



ARTICOLO 003 · ECONOMIA E GESTIONE D'IMPRESA

Il cruscotto essenziale per una piccola impresa

Pochi indicatori coerenti possono aiutare a decidere meglio di una raccolta molto ampia di numeri.

AUTORE Michele Argenziano · PUBBLICATO 4 ottobre 2026

Un cruscotto aziendale serve a orientare decisioni. Quando raccoglie decine di indicatori senza collegarli a responsabilità e azioni, rischia di diventare un archivio consultato soltanto nei momenti difficili.

Per una piccola impresa commerciale, una proposta iniziale comprende vendite, margine di contribuzione, disponibilità di cassa prevista, scorte e andamento degli incassi. La selezione va adattata all'attività: un'impresa di servizi potrebbe invece osservare ore disponibili, utilizzo della capacità e redditività delle commesse. Non esiste una lista universalmente sufficiente.

Ogni numero dovrebbe avere una definizione condivisa. Confrontare vendite comprensive di IVA con vendite al netto dell'imposta, oppure cambiare il criterio di valorizzazione del magazzino, può produrre variazioni soltanto apparenti. Occorre anche indicare chi aggiorna il dato e con quale frequenza.

Un valore acquista significato attraverso il confronto. Il riferimento può essere un obiettivo, lo stesso periodo dell'anno precedente o una tendenza di più mesi. Nel commercio stagionale, confrontare due settimane qualsiasi senza considerare festività e calendario può essere fuorviante.

Infine, ogni scostamento rilevante dovrebbe aprire una domanda operativa. Un magazzino in crescita dipende da acquisti anticipati, vendite rallentate o prodotti sbagliati? La cassa prevista scende per investimenti programmati o per ritardi negli incassi? Un cruscotto utile rende queste domande tempestive e assegna a qualcuno il compito di approfondirle.

Versione digitale disponibile su micheleargenziano.it/articoli