

Benchmark

Confronta le prestazioni di bilancio delle aziende



Powered by

Indice

Premesse dell'analisi

CRESCITA

Quali aziende hanno generato la migliore crescita nel periodo?

Quantità della Crescita

Qualità della Crescita

REDDITIVITA'

Quali sono le aziende più redditizie?

La marginalità operativa netta

La profittabilità

Il rendimento del Capitale Investito

Il rendimento dei Mezzi Propri

Analisi dei driver della redditività degli azionisti

Approfondimento sulla redditività: il Conto Economico riclassificato

SOLIDITA'

Quali sono le aziende più solide finanziariamente?

Capitalizzazione

Peso del debito finanziario netto

Peso dell'indebitamento complessivo a breve termine

Conclusioni

Allegati

Stato Patrimoniale sintetico in migliaia di Euro

Conto Economico sintetico in migliaia di Euro

Glossario degli Indicatori adoperati

Premesse dell'analisi

L'analisi che segue riguarda le seguenti imprese:

Azienda	Anno	Fatturato
SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	2022	140.656
RASPINI S.P.A.	2022	100.061
LEVONI S.P.A.	2022	137.242
FERRARINI S.P.A.	2022	135.081
F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S .P.A.	2022	106.496
CESARE FIORUCCI S.P.A.	2022	142.863

Tabella 1

* dati in migliaia di euro

Lo studio si fonda sull'esame dei bilanci non consolidati riferiti agli ultimi cinque anni e viene prodotto in forma di risposta ad una serie di domande, con evidenza dei dati dell'ultimo periodo disponibile:

1. Quali aziende hanno generato la migliore crescita nel periodo, sotto il profilo quantitativo e qualitativo?
2. Quali sono le aziende più redditizie?
3. Chi fa ruotare maggiormente il Magazzino?
4. Chi incassa più velocemente dalla clientela?
5. Chi paga più velocemente i fornitori?
6. Quali sono le aziende più solide finanziariamente?

Quali aziende hanno generato la migliore crescita nel periodo?

Quantità della crescita

Evoluzione del Fatturato	2018	2019	2020	2021	2022	Trend 2022	Trend Fatturato a 3 Anni	Trend Fatturato a 5 Anni	Trend EBITDA a 5 Anni
SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	82.185	95.729	98.072	115.099	140.656	22.20%	46.93%	98.24%	33.56%
RASPINI S.P.A.	87.130	100.677	106.000	97.987	100.061	2.12%	-0.61%	17.07%	-7.34%
LEVONI S.P.A.	110.785	113.724	121.869	132.109	137.242	3.89%	20.68%	28.07%	21.25%
FERRARINI S.P.A.	147.083	123.616	114.863	123.397	135.081	9.47%	9.27%	-25.95%	-121.12%
F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S. P.A.	99.165	100.883	93.341	98.664	106.496	7.94%	5.56%	5.70%	91.47%
CESARE FIORUCCI S.P.A.	159.899	150.412	136.456	142.760	142.863	0.07%	-5.02%	-17.97%	113.37%

Tabella 2

* dati in migliaia di euro

L'esame quantitativo della crescita ha a che fare con la dinamica delle vendite, ed in particolare con il confronto dei tassi di crescita di breve e di medio-lungo termine.

La Tabella 2 mette in luce l'andamento del fatturato in valore assoluto ed i relativi tassi di crescita di breve medio e lungo termine.

Il Grafico 1 evidenzia l'andamento del giro d'affari e la diversa dimensione delle imprese analizzate. I dati riportati sono in migliaia di euro.

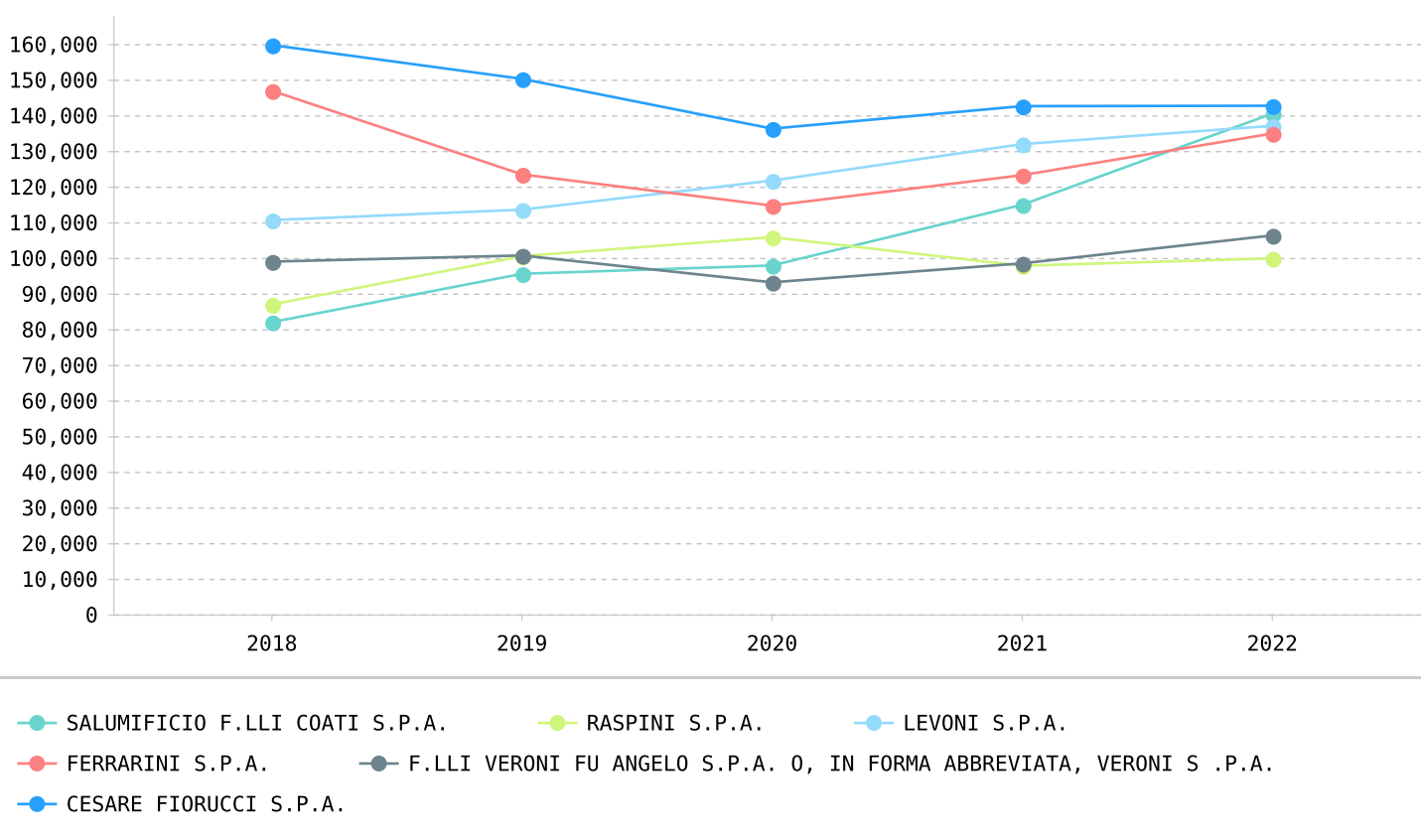
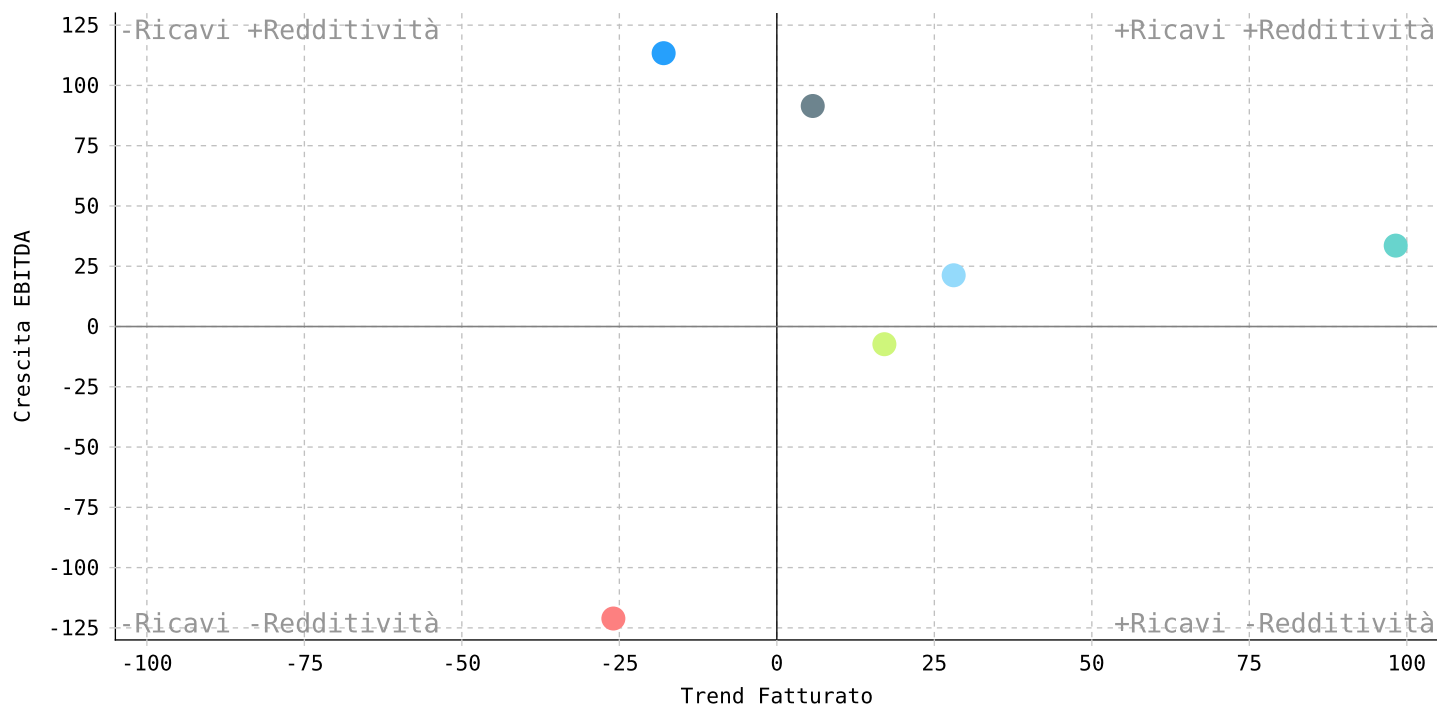


Grafico 1

Commenti

Qualità della crescita

Se incrociamo su un grafico la crescita a 5 anni del fatturato^[1] con quella della redditività (EBITDA^[2]) possiamo valutare non solo la componente quantitativa della crescita ma anche comprendere se la stessa è stata qualitativamente apprezzabile.



- SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.
- RASPINI S.P.A.
- LEVONI S.P.A.
- FERRARINI S.P.A.
- F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. 0, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI
- CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 2

Il grafico 2 è costruito ponendo l'intersezione dei due assi su valori neutrali (crescita = 0%), in modo da posizionare le diverse aziende in quattro quadranti a seconda che la performance di crescita del fatturato e della redditività sia stata positiva o negativa.

Ad esempio, nel quadrante in alto a destra troviamo le aziende che nel periodo considerato hanno registrato sia crescita delle vendite che della redditività (crescita di qualità). Al contrario, nel quadrante in basso a sinistra troviamo tutte le aziende che nel periodo considerato hanno registrato tassi negativi di crescita sia di vendite che di redditività (crescita di scarsa qualità).

Negli altri due quadranti troviamo aziende che hanno ottenuto risultati di media qualità (crescita del reddito in condizioni di riduzione dei ricavi, oppure crescita delle vendite a scapito della redditività).

[1] Il tasso di crescita rappresenta la crescita percentuale di una grandezza in un lasso di tempo. Dato per esempio il fatturato A di un'azienda all'anno x e il fatturato B nell'anno y, il tasso di crescita dei ricavi indica la crescita percentuale dei ricavi da A a B.

[2] EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): rappresenta l'utile prima degli interessi, delle imposte, del deprezzamento e degli ammortamenti, costituendo la principale misura di redditività operativa aziendale. Si calcola sottraendo ai Ricavi Operativi i costi delle materie prime, delle spese per servizi, del personale, degli affitti e noleggi e degli altri costi di natura operativa.

Commenti

Quali sono le aziende più redditizie?

Il concetto di redditività sarà declinato secondo quattro modalità di analisi: la prima ha a che fare con la differenza fra la redditività in valore assoluto e quella in termini relativi (percentuale sui capitali investiti), la seconda ha a che fare con l'ottica di osservazione, ossia a livello di intera azienda o dei proprietari della stessa.

1) La **marginalità operativa netta**: ovvero la ricchezza che l'impresa ha saputo generare dalle attività operative, che rappresenta una misura della capacità di "saper fare il proprio mestiere". L'analisi viene effettuata rapportando il margine operativo netto dell'azienda al relativo fatturato (cosiddetto EBIT margin), consentendo in questo modo un confronto fra le differenti realtà esaminate. Prenderemo come parametro di riferimento il Risultato Operativo Netto (EBIT), che si calcola sottraendo all'EBITDA il costo degli ammortamenti e delle svalutazioni degli asset.

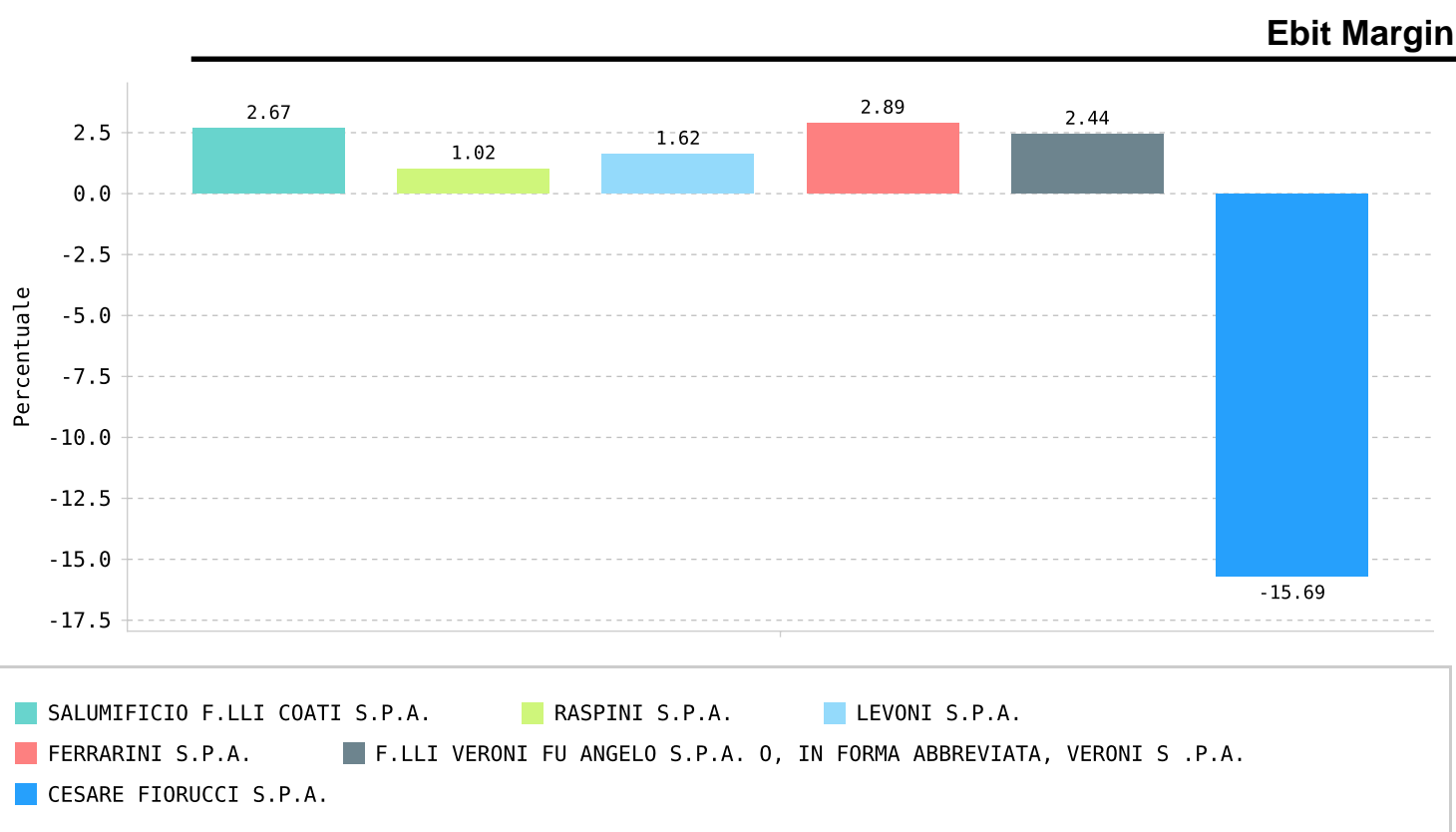
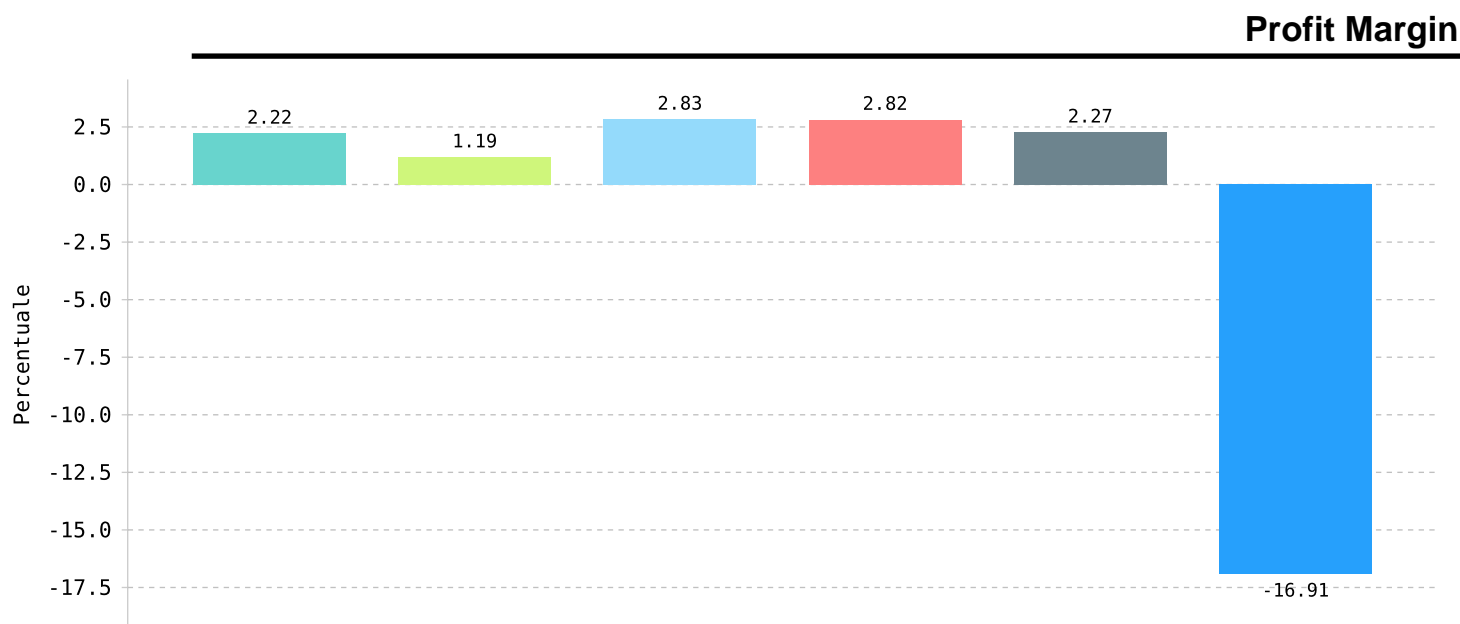


Grafico 3

Commenti

2) La **profittabilità**: ovvero la ricchezza complessiva che l'impresa ha saputo generare dall'insieme delle attività operative e delle attività extra operative (es: gestione finanziaria, gestione straordinaria, gestione fiscale). L'analisi viene effettuata rapportando il Risultato d'esercizio al relativo fatturato (cosiddetto *profit margin*), consentendo in questo modo un confronto fra le differenti realtà esaminate.

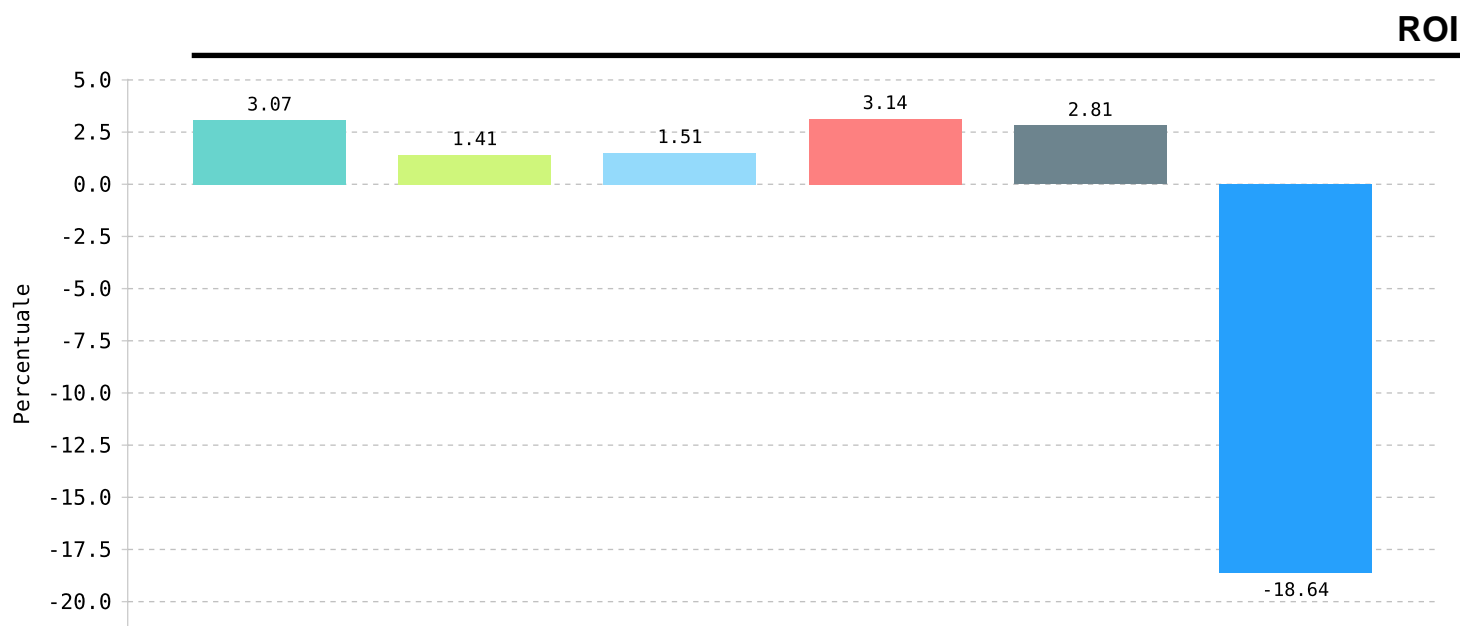


SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A. RASPINI S.P.A. LEVONI S.P.A.
FERRARINI S.P.A. F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. 0, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S.P.A.
CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 4

Commenti

3) Il **rendimento del Capitale Investito o ROI (Return On Investment)** indica la redditività della gestione caratteristica in rapporto ai capitali necessari allo sviluppo dell'attività: esprime, cioè, quanto rende il capitale investito in quell'azienda. Viene calcolato come rapporto fra il Risultato Operativo Netto (EBIT) e il Capitale Investito (totale Attivo di bilancio).



■ SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A. ■ RASPINI S.P.A. ■ LEVONI S.P.A.
■ FERRARINI S.P.A. ■ F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. 0, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S.P.A.
■ CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 5

Commenti

4) Il **rendimento dei Mezzi Propri o ROE (Return On Equity)** viene calcolato come rapporto fra la redditività della gestione complessiva (l'utile o la perdita di esercizio) e il capitale apportato/reinvestito nel tempo dai soci dell'azienda: esprime, cioè, quanto rende l'azienda per i propri soci/azionisti.

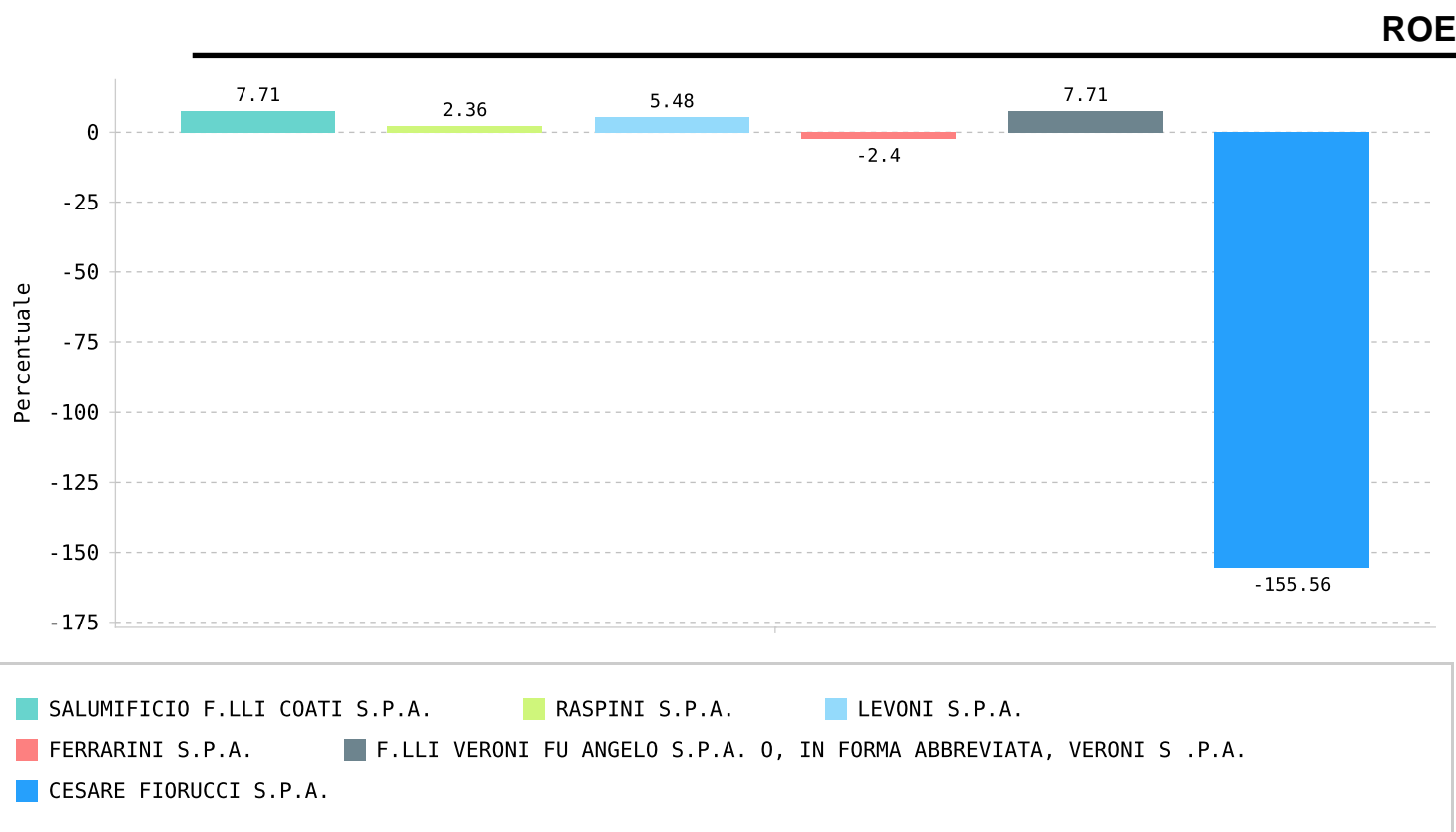


Grafico 6

Commenti

Analisi dei driver della redditività degli azionisti

La redditività dei mezzi propri dipende fondamentalmente da tre fattori: la profittabilità aziendale (profit margin = Risultato dell'esercizio / Fatturato), il fabbisogno di capitale investito (la Rotazione del Capitale = Fatturato/Totale Attivo) e l'utilizzo più o meno intelligente della leva finanziaria (Totale Attivo/Patrimonio Netto). Se l'azienda è profittevole l'uso della leva finanziaria amplificherà la redditività per i soci e viceversa.

Dati 2022	Profit Margin x	Rotazione Attivo x	Leva Finanziaria	ROE
SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	2.22%	1,13	3,02	7.71%
RASPINI S.P.A.	1.19%	1,39	1,44	2.36%
LEVONI S.P.A.	2.83%	0,88	2,09	5.48%
FERRARINI S.P.A.	2.82%	1,08	-0,78	-2.40%
F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S .P.A.	2.27%	1,15	2,94	7.71%
CESARE FIORUCCI S.P.A.	-16.91%	1,18	7,74	-155.56%
Mediana	2.25%	1,14	2,51	3.92%

Tabella 3

Commenti

Approfondimento sulla redditività: il Conto Economico riclassificato

Abbiamo visto nelle pagine precedenti differenti valori di marginalità (EBIT margin) e profittabilità (Profit margin). Vediamo di seguito quali sono i fattori alla base di queste differenze, osservando l'incidenza percentuale dei costi di gestione.

Formazione Margini e Profitto 2022 dati in % del fatturato	SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	RASPINI S.P.A.	LEVONI S.P.A.	FERRARINI S.P.A.	F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI	CESARE FIORUCCI S.P.A.
Fatturato	98.19%	100.96%	95.07%	99.14%	100.02%	99.30%
Fatturato +/- Rimanenze Prodotti	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Consumo di Materie Prime	71.53%	60.03%	56.78%	60.14%	54.87%	63.39%
Margine Commerciale/Industriale Puro	28.47%	39.97%	43.22%	39.86%	45.13%	36.61%
Altri ricavi	1.18%	1.71%	3.64%	2.70%	1.43%	3.51%
Margine Commerciale/Industriale Allargato	29.65%	41.68%	46.86%	42.56%	46.56%	40.12%
Spese per Servizi	13.43%	19.51%	23.51%	24.27%	30.82%	35.34%
Costo del lavoro	7.83%	16.50%	16.94%	11.70%	9.07%	15.81%
+/- Altri Costi e Ricavi Operativi	0.13%	1.00%	0.62%	0.45%	0.47%	1.51%
EBITDAR	8.27%	4.67%	5.79%	6.14%	6.20%	-12.55%
Spese per affitti e noleggi	1.05%	0.44%	0.15%	1.08%	1.67%	1.45%
EBITDA margin	7.21%	4.23%	5.65%	5.06%	4.52%	-14.00%
Ammortamenti e Svalutazioni	4.55%	3.21%	4.02%	2.17%	2.08%	1.69%
EBIT margin	2.67%	1.02%	1.62%	2.89%	2.44%	-15.69%
Gestione finanziaria (interessi e rettifiche)	-0.32%	0.17%	1.26%	0.02%	0.30%	-0.95%
Gestione straordinaria	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Imposte	0.13%	0.00%	0.06%	0.08%	0.47%	0.27%
Profit margin	2.22%	1.19%	2.83%	2.82%	2.27%	-16.91%

Tabella 4

Commenti sulla diversa incidenza percentuale dei costi di gestione

Composizione del capitale investito e delle fonti di finanziamento

Di seguito lo Stato Patrimoniale sintetico in percentuale, utile a raffrontare la diversa composizione del capitale investito e delle diverse modalità di copertura dello stesso.

Formazione Margini e Profitto 2022 dati in % del fatturato	SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	RASPINI S.P.A.	LEVONI S.P.A.	FERRARINI S.P.A.	F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI	CESARE FIORUCCI S.P.A.
Crediti vs Soci	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Immobilizzi immateriali	11.92%	0.50%	0.97%	5.13%	0.79%	0.07%
Immobilizzi materiali	30.57%	19.46%	18.99%	26.57%	15.48%	30.60%
Immobilizzi finanziari	4.77%	12.58%	16.54%	12.10%	27.33%	8.42%
Totale Attivo Immobilizzato	47.26%	32.54%	36.49%	43.81%	43.59%	39.09%
Rimanenze	12.23%	11.63%	29.10%	12.60%	20.43%	21.71%
Crediti	35.84%	27.56%	26.90%	37.54%	29.39%	17.49%
Attività Finanziarie correnti	0.00%	4.21%	0.29%	0.00%	0.31%	20.22%
Disponibilità Liquide	4.15%	23.79%	6.87%	5.18%	6.09%	1.34%
Totale Attivo Corrente	52.22%	67.20%	63.16%	55.32%	56.22%	60.76%
Ratei e Risconti Attivi	0.52%	0.26%	0.35%	0.87%	0.18%	0.15%
Totale Attivo	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Patrimonio Netto	33.10%	69.65%	47.92%	-128.02%	34.00%	12.92%
Fondo TFR e Fondi Rischi	5.26%	4.05%	5.09%	37.26%	3.98%	11.96%
Debiti	58.82%	24.96%	46.53%	189.70%	60.79%	74.96%
Debiti a breve termine	45.30%	24.96%	33.08%	189.01%	36.83%	74.96%
Debiti a medio lungo termine	13.51%	0.00%	13.45%	0.69%	23.96%	0.00%
Ratei e Risconti Passivi	2.82%	1.34%	0.46%	1.06%	1.23%	0.17%
Totale Passivo	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Tabella 5

Commenti sulla diversa composizione del capitale investito e delle modalità di copertura dello stesso.

Analisi dell'efficienza nella gestione del capitale investito

Chi fa ruotare maggiormente il Magazzino?

Di seguito il grafico relativo alla giacenza media delle scorte, calcolata come segue: $(\text{Rimanenze} / \text{Fatturato} \times 360)$. Minore è il risultato, che viene espresso in "giorni", maggiore è la rotazione delle scorte.

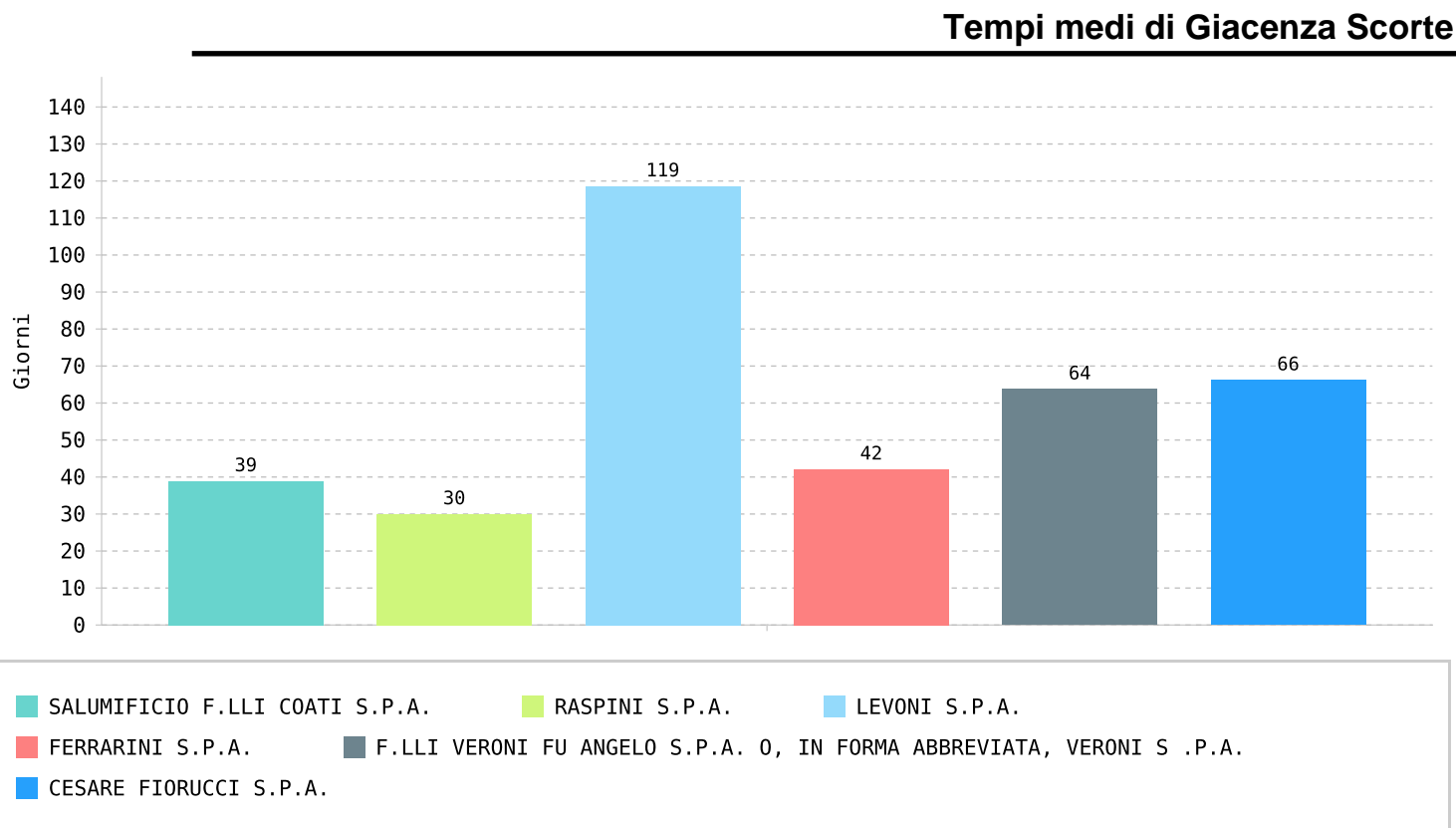


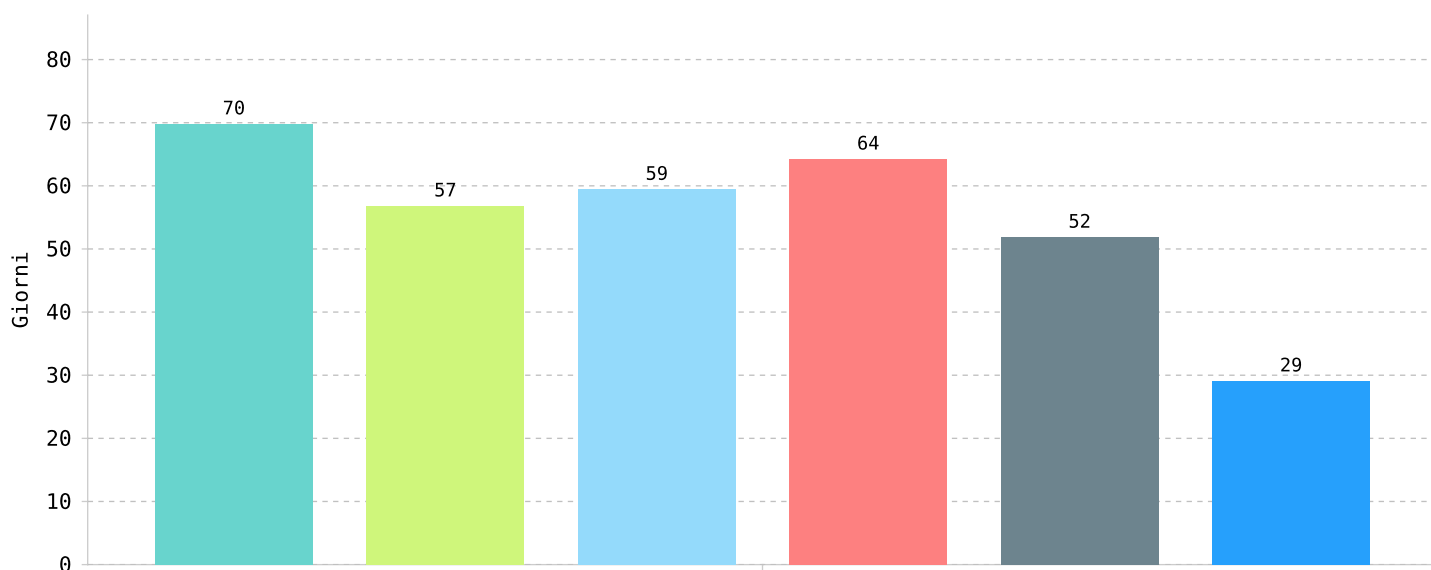
Grafico 7

Commenti

Chi incassa più velocemente dalla clientela?

Di seguito il grafico relativo ai tempi medi di incasso dalla clientela, calcolati come segue: $(\text{Crediti verso clienti} / \text{Fatturato} \times 360)$. Minore è il risultato, maggiore è la rotazione dei crediti, quindi la capacità di incasso. Il risultato viene espresso in "giorni^[3]".

Tempi medi di Incasso



■ SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A. ■ RASPINI S.P.A. ■ LEVONI S.P.A.
■ FERRARINI S.P.A. ■ F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. 0, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S.P.A.
■ CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 8

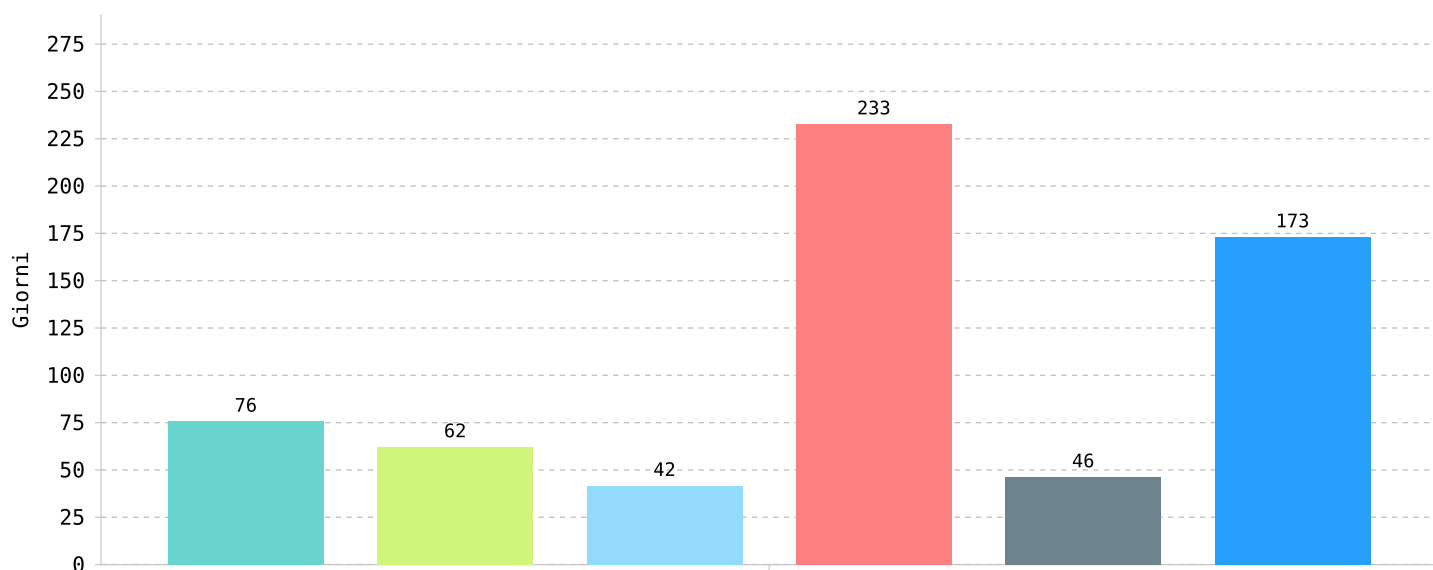
Commenti

[3] Valori molto contenuti dell'indice, relativi ad aziende che non vendono al dettaglio, potrebbero riflettere un peso rilevante delle attività infragruppo oppure l'utilizzo di operazioni di cessione dei crediti commerciali (factoring). Valori pari a 0 potrebbero riguardare aziende che hanno presentato un bilancio abbreviato, senza fornire dettagli di crediti e debiti.

Chi paga più velocemente i fornitori?

Di seguito il grafico relativo ai tempi medi di pagamento ai fornitori, calcolati come segue: $(\text{Debiti verso fornitori} / (\text{acquisti} + \text{spese per servizi} + \text{spese per godimento beni di terzi}) \times 360)$. Minore è il risultato, più velocemente l'azienda paga i propri fornitori. Il risultato viene espresso in "giorni^[4]".

Tempi medi di Pagamento



■ SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A. ■ RASPINI S.P.A. ■ LEVONI S.P.A.
■ FERRARINI S.P.A. ■ F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. 0, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S.P.A.
■ CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 9

Commenti

[4] Valori molto contenuti dell'indice potrebbero riflettere un peso rilevante delle attività infragruppo oppure l'utilizzo di operazioni di cessione dei debiti commerciali (reverse factoring). Valori pari a 0 potrebbero riguardare aziende che hanno presentato un bilancio abbreviato, senza fornire dettagli di crediti e debiti.

Quali sono le aziende più solide finanziariamente?

Di seguito alcuni grafici riferiti alla solidità delle aziende.

Capitalizzazione

La capitalizzazione rappresenta uno dei più noti indicatori di solidità aziendale. In linea di massima un'azienda è ben capitalizzata se l'indicatore raggiunge almeno il 30% (in una struttura finanziaria equilibrata, gli azionisti chiedono al sistema bancario di investire nell'azienda non più di quanto hanno investito loro stessi), anche se occorre valutare l'adeguatezza di tale valore in relazione al fabbisogno di investimenti e allo stadio del ciclo di vita aziendale (start up, azienda matura ecc...).

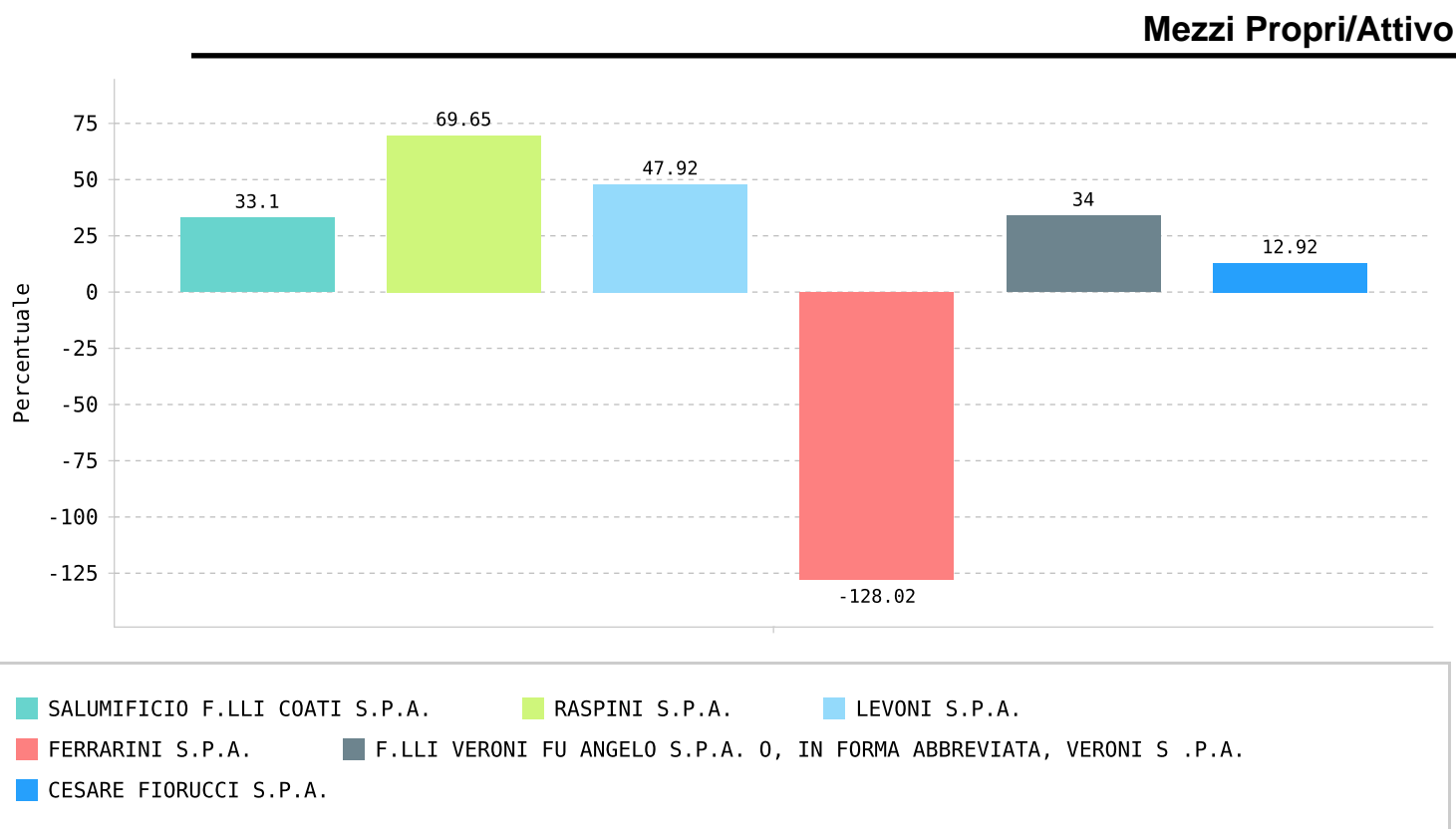


Grafico 10

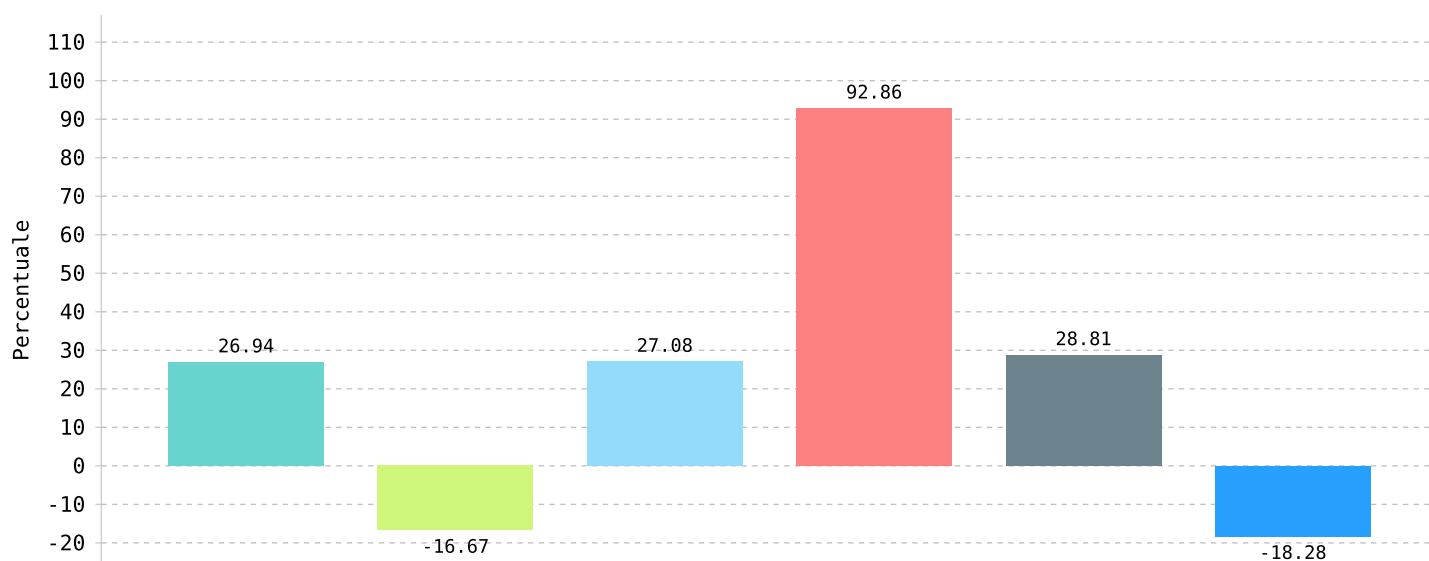
Commenti

Peso del debito finanziario netto

Il debito finanziario netto è la somma algebrica di passività onerose meno cassa e attività liquide assimilabili alla cassa (cioè trasformabili in cassa a vista o a brevissimo termine. Il rapporto fra il debito finanziario netto e i ricavi (fatturato) rappresenta uno dei principali indicatori della sostenibilità del debito oneroso^[5].

Se un'azienda ha un debito finanziario tra il 30% ed il 50% dei ricavi potrebbe essere in condizione di tensione finanziaria, mentre se ha un debito superiore al 50% dei ricavi è altamente a rischio di insolvenza (se ha un debito pari al fatturato, cioè 100%, è spesso in condizioni di dissesto irreversibile). Tuttavia, un'azienda che ha un debito finanziario pari al 15% del fatturato non è più solvibile di una che ha un debito finanziario pari al 20% del fatturato: sono

Debiti finanziari Netti/Ricavi



■ SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A. ■ RASPINI S.P.A. ■ LEVONI S.P.A.
■ FERRARINI S.P.A. ■ F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S.P.A.
■ CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 11

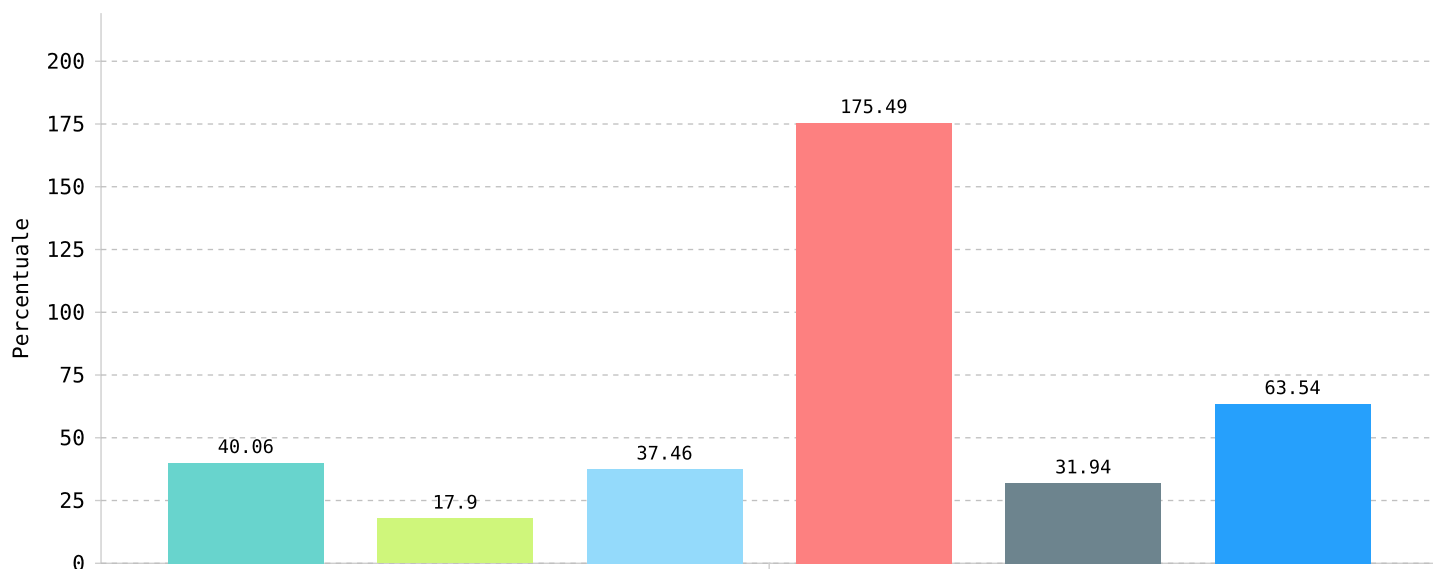
Commenti

[5] Valori pari a 0 potrebbero derivare dalla mancata evidenza dell'azienda, nel bilancio, del valore dei debiti finanziari. Questo accade soprattutto con le realtà più piccole, che presentano bilanci abbreviati senza dettagli di debiti e crediti.

Peso dell'indebitamento complessivo a breve termine

Il peso dei debiti a breve termine sulle vendite rappresenta una interessante misura di valutazione della sostenibilità dell'indebitamento. Il debito a breve termine è ritenuto molto sostenibile quando non supera il 20% del fatturato, sostenibile fra il 21% e il 50%, meno sostenibile fra il 51 e il 75%, poco sostenibile oltre il 75%.

Debiti a Breve/Ricavi



SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A. RASPINI S.P.A. LEVONI S.P.A.
FERRARINI S.P.A. F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. 0, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI S.P.A.
CESARE FIORUCCI S.P.A.

Grafico 12

Commenti

Conclusioni

Stato Patrimoniale sintetico in migliaia di Euro

Formazione Margini e Profitto 2022	SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	RASPINI S.P.A.	LEVONI S.P.A.	FERRARINI S.P.A.	F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI	CESARE FIORUCCI S.P.A.
Crediti vs Soci	0	0	0	0	0	0
Immobilizzi immateriali	14.828	356	1.508	6.437	726	90
Immobilizzi materiali	38.030	13.961	29.504	33.325	14.295	37.052
Immobilizzi finanziari	5.932	9.026	25.699	15.181	25.239	10.198
Totale Attivo Immobilizzato	58.791	23.343	56.712	54.942	40.260	47.340
Rimanenze	15.216	8.343	45.220	15.800	18.866	26.286
Crediti	44.576	19.772	41.804	47.085	27.148	21.173
Attività Finanziarie correnti	0	3.019	455	0	290	24.485
Disponibilità Liquide	5.161	17.066	10.676	6.499	5.623	1.627
Totale Attivo Corrente	64.954	48.201	98.156	69.385	51.928	73.572
Ratei e Risconti Attivi	645	186	540	1.093	170	181
Totale Attivo	124.389	71.730	155.408	125.420	92.357	121.092
Patrimonio Netto	41.176	49.958	74.467	-160.566	31.399	15.639
Fondo TFR e Fondi Rischi	6.542	2.905	7.909	46.725	3.676	14.478
Debiti	73.160	17.907	72.316	237.924	56.144	90.770
Debiti a breve termine	56.352	17.907	51.412	237.057	34.011	90.770
Debiti a medio lungo termine	16.808	0	20.904	867	22.133	0
Ratei e Risconti Passivi	3.510	960	717	1.335	1.138	205
Totale Passivo	124.389	71.730	155.408	125.420	92.357	121.092

Tabella 6

Conto Economico sintetico in migliaia di Euro

Formazione Margini e Profitto 2022	SALUMIFICIO F.LLI COATI S.P.A.	RASPINI S.P.A.	LEVONI S.P.A.	FERRARINI S.P.A.	F.LLI VERONI FU ANGELO S.P.A. O, IN FORMA ABBREVIATA, VERONI	CESARE FIORUCCI S.P.A.
Fatturato	140.656	100.061	137.242	135.081	106.496	142.863
Fatturato +/- Rimanenze Prodotti	143.241	99.112	144.364	136.250	106.471	143.873
Consumo di Materie Prime	102.463	59.498	81.966	81.938	58.419	91.203
Margine Commerciale/Industriale Puro	40.778	39.614	62.399	54.311	48.051	52.670
Altri ricavi	1.692	1.692	5.258	3.676	1.517	5.052
Margine Commerciale/Industriale Allargato	42.470	41.306	67.656	57.988	49.569	57.722
Spese per Servizi	19.232	19.333	33.937	33.064	32.811	50.847
Costo del lavoro	11.213	16.351	24.460	15.947	9.656	22.750
+/- Altri Costi e Ricavi Operativi	184	995	894	615	502	2.174
EBITDAR	11.841	4.627	8.365	8.362	6.600	-18.049
Spese per affitti e noleggi	1.507	432	215	1.466	1.783	2.092
EBITDA margin	10.334	4.195	8.151	6.896	4.817	-20.141
Ammortamenti e Svalutazioni	6.515	3.183	5.808	2.958	2.219	2.432
EBIT margin	3.819	1.013	2.343	3.937	2.599	-22.573
Gestione finanziaria (interessi e rettifiche)	-464	170	1.815	27	319	-1.369
Gestione straordinaria	0	0	0	0	0	0
Imposte	180	2	80	116	495	386
Profit margin	3.175	1.180	4.079	3.848	2.422	-24.328

Tabella 7

Glossario degli indicatori adoperati

Trend fatturato a 3 anni = $[(\text{Fatturato } n / \text{Fatturato } n-3) - 1] \times 100$

Misura la crescita del fatturato a tre anni

Trend fatturato a 5 anni = $[(\text{Fatturato } n / \text{Fatturato } n-5) - 1] \times 100$

Misura la crescita del fatturato a cinque anni

Crescita (cagr) Fatturato = Compounded Average Growth Rate = $[(\text{Fatturato ultimo anno } n / \text{Fatturato anno di partenza})^{(\text{numero anni dell'intervallo})-1}] \times 100$

Misura la crescita percentuale media annua del Fatturato nel lasso di tempo considerato

Crescita (cagr) EBITDA = Compounded Average Growth Rate = $[(\text{EBITDA ultimo anno } n / \text{EBITDA anno di partenza})^{(\text{numero anni dell'intervallo})-1}] \times 100$

Misura la crescita percentuale media annua dell'EBITDA nel lasso di tempo considerato

EBITDA = rappresenta l'utile prima degli interessi, delle imposte, del deprezzamento e degli ammortamenti, costituendo la principale misura di redditività operativa aziendale.

Si calcola così: Ricavi operativi – consumi di materie prime - spese per servizi - costi del personale - spese per affitti e noleggi – oneri diversi di gestione

EBIT = è la ricchezza che l'impresa ha saputo generare dalle attività operative, e rappresenta una misura della capacità di "saper fare il proprio mestiere".

Si calcola così: (EBITDA - Ammortamenti e Svalutazioni) / Ricavi Operativi

Profit = è la ricchezza complessiva che l'impresa ha saputo generare dall'insieme delle attività operative e delle attività extra operative (es: gestione finanziaria, gestione straordinaria, gestione fiscale), costituendo la più importante misura di redditività per i soci/azionisti.

Si calcola così: (EBIT +/- Gestione finanziaria +/- gestione straordinaria – imposte) / Ricavi Operativi

Analisi dei driver del ROE

La redditività dei mezzi propri (cd redditività degli azionisti) dipende fondamentalmente da tre fattori: la profittabilità aziendale (profit margin = Risultato dell'esercizio / Fatturato), il fabbisogno di capitale investito (la Rotazione del Capitale = Fatturato/Totale Attivo) e l'utilizzo più o meno intelligente della leva finanziaria (Totale Attivo/Patrimonio Netto). Se l'azienda è profittevole l'uso della leva finanziaria amplificherà la redditività per i soci e viceversa.

ROI = Il rendimento del Capitale Investito o Return on Investment indica la redditività della gestione caratteristica in rapporto ai capitali necessari allo sviluppo dell'attività: esprime, cioè, quanto rende il capitale investito dell'azienda.

Viene calcolato come segue: EBIT / Totale Attivo

ROE = Il rendimento dei Mezzi Propri o Return on Equity viene calcolato come rapporto fra la redditività della gestione complessiva (l'utile o la perdita di esercizio) e il capitale apportato/reinvestito nel tempo dai soci dell'azienda: esprime, cioè, quanto rende l'azienda per i propri soci/azionisti.

Viene calcolato così: Risultato finale dell'esercizio / Mezzi Propri

Tempi Medi Incasso = Questo indice calcola la durata media dei crediti verso clienti. Minore è il risultato, maggiore è la rotazione dei crediti, quindi la capacità di incasso. Non è possibile dare indicazioni di valori ottimali generici,

Tempi Medi Pagamento = Questo indice calcola la durata media dei debiti verso fornitori. Valgono le stesse indicazioni fatte per i clienti. Minore è il risultato, più velocemente l'azienda paga i propri fornitori. Non è possibile dare indicazioni di valori ottimali generici, perché questo dato dipende molto dal settore e dal tipo di fornitori. Viene calcolato così: $[\text{Debiti verso Fornitori}/(\text{Acquisti}+\text{Servizi}+\text{Affitti e noleggi})]*360$

I dati non tengono conto degli eventuali rapporti infragruppo che sono disponibili su richiesta.

Mezzi Propri/Attivo = La capitalizzazione rappresenta uno dei più noti indicatori di solidità aziendale. In linea di massima un'azienda è ben capitalizzata se l'indicatore raggiunge almeno il 30% (in una struttura finanziaria equilibrata, gli azionisti chiedono al sistema bancario di investire nell'azienda non più di quanto hanno investito loro stessi), anche se occorre valutare l'adeguatezza di tale valore in relazione al fabbisogno di investimenti e allo stadio del ciclo di vita aziendale (start up, azienda matura ecc...).

Viene calcolata come segue: $\text{Mezzi Propri} / \text{Totale Passivo}$

Peso del debito finanziario netto = Il rapporto fra il debito finanziario netto e i ricavi (fatturato) rappresenta uno dei principali indicatori della sostenibilità del debito oneroso.

Se un'azienda ha un debito finanziario tra il 30% ed il 50% dei ricavi potrebbe essere in condizione di tensione finanziaria, mentre se ha un debito superiore al 50% dei ricavi è altamente a rischio di insolvenza (se ha un debito pari al fatturato, cioè 100%, è spesso in condizioni di dissesto irreversibile).

Tuttavia, un'azienda che ha un debito finanziario pari al 15% del fatturato non è più solvibile di una che ha un debito finanziario pari al 20% del fatturato: sono relativamente solide entrambe. Sotto il 30% va quasi tutto bene.

Viene calcolato come segue:

$(\text{Debiti Finanziari} - \text{Liquidità e Attività finanziarie a breve termine}) / \text{Fatturato}$

I dati non tengono conto degli eventuali rapporti infragruppo che sono disponibili su richiesta. Valori pari a 0 potrebbero derivare dalla mancata evidenza dell'azienda, nel bilancio, del valore dei debiti finanziari. Questo accade soprattutto con le realtà più piccole, che presentano bilanci abbreviati senza dettagli di debiti e crediti.

Peso dell'indebitamento complessivo a breve termine = Il peso dei debiti a breve termine sulle vendite rappresenta una interessante misura di valutazione della sostenibilità dell'indebitamento. Il debito a breve termine è ritenuto molto sostenibile quando non supera il 20% del fatturato, sostenibile fra il 21% e il 50%, meno sostenibile fra il 51 e il 75%, poco sostenibile oltre il 75%.

Viene calcolato come segue: $\text{Debiti a breve termine} / \text{Fatturato}$