



Mercoledì 05/11/2025

## I numeri chiave per guidare la PMI ? Il flusso di cassa operativo: il vero motore della tua azienda, oltre l'utile contabile

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Nel mondo degli affari, si sente spesso parlare di utile netto, di fatturato e di profitto, ma c'è un indicatore finanziario ancora più importante che determina la vera salute di un'azienda, anche se spesso trascurato tra le PMI italiane: il flusso di cassa operativo, o OCF.

Per un imprenditore di una piccola o media impresa italiana, capire l'OCF è cruciale perché non misura solo la redditività sulla carta, ma la capacità di un'azienda di generare liquidità dalle sue attività principali.

Non si può<sup>2</sup> pagare un fornitore con un utile contabile, né<sup>1</sup> si può<sup>2</sup> investire in un nuovo macchinario con un numero su un foglio di carta. Solo il flusso di cassa effettivo, l'ossigeno che tiene in vita la tua attività, ti permette di crescere e di sopravvivere.

L'OCF è la verità dietro i numeri del bilancio, il termometro che misura la febbre della tua impresa.

Cos'è e come si calcola: il flusso di cassa operativo è la liquidità generata o assorbita dalle normali attività di un'azienda. Non include i flussi di cassa da investimenti o finanziamenti, concentrandosi esclusivamente sulla capacità di generare denaro dalla gestione corrente. La sua formula di calcolo parte dall'utile netto, che si trova alla fine del conto economico, e lo aggiusta per le voci non monetarie.

La formula più<sup>1</sup> comune è dunque: utile netto + ammortamenti e svalutazioni - o + variazioni del capitale circolante netto operativo (crediti, debiti, magazzino).

L'utile netto, come detto, si trova nel conto economico. Gli ammortamenti e le svalutazioni si possono reperire nel conto economico e nello stato patrimoniale, mentre le variazioni del capitale circolante si ottengono confrontando i valori di crediti verso clienti, debiti verso fornitori e rimanenze di magazzino tra due bilanci consecutivi. ad esempio, un aumento delle rimanenze assorbe liquidità, quindi va sottratto.

L'interpretazione del risultato: un OCF positivo e in crescita è un segnale di forte salute finanziaria.

Significa che la tua azienda sta generando più<sup>1</sup> liquidità di quanta ne consuma attraverso le sue normali operazioni, il che è un prerequisito per la solvibilità, l'investimento e la crescita. Un OCF negativo, invece, è un segnale d'allarme serio. Può<sup>2</sup> significare che le vendite non sono sufficienti a coprire i costi operativi, che i clienti non stanno pagando in tempo o che il magazzino sta crescendo troppo. Un'azienda con un utile netto positivo ma un OCF negativo potrebbe avere problemi di incasso o di gestione dell'inventario, nascondendo problemi di liquidità.

Non esiste un benchmark universale, ma un OCF che copre almeno gli investimenti necessari per la manutenzione e la crescita è un buon indicatore. In generale, l'OCF dovrebbe essere almeno pari all'utile netto, se non superiore, per indicare una gestione efficiente della liquidità.

### Smart Cash Flow PMI

Software in Excel per la verifica dell'adeguatezza dei flussi di cassa prospettici delle piccole e microimprese. È uno strumento semplice e intuitivo per elaborare il budget di cassa dei 12 mesi successivi, con gestione delle dilazioni di incasso e pagamento, della liquidazione IVA, dei finanziamenti e leasing. Calcola il DSCR in base alle indicazioni del CNDCEC.

Clicca qui per approfondire

Perché è strategico per la tua PMI: l'OCF è l'indicatore definitivo di come stai gestendo il tuo capitale circolante.

Un imprenditore può<sup>2</sup> utilizzarlo per identificare inefficienze, ad esempio un eccesso di magazzino o un allungamento dei tempi di incasso dai clienti. Migliorare l'OCF significa liberare liquidità che può<sup>2</sup> essere utilizzata per finanziare la crescita, pagare i debiti, investire in nuovi macchinari senza dover ricorrere a



prestiti esterni o semplicemente per avere un cuscinetto di sicurezza.

Un'analisi dell'OCF Ã“ fondamentale anche nella negoziazione con le banche: una banca valuterÃ l'OCF per determinare la capacitÃ dell'azienda di ripagare un debito. Un OCF robusto ti dÃ maggiore potere contrattuale e accesso a condizioni di finanziamento piÃ¹ favorevoli. Eâ€™ il ponte che collega la redditivitÃ teorica alla realtÃ della cassa.

Un esempio pratico: l'azienda "Mobili d'autore srl" ha chiuso l'anno con un utile netto di 50.000 euro, un risultato che sembra eccellente. Tuttavia, analizzando il suo OCF, l'imprenditore scopre che Ã“ negativo per 10.000 euro. Questo accade perchÃ©, pur avendo fatturato molto, l'azienda ha concesso pagamenti a 180 giorni ai suoi clienti e ha acquistato un grande stock di materie prime per un nuovo progetto. Nonostante l'utile contabile, in cassa non c'Ã“ denaro sufficiente per pagare i fornitori e gli stipendi. L'imprenditore si trova costretto a chiedere un prestito a breve termine per coprire le spese correnti, dimostrando che l'utile da solo non Ã“ sufficiente.

L'OCF negativo evidenzia i problemi di gestione del capitale circolante che l'utile netto da solo nascondeva. Il flusso di cassa operativo Ã“ il metro di misura della salute finanziaria reale della tua azienda. Monitora l'OCF mensilmente e se Ã“ il caso intervieni, per esempio:

riducendo i tempi di incasso dai clienti;

ottimizzando la gestione del magazzino;

negoziando termini di pagamento piÃ¹ lunghi con i fornitori per aumentare la liquiditÃ .

Leggi anche i precedenti articoli della rubrica:- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione dello stato patrimoniale: una mappa per la soliditÃ della PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione del Conto Economico per svelare e comprendere la redditivitÃ 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): perchÃ© Ã“ l'indicatore piÃ¹ amato da soci e imprenditori- I numeri chiave per guidare la PMI - EBITDA e EBITDA margin: come valutare la pura redditivitÃ operativa della tua PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - ROS (return on sales): misurare l'efficienza delle vendite e la redditivitÃ 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 - Net profit margin: quanto guadagna davvero la tua azienda? L'analisi dell'ultima riga del bilancio- I numeri chiave per guidare la PMI - Il costo del venduto (COGS): come analizzarlo per aumentare i margini di profitto