



Non ti pagano? Dalli via!!!

Data di pubblicazione: 10 aprile 2018



[Modifica articolo](#)



[Visualizza statistiche](#)



Loris Taffi

Facility Manager presso Cardogna S.r.l. - Business Credit Consu...

4 articoli



22



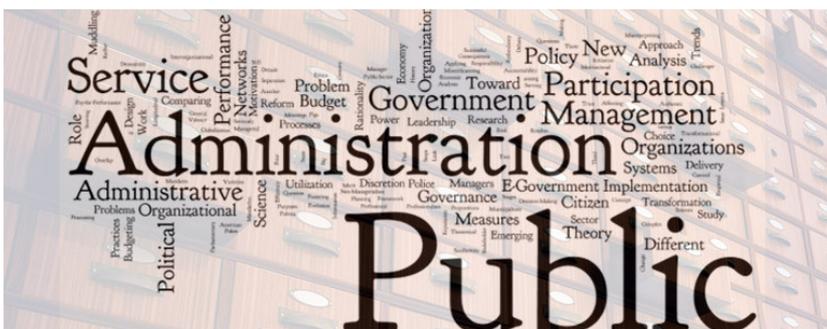
3



0



1



L'ambito della Pubblica

Amministrazione italiana è la più grande controparte commerciale del settore privato in Italia,

essendo esso infatti destinatario di una innumerevole quantità di beni e servizi scambiati.

Ciò significa che gli Enti pubblici sono i migliori clienti delle aziende presenti sul territorio (e non solo!). I numeri hanno segnato un giro d'affari totale per circa 250 miliardi di Euro

nell'ultimo anno! E' facile desumere quindi l'esistenza di una forte ed intensa relazione commerciale di mercato. I ritardi nei pagamenti da parte delle PP.AA. rappresentano uno dei principali nodi (non problemi!) da sciogliere.

Ecco una piccola statistica

inerente ai "podi" per i maggiori ritardi di pagamento registrati nel 2016 (fonte dati Il Sole24Ore):



-Ministeri: Lavoro 67gg., Difesa 65gg. e Infrastrutture 35gg.;

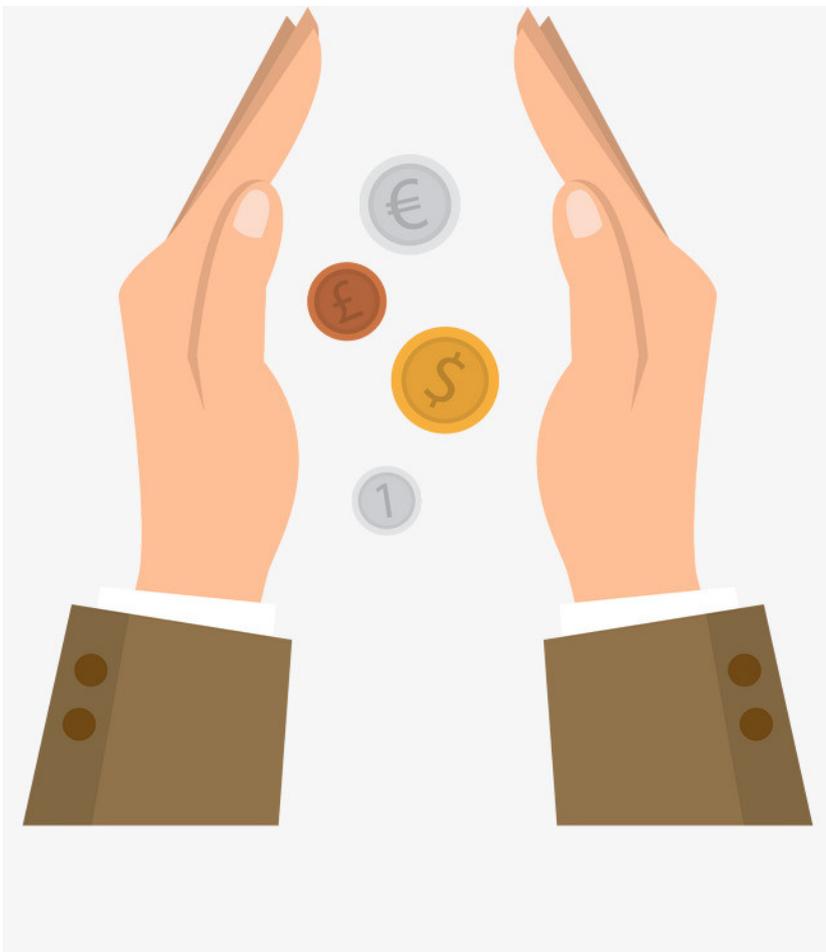
-Regioni: Calabria 51gg., Campania 50gg. e Abruzzo 44gg.;

-Province e Città Metropolitane: Crotone 600gg., Vibo Valentia 271gg. e Verbania 214gg.;

-Comuni: Napoli 228gg., Andria 192gg. e Potenza 180gg.;

-ASL: Roma 6 687gg., Roma 3 310gg. e Napoli 1 C. 257gg.

Partendo dal presupposto che il flusso di cassa è un fattore chiave per la vita dell'impresa, se ci troviamo nella condizione di dover attendere mesi e mesi per portare a casa una fattura, va



da sé che la situazione si complica molto... Diventa fondamentale una strategia di gestione che consenta l'affiancamento ad un Partner in grado di acquistare crediti, affinché: si monetizzi in breve tempo, si goda di linee bancarie rotative e, non da meno, ci si protegga dal rischio di default dovuto a gravi ritardi negli incassi.

In definitiva, possiamo concludere che la cessione dei crediti permette vantaggi economici e fiscali, oltre ad scaturire una più chiara e trasparente situazione di bilancio per il creditore (il che non guasta mai!).

Loris Taffi, Cardogna S.r.l. - Business Credit Consulting, www.cardogna.it