

# L'IMPORTANZA DELLE PERFORMANCE NELLA GESTIONE CREDITI

Intervista a **Roberto Galbiati**, socio e Project Manager di M&GF Project



## **D**r. Galbiati, di cosa si occupa la sua azienda?

**R.G.** La nostra società, M&GF Project, è specializzata in soluzioni software per la gestione del credito ed opera in questo mercato da vent'anni. Rileviamo una crescente attenzione alle performance che le imprese raggiungono in ambito Credit Management.

## Come si misura il credito commerciale?

**R.G.** Il credito è fatto di numeri ma spesso dai numeri non è così facile comprendere i trend in corso. Ecco perché le aziende che vogliono avere sotto controllo la propria situazione finanziaria necessitano di opportuni KPI. Nell'ambito della gestione del credito i principali indicatori di performance sono: il DSO, il BPDSO e, per il reporting, l'ageing a scadere e scaduto, i target d'incasso, il rating dei clienti e i report di Pareto.

## Quale tra questi è il più utilizzato?

**R.G.** Il DSO, Days Sales Outstanding, esprime quanti giorni l'impresa impiega per rientrare dalla sua esposizione, ossia a quanti giorni di fatturato corrisponde l'esposizione in crediti commerciali. È fondamentale per comprendere sinteticamente i tempi di incasso. Il calcolo del DSO deve però essere accurato, calcoli basati sulle vendite medie di un periodo (DSO a 30 - 90 - 360) presentano un limite, ossia la dipendenza del DSO dalla variabilità delle vendite, ad esempio per stagionalità, e dal periodo scelto per il calcolo della media di fatturato. Per ovviare a questo problema si utilizza il DSO

con metodo a scalare o count back, secondo cui il DSO si ottiene sottraendo dall'importo dell'esposizione totale i fatturati mensili procedendo a ritroso fino all'azzeramento. I risultati sono affidabili ma il metodo di calcolo sulle piattaforme BI non è banale. Il BPDSO, best possible days sales outstanding, è ottenuto applicando lo stesso metodo al solo credito non ancora scaduto. Rappresenta la media pesata delle condizioni di pagamento concesse. DSO e BPDSO misurano l'efficienza dell'ufficio crediti (nello scostamento tra i due) e il potere contrattuale dell'ufficio commerciale (nel BPDSO).

## Qual è il livello di attenzione delle aziende in merito?

**R.G.** Il livello di attenzione è in crescita. In tema di pianificazione finanziaria il Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza, che ha sostituito la Legge Fallimentare, stabilisce che dovranno essere definiti degli indicatori di natura finanziaria e predisposto un sistema di pianificazione finanziaria per riconoscere se l'impresa sta andando incontro a una crisi.

La pianificazione finanziaria ha tipicamente un punto debole, ossia le previsioni di incasso. Sarà quindi necessario integrare uno strumento operativo di Credit Management che, disponendo di informazioni strutturate (piani di rientro, promesse di pagamento, reclami in corso, tempi medi di ritardo, rating dei clienti etc) relative a ogni singola scadenza è in grado di fornire previsioni più accurate. La Riforma della Legge Fallimentare e la crescente definizione di prassi in area finance ci portano a pensare che questi strumenti saranno sempre più di uso quotidiano nelle imprese.