



Venerdì 16/01/2026

## I numeri chiave per guidare la PMI ?Indice di rotazione dell'attivo circolante: misurare l'efficienza nella gestione di crediti e magazzino

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Avere un buon prodotto non basta; bisogna saper gestire la "macchina" operativa che lo porta sul mercato. L'indice di rotazione dell'attivo circolante (Working Capital Turnover) è un indicatore di sintesi potente che misura quanto efficientemente la tua azienda sta utilizzando il suo capitale operativo a breve termine (scorte, crediti verso clienti e liquidità) per generare fatturato.

Per una PMI, questo KPI risponde alla domanda: "Quanto fatturato riesco a produrre per ogni euro che ho investito nel ciclo operativo?". Un valore basso suggerisce che l'azienda è appesantita e lenta; un valore alto indica un'impresa snella e dinamica.

Cos'è e come si calcolaQuesto indice mette in relazione i ricavi delle vendite con l'attivo circolante medio. I dati si trovano facilmente nel bilancio civilistico:

al numeratore abbiamo i Ricavi delle vendite e delle prestazioni (voce A.1 del Conto Economico).

al denominatore abbiamo l'Attivo Circolante Medio (Totale voce C dello Stato Patrimoniale, calcolato come media tra inizio e fine anno). L'attivo circolante comprende: Rimanenze, Crediti, Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni e Disponibilità liquide.

Il risultato è un numero puro che esprime un moltiplicatore:

valore alto: indica che l'azienda sta "facendo girare" molto bene le sue risorse a breve termine. Genera molti ricavi con un investimento relativamente basso in scorte e crediti. È il segnale di una gestione lean: incassi veloci, magazzino ridotto all'osso. Attenzione però: se è troppo alto, potrebbe indicare una carenza di liquidità (troppa poca cassa per sostenere la crescita) o una politica di credito ai clienti troppo restrittiva che potrebbe frenare le vendite future.

valore basso: indica che l'azienda ha bisogno di troppe risorse per generare vendite. Potrebbe avere clienti che pagano troppo tardi (crediti gonfi), magazzino obsoleto o eccessiva liquidità ferma sui conti che non rende. È sintomo di burocrazia interna o scarso potere contrattuale sulla filiera.

Perché è strategico per la tua PMIQuesto KPI è fondamentale quando si cerca di capire perché, nonostante il fatturato cresca, la cassa manchi sempre. Spesso la risposta è in una rotazione dell'attivo circolante che peggiora. Se vuoi raddoppiare il fatturato, dovrai raddoppiare anche i crediti e il magazzino se l'efficienza resta uguale? Se la risposta è sì, avrai bisogno di enormi capitali.

Migliorare questo indice significa poter crescere senza dover necessariamente chiedere continui aumenti di capitale o nuovi prestiti. Agire su questo KPI implica lavorare su più fronti: migliorare le procedure di recupero crediti per ridurre i tempi di incasso (DSO), ottimizzare la logistica per ridurre le scorte e gestire meglio la tesoreria. È un indicatore di salute manageriale complessiva.

### Easy Alert PMI

Software per monitorare i segnali interni di crisi d'impresa, sia contabili che extracontabili, delle Micro, Piccole e Medie imprese. E' multi-azienda e funziona per l'analisi di tutte le situazioni contabili senza limiti di annualità gestibili potendo indicare liberamente le date di chiusura e delle situazioni contabili.

Clicca qui per approfondire

Un esempio praticoLa "Elettrodistribuzione Srl" fattura 5 milioni di euro. Il suo attivo circolante medio è di



2,5 milioni (composto in gran parte da crediti verso clienti che pagano a 120 giorni e magazzino).

L'indice  $\tilde{A}$ :  $5.000.000 / 2.500.000 = 2$ .

Ogni euro di attivo circolante genera 2 euro di vendite.

Un concorrente, la "Speedy Elettro Srl", fattura gli stessi 5 milioni ma ha un attivo circolante di solo 1 milione (perché incassa a 30 giorni e lavora su ordinazione). Il suo indice  $\tilde{A}$  5.

La Speedy Elettro  $\tilde{A}$  molto più efficiente: ha bisogno di meno capitali per fare lo stesso business e, in caso di crisi,  $\tilde{A}$  molto più agile e meno esposta al rischio di insolvenza dei clienti.

Conclusione e azioni chiave L'efficienza operativa  $\tilde{A}$  la migliore forma di finanziamento:

analizza le componenti del tuo attivo circolante:  $\tilde{A}$  colpa dei crediti o del magazzino se l'indice  $\tilde{A}$  basso?

rivedi le condizioni di pagamento concesse ai clienti: sei troppo generoso rispetto al mercato?

poni l'obiettivo di aumentare questo indice del 10% l'anno prossimo lavorando sulla velocità di incasso.

Leggi anche i precedenti articoli della rubrica:- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione dello stato patrimoniale: una mappa per la solidità della PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione del Conto Economico per svelare e comprendere la redditività 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): perché  $\tilde{A}$  l'indicatore più amato da soci e imprenditori- I numeri chiave per guidare la PMI - EBITDA e EBITDA margin: come valutare la pura redditività operativa della tua PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - ROS (return on sales): misurare l'efficienza delle vendite e la redditività 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 - Il 'ciclo di cassa': la mappa per comprendere e ridurre il fabbisogno finanziario- I numeri chiave per guidare la PMI - Rapporto di indebitamento (debt-to-equity): misurare l'equilibrio tra capitale proprio e debiti- I numeri chiave per guidare la PMI - Posizione finanziaria netta (PFN): il cruscotto per monitorare la sostenibilità del debito aziendale- I numeri chiave per guidare la PMI - Rapporto PFN/EBITDA: la bussola delle banche per misurare la sostenibilità del tuo debito- I numeri chiave per guidare la PMI - Grado di copertura delle immobilizzazioni: come garantire solidità ai tuoi investimenti a lungo termine- I numeri chiave per guidare la PMI - Patrimonio netto tangibile: scopri il valore reale e prudenziale della tua azienda al netto degli intangibili- I numeri chiave per guidare la PMI - Leva finanziaria: come usare il debito per accelerare la crescita senza perdere il controllo- I numeri chiave per guidare la PMI - Indice di rotazione del magazzino: trasforma le scorte da costo a motore di liquidità - I numeri chiave per guidare la PMI - Giorni medi di giacenza del magazzino: ottimizzare le scorte per liberare capitale