# L’importanza della liquidità per l’impresa

Scommetto che una buona parte degli imprenditori come te e cioè commercianti, artigiani e piccole imprese arrivano alla fine del mese non proprio contenti della quantità di denaro che si ritrovano nelle proprie mani e quasi sempre i loro pensieri sono: *“che diamine! Lavoro e lavoro ma poi a fine mese mi resta poco” – “i soldi non bastano mai” – “mi aspettavo di più” – “forse sbaglio?” – “eppure a vendere vendo” – “forse ho prezzi troppo bassi?” – “ma non mi sembra dato che in realtà compro pure a poco e il mio guadagno ce l’ho” – “forse dovrei aumentare i prezzi?” – “colpa delle tasse troppo alte!” ecc…*

Queste sono tutte riflessioni e domande giuste alle quali non è sicuramente facile in due righe tentare di dare spiegazioni e risposte certe ma quello che vorrei fare ora, se avrai il piacere di proseguire la lettura, è di mettere in evidenza un solo aspetto di tutta questa storia che potrebbe in parte contribuire a fare un po’ di chiarezza cercando di semplificare il più possibile al fine di raggiungere meglio l’obiettivo che mi sono proposto.

Quello che segue ti sembrerà una logica scontata e magari priva di novità (allora vorrà dire che la mia sarà una semplice ripetizione) ma l’intento non è il confermare delle “logiche scontate” quanto invece partire da queste per contribuire eventualmente a rafforzare la tua consapevolezza.

Tutto nasce dal fatto che troppo spesso, a mio parere e proprio perché ritenuto scontato, si tende a sottovalutarla e a non darle la giusta importanza mentre in realtà, questa “prassi” (chiamiamola così), rappresenta uno degli elementi base e fondamentali che incidono sulla corretta ed efficace gestione dell’impresa (gli effetti si vedono e si sentono). Ciascun imprenditore di ogni tipo, dimensione ed attività esercitata (anche il più piccolo) dovrebbe sempre tenerne conto in modo appropriato.

Per arrivare all’argomento in questione dobbiamo iniziare da una piccola serie di ragionamenti che tirano in ballo anche alcuni altri aspetti fondamentali tipici dell’impresa dei quali, però, spenderemo solo le parole

necessarie che fanno al nostro caso.

Quindi ci riferiremo esclusivamente a realtà imprenditoriali mediamente normali e sane che operano realizzando un **adeguato utile (guadagno)** di modo che alla fine, come rovescio della medaglia, potrai fare direttamente tu gli intuibili paragoni rispetto a situazioni d'impresa differenti.
In aggiunta non terremo conto neanche delle esigenze del titolare dell'impresa (la quantità di denaro che gli spetta e che utilizza per le proprie spese personali) come pure stabiliamo subito, per praticità, una netta separazione ideale tra il titolare (che chiameremo sempre titolare) e la sua impresa (che chiameremo negozio); come se fossero due persone diverse, distinte ed autonome.

*Con un esempio e per ipotesi prendiamo un negozio qualsiasi che:*
*-all'inizio del mese ha in cassa 10 euro;*
*-acquista da un unico fornitore e vende ad un unico cliente;*
*-i costi sostenuti nell'arco del mese sono solo quelli per l'acquisto di un bene merce a 10 euro;*
*-vende l'unico bene merce durante il mese a 20 euro.*

*Primo dato*
*Quanto ha "fatto" di più a fine mese?*
*Facile! 10 euro.*
*Giusto.*

*Secondo dato*
*Quanto denaro, invece, materialmente si trova in cassa alla fine del mese?*
*La risposta non è unica. Potrebbero essere 20 euro, come 10 euro, 30 euro, ecc…*

*Perché?*
*Perché dipende principalmente dalle modalità con le quali il negozio stabilisce di pagare il fornitore e di incassare dal cliente e, quindi, dagli accordi che lo stesso riesce a prendere con loro, ad es.:*
*-se paga subito il fornitore e per intero si priverà di 10 euro e quindi si ritroverà con 20 euro alla fine del mese quando avrà incassato tutto dal cliente;*
*-se paga subito il fornitore e per intero si priverà di 10 euro e quindi si*

*ritroverà con 10 euro alla fine del mese quando incasserà solo queste dal cliente ed il resto a partire dal mese successivo;*
*-se non paga subito il fornitore, ma dal mese successivo, conserverà le 10 euro iniziali e si ritroverà alla fine del mese con 30 euro quando avrà incassato tutto dal cliente (n.b. per il negozio, tra le opzioni indicate, questa è la più conveniente ed il perché si capirà ancora meglio subito dopo).*

*Aggiungiamo ora, però, una cosa fondamentale e cioè che nella realtà il nostro negozio deve fare i conti, purtroppo, anche con tutta una serie di spese con scadenze fisse che sostiene e deve pagare durante quel mese come ad es. bollette, affitto, stipendi, ecc…*
*Quindi velocemente, giusto per aggiornare i nostri calcoli, con un'operazione matematica mentale semplicissima inseriamo idealmente anche queste spese (mettiamo di 6 euro).*

*Primo dato*
*Qual è stato* ***l'utile (guadagno)*** *a fine mese? (ora lo chiamiamo così)*
*Facile! 4 euro.*
*Giusto.*

*Secondo dato*
*Quanto denaro invece materialmente si trova in cassa alla fine del mese?*
*Come sopra la risposta non è unica e valgono le stesse considerazioni già fatte con la differenza che il negozio, nello stabilire ora le modalità di pagamento, terrà conto soprattutto del fatto che ci saranno anche delle spese fisse da pagare nel corso del mese le cui scadenze non possono essere contrattate.*
*Sarà necessario perciò disporre prima del denaro occorrente.*

*Il nostro negozio ha così la conferma che il modo migliore di agire è proprio quello di accordarsi per non pagare subito il fornitore (conservando le 10 euro per affrontare le spese fisse) e di farlo solo dal mese dopo a quello dell'incasso della vendita (20 euro) in modo tale da contare in cassa 24 euro finali.*

A seguito di questa scelta il negozio ha appreso un sacco di cose:
**–**non si è privato in anticipo di una somma di denaro che ha poi potuto utilizzare, peraltro in parte, per pagare tutte le spese fisse durante il mese

anzi, nonostante il pagamento delle spese, dopo l'incasso della vendita si ritrova a fine mese con maggiore denaro in cassa, molto più di quello che aveva ad inizio mese;
**–**nel mese successivo dovrà pagare il fornitore come da accordi però è anche vero che, il negozio, ripeterà l'acquisto e la vendita seguendo lo schema già utilizzato;
**–**deve sempre puntare a realizzare un margine positivo dalle vendite (vendere le merci ad un prezzo più alto di quello che paga) perché senza quello non potrebbe pagare neppure le spese fisse;
**–**questo margine positivo deve essere sufficiente non solo per il pagamento delle spese fisse ma deve rimanerci anche qualcosa di **adeguato** da poter distribuire al titolare come **utile (guadagno)**;
**–**che l'utile (guadagno) di 4 euro, che spetta al titolare, non corrisponde al valore di denaro complessivo presente in cassa alla fine del mese che è invece di 24 euro (però diciamo è incluso nei 24 euro) ;
**–**la somma di denaro che spetterebbe al titolare è solo l'utile (guadagno) di 4 euro e non 24 euro;
**–**mediamente in meno di un mese dovrebbe riuscire a vendere quel tipo di merce;
**–**non è disdicevole pagare ad una certa scadenza, o in più volte, perché è di uso comune ed addirittura anche il suo fornitore lo fa;
**–**non è tanto vantaggioso agire in base al detto: "pago subito tanto prima o poi dovrò pagare e così mi tolgo il pensiero".

In sostanza quello che fa il nostro negozio, in materia d'impresa, non è altro che **governare i propri flussi monetari** e cioè cercare di programmare e condizionare efficacemente, con equilibrio, coerenza, efficienza e stabilità i tempi delle entrate e delle uscite di denaro dalla propria cassa/banca al fine di disporre, in ogni momento, della maggiore quantità di denaro possibile **(liquidità)**.

Insomma in maniera spiccia " cercare di incassare il prima possibile e pagare il più tardi possibile".

Ovviamente, capiamoci, il tutto non può essere impostato senza un criterio, o a caso, ma deve essere fatto con ragionevolezza, equilibrio, coerenza, pianificazione e controllo, soprattutto tenendo almeno sempre sott'occhio l'andamento periodico della propria situazione economica (utile) e

patrimoniale (denaro, debiti e crediti), rispettando gli usi tipici del settore economico di appartenenza ed in base alle possibilità di contrattazione che si hanno con i propri fornitori e clienti.
Sarà, ad esempio, normale e facile ricevere il pagamento immediato e per intero da un cliente che acquista un bene o servizio di modico valore rispetto a quello che ne acquista uno di elevato valore – lo stesso si può dire per i fornitori che saranno più propensi a ricevere un pagamento frazionato nel tempo se la fornitura sarà di un certo importo.

Si capisce, di conseguenza, che governare i flussi monetari non è per niente un fatto di convenienza ma quanto una questione di esigenza primaria i cui effetti, come ho già detto, si vedono e si sentono moltissimo e fanno la differenza.
Teniamo in conto, poi, che in un mese il negozio non acquista e vende un solo bene merce e figuriamoci quindi se si rivolge ad un solo fornitore e ad un unico cliente, per non parlare inoltre degli acquisti ricorrenti ad uno stesso fornitore e… le spese quelle impreviste pure, il calo delle vendite o altri fatti straordinari.
Se infine dal mese passiamo lo sguardo sull'intero anno allora ci rendiamo subito conto di come tutto ciò rappresenta una specie di puzzle da comporre e ricomporre secondo schemi che potrebbero anche cambiare a seconda delle esigenze.

E' dunque corretto parlare di flussi monetari (cassa/banca) che, nel loro insieme, per il numero materiale delle operazioni in entrata ed in uscita (incassi e pagamenti), per l'incessante ripetersi nel tempo, assumono un certo rilievo quantitativo e qualitativo come a rappresentare un ciclo vitale continuo, un circolo virtuoso quando correttamente impostato, la migliore forma di autofinanziamento di cui si possa disporre.

Non dobbiamo confonderci e bisogna anche dire che governare questo aspetto non significa moltiplicare magicamente le risorse monetarie a disposizione perché è sempre e soltanto l'utile (guadagno) che ne apporta un durevole ed effettivo incremento (lasciamo per ora fuori gli apporti del titolare o il ricorso al credito bancario).

Quindi, e concludo, distribuire in modo efficiente la progressione temporale delle proprie entrate ed uscite monetarie al fine di disporre sempre della

maggiore quantità di denaro possibile è qualcosa di “sacrosanto” per l’impresa, il cui risultato porta, tra l’altro, vantaggi come ad es.:
-in situazioni straordinarie e di emergenza tamponare, almeno provvisoriamente, gli effetti economici negativi dell’evento (pensiamo all’attuale situazione in cui ci ritroviamo nostro malgrado a causa del COVID-19);
-superare con minori difficoltà quei periodi dell’anno nei quali si lavora fisiologicamente di meno, magari subendo anche qualche piccola perdita economica (es. attività che dipendono dal turismo, dalle condizioni meteorologiche ecc…);
-consentire di approfittare meglio dei forti sconti periodici praticati dai fornitori per l’acquisto di merce con pagamento anticipato in modo tale da incrementare ulteriormente l’utile (guadagno);
-permettere di pianificare ed effettuare possibili acquisti, ad es. di beni strumentali (macchinari), senza dover ricorrere al credito bancario;
-comprendere quando invece dover ricorrere davvero al credito bancario ed in quale misura.

*Antonio D’Amico – tributarista certificato e qualificato legge 4/2013*