

# DILAZIONE & RISCHI

di Graziano Guazzi – BOLLICINE [g.guazzi@bollicine.it](mailto:g.guazzi@bollicine.it)

Publicato sulla rivista **Gbi GROSSISTI BEVANDE ITALIA** Anno VII N. 42 marzo 2002

**D**i fatto, ogni Azienda concede un fido alla propria clientela. In effetti, con una prima approssimazione, si può affermare che l'affidamento non è altro che l'inevitabile esposizione conseguente alla dilazione dei pagamenti. E' quindi opportuno valutarne l'entità. Senza entrare nei dettagli delle possibili formule, un altro elemento del calcolo è il *fatturato* che si sviluppa tra una scadenza e l'altra: è abbastanza intuitivo comprendere che, a parità di dilazioni, il rischio è direttamente proporzionale al fatturato.

## L'AFFIDAMENTO IDEALE

E' pertanto possibile determinare, in base ai dati storici sul fatturato e alle condizioni di pagamento che si intende concedere, l'affidamento ideale per ogni cliente. Ad esempio, escludendo per semplicità altri fattori, se il fatturato medio mensile è di 5.000 € a fronte di un pagamento a 90 gg, il fido appropriato è 15.000 €. Di conseguenza, il fuori fido segnala l'irregolarità nei pagamenti e/o un aumento del fatturato. In ogni caso è opportuna

un'analisi: se il cliente non rispetta sistematicamente i pagamenti, tant'è pattuirne altri o chiudere i "rubinetti"; se sta incrementando il fatturato, occorre valutare il perché.

Spesso si obietta che il cliente va servito comunque. A parte la discutibilità dell'affermazione, non si sta prospettando un inesorabile e cinico meccanismo di blocco degli ordini, ma semplicemente un efficiente sistema che consenta di misurare sistematicamente lo scostamento tra una obbiettiva situazione ideale e quella reale. Il dato dovrebbe servire, se non altro, per conformare le condizioni concesse ai clienti ai *dati di fatto* (inutile fare lo struzzo).

## CI SONO LIMITI?

Ci possiamo ora chiedere: c'è un limite

oltre al quale l'Azienda non intende conformarsi?

Se la risposta è sì, è possibile utilizzare lo *sconfinamento* come sistematico segnale di allarme ed eventualmente di blocco degli ordini. E' una provvedimento importante che deve coinvolgere tutta la struttura, ma soprattutto i Clienti e gli Agenti, che devono sapere che si tratta di una decisione presa con fermezza (meglio contrattare prima, non ogni volta o peggio lasciare che le cose vadano comunque bene). Diversamente, si aprirebbero le porte a mille giustificazioni ed eccezioni. Pertanto, occorre valutare con attenzione fino a che punto questa scelta può essere sostenuta e come organizzare tutta la struttura affinché non degeneri in un inutile, o peggio, dannoso generatore di "allarmi". Allo scopo, determinate è il supporto offerto dal

sistema informativo.

## FUNZIONALITA' NECESSARIE

Allo scopo, determinante è il supporto offerto dal sistema informativo. In linea di massima, queste le funzionalità necessarie:

- possibilità di classificare la clientela per importanza e di adottare specifiche politiche (ad esempio, un cliente strategico lo si serve comunque) che si traducono in precisi e distinti algoritmi di calcolo e gestione;
- possibilità di ricalcolare automaticamente e periodicamente i fidi per adeguarli all'evoluzione del fatturato di ogni cliente, con possibilità di intervento manuale;
- possibilità di assegnare i fidi tenendo conto della variazione stagionale del fatturato;
- possibilità di gestire il fido anche in termini di: numero massimo scoperti, giorni massimo ritardo, massimo valore dell'ordine;
- se si opera con la fatturazione differita, lo scoperto dovrebbe essere calcolato tenendo conto anche delle bolle non ancora fatturate;

				-6.000	-5.000	-4.000
<i>pagamenti</i>						
saldo precedente		6.000	11.000	15.000	13.500	13.500
fatturato mensile	6.000	5.000	4.000	4.500	5.000	5.500
esposizione massima	6.000	11.000	15.000	13.500	13.500	15.000
	gen	feb	mar	apr	mag	giu

				-6.000	-4.000	
<i>pagamenti</i>						
saldo precedente		6.000	11.000	15.000	13.500	18.500
fatturato mensile	6.000	5.000	4.000	4.500	5.000	5.500
esposizione massima	6.000	11.000	15.000	13.500	18.500	20.000
	gen	feb	mar	apr	mag	giu
				<i>fuori fido</i>	3.500	

				-6.000	-5.000	-4.000
<i>pagamenti</i>						
saldo precedente		6.000	11.000	15.000	13.500	16.500
fatturato mensile	6.000	5.000	4.000	4.500	8.000	5.500
esposizione massima	6.000	11.000	15.000	13.500	16.500	18.000
	gen	feb	mar	apr	mag	giu
				<i>fuori fido</i>	1.500	

