

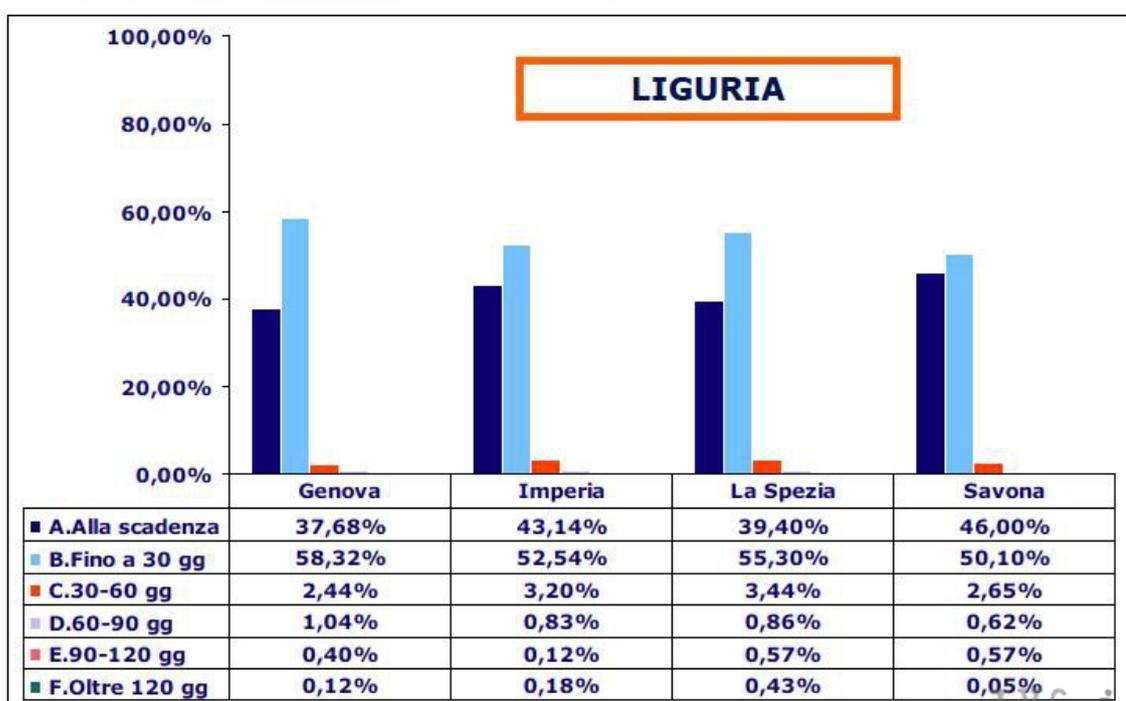
# IVG

## Pagamenti ai fornitori, studio Cribis D&B: Savona la provincia ligure più puntuale

di Redazione

16 Giugno 2011 - 15:44

### Abitudini di pagamento per classi di ritardo, 2011 Dettaglio Provincia



**Savona.** Il 46% delle imprese di Savona ha pagato alla scadenza le fatture ai fornitori, ma la provincia conquista comunque il primato nella classifica regionale della puntualità dei pagamenti e il 41° posto in quella nazionale. Sono alcuni risultati dello studio pagamenti relativo al primo trimestre 2011 condotto da Cribis D&B, la società del Gruppo Crif specializzata nella business information.

La quota di aziende puntuali a Savona è superiore alla media regionale (40,44%) e la provincia risulta la più virtuosa della Liguria per puntualità nei pagamenti, superando Imperia (43,14%), La Spezia (39,4%) e Genova (37,68%).

Analizzando nel dettaglio le classi di ritardo, in provincia di Savona a fronte del 46% di imprese puntuali, il 50,1% delle aziende ha saldato le fatture ai propri fornitori con un ritardo fino a 30 giorni, il 2,65% tra 30 e 60 giorni, lo 0,62% con un ritardo tra 60 e 90 giorni, lo 0,57% con un ritardo tra 90 e 120 giorni, lo 0,05% oltre 120 giorni.

Rispetto ad un anno fa, in provincia di Savona, il 22,22% delle imprese registra un

peggioramento nelle abitudini di pagamento, il 18,9% un miglioramento, il 58,88% nessuna variazione.

In Liguria, il 40,44% delle imprese ha pagato i fornitori alla scadenza nel primo trimestre 2011, una quota che colloca la regione al 12° posto nella classifica della puntualità in Italia. Il 55,34% delle aziende liguri, invece, ha saldato le fatture con un ritardo fino a 30 giorni, il 2,75% tra 30 e 60 giorni, lo 0,90% con un ritardo tra 60 e 90 giorni, lo 0,41% con un ritardo tra 90 e 120 giorni, lo 0,16% oltre 120 giorni.

Rispetto ad un anno fa, il 26,34% delle imprese della Liguria ha peggiorato le sue abitudini di pagamento, il 19,74% le ha migliorate e il 53,93% non registra alcuna variazione.

“Nel 2010 l’Italia ha accusato una flessione nei pagamenti alla scadenza, raggiungendo il valore più basso di imprese puntuali dal 2007, mentre il primo trimestre 2011 ha fatto registrare un miglioramento, che lascia ben sperare per il 2011 - commenta Marco Preti, amministratore delegato Cribis D&B -. Questo andamento conferma l’impressione che quello che esce dalla crisi sia un nuovo contesto economico, caratterizzato da una maggiore ‘fluidità’, intesa come maggiore dinamicità e velocità nei cambiamenti, sia a livello di controparti (clienti e fornitori), sia a livello di andamento di mercato”.

“In questo scenario - continua Preti - è essenziale che le imprese adottino un’efficace politica di risk management che, attraverso strumenti adeguati, consenta di individuare i segnali che vengono dal mercato e dalla propria clientela. Soprattutto è fondamentale riuscire ad intercettare quei segnali ‘deboli’, cioè quei cambiamenti di comportamento che possono consentire di intercettare per tempo i mutamenti nel proprio contesto competitivo”.

“I comportamenti di pagamento sono proprio uno dei più importanti segnali dello stato di salute e dell’affidabilità delle proprie controparti - prosegue Preti -. Unite alle informazioni commerciali tradizionali e ai dati interni, consentono di mantenere sotto controllo la capacità del proprio portafoglio clienti di generare ricavi, di intervenire tempestivamente con azioni di prevenzione e limitazione del rischio e, soprattutto, di fare previsioni dei propri flussi di cassa. Del resto, la competitività delle imprese si è spostata dal Conto Economico allo Stato Patrimoniale e, in particolare, al Working Capital, che rappresenta la capacità dell’azienda di autofinanziare i propri investimenti e la propria crescita. In questo contesto - conclude -, spostare il focus dalla gestione del singolo cliente alla gestione del portafoglio, anche in termini di impatto sulla finanza aziendale, potrà consentire alle imprese di migliorare i processi interni e di prendere decisioni, anche sul singolo cliente, più consapevoli e quindi più efficaci”.