



ARTICOLO 001 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Fatturato e liquidità quando vendere di più non basta

La crescita delle vendite richiede attenzione ai tempi di incasso e alle risorse assorbite dall'attività.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Un'impresa può aumentare il fatturato e, nello stesso periodo, avere meno denaro disponibile. Per capire questa apparente contraddizione occorre distinguere vendite, risultato economico e movimento della cassa. Il ricavo racconta un'attività svolta; l'incasso indica quando le risorse diventano disponibili per pagare.

Consideriamo un esempio ipotetico. Un'azienda vende merce per 10.000 euro, concedendo al cliente novanta giorni per saldare. Se il fornitore deve essere pagato entro trenta giorni, occorre finanziare l'intervallo tra uscita e ingresso del denaro. Un margine positivo sulla vendita non elimina questo fabbisogno. Nell'esempio trascuriamo IVA e altri costi per isolare il problema dei tempi.

Anche il magazzino può assorbire risorse: acquistare prodotti che rimangono sugli scaffali significa impegnare denaro prima di recuperarlo. La crescita può quindi richiedere capitale aggiuntivo, soprattutto se aumenta contemporaneamente la quantità delle scorte e il credito concesso ai clienti.

Una lettura utile affianca alle vendite un calendario degli incassi e dei pagamenti. Lo IAS 7 distingue i flussi delle attività operative, di investimento e di finanziamento: questa separazione aiuta a capire da dove proviene la cassa, senza presumere che lo standard si applichi a ogni piccola impresa.

La domanda gestionale diventa allora concreta: quali vendite producono margine, quando saranno incassate e quali pagamenti le precedono? Pianificare queste scadenze permette di valutare se la crescita sia finanziariamente sostenibile.

Fonti di approfondimento

- [IFRS Foundation — IAS 7 Statement of Cash Flows](#)

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli