

Come misurare

la capacità

d'incasso

di **Graziano Guazzi**
g.guazzi@bollicine.it

A l 30 di giugno, l'Azienda A, vanta un credito di 1,7 ML di € l'Azienda B di 2 ML. Entrambe, a fronte di un fatturato di 5 ML. Dunque, la "capacità di incasso" di A sembrerebbe migliore.

analizzando il grafico, possiamo concludere che B incassa meglio di A in quanto, il suo fatturato è più "giovane".

Chiamiamo DSO l'indice che permette di misurare la "capacità di incasso" in

rapporto alla formazione del fatturato nel tempo.

Più precisamente, a quanti giorni di fatturato (conteggiati a ritroso) corrisponde

l'esposizione complessiva (scaduto + a scadere): più è basso il valore,

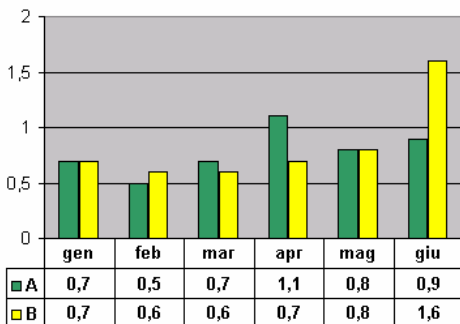
migliore sono le performance.

Riprendendo l'esempio, il DSO di A è 60 (fatturato di giugno + fatturato di maggio =

1,7 ML), quello di B è 40 (fatturato di giugno + una parte di maggio = 2 ML).

Il BPDSO viene calcolato nello stesso modo, ma considerando solo gli importi a scadere. In definitiva, è il migliore DSO possibile a fronte delle condizioni di pagamento concesse: per migliorarlo, bisognerebbe "accorciare" le dilazioni.

L'evoluzione mensile di questi indici e il loro confronto con uguali periodi dell'anno precedente (ad esempio utilizzando i modelli sottoriportati) permette di valutare l'efficacia delle politiche di incasso. Altri utili confronti, sono quelli per agente e per canale.



In realtà, considerando la formazione del fatturato nel tempo, giungiamo ad una diversa conclusione. In effetti,

