



# Italia: tempi medi di incasso delle fatture più lunghi in Europa occidentale

Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento



Dati di sintesi

PIL  
(miliardi di euro)

€ 1.758,02

Tasso di crescita del PIL  
(2018, stimato)

1,2%

Tasso di crescita annuale delle  
esportazioni (2018, stimato)

1,5%

Tasso di crescita annuale delle  
importazioni (2018, stimato)

2,3%

Fonti: Oxford Economics, MIT OEC

RISULTATI

PROFILO DELL'INDAGINE

L'APPENDICE STATISTICA

5 principali  
settori  
di esportazione

Macchinari/Elettrico

Chimico

Trasporti

Metallurgico

Tessile

5 principali  
destinazioni  
delle esportazioni

Germania

Francia

USA

Regno Unito

Spagna

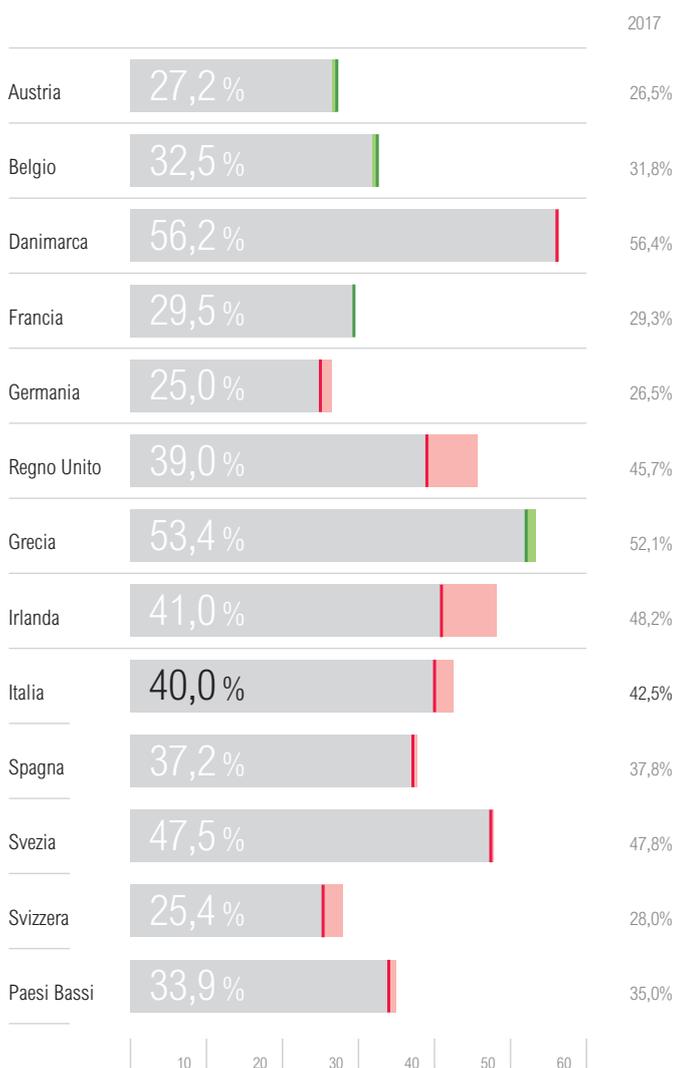
I risultati del sondaggio condotto in Europa Occidentale evidenziano, per l'Italia, la più alta percentuale di aziende intervistate che rileva impatti negativi sulla propria attività derivanti dai ritardi di pagamento da parte dei clienti. Per correggere le criticità derivanti dal mancato rispetto delle tempistiche di pagamento su fatture commerciali, il 21,6% delle aziende italiane intervistate è stato costretto ad adottare contromisure specifiche al fine di correggere il flusso di cassa e a ritardare i pagamenti nei confronti dei propri fornitori, mentre il 18,4% ha dovuto richiedere un'estensione dello scoperto di conto bancario. L'Italia resta il Paese con i tempi di incasso delle fatture (DSO) più lunghi in Europa Occidentale, con una media di 74 giorni, in miglioramento comunque rispetto allo scorso anno. Tale miglioramento è da attribuire a dilazioni di pagamento più brevi concesse dai fornitori ed a ritardi di pagamento, da parte dei clienti, comunque più contenuti rispetto ad un anno fa. Resta comunque stabile al 43,9% la percentuale di fatture insolite alla scadenza.

## Vendite a credito tra aziende in calo

Nel 2018, la percentuale di transazioni commerciali a credito tra aziende si è leggermente ridotta attestandosi al 40,0%, dal 42,5% del 2017. Si tratta del quarto anno consecutivo in cui si evidenzia una riduzione. Si utilizza lo strumento del credito commerciale maggiormente per le vendite tra aziende sul mercato domestico: il 49,2% delle vendite a credito tra aziende è sul mercato domestico mentre il 30,8% è all'export.

Al pari di quanto dichiarato dalle aziende intervistate in Europa Occidentale, anche le aziende intervistate in Italia accordano dilazioni di pagamento su fatture solo a clienti di fiducia, con i quali hanno stabilito relazioni commerciali di lunga durata, motivati dal desiderio di aumentare il volume di vendite in ambito nazionale e internazionale. Le vendite a credito sono inoltre considerate una pratica commerciale comune nei settori in cui operano le aziende intervistate nell'ambito del sondaggio.

### Percentuale vendite a credito sul totale delle vendite tra aziende



» *Concediamo credito commerciale perché può contribuire a incrementare le vendite.*«

Intervistato nel sondaggio · settore dei beni di consumo durevoli

Il 64,3% delle aziende italiane intervistate non concede dilazioni di pagamento a clienti sul mercato domestico che dimostrino comportamenti di pagamento inaffidabili, mentre la metà degli intervistati non concede credito a clienti non solidi finanziariamente. Per quanto riguarda le vendite all'export, non vengono concesse dilazioni di pagamento in caso di informazioni insufficienti in merito al cliente ed ai suoi comportamenti di pagamento. Il 28,6% degli intervistati italiani non concede pagamenti a dilazione in presenza di elevati livelli di rischio economico e politico nel Paese in cui risiede il cliente all'export.

» *Abbiamo clienti a lungo termine e abbiamo concesso credito finché ciò ha permesso una proficua collaborazione.*«

Campione: aziende intervistate (attive nei mercati nazionali ed esteri)

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Ottobre 2018



## Migliora il DSO, ma resta il più alto in Europa Occidentale

Nel 2018, l'87,2% degli intervistati in Italia ha riferito ritardi di pagamento su fatture commerciali. Questa percentuale, in linea con la media per l'Europa Occidentale, è rimasta stabile rispetto al 2017, quando si è attestata all'86,7%. I ritardi di pagamento sono stati maggiormente frequenti in relazione a fatture commerciali sul mercato domestico piuttosto che all'export (come riferito dal 91,1% degli intervistati rispetto all'83,3%).

Rimane stabile al 43,9% il volume complessivo di fatture commerciali ancora insolute alla scadenza contrattuale, a fronte del 43,1% del 2017. Tale valore risulta leggermente superiore alla media regionale del 41,8%. Il volume di fatture commerciali insolute alla scadenza sul mercato domestico (45,7% del totale delle vendite a credito in Italia) è superiore a quella della stessa tipologia di fatture all'export (42,0%).

Nel 2018, in Italia, i tempi medi d'incasso delle fatture (DSO) sono risultati pari a 74 giorni, ovvero 11 giorni in meno rispetto al 2017. Nonostante la riduzione, il valore del DSO in Italia rimane il più elevato in Europa Occidentale e significativamente più alto della media dell'intera regione, pari a 44 giorni. Alla richiesta sulle previsioni di tendenza del DSO per i prossimi 12 mesi, il 61,0% degli intervistati italiani ha affermato che non prevede cambiamenti sensibili, mentre il 22,6% prevede un aumento, ed il 16,4% si aspetta una riduzione.

## Ritardi di pagamento riferiti dal 75,3% delle aziende italiane intervistate

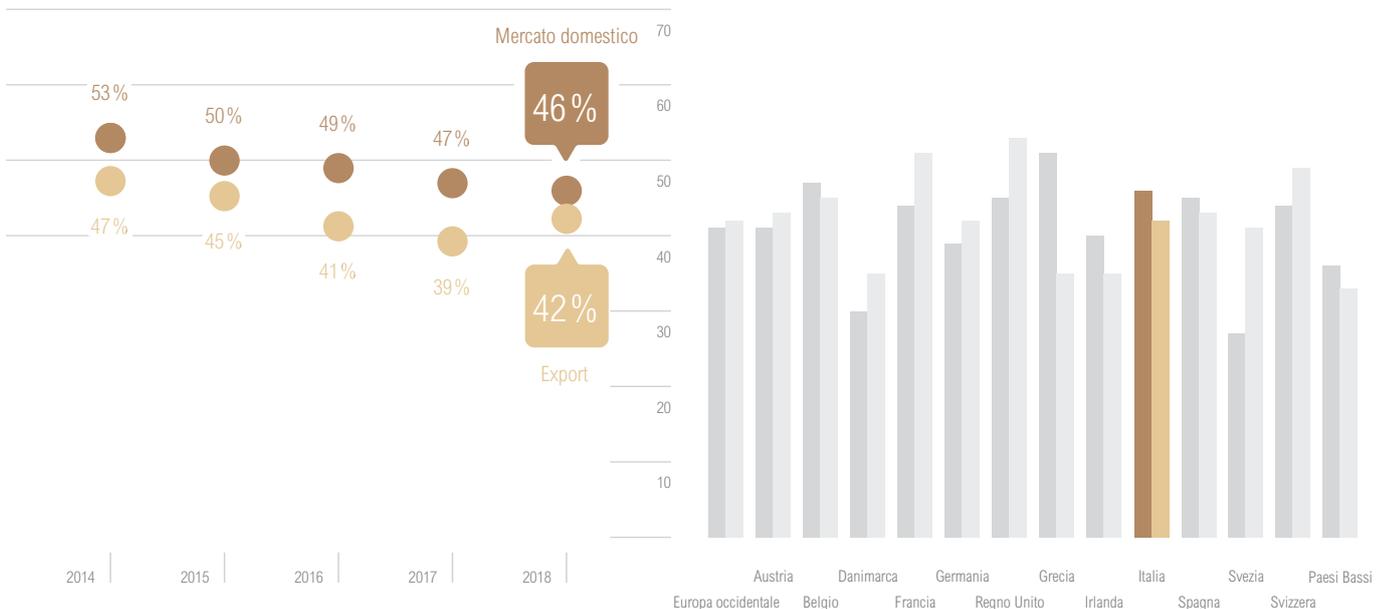
Le aziende italiane intervistate concedono le più lunghe dilazioni di pagamento su fatture commerciali in Europa Occidentale. Nonostante un cambio di rotta rispetto al passato, nel 2018, le dilazioni di pagamento accordate ai clienti sul mercato domestico sono risultate in media di 51 giorni (56 giorni nel 2017). Ai clienti all'export sono richiesti in media 36 giorni per il pagamento delle fatture (44 giorni nel 2017).

A conferma di quanto sopra, il 37,1% degli intervistati italiani ha dichiarato di concedere con maggiore probabilità ai propri clienti sul mercato domestico tempi più lunghi per pagare le fatture commerciali. Una percentuale leggermente inferiore, pari al 35,7% ha affermato di essere più propensa a concedere ai propri clienti B2B nazionali tempi di pagamento inferiori, mentre il 27,3% ha dichiarato di non fare distinzione tra i termini di pagamento fra clienti nazionali ed esteri. I principali motivi per la differenziazione dei termini di pagamento in Italia sono le politiche interne, le prassi comuni del settore e la situazione economica del Paese di esportazione.

Più celeri, nel 2018, i tempi di pagamento delle fatture insolute alla scadenza contrattuale. Una media di 28 giorni (tre giorni in meno rispetto al 2017) per le fatture sul mercato domestico, cui fa fronte una media di 25 giorni per le fatture all'export (tempiistica invariata rispetto al 2017).

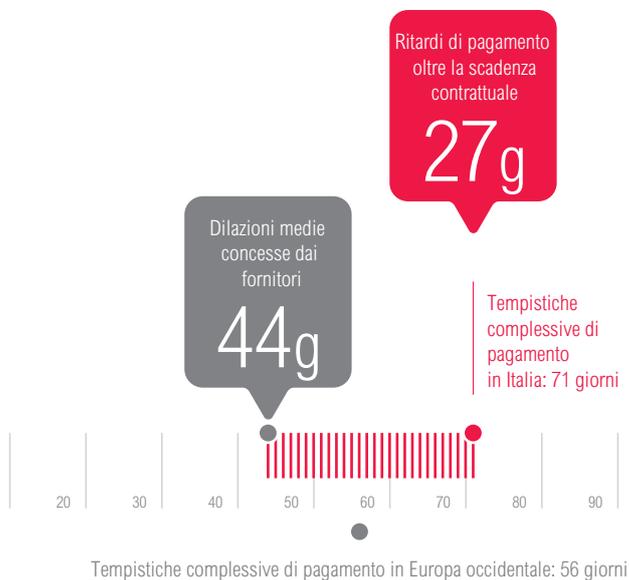
## Italia: volume fatture commerciali insolute alla scadenza

(%)



Campione: aziende intervistate (attive nei mercati nazionali ed esteri)  
Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Ottobre 2018

## Italia: tempistiche medie di pagamento su fatture commerciali



g = giorni medi

Campione: aziende intervistate (attive nei mercati nazionali ed esteri)

Fonte: Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento - Ottobre 2018

La riduzione della durata media delle dilazioni di pagamento concesse dai fornitori e dei ritardi di pagamento da parte dei clienti ha portato ad un accorciamento dei tempi medi d'incasso delle fatture commerciali, che passa dai 78 giorni nel 2017 ai 71 giorni nel 2018. Si tratta delle tempistiche di pagamento più lunghe in Europa Occidentale, dopo quelle rilevate in Grecia, e ben 15 giorni al di sopra della media nell'Europa occidentale nel suo complesso.

I ritardi di pagamento in Italia principalmente hanno avuto luogo a causa di carenze di liquidità, come riferito dal 63,6% delle aziende italiane intervistate. Stessa motivazione è stata riferita dal 31,6% degli intervistati, in relazione a fatture all'export. Sebbene si tratti della stessa motivazione riferita nel 2017, è stata indicata da un numero inferiore di intervistati nel 2018. La seconda motivazione alla base dei ritardi di pagamento, più frequentemente riscontrata sul mercato domestico italiano ed indicata dal 21,6% degli intervistati, è l'utilizzo da parte dei clienti delle fatture insolite quale forma alternativa di finanziamento. Viceversa, la complessità delle procedure di pagamento a livello transnazionale è il motivo principale alla base dei ritardi di pagamento su fatture all'export, come riferito dal 30,7% degli intervistati.

Per la maggior parte delle aziende italiane intervistate, i ritardi di pagamento su fatture commerciali hanno avuto ripercussioni negative sull'attività di impresa nel corso dell'anno. Il 21,6% degli intervistati ha affermato di essere stato costretto a pagare in ritardo i propri fornitori, ed una stessa percentuale di avere dovuto attuare misure specifiche per correggere il flusso di cassa. Il 16,8% degli intervistati ha dichiarato che le fatture insolite

hanno comportato una perdita di ricavi. Solo il 24,7% dei fornitori in Italia ha risposto di non aver subito alcuni impatti significativi sulle rispettive attività nel corso dei 12 mesi precedenti.

## Cresce l'interesse verso la fatturazione elettronica

La maggioranza delle aziende italiane intervistate (63,0%) emette fatture commerciali online verso i propri clienti nazionali e stranieri. Invece, una ridotta minoranza, il 13,3% ha dichiarato di non avvalersi di alcuna forma di fatturazione elettronica. Fra i Paesi dell'Europa occidentale oggetto del sondaggio, l'Italia ha mostrato la percentuale più elevata di intervistati (23,2%) che, sebbene al momento non emetta fatture per via elettronica, intende iniziare a fatturare online nel corso dei prossimi mesi. Fra gli intervistati che già si avvalgono di questo metodo di fatturazione, il 51,9% ha dichiarato che la fatturazione elettronica ha accelerato le tempistiche di pagamento. Il 42,1% non ha notato alcuna alcun effetto significativo su tali tempistiche, mentre solo il 6,0% ha notato un rallentamento nei pagamenti.



*Fra i Paesi dell'Europa occidentale oggetto del sondaggio, l'Italia ha la percentuale più elevata di intervistati che dichiara di essere propensa a iniziare l'applicazione di forme di fatturazione elettronica nel corso dei prossimi mesi.*



5 principali  
settori per  
le importazioni

## Preoccupazione per il protezionismo USA e per la politica monetaria statunitense

Alle aziende italiane intervistate è stato richiesto di classificare, dal più significativo al meno significativo, i seguenti fattori di rischio allo sviluppo economico globale: Il protezionismo USA tendente a trasformarsi in una guerra commerciale, la politica monetaria statunitense potenzialmente errata, il rallentamento e riposizionamento dell'economia cinese, oltre ai rischi geopolitici. Analogamente alle aziende in Europa Occidentale, gli intervistati in Italia ritengono che la possibilità di trasformazione del protezionismo USA in una guerra commerciale sia il rischio più elevato per la crescita del mercato globale nel corso dei prossimi sei mesi. Questo è stato indicato dal 35,1% degli intervistati. Un altro 30,4% di intervistati lo considera un fattore di rischio significativo, ma non lo indica come il più significativo. Possibili errori nella politica monetaria statunitense sono ritenuti dalle aziende italiane intervistate come il secondo fattore di rischio più significativo per la crescita del mercato globale (25,7% degli intervistati).

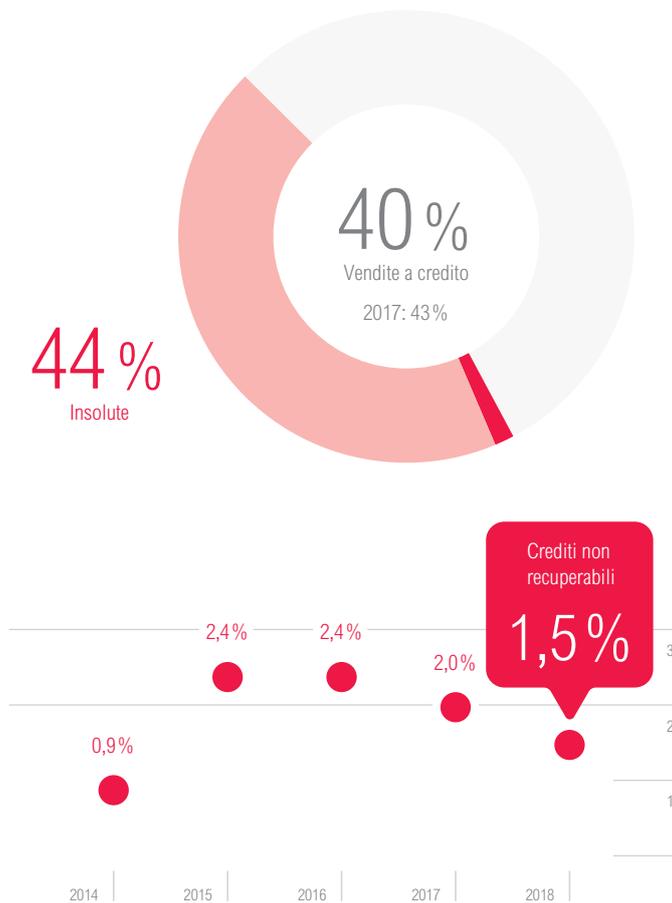
Macchinari/Elettrico  
Chimico  
Trasporti  
Prodotti minerali  
Metallurgico

5 principali  
destinazioni  
delle importazioni

Germania  
Francia  
Cina  
Paesi Bassi  
Spagna

## Italia: crediti commerciali non recuperabili

(% del valore totale delle vendite a credito domestico ed export)



Sample: companies interviewed (active in domestic and foreign markets)  
Source: Atradius Payment Practices Barometer – October 2018

## Crescono i casi di recupero crediti andati a buon fine

Crescono, in Italia, i casi di recupero crediti andati a buon fine. La percentuale di crediti commerciali stornati perché non recuperabili scende all'1,5% dal 2,0% del 2017. Si tratta del secondo anno consecutivo che mostra un miglioramento; la percentuale indicata è ora solo leggermente superiore all'1,3% registrato nell'intera regione. L'1,4% dei crediti sul mercato domestico e lo 0,3% dei crediti sui mercati esteri sono stati dichiarati irrecuperabili.

I crediti non recuperabili in Italia derivano più frequentemente da fatture commerciali afferenti ai settori delle costruzioni, dei beni di consumo durevoli, dei servizi alle imprese e dei servizi generali. Il principale motivo per l'irrecuperabilità dei crediti è risultato il fallimento del cliente. Il 60,9% degli intervistati ha citato questa motivazione, con un incremento rispetto al 2017 (54,0%). Altri motivi frequentemente menzionati per inesigibilità sono l'insuc-

cesso dei tentativi di riscossione e l'elevato costo delle procedure di recupero crediti (citati rispettivamente dal 34,1% e dal 31,2% degli intervistati)..

## Fatture pagate in ritardo in vari settori, nonostante le già lunghe dilazioni

Come indicato in precedenza, nel 2018, le dilazioni medie di pagamento accordate dai fornitori italiani intervistati si attestano sui 44 giorni, tempi i più lunghi in Europa Occidentale. Nonostante questo, dilazioni ancora più lunghe sono state rilevate nei settori della carta e dei trasporti (68 giorni e 60 giorni rispettivamente). Tempi di pagamenti molto più rapidi vengono richiesti su fatture commerciali nel settore dell'agricoltura (39 giorni, in media).

Sono però le fatture emesse verso clienti nel settore delle costruzioni a essere pagate maggiormente in ritardo rispetto alle altre. Questo nonostante dilazioni medie concesse pari a 49 giorni. Si rilevano in media tempi di pagamento di circa 27 giorni dopo la data di scadenza e il principale motivo per il ritardo è la carenza di liquidità del cliente (riferita dal 79,0% dei fornitori italiani intervistati). Un altro settore problematico è risultato quello dei beni di consumo durevoli, nel quale le fatture commerciali, dopo la data di scadenza contrattuale, vengono saldate con un ritardo medio di 30 giorni. La principale causa del ritardo è risultata ancora una volta la carenza di liquidità del cliente, citata dal 42,0% degli intervistati Italiani.

La maggioranza degli intervistati nei settori precedentemente indicati non prevede cambiamenti nei comportamenti di pagamento dei propri clienti nel corso dei prossimi 12 mesi. Fra quelli che si aspettano cambiamenti, il 38,0% degli intervistati nel settore delle costruzioni prevede un peggioramento mentre solo il 6,0% un miglioramento. Nel settore dei beni di consumo durevoli, il 23% degli intervistati si aspetta un peggioramento mentre il 27% prevede un miglioramento.



*Le fatture commerciali insolite nel settore dei beni di consumo durevoli sono state pagate con notevole ritardo dopo la scadenza e ciò a causa della carenza di liquidità da parte dei clienti.*

## Piano di indagine dell'Europa occidentale

### Obiettivi dell'indagine

Atradius conduce revisioni annuali sui comportamenti di pagamento delle imprese internazionali attraverso un'indagine denominata "Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento". In questo report relativo all'Europa occidentale, il quale è parte dell'edizione 2018 del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento, l'indagine è orientata verso le imprese di 13 paesi (Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Regno Unito, Grecia, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia, Svizzera, Paesi Bassi).

Avvalendosi di un questionario, Ilisia Research ha condotto un totale di 2.770 interviste. Tutte le interviste sono state condotte esclusivamente per conto di Atradius, senza alcuna combinazione di argomenti.

### Ambito dell'indagine

- **Popolazione base:** sono state analizzate le imprese di 13 paesi (Austria, Belgio, Danimarca, Francia, Germania, Regno Unito, Grecia, Irlanda, Italia, Spagna, Svezia, Svizzera, Paesi Bassi). Sono stati intervistati i contatti più appropriati responsabili della gestione dei crediti commerciali.
- **Processo di selezione – Indagine Internet:** le imprese sono state selezionate e contattate utilizzando un elenco internazionale presente su Internet. All'inizio dell'intervista è stato svolto un processo di analisi per individuare il contatto appropriato e determinare la quota relativa.
- **Campione:** N = sono state intervistate 2.770 persone in totale (circa n=200 persone per paese). In ciascun paese è stata mantenuta una quota determinata secondo quattro classi di dimensioni delle imprese.
- **Interviste:** Interviste personali tramite Web (WAPI) di circa 15 minuti di durata. Periodo delle interviste: Secondo trimestre del 2018.

### Panoramica del campione – Totale interviste = 2.770

Paese	n	%
Austria	218	7,9%
Belgio	208	7,5%
Danimarca	213	7,7%
Francia	215	7,8%
Germania	213	7,7%
Regno Unito	215	7,8%
Grecia	200	7,2%
Irlanda	229	8,3%
Italia	214	7,7%
Spagna	212	7,7%
Svezia	214	7,7%
Svizzera	213	7,7%
Paesi Bassi	206	7,4%

Dimensioni dell'impresa	n	%
Micro imprese	915	33,0%
PMI	1.533	55,3%
Grandi imprese	322	11,6%

Settori	n	%
Manifatturiero	797	28,8%
Ingresso/Dettaglio/Distribuzione	855	30,9%
Servizi	1.118	40,4%

Può verificarsi che il risultato corrisponda a una percentuale maggiore o minore del 100%. Si tratta di una conseguenza dell'arrotondamento dei risultati. Piuttosto che adattare l'esito in modo da totalizzare esattamente 100%, abbiamo scelto di lasciare i singoli risultati inalterati per consentire la rappresentazione più accurata possibile.

## Appendice statistica

I grafici e le figure dettagliate sono reperibili nell'Appendice statistica per l'Europa occidentale. Tale Appendice è parte del Barometro Atradius sui comportamenti di pagamento del 2018, disponibile su [atradius.com](http://atradius.com).

[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[Download in PDF format](#) (English only).



### Esclusione di responsabilità

Il presente rapporto è fornito solo a scopo informativo e non costituisce una raccomandazione per il lettore a effettuare specifiche transazioni, investimenti o strategie. I lettori devono prendere le loro decisioni, sia commerciali che di altro genere, in modo indipendente relativamente alle informazioni fornite. Sebbene sia stato posto il massimo impegno per garantire che le informazioni contenute nel presente rapporto siano state raccolte da fonti affidabili, Atradius non è responsabile per eventuali errori e omissioni, né per i risultati ottenuti dall'utilizzo di tali informazioni. Ogni informazione nel presente report è riportata 'così come è', senza garanzia alcuna di completezza, accuratezza, puntualità dei risultati ottenuti dall'utilizzo e senza alcun'altra garanzia di qualsivoglia genere, sia essa espressa o implicita. In nessuna circostanza Atradius, le società in partnership o in correlazione con essa, o qualsiasi partner, intermediario o dipendente della stessa, saranno ritenuti responsabili nei confronti del lettore o di altri per alcuna decisione presa o azione intrapresa sulla base delle informazioni contenute nel presente rapporto o per eventuali danni conseguenti, speciali o similari, anche se avvisati dell'eventualità di tali danni.

### Copyright **Atradius N.V.** 2018

Se, dopo la lettura del presente rapporto, desiderate **maggiori informazioni sulla protezione del credito dalle insolvenze di pagamento** da parte dei vostri clienti, potete visitare il [Sito Web Atradius](#) o, per eventuali domande più specifiche, [lasciare un messaggio](#) per essere contattati da uno specialista del prodotto. Nella sezione Pubblicazioni sono reperibili molte altre pubblicazioni Atradius relative all'economia globale, inclusi rapporti sui diversi paesi, analisi di settore, suggerimenti sulla gestione del credito e saggi sulle problematiche aziendali correnti.

[Registratevi](#) per ricevere notifiche delle nostre pubblicazioni e vi saranno inviate email settimanali contenenti avvisi sulle pubblicazioni di nuovi report.

Per ulteriori **approfondimenti sulle pratiche di riscossione dei crediti B2B** in Italia e nel mondo, vedere il Global Collections Review di Atradius Collections (download gratuito dopo la registrazione), disponibile su [www.atradius-collections.com](http://www.atradius-collections.com)

Connettetevi ad Atradius sui Social Media



Su Twitter? Seguite [@Atradius](#) o cercate [#atradiusppb](#)

**Atradius Crédito y Caución S.A.  
de Seguros y Reaseguros  
Rappresentanza Generale per l'Italia**

Via Crescenzio, 12 – 00193 Roma  
Telefono: +39 06 688 121  
Fax: +39 06 6874418

Bodio 2 – Viale L. Bodio, 37 – 20158 Milano  
Telefono: +39 02 632 411  
Fax: +39 02 632 41607

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