

Analisi di Bilancio: Obiettivi e limiti

L'**Analisi di Bilancio** è una delle tecniche fondamentali per la conoscenza della gestione aziendale con una funzione **storica** e **prospettica**.

Obiettivi

- verificare il rispetto degli equilibri fondamentali di gestione;
- monitorare lo stato di salute di un'impresa;

Limiti

- significatività dei dati di bilancio nel rappresentare la reale situazione aziendale;
- sostanziale staticità di taluni valori del bilancio e, in particolare, di quelli dello stato patrimoniale.

Natura degli indicatori

- reddituale;
- finanziaria;
- patrimoniale.

Gli indicatori di Bilancio



I principali Indici di Redditività

ROI (return on investment) =

REDDITO OPERATIVO

CAPITALE INVESTITO

ROS (return on sales) =

REDDITO OPERATIVO

RICAVI VENDITA PRODOTTI

ROE (return on equity) =

REDDITO NETTO

CAPITALE NETTO

Il rendimento del capitale di rischio (ROE)

Il rendimento del capitale di rischio (o ROE) è dato dal rapporto tra *reddito netto* di esercizio e *capitale netto*. Questo indicatore ci dice, appunto, quanto ci rende ogni Euro che investiamo nell'impresa.

Il ROE ci dà delle utili indicazioni sia al momento della partenza (in cui dobbiamo decidere se investire o meno nell'impresa), sia nel corso della gestione (per vedere come stanno andando le cose):

- *al momento di investire*, perché ci permette di confrontare la redditività di questo investimento con quella di altri investimenti alternativi: se si prevede ad esempio che questa attività renda l'8%, sarebbe meglio acquistare dei titoli che offrono il 10%;
- *nel corso della gestione*, perché ci dà modo di vedere se l'andamento aziendale segue un trend positivo o se c'è qualcosa che non va: è evidente, ad esempio, che se l'impresa ha avuto un ROE del 18% nei tre anni precedenti ed ora è scesa al 12%, c'è qualcosa che non va.

Il rendimento del capitale globalmente investito (ROI)

Il rendimento del capitale globalmente investito (o ROI) è dato dal rapporto tra *reddito operativo* (che è il risultato dell'attività propria dell'azienda) e *capitale investito* (Attività immobilizzate + Attività correnti).

Il ROI misura l'efficienza della gestione caratteristica, esso ci dice, in sostanza, quanto rende 1 Euro investito nella nostra azienda.

Il ROI si differenzia dal ROE. Quest'ultimo, infatti, a denominatore del rapporto tiene conto soltanto degli investimenti finanziati con capitale di rischio (quello dell'imprenditore) e non anche di quelli finanziati con denaro preso a prestito. Inoltre, a nominatore, nel ROI si ha l'utile operativo, cioè un utile a cui non sono stati ancora sottratti oneri finanziari, proventi straordinari e imposte.

Il rendimento delle vendite (ROS)

Il rendimento delle vendite (o ROS) è dato dal rapporto tra reddito operativo e ricavi vendita prodotti (o fatturato).

L'indice misura il rendimento medio di ogni vendita e ci dice, in termini percentuali, qual è mediamente il margine lordo di profitto sulle vendite. In sostanza ci dice quanto guadagniamo su ogni Euro di prodotto che riusciamo a vendere.

Per questo può essere un indicatore molto importante dell'andamento aziendale. Il suo andamento deve essere attentamente valutato.

In sintesi sugli indici redditività...

Il rendimento del capitale di rischio (ROE)	☺ se ROE >6%	☹ se ROE <2%
Il rendimento del capitale globalmente investito (ROI)	☺ se ROI >15%	☹ se ROI <7%
Il rendimento delle vendite (ROS)	☺ se ROS >13%	☹ se ROE <2%

Indice di indebitamento

Un altro indicatore da tenere sotto controllo è rappresentato dal “grado di indebitamento” dell’azienda. Esso esprime il rapporto tra *capitale di terzi* e *capitale netto*, cioè la proporzione tra capitali presi a prestito e capitali di proprietà dell’imprenditore.

Anche l’indebitamento, seppure indirettamente, influenza il nostro reddito finale. Per questo è importante avere a disposizione un indice che ci dica lo *stato di salute finanziaria della nostra impresa*.

Il rapporto tra capitale di terzi (i debiti) e capitale proprio ci dice in che relazione stanno i nostri investimenti con quelli di terzi. Non ci dice, però, quanto ci costa il denaro preso a prestito.

Indice di indebitamento



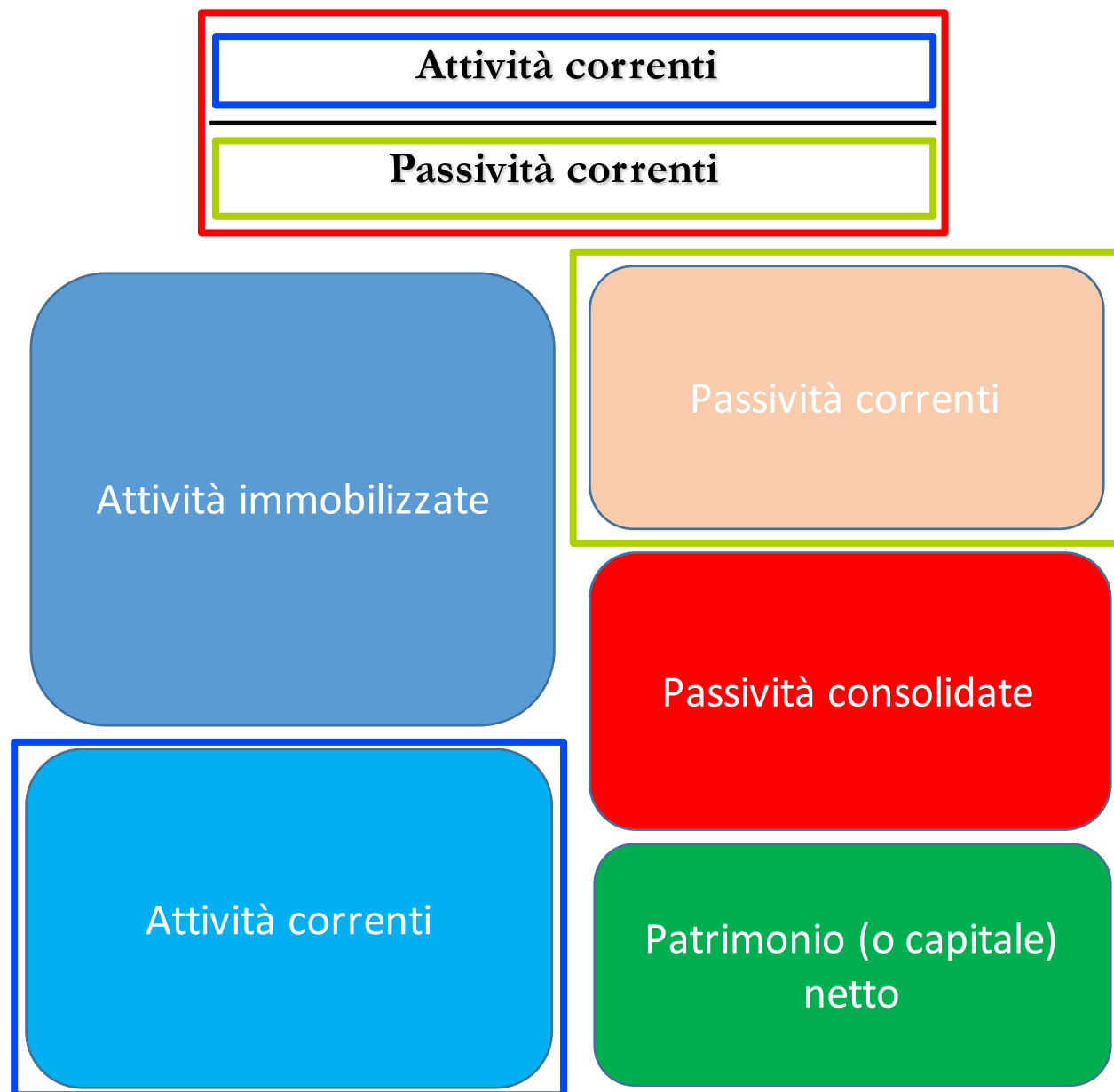
Indice di liquidità

L'indice di disponibilità (o di liquidità) e si basa sul rapporto fra *attività correnti* e *passività correnti*.

Tale indice esprime in sintesi la capacità dell'azienda di far fronte ai propri impegni di pagamento nel breve periodo.

Si ritiene comunemente che l'impresa si trovi in condizioni di equilibrio quando tale indice presenta valori intorno a 2.

Indice di liquidità

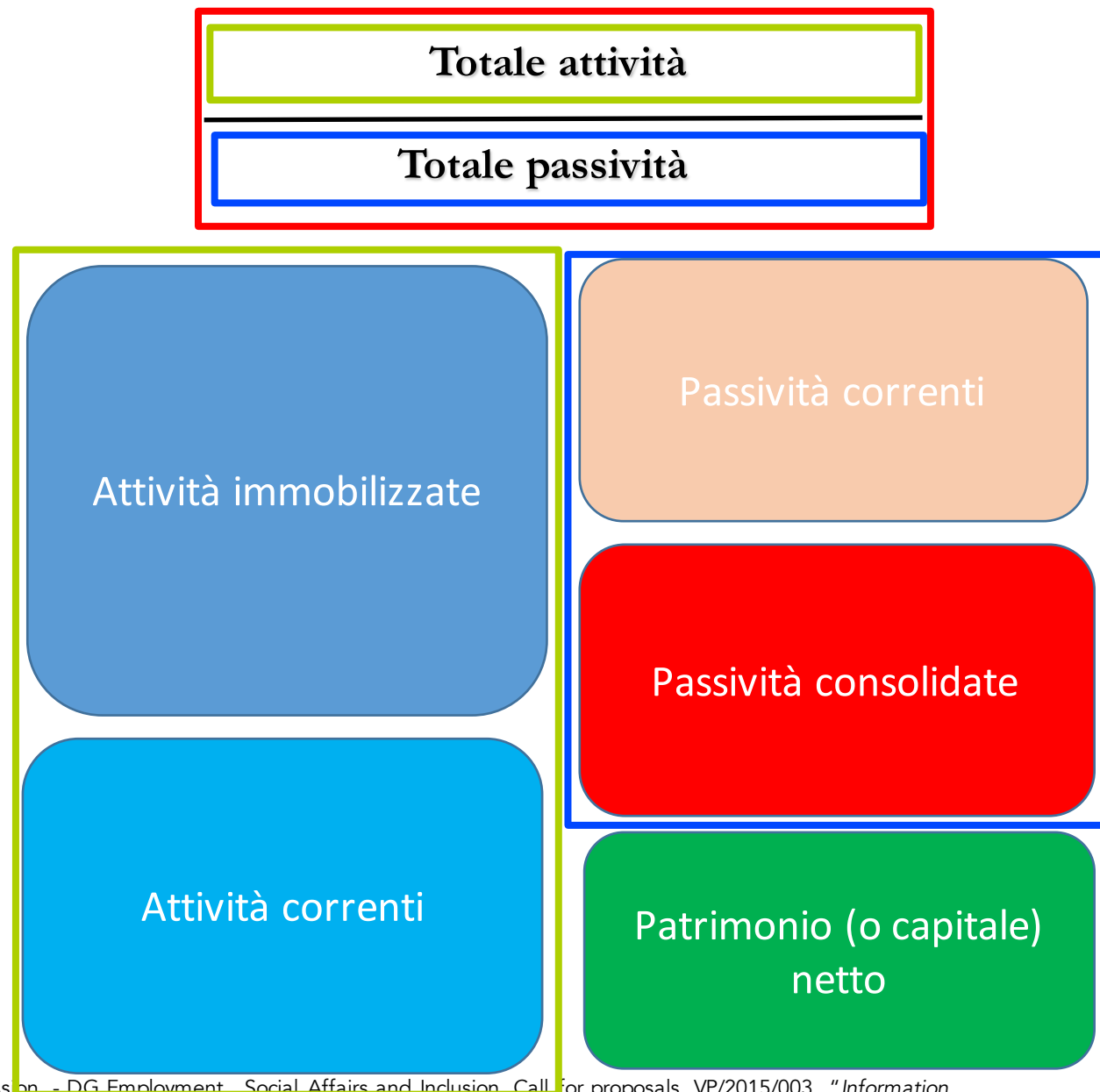


Indice di solvibilità

Un altro indice finanziario molto importante è l'**indice di solvibilità** costruito come rapporto tra il *totale delle attività* e il *totale delle passività*.

L'indice di solvibilità evidenzia in quale misura i creditori potrebbero essere soddisfatti qualora venisse interamente liquidato il capitale investito nell'impresa

Indice di solvibilità



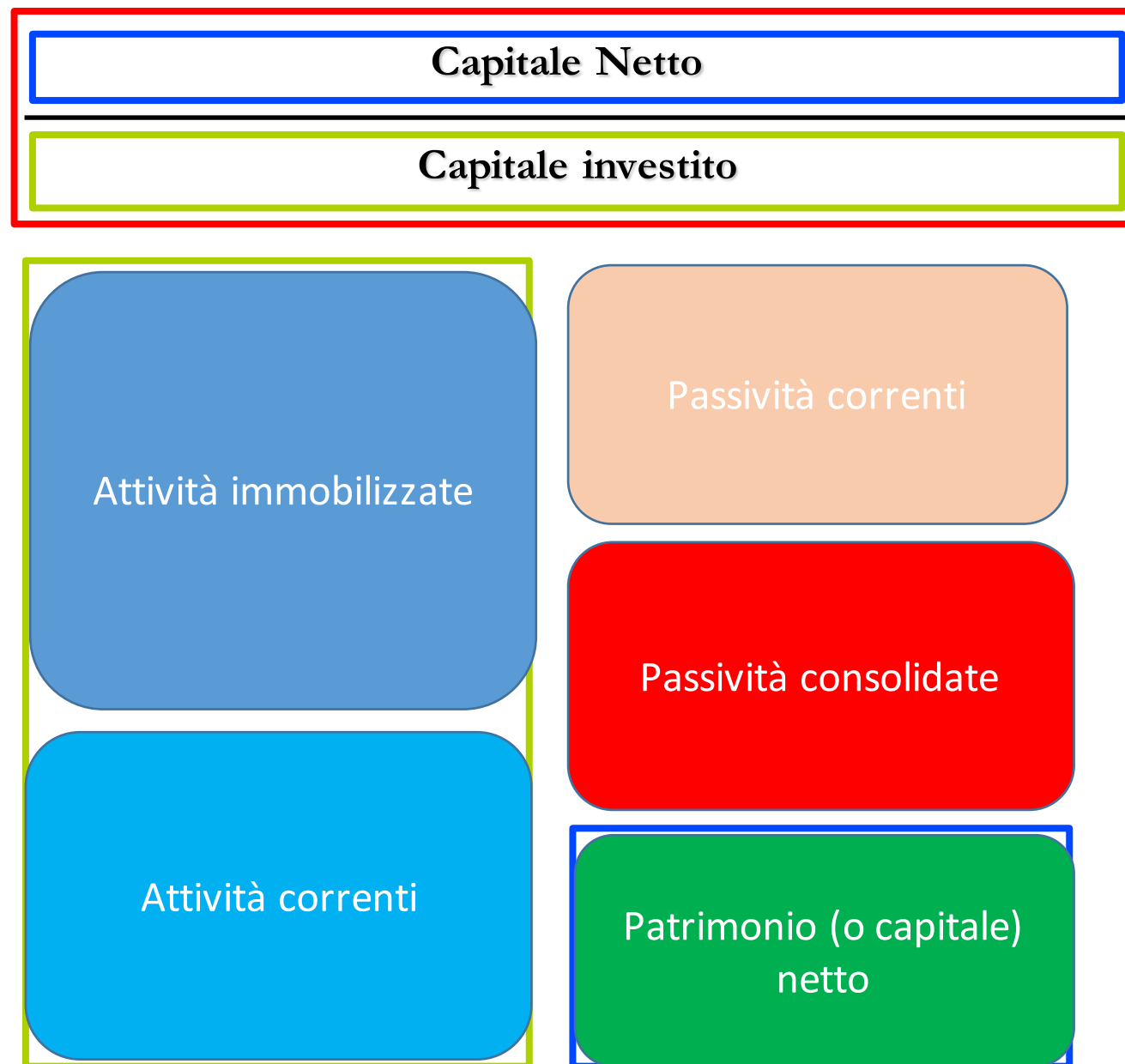
Indice di solidità

Un altro indice finanziario molto importante è l'**indice di solidità** costruito come rapporto il capitale proprio e il *capitale investito*.

Il suo valore deve oscillare tra 30 e 50.

Ci dice il grado di indipendenza della società, cioè la dotazione di capitale proprio che rappresenta il margine di sicurezza per non finire in crisi di liquidità.

Indice di solidità



In sintesi sugli altri indici ...

Indice di liquidità	☺ se >2	☹ se $<1,5$
Indice di indebitamento	☺ se <2	☹ se >2
Indice di solvibilità	☺ se >2	☹ se <1
Indice di solidità	☺ se $>0,6$	☹ se $<0,2$

Gli indicatori economici

I risultati economici aziendali sono generalmente misurati da indicatori tratti dal bilancio ufficiale o dal sistema di contabilità direzionale aziendale.



Fatturato

Risultato (o reddito) operativo

Valore aggiunto

Utile pre-imposte

Margine operativo lordo

Utile netto

Gli indicatori economici mediante riclassificazione del Conto Economico

Fatturato

- +/- variazione scorte prodotti finiti e in corso di lavorazione
- + lavori in economia

= Valore della produzione

- consumi di materie prime, semilavorati e materiali di consumo
- spese per servizi

= Valore aggiunto

- spese per il personale

= Margine operativo lordo (EBITDA)

- ammortamenti, accantonamenti

= Margine operativo netto

- +/- ricavi/costi altre gestioni

= Utile operativo (EBIT)

- oneri finanziari
- +/- ricavi/costi gestione straordinaria
- imposte

= Risultato di esercizio

Fatturato (1 di 2)

Rappresenta il totale dei ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi;

Principali
determinanti



- Concorrenti,
- Prezzi,
- Domanda,
- Politiche di vendita

Fatturato (2 di 2)

Può assicurare buoni risultati per le imprese in forte sviluppo;

Può essere collegato a parametri tecnici (per es. fatturato/ore lavorate);

Non è condizionato dalla valutazione dei magazzini;

Non è influenzato dalle politiche di bilancio (ammortamenti, accantonamenti, costi "imputati", ecc.);

Non risente della gestione finanziaria (interessi passivi) e della altre gestioni accessorie.

Risente delle politiche commerciali (prezzi, mix produttivi, etc.);

È influenzato anche da eventi esterni, indipendenti dall'andamento della produzione interna (per es. tassi di cambio, etc.);

Non è un indicatore di redditività (non tiene conto dei costi).

Valore della produzione (1 di 2)

Misura il valore prodotto nell'anno, inteso come produzione venduta (fatturato), produzione pronta ma non ancora consegnata (scorte di prodotti finiti e prodotti in corso di produzione) e produzione destinata ad un uso (consumo) interno (lavori in economia)

**Principali
determinanti**



**Criteri di
valutazione**

Valore della produzione (2 di 2)

Può assicurare buoni risultati per le imprese in forte sviluppo;

Risente delle politiche commerciali (prezzi, mix produttivi, etc.);

Può essere collegato a parametri tecnici (per es. produzione/ore lavorate);

È influenzato anche da eventi esterni, indipendenti dall'andamento della produzione interna (per es. tassi di cambio, etc.);

Tiene conto delle quantità prodotte ma non ancora vendute;

Non è un indicatore di redditività (non tiene conto dei costi).

Non è influenzato dalle politiche di bilancio (ammortamenti, accantonamenti, costi "imputati", ecc.);

Non risente della gestione finanziaria (interessi passivi) e della altre gestioni accessorie.

Valore Aggiunto (1 di 2)

Misura il valore delle attività che può essere “distribuito” ai tre fattori produttivi: capitale, tecnologia e lavoro

**Principali
determinanti**



- **Prezzi di acquisto,**
- **Integrazione,**
- **Efficienza.**

Valore aggiunto (2 di 2)

Può assicurare buoni risultati per le imprese in forte sviluppo;

Può essere collegato a parametri tecnici (per es. valore aggiunto/ore lavorate);

Non è influenzato dalle politiche di bilancio (ammortamenti, accantonamenti, costi "imputati", ecc.);

Non risente della gestione finanziaria (interessi passivi) e della altre gestioni accessorie.

Risente delle politiche commerciali (prezzi, mix produttivi, etc.);

È influenzato anche da eventi esterni, indipendenti dall'andamento della produzione interna (per es. tassi di cambio, costo materie prime, etc.);

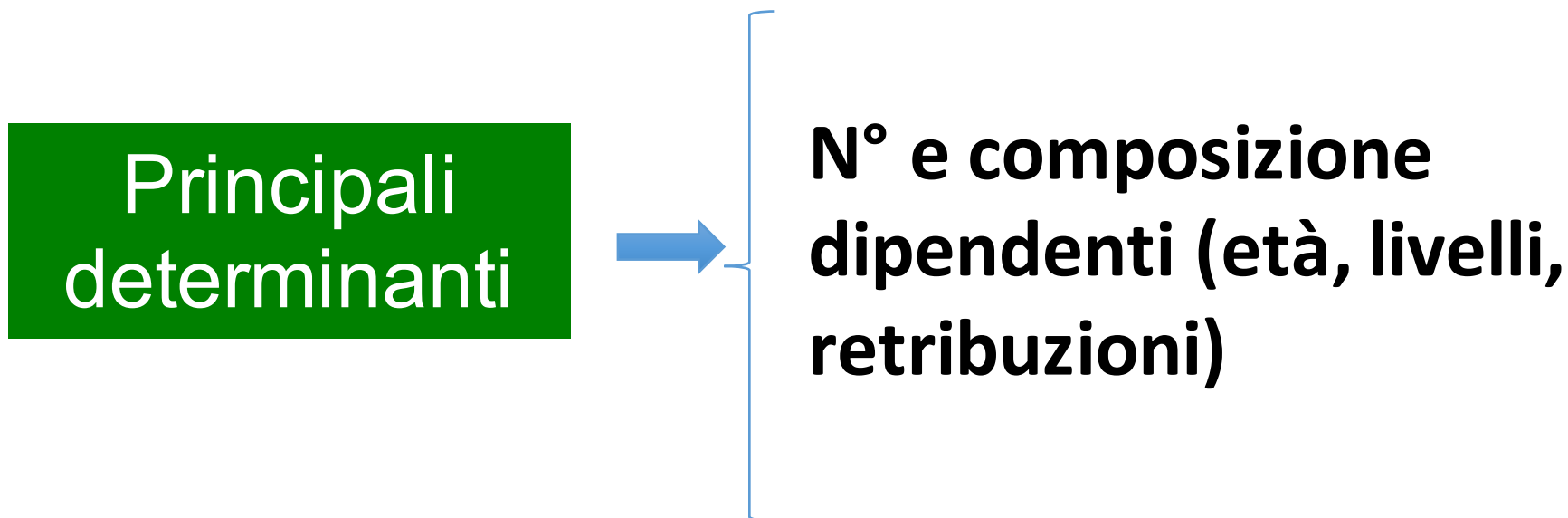
Risente della valutazione del magazzino;

Risente della dinamica dei costi delle materie prime e delle altri voci di costi esterni (energia, servizi, etc.);

Risente delle scelte di decentramento dell'impresa.

Margine Operativo Lordo (1 di 2)

Misura la parte di valore aggiunto che serve per reintegrare l'impresa di una parte degli investimenti attuati e che lascia un risultato disponibile per remunerare i capitali che la finanziano



Margine Operativo Lordo (2 di 2)

Può assicurare buoni risultati per le imprese in forte sviluppo;

Risente delle politiche commerciali (prezzi, mix produttivi, etc.);

Non è influenzato dalle politiche di bilancio (ammortamenti, accantonamenti, costi "imputati", ecc.);

È influenzato anche da eventi esterni, indipendenti dall'andamento della produzione interna (per es. tassi di cambio, costo materie prime, etc.);

Non risente della gestione finanziaria (interessi passivi) e della altre gestioni accessorie.

Risente della valutazione del magazzino;

Risente della dinamica dei costi delle materie prime e delle altri voci di costi esterni (energia, servizi, etc.);

Risente delle scelte di decentramento dell'impresa.

Risente della dinamica salariale.

Utile (o Reddito o Risultato) Operativo

(1 di 2)

Misura la parte di valore della produzione che residua dopo la copertura di tutti i costi, sia operativi (materie prime, servizi e retribuzioni) sia di struttura (ammortamenti e svalutazione crediti). L'utile operativo (o reddito operativo) servirà per pagare gli oneri finanziari, per coprire (o essere integrato) i componenti straordinari, per pagare le imposte, per distribuire ai soci un dividendo e per contribuire all'autofinanziamento.

**Principali
determinanti**



- **Indebitamento,**
- **Gestione del circolante,**
- **Tassi di interessi**

Utile (o Reddito o Risultato) Operativo

(1 di 2)

Può assicurare buoni risultati per le imprese in forte sviluppo;

Non risente della gestione finanziaria (interessi passivi) e della altre gestioni accessorie.

Risente delle politiche commerciali (prezzi, mix produttivi, etc.);

È influenzato anche da eventi esterni, indipendenti dall'andamento della produzione interna (per es. tassi di cambio, etc.);

Risente della valutazione del magazzino;

Risente della dinamica dei costi delle materie prime e delle altri voci di costi esterni (energia, servizi, etc.);

Risente delle scelte di decentramento dell'impresa.

Risente della dinamica salariale;

Risente delle politiche di ammortamento e di accantonamento (legate ad opportunità fiscali)

Altri indicatori economici

MOL in percentuale: è indicatore di redditività operativa calcolato come segue:

$$\frac{\text{Margine Operativo Lordo}}{\text{Ricavi netti}^*} \times 100$$

Questo indicatore non è influenzato dagli ammortamenti, dalle svalutazione dei crediti commerciali e/o del magazzino che non sempre esprimono i valori degli effettivi consumi di risorse aziendali (per es. ammortamenti calcolati sulla base di normativa fiscale).