

7 indicatori per monitorare lo stato di salute dell'azienda

scritto da Patrizia Camilletti



Le aziende sane sono le uniche a poter accedere a fonti di finanziamento alternative al debito bancario per finanziare progetti di sviluppo per la crescita ed il posizionamento sui mercati internazionali. Ma come può un imprenditore misurare lo stato di salute della propria azienda?

Monitorare lo stato di salute dell'azienda è fondamentale per l'imprenditore

Perché un imprenditore che non conosce lo stato di salute della propria impresa prima o poi si troverà in difficoltà.

Capire le performances aziendali è uno dei compiti fondamentali dell'imprenditore, che non può essere sottovalutato.

L'imprenditore deve costantemente monitorare lo stato di salute della propria azienda e valutare ogni decisione nell'ottica di:

- Raggiungere **buone marginalità** anche rispetto alla media di settore (EBITDA margin).
- **Ottimizzare la gestione del circolante** riducendo i tempi del ciclo (Ciclo del circolante).
- Mantenere un **buon equilibrio tra mezzi propri e mezzi di terzi** (Rapporto di indebitamento).

- Riuscire a **rimborsare i debiti finanziari con i flussi di cassa** generati dall'attività operativa (DSCR).
- Mantenere un equilibrio finanziario tramite un **adeguato valore dell'indicatore PFN/EBITDA**: si tratta del rapporto tra il debito netto (posizione finanziaria netta) e EBITDA, particolarmente rilevante per valutare la sostenibilità del debito in quanto dà la conoscenza di quante volte l'impresa deve generare un margine operativo lordo sufficiente per estinguere l'indebitamento aziendale.
- **Tenere conto del Moltiplicatore dei costi fissi** che dà la misura di quanto fatturato è necessario generare per coprire i costi fissi che l'azienda non ha la possibilità di ridurre.
- **Rendere più elevato possibile l'indicatore CFO/RICAVI** che indica la capacità di convertire vendite in liquidità.

Le dimensioni da analizzare: 7 alert per l'imprenditore

Per avere un primo quadro sullo stato di salute della propria azienda non è necessario calcolare milioni di indici, basta analizzare 7 indicatori fondamentali. Se monitorati costantemente questi indicatori possono costituire dei veri e propri **alert per l'imprenditore**, che dovrà poi procedere con un'analisi più approfondita per individuarne le cause:

1. Redditività

Il più noto indicatore di redditività è l'EBITDA margin. L'EBITDA margin misura la redditività lorda delle vendite, cioè la percentuale di fatturato che residua dopo che sono stati sottratti dai ricavi i costi monetari della gestione corrente: consumi, il costo del lavoro e i servizi. Questo indicatore è molto utile sia nei confronti intertemporali per capire se la gestione è migliorata o meno nel tempo che nei confronti tra aziende dello stesso settore e trarne considerazioni interessanti.

2. Efficienza (Liquidità)

Non basta fatturare e conseguire marginalità, ma è necessario trasformare tali marginalità in liquidità.

In situazione di forte espansione dei mercati in cui l'accesso al credito non costituiva una problematica insormontabile, la crescita del fatturato e il mantenimento delle marginalità erano gli unici elementi importanti per misurare le performance di un'azienda.

Oggi invece, che ci troviamo in un periodo di stagnazione dei mercati, e in alcuni casi addirittura di recessione, una oculata gestione finanziaria è fondamentale per preservare lo stato di salute dell'azienda. Le marginalità devono essere trasformate in liquidità, e ciò deve essere fatto attraverso l'ottimizzazione della gestione del capitale circolante (CCN).

L'indicatore di riferimento in questo caso è il ciclo del capitale circolante dato dalla somma dei tempi medi di incasso dei crediti (TMI) e tempi medi di giacenza di magazzino delle scorte (TMGM) meno i tempi medi di pagamento dei fornitori (TMP).

Aziende efficienti sono quelle con ciclo del circolante ridotto, in quanto tempi lunghi di incasso e di giacenza in magazzino e tempi brevi di pagamento dei fornitori stanno a significare un assorbimento di liquidità e di conseguenza creazione di fabbisogno finanziario.

3. Solidità

Il fabbisogno finanziario dell'azienda generato dall'attività corrente e dagli investimenti viene coperto da fonti di finanziamento interne ed esterne la cui composizione incide sullo stato di salute dell'azienda, soprattutto nei periodi di instabilità.

L'indicatore che misura il livello di solidità dell'azienda è il rapporto tra capitale di terzi (D) e capitale proprio (E).

Più elevata è l'incidenza dei debiti finanziari rispetto al capitale proprio più elevato è il livello di rischio dell'azienda in quanto un eccessivo indebitamento rende l'impresa vulnerabile in caso di crisi economica fino ad arrivare in casi estremi al fallimento.

Alla domanda "qual è il rapporto di indebitamento ottimale per l'azienda?" in realtà non esiste una risposta esatta, perché dipende da molteplici fattori tra i quali il settore, il tipo di attività, le strategie aziendali, i tassi d'interesse.

In linea generale valori inferiori a 3 sono sinonimi di azienda sana, occorrerebbe però poi fare ulteriori indagini circa il costo del debito, il cash flow della gestione corrente, la redditività operativa creata dalla gestione (EBITDA). Aziende in grado di produrre cash flow elevati e margini operativi interessanti possono attenersi anche a livelli di indebitamento più elevati perché hanno comunque la capacità di generare reddito per coprire gli interessi e rimborsare il debito.

4. Solvibilità

Ultimo elemento fondamentale per monitorare lo stato di salute dell'azienda è il grado di solvibilità, cioè la sua capacità di coprire i debiti finanziari attraverso i flussi di cassa generati dalla propria attività operativa.

Un'elevata capacità dell'impresa di generare flussi di cassa dalla propria attività operativa segnala un'elevata capacità di sostenere importanti livelli di indebitamento (scenario virtuoso). Al contrario flussi di cassa correnti molto ridotti sono sintomo che l'azienda sarà costretta a finanziare i propri investimenti con continue iniezioni di risorse (sia capitale proprio, che capitale di terzi.) e, in caso di ricorso a debiti finanziari, gli interessi inciderebbero in maniera molto negativa sia sul conto economico, sia sui flussi di cassa della gestione finanziaria.

Un indicatore utile per valutare la sostenibilità del debito è il Debt Service Coverage Ratio (DSCR) dato dal rapporto tra flussi di cassa della gestione corrente e la somma degli oneri finanziari e la quota capitale del debito da rimborsare.

5. PFN/EBITDA

Il PFN/EBITDA è un indicatore che mette in relazione il debito netto (posizione finanziaria netta) con l'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization), ovvero l'utile prima degli interessi, delle tasse e degli ammortamenti. Questo indicatore è particolarmente rilevante perché fornisce un'idea chiara di quante volte l'impresa deve generare un margine operativo lordo sufficiente per estinguere il proprio indebitamento aziendale. In altre parole, il PFN/EBITDA ti dice quanto tempo ci vorrebbe all'azienda per ripagare il suo debito utilizzando l'utile operativo. Un PFN/EBITDA basso indica una maggiore sostenibilità del debito, mentre un valore elevato può essere un campanello d'allarme, suggerendo che l'impresa potrebbe avere difficoltà a coprire il proprio debito con l'attuale

reddito operativo.

6. MOLTIPLICATORE CF

Misura quanto fatturato è necessario generare per coprire i costi fissi dell'azienda. I costi fissi comprendono le spese che l'azienda deve sostenere indipendentemente dal volume di vendite, come l'affitto, gli stipendi di coprire i suoi costi fissi e ottenere un margine di profitto. Un MOLTIPLICATORE CF basso indica che l'azienda può coprire facilmente i costi fissi con il fatturato corrente, mentre un valore elevato potrebbe significare che l'azienda sta lottando per generare abbastanza entrate per coprire i costi operativi.

7.CFO/RICAVI

È l'indicatore della capacità dell'azienda di convertire le vendite in liquidità. Rappresenta il rapporto tra il flusso di cassa operativo (Cash Flow from Operations) e i ricavi totali. Un CFO/RICAVI sano suggerisce che l'azienda è in grado di generare abbastanza liquidità da coprire le spese operative e investire per la crescita. Un CFO/RICAVI elevato è un segno positivo, poiché indica che l'azienda sta efficientemente trasformando le vendite in denaro liquido. D'altra parte, un valore basso può indicare che l'azienda sta affrontando sfide nella gestione della liquidità.

Monitorare questi indicatori finanziari è cruciale per ogni imprenditore che desidera garantire la stabilità finanziaria e il successo a lungo termine dell'impresa. Tenere costantemente sotto controllo questi indicatori è la chiave per prendere decisioni finanziarie più consapevoli per migliorare e garantire la crescita sana dell'azienda.