



# Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

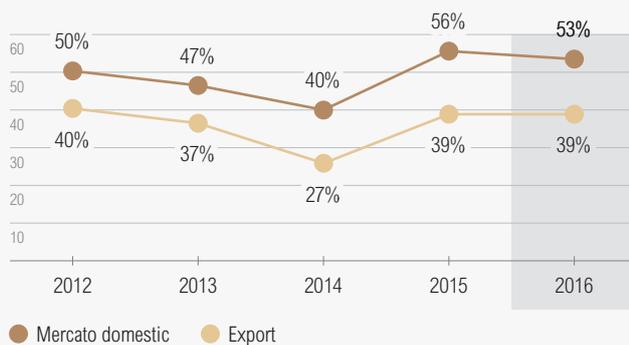
Indagine sui comportamenti di  
pagamento B2B a livello internazionale  
Italia - principali risultati dell'indagine

## Italia - principali risultati dell'indagine

### Vendite a credito

In media, il 45,8% del valore totale delle vendite tra aziende (B2B) in Italia è effettuato a credito: si tratta di un dato leggermente al di sopra della media per l'Europa Occidentale (41,2%), ma che non differisce in misura significativa da quanto registrato lo scorso anno e posiziona l'Italia nel gruppo di Paesi dell'Europa Occidentale (insieme a Irlanda, Spagna e Regno Unito) il cui valore medio di vendite a credito tra aziende è sostanzialmente in linea con la media dell'Europa Occidentale. Questo gruppo è compreso tra altri due gruppi di Paesi che mostrano un approccio radicalmente opposto nei confronti delle vendite a credito nelle transazioni tra aziende: Austria, Svizzera, Belgio e Francia mostrano, in media, un'avversione più marcata nei confronti della concessione di dilazioni di pagamento, mentre Grecia, Svezia e Danimarca risultano i Paesi dell'Europa Occidentale maggiormente propensi a utilizzare il credito commerciale nelle vendite tra aziende.

Vendite a credito tra aziende in Italia (%)



Campione: aziende intervistate in Italia (attive sul mercato interno ed all'export)  
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Primavera 2016

Per ulteriori informazioni, consultare [l'Appendice statistica](#)

Le aziende italiane intervistate sembrano nettamente più propense a vendere a credito sul mercato domestico piuttosto che all'estero: una media del 52,8% delle vendite totali sul mercato domestico è stata infatti effettuata a credito, contro il 38,7% di transazioni a credito verso clienti stranieri (media europea dell'indagine: 44,8% sul mercato nazionale e 37,7% sul mercato estero). Questi dati suggeriscono che le aziende italiane intervistate considerano le vendite a credito all'estero più rischiose dal punto di vista di mancati pagamenti dei clienti, una percezione che appare diffusa tra i Paesi del Sud Europa.

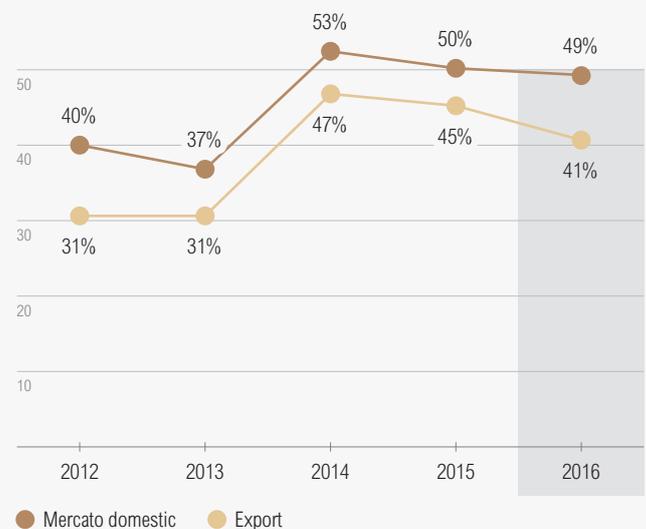
**33%**  
delle aziende intervistate in Italia afferma che i propri clienti del settore **costruzioni** ritardano strategicamente il pagamento delle fatture

### Fatture commerciali non pagate alla scadenza (%)

Lo scorso anno, il 94,0% degli intervistati in Italia (contro l'88,0% nell'Europa Occidentale) ha registrato ritardi di pagamento su fatture commerciali. Ciò si è tradotto in una media di quasi il 45,0% del valore totale delle fatture commerciali non pagato alla scadenza: si tratta di un dato superiore alla media per l'Europa Occidentale (40,0%), sostanzialmente stabile rispetto allo scorso anno. Secondo gli intervistati in Italia, i ritardi di pagamento su fatture commerciali si sono verificati, per la maggior parte, sul mercato domestico e ciò fa dell'Italia il Paese dell'Europa Occidentale che presenta la più alta incidenza di ritardi di pagamento sul mercato domestico. Un dato pressoché analogo è stato riscontrato soltanto in Grecia. Ciò suggerisce una scarsa qualità del credito commerciale sul mercato domestico in entrambi i Paesi.

I ritardi di pagamento (da parte dei clienti interni ed esteri) hanno ovviamente inciso sul DSO medio (Days Sales Outstanding, ovvero il tempo medio di incasso) segnalato dagli intervistati italiani, pari a 82 giorni, 10 giorni in più rispetto allo scorso anno e ben al di sopra della media dell'Europa Occidentale (48 giorni). Il dato potrebbe essere una conseguenza della scarsa efficacia nel recupero dei crediti di valore elevato, in particolare per quanto riguarda i clienti sul mercato nazionale, rispetto agli altri Paesi dell'Europa Occidentale. La percentuale di intervistati italiani (27,4%) che prevede un peggioramento del DSO nei prossimi 12 mesi è superiore alla media europea (22,4%) e questo spiega perché gli intervistati prevedono un aumento dei costi finanziari e amministrativi connessi alla gestione dei crediti commerciali. Ciò potrebbe spiegare il motivo per cui la percentuale di intervistati in Italia che si dicono preoccupati per il contenimento dei costi (24,4%) è sostanzialmente analoga a quella dell'Europa Occidentale (23,4%): si tratta di proteggere la redditività del business.

Ritardi di pagamento in Italia (%)



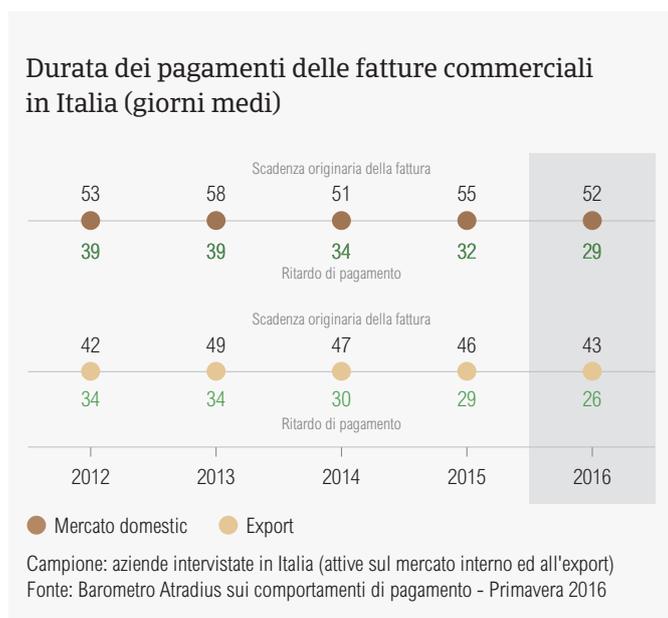
Campione: aziende intervistate in Italia (attive sul mercato interno ed all'export)  
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Primavera 2016

Per ulteriori informazioni, consultare [l'Appendice statistica](#)



## Durata dei pagamenti delle fatture commerciali (giorni medi)

Le dilazioni medie di pagamento concesse dagli intervistati italiani sul B2B si attestano a 48 giorni dalla data della fattura, al di sopra della media dell'Europa occidentale (31 giorni). Le dilazioni per i clienti sul mercato domestico sono di circa 9 giorni più lunghe rispetto a quelle concesse sui mercati esteri. Rispetto a un anno fa, le dilazioni medie di pagamento concesse dagli intervistati italiani alle aziende loro clienti sono più brevi, in media di circa 3 giorni.



Per ulteriori informazioni, consultare [l'Appendice statistica](#)

Nonostante ciò, le fatture non pagate alla scadenza originaria vengono saldate, dalle aziende clienti sul mercato interno ed estero, dopo circa un mese dalla data di scadenza, cioè una settimana più tardi rispetto alla media per l'Europa occidentale, e rispetto a quanto rilevato lo scorso anno. [ [→ Appendice statistica, p 8](#) ]

Di conseguenza, le aziende italiane intervistate riescono a incassare le fatture commerciali soltanto dopo circa 80 giorni data fattura (media Europa occidentale: 53 giorni). I lunghi tempi d'incasso hanno un forte impatto sul flusso di cassa delle aziende, che devono sostenere costi a copertura della temporanea carenza di liquidità. Non sorprende quindi che molti intervistati in Italia si dicano preoccupati per quanto riguarda l'impatto dei costi sulla redditività dell'impresa.

## Motivazioni principali dei ritardi di pagamento

Il perdurare delle difficoltà della congiuntura economica italiana spiega perché la maggior parte degli intervistati (79,8%, in aumento rispetto al 73,0% dello scorso anno) ha indicato la carenza di liquidità quale motivazione principale per i ritardi di pagamento sul mercato interno: si tratta di una percentuale ben al di sopra della media per l'Europa Occidentale (57,9%). Il 22% degli intervistati italiani (contro il 28,2% dell'Europa Occidentale) è convinto che le aziende loro clienti ritardino il pagamento delle fatture in maniera strategica, ossia come fonte alternativa di finanziamento dell'attività. Si tratta di un dato invariato rispetto allo scorso anno.

Anche nel caso dei clienti esteri, la motivazione principale per i ritardi di pagamento è stata individuata nella mancanza di liquidità. La percentuale di intervistati in Italia (48,3%) che ha indicato questa motivazione è superiore alla media per l'Europa Occidentale (40,2%). I ritardi di pagamento da parte delle aziende estere sono anche dovuti alle inefficienze del sistema bancario e alla complessità delle procedure di pagamento (circa il 23,0% degli intervistati in Italia, in linea con la media per l'Europa Occidentale).

Come conseguenza dei ritardi di pagamento delle fatture commerciali, la percentuale di intervistati italiani che ha dovuto ritardare i pagamenti ai propri fornitori (41,0%) è stata di molto superiore a quella per l'Europa Occidentale (23,7%). Rispetto alla media europea (12,8%), quasi il doppio delle imprese italiane intervistate (24,3%) ha dovuto richiedere alla banca una estensione dello scoperto.

Per proteggere l'impresa dall'impatto negativo dei ritardi di pagamento, la percentuale di aziende italiane intervistate (circa 2 su 5) che prevedono di intensificare il controllo dell'affidabilità creditizia delle aziende loro clienti, nonché il monitoraggio del rischio di credito commerciale sulle transazioni all'interno ed all'estero, è superiore alla media per l'Europa Occidentale (33,7% d'intervistati).



## Crediti non recuperabili

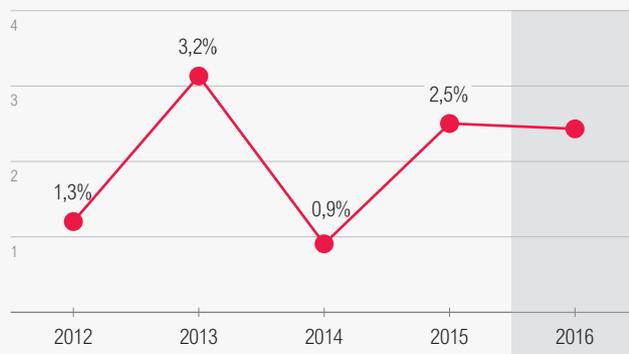
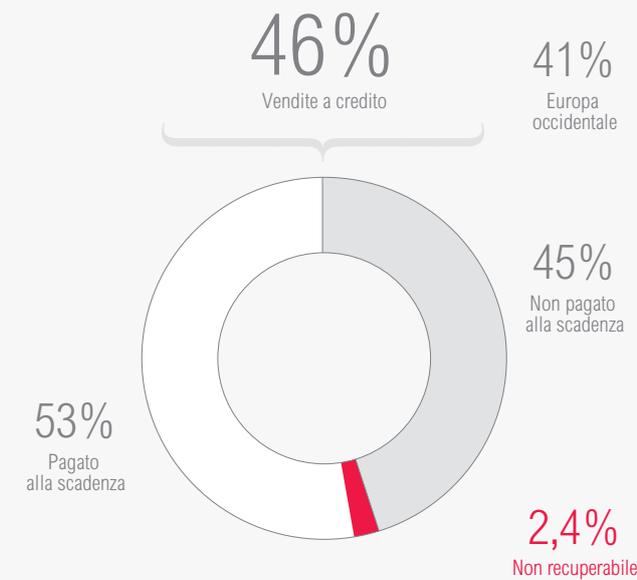
La percentuale di crediti B2B dichiarati irrecuperabili dalle imprese italiane intervistate (2,4%) è ben al di sopra della media per l'Europa occidentale (1,3%). Il dato che si riferisce ai clienti nazionali è superiore a quello dei clienti esteri. Ciò potrebbe essere dovuto alla percentuale maggiore di vendite a credito sul mercato nazionale. Il settore edile, dei beni durevoli di consumo e dei servizi hanno generato la percentuale più alta di crediti irrecuperabili. La percentuale delle aziende intervistate in Italia che ha indicato l'inefficacia delle procedure di recupero quale motivazione principale (35,7%) è molto superiore rispetto alla media per l'Europa Occidentale (28,5%). Altre motivazioni indicate sono i costi elevati per il recupero dei crediti, in particolare sui mercati esteri, e il fallimento o cessazione dell'attività del cliente (circa il 45,0% di intervistati sia in Italia che in Europa Occidentale).

(Per ulteriori informazioni sulle procedure per il recupero dei crediti B2B a livello internazionale, consultare il "Global Collections Review" di Atradius Collections - download gratuito previa registrazione - disponibile a partire da ottobre 2016 all'indirizzo [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)).

## Comportamenti di pagamento per settore

Le aziende italiane intervistate hanno dichiarato di concedere dilazioni di pagamento su vendite tra imprese soprattutto a clienti appartenenti ai settori dei beni di consumo durevoli, dell'edilizia e dei servizi. Le dilazioni medie più lunghe sono state rilevate nel settore dei servizi finanziari (circa 63 giorni data fattura), mentre le aziende clienti del settore costruzioni fanno registrare i tempi di pagamento più lunghi (in media, il doppio rispetto ai clienti di altri settori). [ → [Appendice statistica, p 4](#) ]

Crediti commerciali non recuperabili in Italia  
(% del valore totale delle vendite a credito domestico ed export)



Campione: aziende intervistate in Italia (attive sul mercato interno ed all'export)  
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Primavera 2016

Per ulteriori informazioni, consultare [l'Appendice statistica](#)



Il settore costruzioni ha inoltre fatto registrare il livello più alto (rispetto alla media del Paese) di fatture non pagate alla scadenza originaria. Secondo la maggior parte degli intervistati (circa il 60%), ciò è probabilmente dovuto alla scarsa liquidità dei clienti di questo settore. Per il 33% degli intervistati in questo settore, i loro clienti ritardano il pagamento delle fatture in maniera strategica, ossia come fonte alternativa di finanziamento dell'attività. Circa il 40,0% degli intervistati in Italia si aspetta un peggioramento significativo nei prossimi 12 mesi dei comportamenti di pagamento delle aziende loro clienti in tutti i settori, in particolare nel settore dei servizi. Non si prevede un cambiamento significativo del comportamento in materia di pagamenti da parte degli altri settori.

Per ulteriori informazioni sull'Indagine Barometro Atradius in materia di comportamento nei pagamenti, consultare [la relazione per il paese](#).

Se dopo aver letto questa relazione rapporto desiderate maggiori informazioni su come proteggere i vostri crediti contro il rischio di insolvenza dei vostri clienti, potete visitare il [Sito Atradius](#) o, se avete domande più specifiche, potete [inviare un messaggio](#) e chiedere di essere contattati da uno dei nostri incaricati.

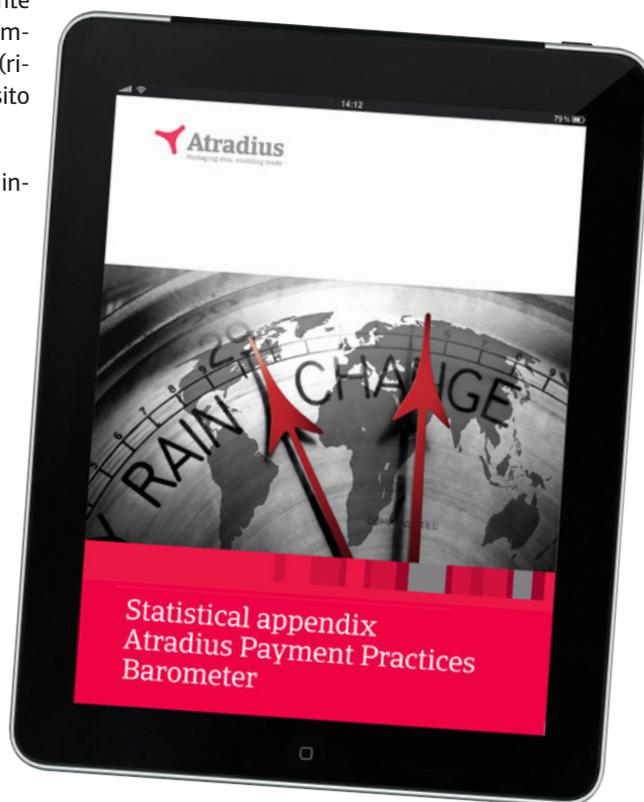


Siete su Twitter? Seguite [@Atradius](#) o cercate [#atradiusppb](#) per tenervi aggiornati sulle edizioni più recenti.

## Appendice statistica

L'appendice statistica a questo studio è parte integrante dell'edizione Primavera 2016 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento tra aziende a livello internazionale (risultati per l'Europa occidentale) scaricabile gratuitamente al sito [www.atradius.com](http://www.atradius.com)

[Il documento è disponibile in formato PDF](#) e solo in lingua inglese.



## Esclusione di responsabilità

Il presente studio ha scopi puramente informativi e non deve essere interpretato come raccomandazione per lo svolgimento di specifiche operazioni, investimenti ovvero per l'adozione di particolari strategie. Il lettore deciderà autonomamente come interpretare le informazioni fornite, a fini commerciali o altro. Sebbene sia stato fatto ogni sforzo per garantire che le informazioni contenute in questo studio siano state ottenute da fonti affidabili, Atradius declina ogni responsabilità per eventuali errori o omissioni, ovvero per i risultati ottenuti sulla base di queste informazioni. Tutte le informazioni contenute nel presente documento sono fornite senza elaborazioni, senza garanzie di completezza, accuratezza, puntualità ovvero ai fini di un loro eventuale utilizzo, e senza garanzie di alcun tipo, implicite o esplicite. Atradius, i suoi partner o i rispettivi partner, agenti e dipendenti declinano ogni responsabilità nei confronti di chiunque per decisioni prese o azioni intraprese sulla base delle informazioni contenute nel presente studio o per danni indiretti, speciali o analoghi subiti, anche se a conoscenza della possibilità del verificarsi di tali danni.

Copyright **Atradius N.V.** 2016

Se avete trovato utile questa relazione, vi invitiamo a visitare il nostro sito web [www.atradius.com](http://www.atradius.com), dove troverete molte altre pubblicazioni riguardanti l'economia globale, rapporti sui singoli paesi, analisi di settore, consigli sulla gestione del credito e approfondimenti su aspetti commerciali di attualità.

Seguite Atradius  
sui Social Media



**Atradius N.V. Rappresentanza generale per l'Italia**  
Via Crescenzo, 12 – 00193 Roma  
Telefono: +39 06 68812.1  
Fax: +39 06 6874418

Sede di Milano  
MAC5 – via R.Bracco,6 – 20159 Milano  
Telefono: +39 02 63241.1  
Fax: +39 02 63241601

e-mail: [info.it@atradius.com](mailto:info.it@atradius.com)  
Internet: [www.atradius.it](http://www.atradius.it)