

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

di Anna Maria Pirro

Pubblicato il 18 novembre 2005

(A cura di <http://www.soluzionipercrescere.com>)

[CLICCA QUI PER ANDARE ALLA SECONDA PARTE](#)

[CLICCA QUI PER ANDARE ALLA PRIMA PARTE](#)

Mi accorgo di averVi fin troppo annoiato con la mia casistica, ma abbiate ancora la pazienza di seguirmi perché questa sarà l'ultima puntata.

Tutto ciò che ho scritto finora e quanto scriverò nelle prossime righe, rispecchia fatti effettivamente avvenuti e questo comprova la tesi secondo cui il mondo delle piccole e medie imprese è di sicuro meno semplice di quanto sembri in apparenza.

In alcuni settori il Fornitore accetta di dare la merce in conto vendita, sarà saldato in seguito alla vendita del pezzo. Questo consente al rivenditore finale di non anticipare l'acquisto dei beni ed è dunque meno frequente che si determinino squilibri fra entrate e uscite.

Le aziende che si occupano di produzione di beni su commessa, possono collegare l'approvvigionamento dei materiali alla firma di un ordine e molto spesso al versamento di una caparra da parte del Cliente. Nella aziende dove la ragione sociale è il commercio al minuto di articoli per i quali il Fornitore non accetta il conto vendita, la gestione degli approvvigionamenti può essere la fonte di una forte movimentazione finanziaria che, se non contrapposta ad un flusso in entrata di eguale entità, può essere fonte di squilibri finanziari.

Il Fornitore, nella maggior parte dei casi, è anch'egli un commerciale. Se si incappa in qualche agente con l'aspirazione di vendere figuriferi agli Eschimesi si rischia di acquistare merce che poi difficilmente verrà assorbita dal mercato. Inoltre, di corsi di Marketing ce ne sono tanti, ma scuole affidabili per diventare chiromanti finora non ne conosco. La decisione di approvvigionarsi di una certa tipologia di merce piuttosto che di un'altra e soprattutto in quale quantità dipende da una previsione di vendita che ogni imprenditore formula in base alle proprie aspettative sull'andamento del mercato. Se il mercato attua un comportamento in linea con le previsioni, allora la merce sarà rivenduta, altrimenti, è fin troppo lapalissiano, si accumula nel magazzino.

Nelle Aziende che hanno una molteplicità di Fornitori, basta che una decina di questi siano stati così convincenti da piazzare una quantità di merce superiore a quella che ragionevolmente si prevede di vendere che già il problema dei flussi finanziari e della gestione delle rimanenze si profila all'orizzonte.

Inoltre, se le condizioni di pagamento sono più severe rispetto alle condizioni d'incasso, il pagamento della fornitura avviene con rimessa diretta, mentre il cliente paga dopo uno, tre o sei mesi, allora una crisi finanziaria è possibile anche se il prodotto viene completamente assorbito dal mercato.

Ma insomma, direte voi, raccontate solo sciagure, meno male che siamo all'ultima puntata, perché di tragedie non ne possiamo più!

Invece siamo lieti di poter concludere suggerendo una serie di strumenti che, messi a regime nell'Azienda possono aiutare nella gestione di tutte le problematiche per le quali vi abbiamo annoiato fino a questo momento.

In primo luogo, noi sosteniamo che per qualsiasi azienda, sia piccola, minuscola, media grande o immensa, è necessario predisporre degli strumenti di controllo. Quali?

In questo caso è necessario predisporre un sistema di controllo che coinvolga anche in dettaglio la gestione del magazzino. Ogni azienda, indipendentemente dalle dimensioni registra ogni giorno le entrate e le uscite di magazzino. Questi dati, quotidianamente aggiornati

forniscono informazioni circa la tipologia e la quantità delle giacenze ed anche statistiche sulle quantità e la tipologia dei beni venduti. Dall'analisi delle liste di scarico può emergere se la rotazione del proprio magazzino è un fenomeno fisiologico e quindi se il proprio sistema di approvvigionamento è efficiente ed in linea con il mercato. Si capirà quindi quali sono i prodotti più venduti e quali sono i prodotti che stanno rimanendo in magazzino perché non sono richiesti da nessuno. In un'Azienda dove veniva registrata una forte giacenza di merce, facendo una modifica al programma di gestione del magazzino, abbiamo prodotto dei report che indicavano la giacenza per ciascun fornitore. L'Addetto agli acquisti, ogni volta che il Fornitore lo visitava per proporre la sua merce, consultava il report e poteva negoziare con lui l'acquisto di nuova merce. In alcuni casi riusciva a rimandare il Fornitore indietro a mani vuote, in altri riuscì addirittura a restituire come reso merce in giacenza da troppo tempo e ad ottenere una nota di credito. Per tutti i Fornitori si impose di rispettare una regola fissa in virtù della quale solo se dal report emergeva che un articolo era arrivato quasi ad esaurimento, allora poteva contattare il Fornitore per acquistare altra merce. Sto descrivendo banalità, soprattutto perché molte aziende gestiscono in questo modo il magazzino. Tuttavia ciò che colpisce è che quando si tratta di piccole imprese, proprio forse perché piccole o medie, sembra che possano fare a meno di programmi di gestione e di report di analisi. In realtà il fatto che siano piccole non significa che gestiscano realtà semplici. Sarei curiosa di sapere come fa a stabilire gli approvvigionamenti a gestire i pagamenti a Fornitori un negozio di Ferramenta. Se qualcuno di voi ne conosce uno, Vi prego presentatelo! La considerazione che faccio purtroppo è un po' triste, forse proprio perché la gestione delle piccole e medie imprese è estremamente complessa allora esse soccombono a favore della grande distribuzione che adotta metodi di gestione fin troppo raffinati.

Con questo spero di aver terminato gli articoli tristi, dove si narra la triste storia delle piccole imprese in preda ai problemi della vita di tutti i giorni. Con i prossimi articoli vedremo come, applicando nelle piccole e medie imprese strumenti di pianificazione e controllo che generalmente sono appannaggio dei grandi gruppi, allora anche piccoli e medi possono gestire in modo efficiente il "business" e diventare "grandi". Vi aspetto tutti per il prossimo articolo e... grazie per aver letto fino all'ultima riga.

Copyright 2005 Soluzioni per crescere - tutti i diritti sono riservati - riproduzione autorizzata per la pubblicazione sul sito <http://www.commercialistatelematico.it/>

Copyright © 2020 - Riproduzione riservata Commercialista Telematico s.r.l

