

Guida alla Gestione dei Flussi di Cassa...



Una guida pratica alla gestione finanziaria e dei flussi di cassa per crescere ed essere competitivi!

Dalla definizione di cash flow alle tecniche per il miglioramento della liquidità aziendale.

Sommario:

1. Cos'è il Cash Flow: i fondamentali.....pag 4
2. Il break even point o punto di pareggio.....pag 5
3. Il capitale operativo e come calcolarlo.....pag 6
4. Risolvere un problema di cash flow.....pag 8
5. Cash flow positivo: best practice.....pag 9
6. Considerazioni finali.....pag 13

Il Software di Fatturazione Elettronica scelto ogni giorno da oltre 100.000 imprese italiane.

Ideale per aziende, artigiani, negozianti, professionisti e chiunque abbia l'esigenza di emettere fatture e gestire la propria impresa o partita IVA.



Con Danea Easyfatt:

- nessun modulo aggiuntivo, è Tutto Incluso!
- inviare e ricevere Fatture Elettroniche è facile e veloce
- oltre 250 funzioni in un Unico Strumento

EASYFATT SI ADATTA ALLA TUA REALTÀ GRAZIE A DIFFERENTI VERSIONI
E MOLTE FUNZIONI CHE TI SEMPLIFICANO LA VITA MIGLIORANDO IL TUO LAVORO

Prova Danea Easyfatt

PROVA GRATIS ORA >

[Scopri di più su danea.it/software/easyfatt/](https://danea.it/software/easyfatt/)

Turnover is vanity, profit is sanity but cash is reality!

Tradotto:

Il fatturato è pura vanità, l'utile d'esercizio è ragionevolezza ma la cassa è realtà!

Questa regola vale per qualunque tipo di business. Sia che la tua attività sia in crescita, o che si trovi in una fase di difficoltà, **saper gestire i flussi di cassa (o cash flow) in maniera efficace è ciò che può fare la differenza tra il successo e il fallimento.**

Solitamente le aziende producono flussi di denaro in entrata tramite vendite, finanziamenti e rendimenti sugli investimenti e spendono liquidità aziendale investendo su forniture e servizi, utenze, liquidando le imposte ecc...

Se ti trovi a corto di liquidità, magari perché hai consumato buona parte del tuo working capital – ovvero il tuo **capitale operativo (le risorse che sostengono l'attività di un'azienda)** – rischi di non poter pagare i tuoi fornitori, acquistare merci e materiale, pagare i tuoi dipendenti. Questa situazione, **nella maggior parte dei casi, si crea quando le tue entrate sono sfasate rispetto alle spese** che devi sostenere, come accade ad esempio quando passa troppo tempo tra il momento in cui i tuoi clienti ti pagano – o dovrebbero pagarti – e le scadenze che devi rispettare per pagare spese, fornitori e dipendenti.

È quindi determinante che ci sia sempre sufficiente capitale operativo per superare questi momenti di stallo e proseguire la tua attività. In parole povere, per limitare al minimo l'utilizzo del tuo capitale operativo, devi riuscire prima di tutto a fare una cosa: creare le condizioni migliori possibili per ricevere i pagamenti in maniera puntuale.

La gestione dei flussi di cassa è una materia complessa, in cui rientrano diverse strategie. Ma ci sono alcuni aspetti essenziali che semplicemente non puoi permetterti di ignorare. Per aiutarti a orientarti in questa materia non sempre di facile comprensione, abbiamo stilato questa guida in capitoli.

Vantaggi di un cash flow positivo

Quando alla fine di un determinato lasso di tempo rimangono più liquidi rispetto all'inizio del periodo preso in esame, vuol dire che i flussi di cassa sono positivi. Potrai quindi tranquillamente permetterti di:

- Pagare i tuoi debiti (affitti, stipendi ai dipendenti, pagamenti ai fornitori, spese bancarie, tasse...);
- Investire in nuove opportunità, attrezzature, formazione ed altre occasioni di crescita per la tua attività;

- Far fronte agli imprevisti. Un cliente non ha pagato entro i termini concordati? Non è andata in porto una trattativa importante? Un incidente ha rovinato alcune merci a magazzino e ha diminuito il loro valore? Peccato, ma almeno il tuo business è al sicuro e può continuare in vista di tempi migliori.

Segnali di cash flow negativo

Se i flussi di cassa sono in negativo significa che non hai la possibilità di accedere al capitale necessario a garantire il normale andamento della tua attività, che rimane quindi ancora più indifesa contro rischi o imprevisti. Una situazione che può verificarsi ogni tanto, ma che se diventa cronica può affossare il tuo business definitivamente.

Meglio cercare di prevenire simili situazioni. **Effettua e aggiorna periodicamente le tue previsioni di budget, e tieni sempre sotto controllo questi cinque indicatori:**

- consistenti crediti non riscossi dai tuoi clienti;
- eccessive giacenze in magazzino;
- vendite in calo;
- progetti di espansione azzardati;
- mancato profitto in generale.

1. Cos'è il Cash Flow: i fondamentali

Partiamo dai fondamentali: cos'è il cash flow, ovvero cosa sono i flussi di cassa? Sono i movimenti di capitale, denaro vero e proprio per intenderci, che entra ed esce dal tuo business: dalla cassa, dalla banca...

È buona norma tracciare il cash flow con costanza e monitorarlo ciclicamente: settimanalmente, mensilmente o ogni trimestre.

Ci sono essenzialmente due tipi di flussi di cassa:

- **Flussi di cassa positivi:** quando i tuoi incassi superano l'ammontare delle tue spese.
- **Flussi di cassa negativi:** quando spendi più di quanto guadagni.

Abbastanza chiaro, no?

Spesso, invece, non è chiara la differenza tra profitti e flussi di cassa positivi. Ogni imprenditore, professionista e freelance sulla faccia della terra dovrebbe stampare questa definizione e appenderla nel suo ufficio!

Flussi di cassa e profitti sono entrambi aspetti cruciali di un'azienda. I flussi di cassa sono gli introiti e le uscite di denaro da un'azienda. Sono necessari per le operazioni quotidiane, le tasse, l'acquisto di inventario, pagare i dipendenti e i costi operativi. Il profitto è il surplus dopo che tutte le spese sono state detratte dalle entrate.

Non basta confrontare profitti e perdite per tenere sotto controllo il cash flow. Vanno considerati molti altri elementi, come l'inventario, conti attivi, conti passivi, tasse, spese bancarie...

Bisogna considerare e analizzare questi e altri driver di capitale, oltre a profitti e perdite. **Si definisce profitto la semplice differenza tra guadagni e spese.** Tuttavia, un bravo imprenditore sa che il fatto di **aver ottenuto un profitto non significa sapere che fine hanno fatto i propri soldi e come impatta l'investimento sulla gestione finanziaria** dei prossimi giorni, settimane o mesi (banalmente: saldare i conti in scadenza, pagare le tasse e l'affitto...).

L'analisi dei flussi è l'unico modo per capire come il denaro si è mosso!

2. Il break even point o punto di pareggio

Stabilisci il tuo punto di pareggio (break even point)

Dovresti sempre poter prevedere quando il tuo business inizierà a essere profittevole.

Il break even point, in italiano “punto di pareggio”, è il valore che indica la quantità di prodotto/servizio venduto necessaria a coprire i costi sostenuti. Superato quindi il punto di pareggio l'attività inizia a produrre profitti.

Chiaramente **questo non incide direttamente sui tuoi flussi di cassa**, infatti molte attività sono tecnicamente profittevoli (vendono molto superando il break even) ma i clienti non pagano lasciando l'impresa senza capitale operativo, ovvero la liquidità che permette loro di coprire le spese aziendali quotidiane.

Calcolare il punto di pareggio è però un primo passo utile a pianificare i tuoi flussi cassa futuri, **un orizzonte da tenere come meta mentre pianifichiamo la crescita concentrandoci sul cash flow**.

Ricorda: non puoi controllare ciò che non puoi misurare.

3. Il capitale operativo e come calcolarlo

Calcolare il capitale operativo (working capital) indispensabile per garantire l'operatività dell'impresa nel breve termine è il primo passo.

Il capitale operativo è l'ammontare delle risorse che compongono e finanziano l'attività operativa di un'impresa, in parole povere il denaro che serve a mantenere attiva e funzionante l'attività giorno per giorno. Il working capital è in sostanza un indicatore necessario a verificare l'equilibrio finanziario dell'impresa nel breve termine.

Il calcolo è più semplice di quello che credi, non farti spaventare. Ecco la formula:

$$\text{Capitale operativo} = \text{Attività a breve termine} - \text{Passività a breve termine}$$

Niente panico è una semplice sottrazione tra tutte le attività e tutte le passività a breve termine, che siano:

- di natura non finanziaria;
- di natura ricorrente nell'attività aziendale;
- di natura monetaria e non "contabile".

Andando nel concreto, ecco una facile descrizione di minuendo e sottraendo:

- **Le attività a breve termine** sono generalmente la somma di tutte le attività:
 - *Cassa*: contanti, banca e altre liquidità;
 - *Scorte*: materie prime, semilavorati o prodotti finiti;
 - *Crediti verso clienti*: crediti commerciali prevedibilmente solvibili;
 - *Anticipi a fornitori*.
- **Le passività correnti** sono generalmente la somma di:
 - *Debiti verso fornitori*: debiti commerciali da saldare;
 - *Debiti verso dipendenti*: salari, rimborsi... (il TFR è escluso);
 - *Debiti tributari di natura ricorrente*: ad es: IVA, INPS...

Una volta eseguito il calcolo del capitale operativo potremmo trovarci di fronte a differenti scenari:

- *La differenza tra attività e passività a breve termine fornisce un risultato positivo (le attività sono superiori alle passività)*: questo vuol dire che la nostra attività è in grado di pagare i debiti a breve termine quasi immediatamente, quindi finanziarsi grazie alle attività correnti e disporre inoltre di fondi supplementari che serviranno per altri scopi (pagamento debiti a lungo termine, distribuzione tra gli azionisti, prevedere nuovi investimenti, ecc...);
- *La differenza tra attività e passività restituisce un risultato negativo (le attività sono inferiori alle passività)*: questo vuol dire che la nostra attività non è in grado di pagare tutte le passività a breve termine (grazie alle attività), non è quindi in grado di autofinanziarsi e rischia di diventare insolvente.

Le situazioni negative di capitale operativo se non monitorate attentamente e con continuità nel tempo sono tra le principali cause di fallimento delle imprese (7 fallimenti su 10).

Ovviamente, le valutazioni del working capital sono da eseguirsi a seconda del settore in cui opera l'impresa. Ad esempio, le aziende manifatturiere hanno maggiori difficoltà nel mantenere stabile il capitale operativo dati i molti costi anticipati che devono sostenere (materie prime, macchinari...) e spesso hanno incassi con tempi dilatati.

Le valutazioni più importanti da fare davanti al calcolo del capitale operativo sono tre:

1. Semplice valutazione del risultato della sottrazione (positivo o negativo);
2. Considerazione del capitale operativo al netto della "Cassa" per comprendere la variazione prodotta dalle attività operative pure (escludendo quindi la cassa di "partenza");
3. Considerazione della composizione di minuendo e sottraendo: quali voci li compongono, la percentuale di impatto e l'andamento nel tempo.

Un esempio pratico:

L'azienda KIRK Srl ha *attività a breve termine*:

- Cassa > € 40.000
- Scorte > € 10.000
- Crediti > € 18.000
- TOT = € 68.000

E *passività correnti a breve termine*:

- Debiti fornitori > € 25.000
- Debiti dipendenti > € 26.000
- Imposte, tasse... > € 12.000
- TOT = 63.000

Valutiamolo con i 3 metodi prima proposti:

1. Semplice risultato > il capitale operativo è in positivo di € 5.000
2. Al netto della cassa > il capitale operativo è in negativo di € 35.000 se non consideriamo la cassa di partenza (€ 40.000)
3. Come sono composte le singole voci? Quali saranno i risultati attesi nel prossimo periodo?

Il tuo contabile, commercialista, il tuo [software gestionale](#) e in alcuni casi persino un semplice foglio di calcolo possono aiutarti ad anticipare entrate e uscite di denaro di un periodo. L'importante è misurare gli indicatori chiave fin da subito.

Ma se da questi elementi emerge un chiaro problema di flussi di cassa, bisogna sapere come affrontarlo.

4. 5 modi per risolvere un problema di cash flow

#1 – Finanziamento a breve termine

Una forma di finanziamento a breve termine, come ad esempio una linea di credito, può offrirti la liquidità di sostegno necessaria per superare lo scarto tra i pagamenti che devi effettuare e quelli che devi riscuotere. Un fido o uno scoperto di conto sono generalmente le formule più utilizzate, ma se il ricorso a queste strade è sistematico il problema è più profondo e va affrontato con maggiore enfasi.

#2 – Finanziamento a lungo termine

Investimenti sostanziosi, come l'acquisto di attrezzature, immobili o altri beni necessari alla tua attività possono venire finanziati da prestiti a lungo termine, senza intaccare il tuo capitale operativo. Questo tipo di finanziamento ti consente di dilazionare ingenti spese in rate più o meno piccole a seconda dei termini del prestito. Pagherai ovviamente degli interessi, ma potrai preservare il tuo working capital.

#3 – Velocizza il recupero dei tuoi crediti

Prima si fattura, prima si incassa. Cerca di emettere le tue fatture prima possibile, assicurandoti che siano dettagliate e chiare. Se sei abituato a fatturare il 30 di ogni mese, valuta la possibilità di cambiare sistema, ad esempio emettendo fattura non appena il bene o il servizio viene ceduto o erogato.

Nel caso di ordini importanti o clienti nuovi di cui non ti fidi, puoi proporre pagamenti frazionati in fatture progressive, ad esempio chiedendo un primo acconto seguito da altre tranches di pagamento a determinate scadenze. Puoi anche considerare di offrire una scontistica seppur piccola ai clienti che pagano in anticipo.

Infine, fai in modo che il cliente possa pagarti nel modo per lui più comodo e rapido possibile. Ad esempio, inserendo nelle tue fatture un link in cui possa pagare immediatamente con carta di credito o PayPal.

#4 – Liquidà il denaro vincolato dal patrimonio

Hai attrezzature inutilizzate o giacenze di magazzino che potrebbero scadere o comunque diventare obsolete e perdere valore? Puoi pensare di venderle, proponendo offerte speciali, sconti, saldi, aste a tempo. Cerca di calcolare in anticipo il tasso di obsolescenza di ciò che potresti vendere, in modo da non aspettare che si svaluti troppo.

#5 – Posticipa i pagamenti nei limiti del possibile

Se hai problemi di liquidità aziendale e puoi pagare dilazionando il pagamento, fallo. Ovviamente, assicurati che ti convenga.

Una volta concordato un termine di pagamento, però, rispettalò!

Leggi anche: [Credito alle imprese: la guida a come ti valutano banche e finanziatori](#)

5. Cash flow positivo: best practice

Come mantenere un cash flow positivo: best practice

I suggerimenti proposti nel capitolo precedente ti hanno indicato in quali modi puoi risolvere problemi di cash flow, ma, come sempre, **prevenire è meglio che curare**. Attenendoti a una serie di buone norme, eviterai direttamente di incorrere in flussi di cassa negativi, mantenendo in sicurezza la tua attività.

Questo capitolo vuole essere un piccolo vademecum in 9 punti o meglio **9 consigli semplici che ti aiutino ogni giorno nella gestione e ottimizzazione della liquidità aziendale**:

1. Individua i rischi di impresa e preparati a superarli
2. Impara a capire quando conviene pagare subito e quando conviene dilazionare
3. Monitora i flussi in maniera professionale e puntuale
4. Apri un conto bancario dedicato esclusivamente alla tua impresa
5. Tieni sempre sotto controllo le tue scorte di magazzino
6. Assicurati sempre di avere una riserva di capitale
7. Datti un metodo e seguilo
8. Taglia gli sprechi e controlla i flussi in uscita
9. Non concentrarti sul profitto, ma sui flussi di cassa

Qui sotto li trovi approfonditi punto per punto.

Individua i rischi di impresa e preparati a superarli

La gestione di un'impresa comporta imprevisti, rischi e sfide a cui bisogna essere preparati. Devi riuscire a **prevedere ogni tipo di scenario ed essere sicuro di poterlo affrontare** nel modo migliore nel caso si verificasse.

- Se dovessi ricevere un ordine o una commessa particolarmente impegnativi, saresti in grado di gestirli?
- Se un lavoro importante venisse a un tratto cancellato, come te la caveresti?
- Se un cliente che deve ancora pagarti fallisse o semplicemente si rendesse irreperibile, cosa faresti?
- Se dovessi sostenere una spesa improvvisa (ad es € 10.000) in che modo e in quanto tempo riusciresti a procurarti il capitale necessario?

L'**analisi dei rischi** è fondamentale nella fase di bilancio dei tuoi flussi di cassa.

Se, ad esempio, utilizzi un foglio di calcolo, in cui inserisci le tue entrate e uscite, prova a vedere come cambia aggiungendo o sottraendo nuovi movimenti. **Vedrai immediatamente quali ripercussioni avranno sulle settimane e sui mesi successivi**, e pensare quindi a cosa faresti in un caso o nell'altro.

Impara a capire quando conviene pagare subito e quando conviene dilazionare

Molto spesso nelle realtà imprenditoriali si è tentati di rinviare il più possibile nel tempo i pagamenti da emettere. Fin dalla fase di contrattazione di un qualsiasi contratto di fornitura uno dei punti focali è “dilazionare il pagamento”. Spesso però, la scelta di posticipare un’uscita di cassa non è quella giusta!

E’ importante comprendere quando ha senso dilazionare e a che condizioni.

La scelta se dilazionare o meno il pagamento, ad esempio di una fornitura, dovrebbe sempre passare dall’esame di alcuni punti:

- **Liquidità disponibile:** ovvero, qual è la disponibilità immediata in cassa;
- **Flussi di cassa:** quali movimenti di cassa sono previsti nel periodo e quale impatto è previsto a seconda delle varie possibilità di pagamento;
- **Variazione delle condizioni della fornitura in caso di pagamento anticipato:** sconti, raggiungimento di premi fornitura, ecc;
- **Variazione delle condizioni della fornitura in caso di pagamento posticipato:** prezzi maggiorati, presentazione di garanzie, ecc;
- **Variazione delle condizioni della fornitura in caso di pagamento frazionato:** numero rate, entità, cadenza, variazione di prezzo, ecc;

Scegliendo modalità di pagamento anticipato è solitamente possibile accedere a scontistiche o comunque condizioni contrattuali migliori rispetto a pagamenti frazionati o posticipati.

Di norma in condizioni di buona liquidità aziendale è sempre preferibile pagare anticipatamente a fronte anche del più piccolo sconto, dati gli attuali tassi d’interesse applicati dalle banche ai conti correnti.

L’esame dei flussi di cassa è necessario per comprendere l’impatto dei vari scenari di pagamento sul capitale operativo, ovvero capire se anticipando il pagamento sarò in grado di mantenere l’impresa operativa o meno pagando: stipendi, affitti, materie prime, debiti pendenti, imposte...

In ultima istanza, volendo fare un ulteriore passo nell’analisi può essere determinante valutare **ulteriori 2 aspetti**:

- **Il costo di un eventuale scoperto:** ad es. La liquidità disponibile non può coprire il pagamento anticipato, ma i flussi di cassa previsti mi permetterebbero di restare operativo. Se scelgo di pagare in anticipo sarò costretto a creare uno scoperto in banca. Lo scoperto quale costo ha comparato con il vantaggio che ottengo dallo sconto fornitore?
- **L’eventuale vantaggio portato dal mantenimento della liquidità:** ovvero, il mantenimento della liquidità attuale in caso di scelta di un pagamento rateale o posticipato mi porta un vantaggio economico e di flusso maggiore rispetto ad un pagamento anticipato?

Monitora i flussi in maniera professionale e puntuale

Troppo spesso riteniamo che la gestione finanziaria e l'analisi del cash flow siano strumenti necessari solo alle grandi realtà imprenditoriali e che invece la nostra impresa o attività professionale non necessiti di questo tipo di approccio.

L'analisi dei flussi di cassa invece è un'attività basilare per qualsiasi tipo di business. Il 70% delle partite IVA chiude per problemi finanziari. Quali strumenti usare allora?

Semplice, i software gestionali e di fatturazione dovrebbero sempre contenere una parte dedicata alla registrazione e analisi dei pagamenti, una gestione professionale della prima nota cassa e banca che permette di tenere monitorati i flussi di denaro in entrata e uscita.

Se invece si necessita di strumenti avanzati, ad esempio se abbiamo gestioni più raffinate di note spese e rimborsi, o semplicemente perché si desidera uno strumento più verticale e dedicato è possibile riferirsi a software prima nota e note spese specifici come Numilia.

Grazie a questi software è possibile avere sempre una **chiara visione dei movimenti di denaro in entrata e in uscita semplificando le nostre scelte strategiche.**

L'uso di fogli di calcolo in questo campo è sovente la prima scelta, ma a meno che la tua realtà non compia veramente pochi movimenti all'anno (nell'ordine delle decine) questi strumenti diventano rapidamente difficili da gestire, poco precisi e fonte di stress più che di informazioni utili.

Apri un conto bancario dedicato esclusivamente alla tua impresa

Uno degli errori più frequenti, soprattutto quando si parla di attività appena avviate, è avere conto corrente e carta di credito promiscui, utilizzandoli sia per le proprie esigenze personali che per quelle aziendali. Questo capita ancora più frequentemente se l'impresa è autofinanziata.

È decisamente consigliabile aprire un conto dedicato esclusivamente all'azienda, con una carta di credito collegata. La maggior parte delle carte di credito tracciano un report mensile degli acquisti effettuati, fornendoti un ulteriore strumento per aiutarti a impostare i budget dei tuoi flussi di cassa per l'anno successivo.

Leggi anche: [Budget delle vendite: come fare previsioni di vendita sul serio](#)

Tieni sempre sotto controllo il tuo inventario

Monitorare i movimenti di magazzino ti può far capire quali prodotti vendi con maggiore frequenza e quali invece rimangono in giacenza congelando di fatto parti del tuo capitale operativo. Cerca di mantenere una rotazione costante del tuo inventario. Anche in questo caso un software gestionale di magazzino può tornare molto utile per tenere traccia agilmente di movimentazioni e inventario.

Assicurati sempre di avere una riserva di capitale

Hai già previsto quando raggiungerai il punto di pareggio, vero? Devi quindi **essere sicuro di disporre sempre del capitale necessario** a mantenere la tua impresa fino ad allora.

Garantirti del capitale cuscinetto, ad esempio quanto basterebbe a coprire i costi aziendali di un trimestre o meglio ancora un semestre, **ti darebbe un buon margine di sicurezza contro rischi e spese impreviste**. Può trattarsi di fondi di emergenza sul tuo conto personale, un fido, una linea di credito rinnovabile. Non importa la natura, questo “materasso” è necessario!

Datti un metodo e seguilo

Emetti tutte le fatture insieme a fine mese, non fatturi man mano che vendi o eroghi un prodotto o un servizio, o ti capita di perdere di vista quanto devi incassare e quanto ancora devi ai tuoi fornitori?

Se vuoi evitare problemi di liquidità aziendale, sia che ti affidi ai pericolosi fogli di calcolo che al più evoluto software gestionale per prima nota cassa, **è necessario adottare e seguire un metodo, un protocollo o un sistema che ti permetta di gestire e monitorare i flussi di cassa in modo efficace e rigoroso**.

Taglia gli sprechi e controlla i flussi in uscita

La migliore strada per tenere sotto controllo il cash flow è monitorare con continuità le tue spese. Quando tutto sembra volgere per il meglio e l'impresa supera il punto di pareggio e inizia a produrre profitti è facile rilassarsi e perdere occasioni ghiotte per il taglio dei costi. Una delle operazioni più semplici è **rivedere e analizzare ciclicamente le voci dei flussi di cassa in uscita e cercare di individuare possibili ottimizzazioni o tagli**.

Leggi anche: [Analisi dei costi aziendali: come impostare un controllo dei costi aziendali](#)

Non concentrarti sul profitto, ma sui flussi di cassa

Una delle principali cause per cui molte imprese non durano più di qualche anno, è perché non hanno saputo gestire nel modo giusto il loro cash flow. Questo gli ha impedito di sopravvivere fino ad ottenere i profitti sperati, pur avendone tutte le potenzialità.

Se hai appena avviato un'impresa, cerca almeno all'inizio di prediligere clienti affidabili e con buona reputazione, accordi commerciali che ti tutelino (acconti, garanzie...), fornitori che siano adatti al tuo tipo di attività e budget, anche a costo di limitare inizialmente i tuoi margini di profitto.

Prima del profitto, devi puntare ad una crescita sostenibile! Questo significa garantire sempre in primis il capitale operativo. Rincorrere ciecamente il profitto può farti cadere nella trappola di trovarti senza liquidità per lavorare in attesa che entrino i prossimi pagamenti.

6. Considerazioni finali

Ricorda sempre: *Cash is King*.

Un'impresa incapace di gestire e controllare i flussi di cassa è un'impresa che non potrà garantire il cosiddetto "autofinanziamento". Difficilmente, quindi, sarà in grado di permettersi gli investimenti necessari a essere competitiva, e si troverà più facilmente in difficoltà nel produrre la liquidità necessaria per mantenersi in attività.

Poter sempre contare su di una adeguata riserva di capitale, al contrario, garantirà al tuo business la flessibilità necessaria per crescere e generare profitto, e sopravvivere anche quando il mare si fa burrascoso.

Il Software di Fatturazione Elettronica scelto ogni giorno da oltre 100.000 imprese italiane.

Ideale per aziende, artigiani, negozianti, professionisti e chiunque abbia l'esigenza di emettere fatture e gestire la propria impresa o partita IVA.



Con Danea Easyfatt:

- nessun modulo aggiuntivo, è Tutto Incluso!
- inviare e ricevere Fatture Elettroniche è facile e veloce
- oltre 250 funzioni in un Unico Strumento

**EASYFATT SI ADATTA ALLA TUA REALTÀ GRAZIE A DIFFERENTI VERSIONI
E MOLTE FUNZIONI CHE TI SEMPLIFICANO LA VITA MIGLIORANDO IL TUO LAVORO**

Prova Danea Easyfatt

PROVA GRATIS ORA >

[Scopri di più su danea.it/software/easyfatt/](https://danea.it/software/easyfatt/)



Semplifica la vita, migliora il lavoro.