
La gestione degli acquisti e dei pagamenti nella piccola e media impresa

di [Commercialista Telematico](#)

Publicato il 9 Settembre 2005

Non conosco le persone per le quali sto scrivendo. Forse il bello di Internet è anche questo. Di certo immagino che ognuno di Voi abbia una conoscenza del significato di Controllo dei flussi finanziari (ci sono tanti libri sul tema), ma sul modo di gestire i pagamenti posso scommettere che in ogni testa c'è un'idea differente. I due elementi sono tuttavia strettamente collegati al punto che solo un'attenta pianificazione e gestione dei pagamenti può consentire il controllo dei flussi. Se il tema vi incuriosisce, allora continuate a leggere. Essere piccola impresa ha i suoi vantaggi, ma spesso ci si trova in posizione alquanto scomoda fra il cliente che deve essere soddisfatto e i Fornitori che non si rivelano troppo comprensivi. Ad esempio, al fine di strappare un buon prezzo per una fornitura si può essere obbligati ad acquistare una quantità maggiore di quella che il proprio Cliente ha richiesto. Che fare? In teoria il Cliente finale dovrebbe essere obbligato ad un ordine minimo, ma questo non sempre è possibile, quindi resta invenduta una parte della merce. Dal punto di vista economico il problema è risolto quando il prezzo praticato al cliente finale sulla merce ordinata consente di coprire l'intero costo dell'acquisto più un margine di guadagno. In questo caso resta solo il problema dello stoccaggio della merce eccedente. Poiché l'Azienda si è comunque garantita un buon margine di guadagno, non sempre si rende conto che nel lungo periodo l'accumularsi di merce in magazzino aumenterà i costi e quindi potrà pregiudicare l'equilibrio economico e finanziario dell'azienda. Ma nel breve/medio periodo, l'economicità e la liquidità sono garantite. Non sempre si può stabilire liberamente il prezzo da applicare al Cliente finale in quanto occorre seguire il mercato con le sue inesorabili leggi. Potrebbe dunque accadere che il ricavo della merce venduta non riesca a coprire i costi dell'acquisto della merce eccedente e dello stoccaggio della stessa, ovvero non riesca a garantire un margine soddisfacente. In questo caso può determinarsi una crisi economica ed anche finanziaria, inquanto l'acquisto dello stock di merce non genera il flusso di incassi necessario per mantenere l'equilibrio economico e finanziario. La prima idea che viene in questo caso è quella di cercare un mercato per la merce eccedente. Alcune soluzioni sono ormai sotto gli occhi di tutti, vendita a stock delle passate stagioni, negozi a "mezzo euro" che acquistano rimanenze da magazzini di ogni genere merceologico, merci vendute a saldo a prezzi inferiori al costo, il tutto per

scongiurare il “peso” delle rimanenze”. Se però la merce stoccata è un prodotto finito che perde di valore o che comunque non può essere rivenduto su un largo mercato, il valore diminuisce velocemente con il passare del tempo ed è più probabile che si accumulino scorte che non hanno possibilità di essere smaltite. Morale: l'equilibrio è precario quando, per soddisfare le esigenze del Committente o per spuntare un prezzo più conveniente, un'Azienda deve approvvigionarsi di stock di beni in quantità superiore a quella che, ragionevolmente può prevedere di vendere nel breve/medio periodo. Vive più tranquillamente l'impresa che può acquistare solo ed esattamente quanto prevede di vendere. Una massima piuttosto scontata, ma siamo sicuri che basti questo per raggiungere l'agognato equilibrio economico e finanziario?

Soluzioni per crescere

Agosto, 2005