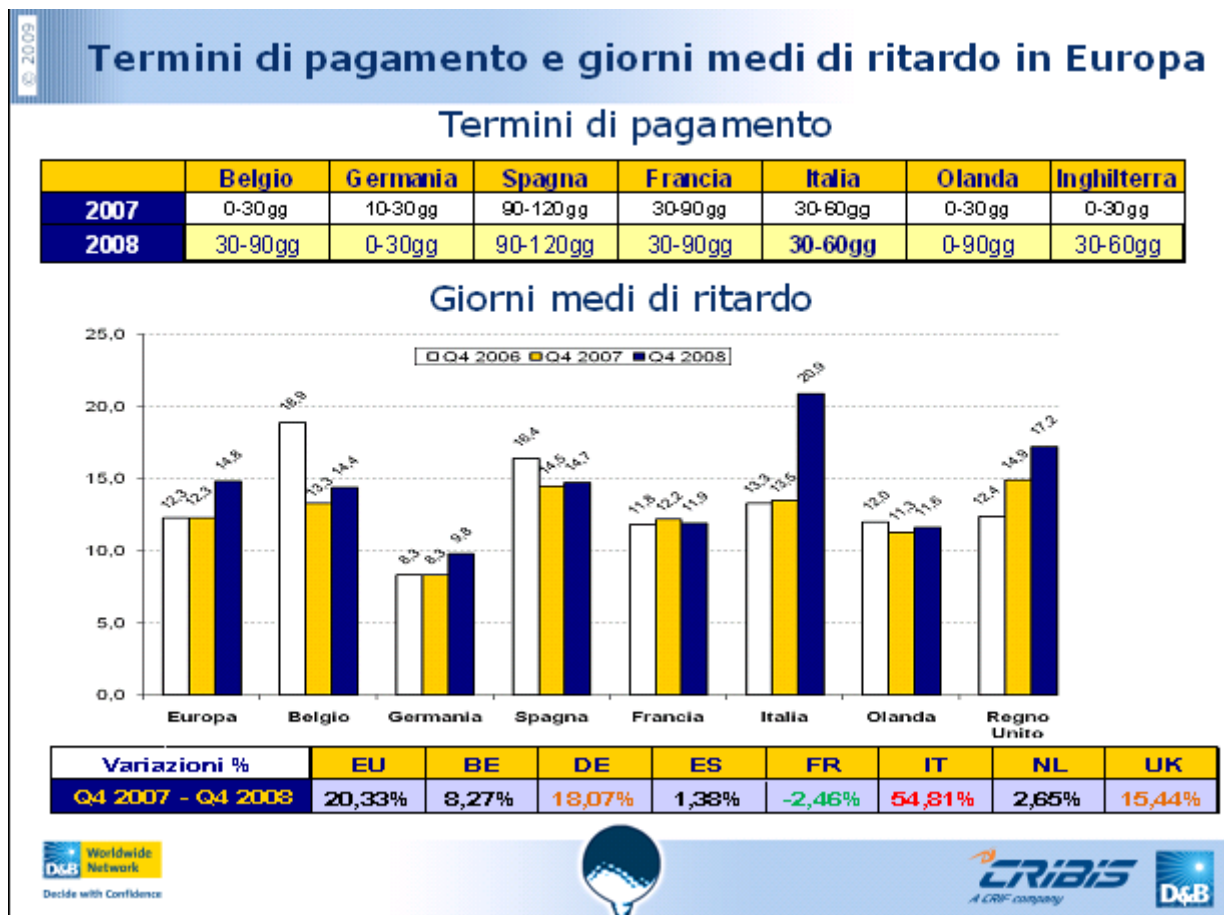


Le performance di pagamento delle aziende italiane: dinamiche e confronto con i principali paesi europei

Grazie al **Programma DUNTrade®**, ogni anno realizziamo lo **STUDIO PAGAMENTI**, l'analisi sulle condizioni e i ritardi di pagamento in Italia e in Europa.



- Dall'analisi di quest'anno emerge che, a livello europeo, i giorni medi di ritardo sono aumentati di circa il 20% rispetto a quanto registrato nel 2007, passando da 12,3 a 14,8 e che circa il 10% di aziende pagano oltre 30 giorni di ritardo rispetto ai termini concordati
- L'analisi dei singoli Paesi permette di comprendere come ogni realtà nazionale abbia seguito un percorso caratteristico, profondamente relazionato con la cultura imprenditoriale della realtà oggetto d'analisi.
 - Il Regno Unito prosegue sul trend in rapido peggioramento registrato nel 2007 e conclude il 2008 con 17,2 giorni medi di ritardo.
 - Il Belgio non smentisce l'estrema volatilità del proprio scenario pagamenti, registrando un nuovo peggioramento delle condizioni.
 - La Spagna, pur non mostrando un peggioramento rispetto al 2007, resta su livelli di ritardo elevati e poco costanti.
 - La Germania, da sempre esempio di estremo equilibrio sul fronte della regolazione dei rapporti commerciali, ha registrato i primi segnali di instabilità, che potrebbero tradursi nel breve periodo a un forte aumento della dilazione media di pagamento.
 - Francia e Olanda mantengono una buona performance dei loro pagamenti, senza mostrare alcun incremento dei giorni medi di ritardo

- La situazione dei pagamenti italiani è sintetizzabile in pochi ma fondamentali numeri:
 - 20,9 giorni medi di ritardo a fine 2008, ossia un aumento superiore al 50% rispetto all'anno precedente
 - circa il 17% di imprese pagano i propri fornitori con più di 30 giorni di ritardo
 - aumento della dilazione media in tutti i principali comparti dell'economia, in particolare in quello delle costruzioni dove si registra una dilazione media di 23 giorni, contro gli 11 del 2007.
- Tuttavia, i dati del IQ09 indicano nell'Italia il solo Paese che inizia a mostrare una prima timida inversione di tendenza che vede una riduzione dei giorni di ritardo di 5,7 punti (rimanendo tuttavia superiore ai circa 13 giorni del 2007).

Il Programma DUNTrade®

Il Programma DUNTrade®, attivo sin dagli Anni '60 in tutto il mondo e dal 1984 in Italia, è una **partnership completamente gratuita** tra Cribis D&B e le aziende che ha lo scopo di **raccogliere le abitudini di pagamento** dei clienti delle aziende partecipanti.

Consiste nella gestione di un **database dedicato alla analisi e valutazione del comportamento nei pagamenti** degli operatori economici nei confronti dei propri fornitori e ha l'**obiettivo di promuovere la trasparenza finanziaria del mercato** per mezzo di informazioni sul credito attendibili e caratterizzate da un maggior aggiornamento rispetto a quelle provenienti dalle fonti istituzionali.

La banca dati pagamenti vanta a **livello globale oltre 1 miliardo di esperienze di pagamento, di cui oltre 25 milioni sono quelle italiane.**

Diventare partner Cribis D&B è **semplice e gratuito e offre vantaggi esclusivi. Inoltre, Partecipare al programma DUNTrade® significa:**

- Scegliere di essere protagonisti di un'iniziativa mondiale volta al miglioramento della trasparenza finanziaria del mercato
- Contribuire alla realizzazione di un'informazione più ampia di quella solitamente disponibile
- Disporre di uno strumento di lavoro di utile supporto alla attività di gestione del credito

In qualità di Partecipante al Programma DUNTrade®, avete diritto ad accedere, in esclusiva, ad un sito internet dedicato, il Trade Web Incentive, contenente analisi dettagliate ed uniche sulle abitudini di pagamento dei vostri clienti, non solo nei vostri confronti, ma anche nei confronti degli altri loro fornitori.

Inoltre, le informazioni sui pagamenti permettono una migliore gestione del cash-flow e arricchiscono le soluzioni D&B di dati altrimenti non reperibili:

- il dettaglio delle esperienze
- l'indice Paydex®, indicatore statistico delle abitudini di pagamento delle aziende

- il confronto settoriale

Come aderire?

Per avere maggiori informazioni sul Programma DUNTrade®, su come diventare Trade Partner e sui vantaggi correlati all'adesione al programma potete scrivere all'indirizzo Marketingit@dnb.com