



Venerdì 09/01/2026

I numeri chiave per guidare la PMI ? Giorni medi di giacenza del magazzino: ottimizzare le scorte per liberare capitale

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Se l'indice di rotazione ci dice "quante volte" gira il magazzino, i giorni medi di giacenza (o Days Sales in Inventory - DSI) ci dicono "quanto tempo" impiega l'azienda a trasformare le materie prime o i prodotti finiti in vendite.

Per un imprenditore, questo Δ il tempo in cui i soldi restano "prigionieri" nel capannone. In un contesto economico dove la liquidità Δ regina, sapere esattamente per quanti giorni il tuo capitale rimane bloccato sotto forma di merce Δ cruciale per pianificare i flussi di cassa ed evitare di trovarsi in crisi di liquidità pur avendo il magazzino pieno di merce di valore.

Cos'è e come si calcola

Questo KPI traduce la rotazione del magazzino in un'unità di misura temporale (giorni), molto più intuitiva per la gestione quotidiana.

Si calcola partendo dai dati del bilancio (Stato Patrimoniale per le rimanenze, Conto Economico per i costi), ed Δ inversamente proporzionale all'indice di rotazione.

La formula standard Δ : $(\text{Rimanenze Medie} * 365) / \text{Costo del Venduto}$

Il risultato ti dirà, in media, quanti giorni passano dal momento in cui una merce entra in magazzino al momento in cui viene venduta.

Interpretare questo dato richiede una profonda conoscenza del proprio ciclo di business:

valore basso: indica efficienza. l'azienda converte rapidamente le scorte in vendite. Meno giorni significano meno capitale immobilizzato e minori costi finanziari.

valore alto: indica inefficienza. se i giorni di giacenza aumentano anno dopo anno, significa che stai accumulando merce più velocemente di quanto riesci a venderla. Δ un segnale premonitore di possibili svalutazioni future.

il contesto stagionale: attenzione alla stagionalità. Un'azienda che vende panettoni avrà giacenze altissime a ottobre e bassissime a gennaio. Il dato medio annuale va quindi letto con cautela o analizzato su base mensile/trimestrale per essere davvero utile. Un valore di 90 giorni può essere ottimo per un produttore di vini in invecchiamento, ma disastroso per chi vende prodotti tecnologici che diventano obsoleti in poche settimane.

Analisi di bilancio

Segnalaci solo la ragione sociale e il codice fiscale della società per ricevere via email l'analisi di bilancio. L'Analisi viene fornita con un report in formato PDF e corredato dall'ultimo bilancio depositato presso il Registro Imprese e un ulteriore documento di analisi commentata degli indici e dei rating.

Clicca qui per approfondire

Perché è strategico per la tua PMI

Ridurre i giorni di giacenza anche solo di poco può avere un impatto devastante (in positivo) sulla cassa. Immagina di fatturare 10 milioni l'anno: ridurre la giacenza di 10 giorni significa liberare quasi 300.000 euro di liquidità immediata senza dover chiedere un euro alla banca.

Questo KPI è fondamentale per negoziare con i fornitori. Se hai tempi di giacenza di 60 giorni, ma i fornitori ti chiedono di pagare a 30 giorni, hai un "buco" finanziario di 30 giorni che devi coprire con le tue risorse o con i fidi bancari. L'obiettivo strategico è allineare il più possibile i giorni di giacenza con i tempi



di pagamento ai fornitori, o meglio ancora, vendere la merce prima di averla dovuta pagare.

Un esempio pratico

La "Ferramenta Rossi Srl" ha un magazzino medio di 200.000 euro e un costo del venduto di 800.000 euro.

I giorni di giacenza sono: $(200.000 \times 365) / 800.000 = 91,25$ giorni.

Significa che la merce sta sugli scaffali per circa 3 mesi. L'imprenditore nota che i suoi concorrenti consegnano in 45 giorni. Analizzando il dettaglio, scopre che ha scaffali pieni di viti di una misura che si usa raramente. Decide di smettere di riordinarle e di ordinarle solo su richiesta ("just in time"), abbattendo la media a 60 giorni e liberando spazio e denaro per prodotti più richiesti.

Conclusione e azioni chiave

Il tempo è denaro, letteralmente, quando si parla di scorte.

monitora il trend dei giorni di giacenza trimestre per trimestre: se sale, intervieni subito.

confronta i giorni di giacenza con i giorni di pagamento fornitori: cerca di avvicinare i due valori.

implementa sistemi di riordino automatico per evitare accumuli non necessari.

Leggi anche i precedenti articoli della rubrica:- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione dello stato patrimoniale: una mappa per la solidità della PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione del Conto Economico per svelare e comprendere la redditività della PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - Seguire il flusso di cassa: il rendiconto finanziario per la PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - ROI (return on investment): la guida definitiva per misurare il successo del capitale investito- I numeri chiave per guidare la PMI - ROE (return on equity): perché è l'indicatore più amato da soci e imprenditori- I numeri chiave per guidare la PMI - EBITDA e EBITDA margin: come valutare la pura redditività operativa della tua PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - ROS (return on sales): misurare l'efficienza delle vendite e la redditività di ogni euro fatturato- I numeri chiave per guidare la PMI - Margine di contribuzione: lo strumento essenziale per decisioni di prezzo e analisi di break-even- I numeri chiave per guidare la PMI - Analisi del punto di pareggio (break-even point): come calcolare il fatturato minimo per sopravvivere e prosperare- I numeri chiave per guidare la PMI - Il 'ciclo di cassa': la mappa per comprendere e ridurre il fabbisogno finanziario- I numeri chiave per guidare la PMI - Rapporto di indebitamento (debt-to-equity): misurare l'equilibrio tra capitale proprio e debiti- I numeri chiave per guidare la PMI - Posizione finanziaria netta (PFN): il cruscotto per monitorare la sostenibilità del debito aziendale- I numeri chiave per guidare la PMI - Rapporto PFN/EBITDA: la bussola delle banche per misurare la sostenibilità del tuo debito- I numeri chiave per guidare la PMI - Grado di copertura delle immobilizzazioni: come garantire solidità ai tuoi investimenti a lungo termine- I numeri chiave per guidare la PMI - Patrimonio netto tangibile: scopri il valore reale e prudenziale della tua azienda al netto degli intangibili- I numeri chiave per guidare la PMI - Leva finanziaria: come usare il debito per accelerare la crescita senza perdere il controllo- I numeri chiave per guidare la PMI - Indice di rotazione del magazzino: trasforma le scorte da costo a motore di liquidità