



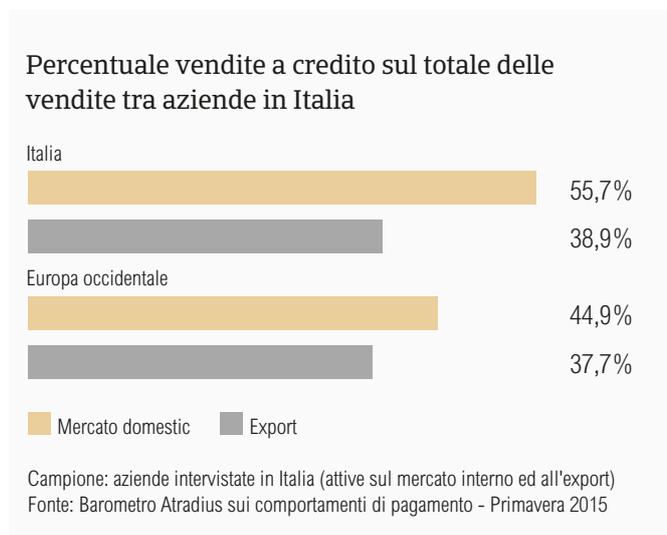
Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento

Indagine sui comportamenti di
pagamento B2B a livello internazionale
Risultati per l'Italia

Risultati per l'Italia

Vendite a credito

In media, il 55,7% del valore totale delle operazioni commerciali tra aziende in Italia è effettuato a credito (contro una media del 44,9% per l'Europa occidentale). In base a questo dato, l'Italia si pone al terzo posto, in Europa occidentale, tra i Paesi più propensi ad utilizzare il credito commerciale nelle vendite tra aziende, subito dopo Danimarca (70,5%) e Grecia (65,1%). Nel 2014, la percentuale di vendite a credito sul mercato interno ha fatto registrare un calo, per poi tornare a crescere sensibilmente nel 2015 con un incremento pari a 15 punti percentuali (circa cinque volte in più rispetto all'aumento medio generale dei Paesi oggetto dell'indagine).



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

Per contro, le aziende italiane intervistate sembrano meno propense a vendere a credito ai clienti all'estero: in base ai risultati della nostra indagine, infatti, la percentuale di vendite a credito all'estero è pari al 38,9% del totale delle vendite all'export. La minor propensione all'utilizzo del credito commerciale sui mercati esteri rispetto a quello domestico è coerente con la media generale dell'indagine per l'Europa occidentale, dove le vendite a credito rappresentano il 37,7% del valore totale delle vendite B2B sui mercati esteri (contro il 44,9% sul mercato domestico). Un

anno fa, in linea con quanto osservato sul mercato interno, l'Italia aveva fatto registrare una contrazione delle vendite a credito verso clienti esteri, seguita da un forte recupero nel 2015 (oltre 12 punti percentuali, quattro volte in più rispetto all'aumento medio generale).

Dilazioni medie di pagamento concesse ai clienti

Come già riscontrato in precedenti indagini, le aziende italiane intervistate sembrano maggiormente propense a concedere dilazioni di pagamento più lunghe ai clienti sul mercato interno, piuttosto che all'estero. Si tratta di una caratteristica comune ad altri Paesi del Sud Europa, come Grecia e Spagna. In particolare, le dilazioni medie di pagamento concesse in Italia ai clienti nazionali (55 giorni dalla data della fattura) sono tra le più lunghe in Europa, seconde soltanto alla Grecia (69 giorni). Questo vuol dire tre settimane in più rispetto alla media dei Paesi oggetto dell'indagine (34 giorni). Rispetto allo scorso anno, le tempistiche di pagamento concesse si sono persino allungate.

Viceversa, le dilazioni medie di pagamento concesse dagli intervistati italiani ai clienti all'estero sono risultate più corte (pari a 46 giorni) comunque al di sopra della media in Europa Occidentale (32 giorni). Dal 2014, gli intervistati italiani hanno concesso ai clienti esteri tempi pagamento più corti rispetto agli anni precedenti, tempi che si al momento si mantengono in linea con la media osservata un anno fa.

Fatture insolute alla scadenza

In Italia, poco più della metà (50,2%) del valore totale delle fatture emesse per operazioni commerciali tra aziende sul mercato interno risulta insoluto alla scadenza. Si tratta del dato più alto rilevato dall'indagine, e ben al di sopra della media dell'Europa occidentale (40,2%). In particolare, negli ultimi due anni, i ritardi di pagamento sul mercato italiano sono aumentati in maniera significativa (di oltre 13 punti percentuali), riflettendo comunque il trend d'incremento registrato in Europa occidentale.

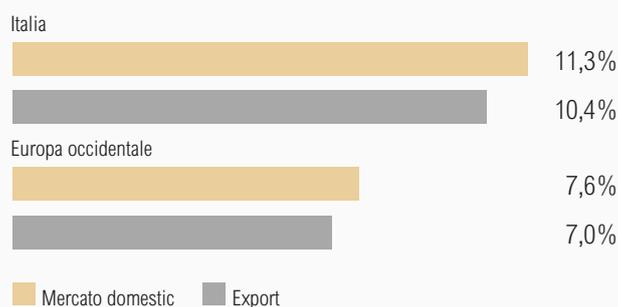
Al contrario, i clienti esteri degli intervistati italiani, hanno dimostrato di pagare le fatture più rapidamente dei clienti nazionali (il 44,5% del valore totale delle fatture all'export è risultato insoluto



alla scadenza). Nonostante questa maggior celerità nei pagamenti dall'estero, il dato è il più alto tra i Paesi oggetto dell'indagine, e ben al di sopra della media dell'Europa occidentale (35,4%). Negli ultimi due anni, tra l'altro, i ritardi di pagamento dall'estero registrati in Italia hanno registrato un forte incremento (anche questo di oltre 13 punti percentuali, quasi il doppio rispetto all'incremento medio del 6,4% in Europa occidentale).

Livelli così elevati di lentezza nei pagamenti hanno, ovviamente, un impatto significativo sui tempi d'incasso delle fatture da parte delle aziende italiane intervistate. Ciò spiega il DSO medio (Days Sales Outstanding) di 72 giorni segnalato dai nostri intervistati. Si tratta di un dato analogo a quello della Grecia, e superiore di 24 giorni rispetto alla media dell'Europa Occidentale (48 giorni). In particolare, su tempi d'incasso delle fatture così lunghi pesano i crediti rimasti insoluti ad oltre 90 giorni dalla scadenza originaria della fattura, che in Italia ammontano a circa il 10% del valore totale delle vendite a credito sul mercato interno, contro una media europea del 7%.

Percentuale (media) fatture B2B in sospeso dopo 90 giorni dalla scadenza



Campione: aziende intervistate in Italia (attive sul mercato interno ed all'export)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Primavera 2015

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

Ritardi medi di pagamento da parte dei clienti

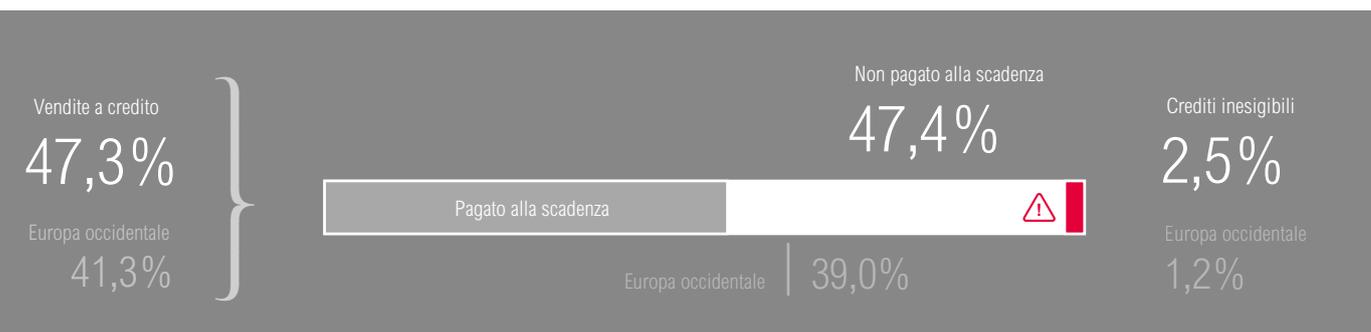
Le fatture scadute vengono saldate dai clienti italiani, in media, 32 giorni dopo la scadenza del pagamento. Ancora una volta siamo in presenza del dato più alto fra tutti i Paesi europei presi in esame, superiore di oltre 10 giorni rispetto alla media europea. Negli ultimi due anni, tuttavia, questo dato ha mostrato un lieve e costante calo, che potrebbe indicare un timido miglioramento delle tempistiche di pagamento dei clienti sul mercato interno.

Sul fronte dei pagamenti esteri, comunque, le cose non sembrano andare molto meglio. Sebbene i clienti esteri delle aziende italiane paghino le fatture insolte poco più velocemente rispetto ai clienti italiani (in media 29 giorni dalla scadenza della fattura), le loro tempistiche di pagamento verso l'Italia sono le più lunghe a livello europeo. Ben nove giorni al di sopra della media europea. Poiché i costi amministrativi e finanziari legati alla gestione degli insoluti possono incidere in maniera notevole sulla struttura dei costi di un'azienda, non sorprende che la maggior parte degli intervistati in Italia (29%, superiore alla media europea del 24%) ritenga il contenimento dei costi la principale sfida alla redditività per quest'anno. Questo dato non appare in controtendenza con i risultati generali dell'indagine, a dimostrazione del fatto che si tratta di un aspetto comune alla maggior parte delle imprese in Europa occidentale.

La preoccupazione per il contenimento dei costi, connessi in particolare ai mancati pagamenti, pone l'accento su un'efficiente gestione del portafoglio crediti commerciali. Questa sembra essere un'area di grande attenzione per gli intervistati italiani, rispetto a quelli europei: oltre il doppio degli intervistati italiani, rispetto alla media europea (7,6%), ritiene la gestione efficiente dei crediti commerciali la principale sfida da affrontare quest'anno. In questo, l'Italia è al secondo posto dopo la Francia.

Principali motivazioni dei ritardi di pagamento

La maggior parte delle aziende intervistate in Italia (il 73%) indica l'insufficiente disponibilità di fondi quale motivazione principale per i ritardi di pagamento da parte dei clienti sul mercato domestico. Si tratta della percentuale più alta tra tutti i Paesi oggetto



dell'indagine, ben al di sopra della media dell'Europa Occidentale (51,4%). Nel 2014 questa percentuale è scesa drasticamente, tornando ora ai livelli di due anni fa. Molti più intervistati italiani (25%) rispetto a quelli europei (18,5%) indicano il fallimento del cliente come ragione principale dei loro mancati incassi. Ciò a dimostrazione delle difficili condizioni di mercato in cui ancora operano le aziende nostrane rispetto alla media europea, seconde in questo ancora una volta alla Francia.

Per quanto riguarda i pagamenti da parte dei clienti esteri, gli intervistati italiani lamentano ritardi dovuti principalmente alle inefficienze del sistema bancario a livello internazionale, oltre alla complessità delle procedure di pagamento (in entrambi in casi, per circa il 25% degli intervistati, quasi in linea con la media europea). E' un dato pressoché invariato rispetto a due anni fa, a dimostrazione del fatto che si tratta di un problema ricorrente nell'ambito dei rapporti commerciali con l'estero, sia per le aziende italiane che europee.

Crediti inesigibili

Una media del 2,5% dei crediti vantati nei confronti delle aziende clienti sul mercato domestico è stata dichiarata inesigibile da parte degli intervistati italiani. E' più del doppio della media per l'Europa occidentale (1,2%). In particolare, gli intervistati riportano maggiormente crediti inesigibili sul mercato domestico, piuttosto che all'estero.

I settori cui attribuire la più alta percentuale di crediti inesigibili sono il settore edile e dei beni di consumo durevoli. Anche i settori chimico ed elettronico hanno riportato livelli alti di crediti inesigibili, ma solo da clienti esteri. Per il 66% degli intervistati italiani (in linea con il 66,4% a livello europeo) ciò è dovuto principalmente al fallimento o alla cessione dell'attività del cliente. Da notare che molti più intervistati Italiani (34,5%) rispetto a quelli europei (25,1%) dichiarano che le perdite su crediti una conseguenza di procedure di recupero inefficaci. Ancora: più intervistati in Italia (27,1%) che in Europa occidentale (16,4%) dichiarano di aver rinunciato a recuperare i crediti a causa dell'elevatezza dei costi di recupero.

Per ulteriori informazioni sulle procedure per il recupero dei crediti in Italia, consultare il "Global Collections Review" di Atradius Collections (download gratuito previa registrazione), disponibile a partire dal 21 aprile 2015 all'indirizzo www.atradiuscollections.com.

Principale sfida alla redditività d'impresa nel 2015: contenimento dei costi



Campione: aziende intervistate in Italia (attive sul mercato interno ed all'export)
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Primavera 2015

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

Comportamenti di pagamento per settore

Le aziende intervistate in Italia hanno dichiarato di vedere a credito a clienti che appartengono soprattutto ai seguenti settori: chimica, edilizia, materiali da costruzione, beni durevoli di consumo, elettronica, servizi finanziari, servizi commerciali, tessile e servizi. Sul mercato interno, le dilazioni medi di pagamento più lunghe sono state riscontrate nel settore edile (circa 60 giorni dalla data della fattura): questo settore ha anche fatto registrare il livello più alto di fatture scadute (50,2%). Le aziende clienti nel settore chimico e dei beni di consumo durevoli sono i più lenti a pagare le fatture scadute (circa 35 giorni dalla scadenza del pagamento). I problemi di liquidità vengono indicati come motivazione principale per i ritardi di pagamento sul mercato domestico nel settore tessile (oltre il 90% degli intervistati) e dell'elettronica (78%). Nel corso dei prossimi 12 mesi, si prevede un netto peggioramento dei comportamenti di pagamento dei clienti nazionali del settore chimico (30% degli intervistati) e un lieve peggioramento nel settore dei materiali da costruzione (50%) e dei beni durevoli di consumo (46%).

Per quanto riguarda i clienti all'estero, secondo gli intervistati italiani le dilazioni di pagamento più lunghe sono concesse ai clienti del settore tessile (47 giorni): questo settore fa anche registrare il livello più alto di fatture scadute, spesso a causa delle difficoltà finanziarie (83% degli intervistati). Tuttavia sono i clienti del settore dei beni di consumo durevoli che fanno registrare tempi di pagamento più lunghi per le fatture scadute (in media, 36 giorni). Nel corso dei prossimi 12 mesi, la maggior parte degli intervistati in Italia (quasi tre su cinque) si aspetta un lieve peggioramento dei comportamenti di pagamento dei clienti esteri nel settore dei materiali da costruzione. Lo stesso timore è espresso nei confronti del settore edile (34% degli intervistati) e tessile (30%).

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.

Appendice statistica

| | |
|--|---|
| Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit | 3 |
| Average payment terms recorded in Western Europe (average days) | 4 |
| Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices | 5 |
| Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers | 6 |
| Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers | 7 |
| Average DSO recorded in Western Europe | 8 |
| The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe | 9 |

[L'appendice statistica](#) a questo studio è parte integrante dell'edizione Primavera 2015 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento (risultati per l'Europa occidentale) scaricabile gratuitamente al sito www.atradius.com/Publications/PaymentPracticesBarometer. 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.** 2015

Se avete trovato utile questa relazione, vi invitiamo a visitare il nostro sito web 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.

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

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
Internet: www.atradius.it