

Di Graziano Guazzi
g.guazzi@bollicine.it

La rotazione del magazzino

Come fare buon uso dei dati,
per non far loro dire ciò che
non vogliono e non possono dire.



Scorte. Essa rappresenta la giacenza media di magazzino di un dato periodo. Partendo da questo dato, ci occupiamo ora di un secondo importante indicatore di magazzino: l'Indice di Rotazione, d'ora in poi IR.

Nel numero precedente, abbiamo sottolineato che non si acquista per il magazzino, ma per il cliente. Partendo da questa riflessione, è stato definito un primo indicatore di magazzino: la Consistenza Media delle

Con riferimento ad un periodo, viene calcolato con la seguente formula:

$$IR = \frac{\text{Uscite}}{\text{Consistenza Media}}$$

Può essere calcolato per articolo, per aggregati di articoli (ad esempio per fornitore, per categorie merceologiche) o per totale azienda. Nel primo caso, può essere calcolato utilizzando le quantità, negli altri casi deve essere necessariamente calcolato usando i valori.

Quando si utilizza il valore, è fondamentale valorizzare dividendo e divisore con gli stessi criteri, normalmente il costo medio di acquisto. Per questa ragione, è più appropriato parlare di *costo del venduto* (quantità venduta x costo medio) invece che di fatturato.

Intuitivamente, si percepisce che ha operato meglio l'azienda che a parità di fatturato ha mantenuto più basse le scorte medie di magazzino. Detto in altre parole, l'azienda che a parità di scorte ha conseguito il maggior fatturato.

La tabella 1 propone 4 casi. Le aziende A e D rappresentano i due poli opposti delle possibili velocità con cui le merci attraversano il magazzino. In particolare, l'indice di A è zero in quanto non ha prodotto fatturato: le merci sono ferme in magazzino. L'indice di D è infinito in quanto opera senza scorte: acquista sul venduto.

IR su base trimestrale e annuale

Mentre le scorte rimangono più o meno costanti nel corso dell'anno, il fatturato (costo del venduto) si accumula. Pertanto, come si può constatare dalla tabella 2, l'indice trimestrale è, di norma, inferiore a quello annuale.

Per avere un indice su base annua sufficientemente preciso, si moltiplica quello trimestrale per quattro.

IR è dunque un importante indice che può essere utilizzato per misurare l'efficienza della propria politica di gestione delle scorte.

Se dal confronto tra due indici relativi ad esercizi successivi si rileva un aumento, significa che la situazione finanziaria, almeno per quanto riguarda gli immobilizzi in scorte, è migliorata.

Nel settore della Distribuzione occorre alzare il più possibile il volume del fatturato onde ripartire i costi fissi su un maggior volume di vendite. La convinzione dei più è che lo si possa fare senza incrementare le scorte. Detto in altre parole, che l'incremento del fatturato comporti un automatico aumento di IR. Anche se tale fenomeno è possibile, non lo daremmo per scontato.

Gen/Giu	Azienda C	Azienda A	Azienda B	Azienda D
Consistenza media	420	420	420	0
Costo del venduto	0	2500	6500	5000
Indice di rotazione	0	6,0	15,5	infinito

Tab.1 - raffronto internazionale

Come calcolare IR

L'obiettivo delle aziende è dunque quello di massimizzare il fatturato, minimizzando le scorte medie di magazzino. Si capisce dunque l'utilità di un indicatore che fornisca una misura della velocità con la quale le merci attraversano il magazzino.

Questo indicatore si chiama *Indice di Rotazione*.

Pertanto, l'utilizzo di IR come base per il calcolo degli aumenti delle immobilizzazioni a fronte degli aumenti di fatturato non perde la sua utilità.

Un'ultima considerazione, se si ammette che le risorse investibili in scorte (capitale, spazi) sono limitate, a parità di tasso di profitto, occorrerà preferire gli articoli che presentano IR più elevato, ovvero occorrerà cercare di migliorare l'IR degli articoli più richiesti. A tale proposito, nel prossimo numero valuteremo l'Analisi ABC come utile strumento per isolare gli articoli sui quali concentrare gli sforzi e le risorse aziendali. ■

	1° trim	2° trim	3° trim	4° trim	anno
Consistenza media	420	550	480	350	450
Costo del venduto	350	450	500	380	1680
Indice di rotazione	0,8	0,8	1,0	1,1	3,7
Costo del venduto	1400	1800	2000	1520	
Indice di rotazione	3,3	3,3	4,2	4,3	

Tab.2 - IR trimestrale e su base annua



Accordo Italgrob e Intesa-Sanpaolo

Riportiamo qui di seguito le caratteristiche salienti dell'accordo

IntesaTandem Tasso Zero è un finanziamento a rimborso rateale, grazie al quale il Grossista Distributore convenzionato viene accreditato in un'unica soluzione, al netto degli interessi anticipati, dell'importo della fornitura, mentre l'azienda finanziata rimborsa la somma erogata secondo un piano di ammortamento prestabilito, con rate composte dalla sola quota capitale.

L'offerta di *IntesaTandem Tasso Zero* è promossa direttamente dal Grossista Distributore convenzionato che, a seguito della convenzione stipulata con Intesa Sanpaolo - Rete Banca Intesa, propone a chi destinare il finanziamento.

Il finanziamento che lavora per due e suddivide i costi con vantaggi per tutti

PER IL GROSSISTA DISTRIBUTORE

- Miglioramento del cash-flow grazie all'accelerazione degli incassi
- Incremento delle opportunità commerciali
- Riduzione dell'esposizione verso le aziende clienti
- Fidelizzazione delle aziende clienti
- Eliminazione dei costi amministrativi legati alla gestione degli incassi
- Annullamento del rischio di fornitura: nessuna rivalsa da parte della Banca in caso di insolvenza del rivenditore
- Offerta personalizzata di un prodotto finanziario innovativo, flessibile ed a condizioni predefinite

PER IL SOGGETTO FINANZIATO

- Finanziamento degli acquisti senza interessi
- Rafforzamento dei rapporti con il Fornitore
- Pagamento della fornitura con comode rate mensili composte dalla sola quota capitale
- Accesso facilitato ad un'ulteriore forma di credito
- Finanziamento fino al 100% della fattura
- Gestione amministrativa semplificata grazie all'addebito automatico sul conto corrente Intesa Sanpaolo - Rete Banca Intesa
- Condizioni chiare e trasparenti