

# I 7 indicatori del bilancio aziendale che le banche valutano con più attenzione

scritto da Stefano Antonelli



**L'obiettivo** di ogni **azienda** è quello di **creare valore**.

Questo è anche quello che le banche si aspettano dalla tua azienda.

Tenere sotto controllo alcuni indicatori può fare la differenza tra **ricevere o no un nuovo finanziamento**, quindi devi conoscerli molto bene per poter migliorare il tuo rating ma anche, e soprattutto, per migliorare la gestione della tua azienda.

## **Gli indicatori di bilancio**

L'imprenditore, per poter raggiungere i suoi obiettivi, deve avere in mano degli strumenti che lo aiutino nelle scelte; uno di questi è **l'analisi di bilancio** che permette di avere informazioni riguardo l'equilibrio reddituale, patrimoniale e finanziario.

Il bilancio è infatti il documento che raccoglie le informazioni sull'assetto e sull'andamento delle performance aziendali e quindi essere in grado di interpretarlo correttamente è indispensabile sia per i soggetti **interni** all'azienda che per quelli **esterni**.

Per i **soggetti interni**, il proprio bilancio, è un utilissimo strumento di controllo della

gestione, fondamentale per capire l'impatto delle scelte strategiche ed inoltre, mettendolo a confronto con quello di altre aziende, si può capire in che posizione ci si trova rispetto alla concorrenza.

Per i **soggetti esterni** invece è un valido aiuto per capire con chi si ha a che fare, i rischi che si corrono intraprendendo quel rapporto; in particolare le banche che si chiedono se sia opportuno o meno concedere credito: le loro scelte sono fatte guardando quanto emerge dai bilanci.

### **Attento: il bilancio della tua azienda è uno strumento di gestione e di comunicazione**

Le banche sono un interlocutore molto importante per le aziende, quindi conoscere quali sono i loro criteri di valutazione può essere un'arma in più per l'imprenditore per far crescere la sua azienda.

## **I 7 indicatori che le banche osservano maggiormente:**

### **#1 DEBT/EQUITY**

Questo rapporto indica il grado di equilibrio tra mezzi di terzi e mezzi propri ed è molto utilizzato per monitorare il rischio finanziario delle aziende. In questo caso al numeratore troviamo la PFN, quindi il totale dei debiti finanziari al netto delle disponibilità liquide, ed al denominatore il Patrimonio Netto.

Quando il Patrimonio Netto è pari alla PFN l'indicatore assumerà il valore di 1, mentre se si avrà una PFN doppia rispetto al Patrimonio Netto (es. debiti finanziari per 2.000.000€ e patrimonio per 1.000.000€) assumerà il valore di 2.

Non esiste una regola di quanto sia "troppo debito", ma possiamo dire che questo indicatore va sempre tenuto sotto controllo per evitare di schiacciare l'azienda sotto una mole insostenibile di debiti che oltretutto fanno lievitare gli oneri bancari, cioè un costo fisso.

### **#2 DEBT/EBITDA**

Questo indice è direttamente collegato al precedente, infatti esprime la capacità dell'azienda di coprire i debiti mediante il reddito derivante dalla gestione caratteristica. Il rapporto mostra, a grandi linee, entro quanto tempo l'azienda potrà ripagare il debito. Un rapporto pari a 6, ad esempio, indica che saranno necessari 6 anni per ripagare i debiti finanziari esistenti (attenzione: non comprende gli interessi) e quindi, in generale maggiore è il rapporto, minore è la capacità dell'impresa di ripagare i debiti verso gli istituti di credito.

### **#3 DEBT SERVICE COVERAGE RATIO**

Questo indice mostra la capacità dell'impresa di far fronte alle uscite di cassa dovute al rimborso di debiti (quota capitale + interessi) nell'anno. Se è pari a 1 significa che tutto il flusso di cassa operativo è utilizzato per ripagare i debiti contratti e se è inferiore a 1 significa che l'azienda non sarà in grado di far fronte alle uscite finanziarie con il flusso di cassa

generato dalla sua gestione operativa.

#### #4 EBITDA MARGIN

La redditività operativa è un indicatore fondamentale per comprendere l'efficacia della gestione operativa dell'impresa. Questo viene calcolato come rapporto tra l'EBITDA ed il fatturato. Ad esempio se l'EBITDA è pari a 100.000€ e il fatturato è di 2.000.000€, l'EBITDA margin sarà del 5%.

Come spesso accade quando si parla di indici è difficile trovare un valore di riferimento adatto a tutte le aziende, perché molto dipende dal settore e dal mercato in cui si trovano e dalle strategie che adottano, ma in generale possiamo dire che l'EBITDA margin dovrebbe essere almeno pari a 10%. Inoltre si deve sempre puntare al miglioramento, infatti avere un EBITDA margin in crescita negli anni è sicuramente un fattore positivo per chi sta osservando e valutando l'azienda.

#### #5 ROI

Questo indicatore è calcolato come il rapporto fra l'EBIT ed il capitale investito netto ed in sostanza mostra a quanto ammonta la redditività operativa degli investimenti aziendali.

Viene utilizzato dalle banche per capire se l'investimento nell'impresa sia conveniente; una volta calcolato il ROI dell'azienda, che rappresenta il rendimento che si aspettano in termini percentuali, viene messo a paragone con altri possibili investimenti che hanno un livello di rischio simile e naturalmente se quello della nostra azienda è più basso non è un segnale positivo.

#### #6 CASH TO CASH CYCLE

Il cash to cash cycle è una metrica che esprime il tempo (misurato in giorni) necessario ad un'azienda per convertire i suoi investimenti in scorte e altre risorse in flussi di cassa dalle vendite.

Per calcolarlo si devono calcolare i tempi delle tre diverse fasi che lo compongono:

- **DSI**
- **DSO**
- **DPO**

**DSI** sta per Days Sales of Inventories, cioè la **durata del magazzino** misura quanti giorni le rimanenze restano in magazzino prima di essere utilizzate nel processo produttivo o essere vendute.

Valori di scorte particolarmente elevati inducono preoccupazione in quanto si potrebbe sospettare sull'effettiva consistenza del magazzino.

$$\frac{\text{Scorte Prodotti finiti}}{\text{Costo del Venduto}/365}$$

Per i prodotti finiti i tempi si calcolano come:

## Scorte Materie Prime

Per le materie prime invece:  $\frac{\text{Acquisti}}{365}$

**DSO** sta per Day Sales outstanding, cioè **la durata dei crediti verso clienti** misura i giorni che intercorrono in media tra l'emissione della fattura e l'incasso della stessa e misura la qualità del credito che l'impresa concede. Ottimizzare gli incassi e gestire i crediti incagliati è fondamentale per evitare peggioramenti del rating da "scarsa rotazione del credito commerciale".

### Crediti v/clienti

Si calcola come:  $\frac{(\text{Fatturato} + \text{Iva})}{365}$

**DPO** sta per Day Payables outstanding cioè **la durata dei debiti verso fornitori** misura i giorni che intercorrono in media tra l'acquisto dei beni ed il pagamento del debito. Con questo si valuta la regolarità dell'impresa nell'onorare i propri impegni commerciali.

### Debiti v/fornitori

Si calcola come:  $\frac{(\text{Acquisti} + \text{Iva})}{365}$

A questo punto per calcolare il Cash to Cash Cycle basterà effettuare questo semplice calcolo: **DSI + DSO - DPO**.

## **#7 Regolarità, pagamenti, tributari**

La regolarità fiscale è un segnale importante di salute finanziaria; i debiti tributari sono i primi debiti che non vengono ripagati quindi le banche hanno quindi imparato ad osservare i segnali dovuti al mancato versamento delle imposte. Infatti le banche sanno che quando l'azienda sta ritardando i pagamenti delle imposte ha attivato la prima fonte di finanziamento di emergenza.

È possibile sfruttare un momento tanto destabilizzante per reinventarsi e trovare la via giusta per ricominciare, rinascere e crescere senza perdere la propria identità, ma questo è possibile soltanto affidandosi ad un team di esperti che possano analizzare la situazione e sviluppare una strategia su misura per azzerare le dissipazioni di tempo, energie e risorse oltre che per evitare errori che potrebbero essere fatali.