

Analisi finanziaria

Eseguita in data 26-05-2022



Made with



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
BIRRA PERONI S.R.L.	2020	383.130
BIRRA CASTELLO S.P.A.	2020	107.537

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	2016	2017	2018	2019	2020	Trend 2020	Trend Fatturato a 3 Anni	Trend Fatturato a 5 Anni	Trend EBITDA a 5 Anni
BIRRA PERONI S.R.L.	286.913	399.943	422.788	438.375	383.130	-12.60%	-4.20%	6.43%	-27.42%
BIRRA CASTELLO S.P.A.	101.242	105.258	100.695	106.753	107.537	0.73%	2.16%	3.71%	-46.96%

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.

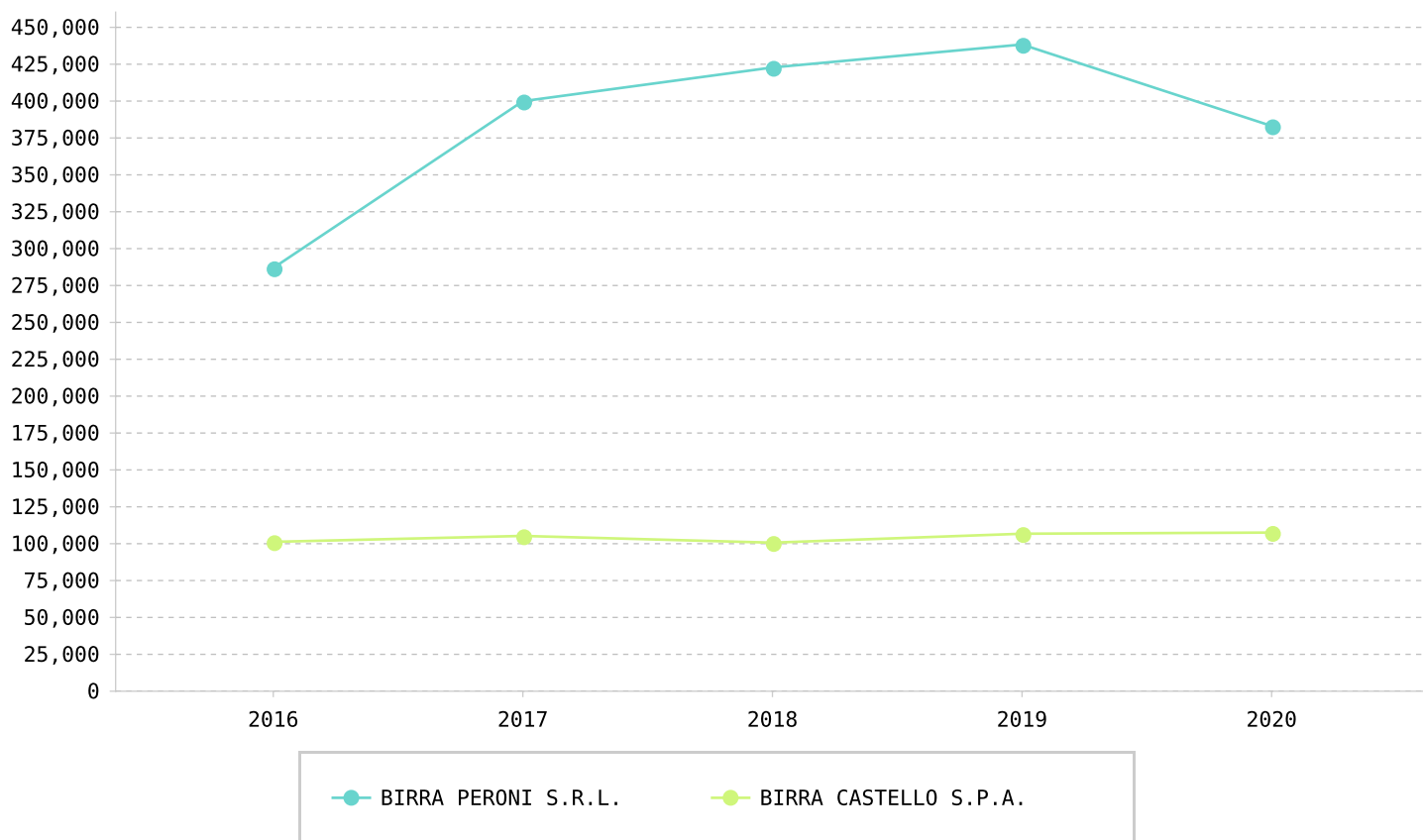


Grafico 1

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.

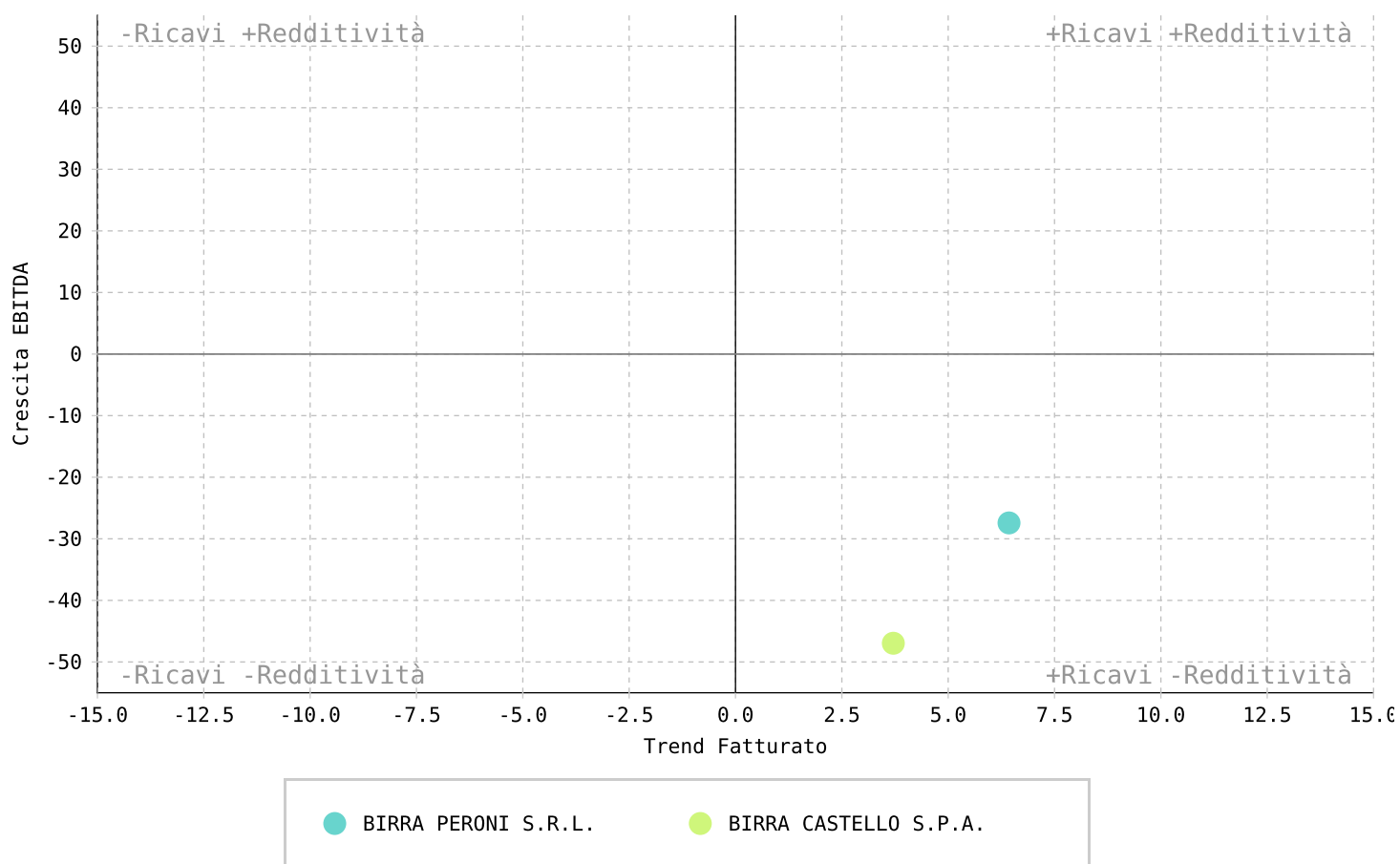


Grafico 2

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.

Ebit Margin

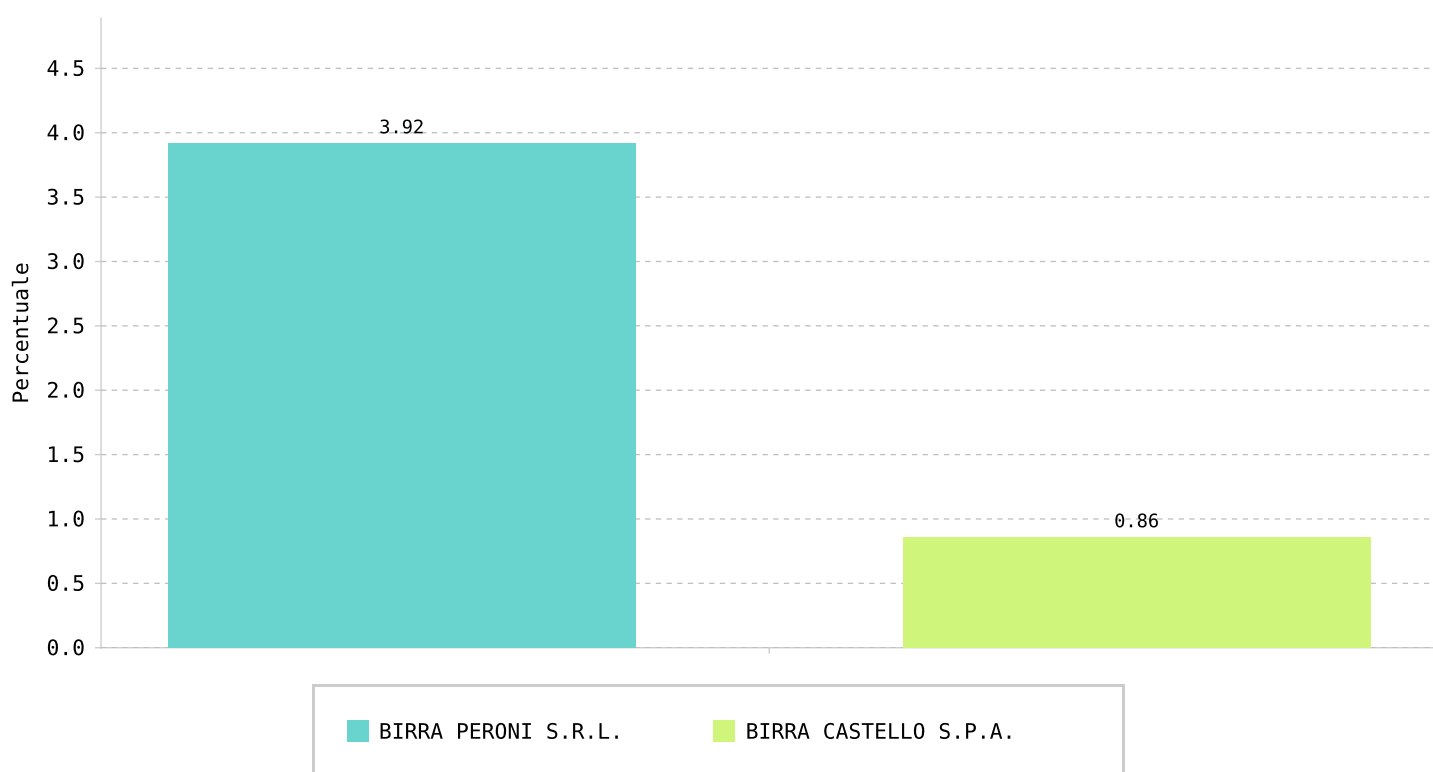


Grafico 3

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.

Profit Margin

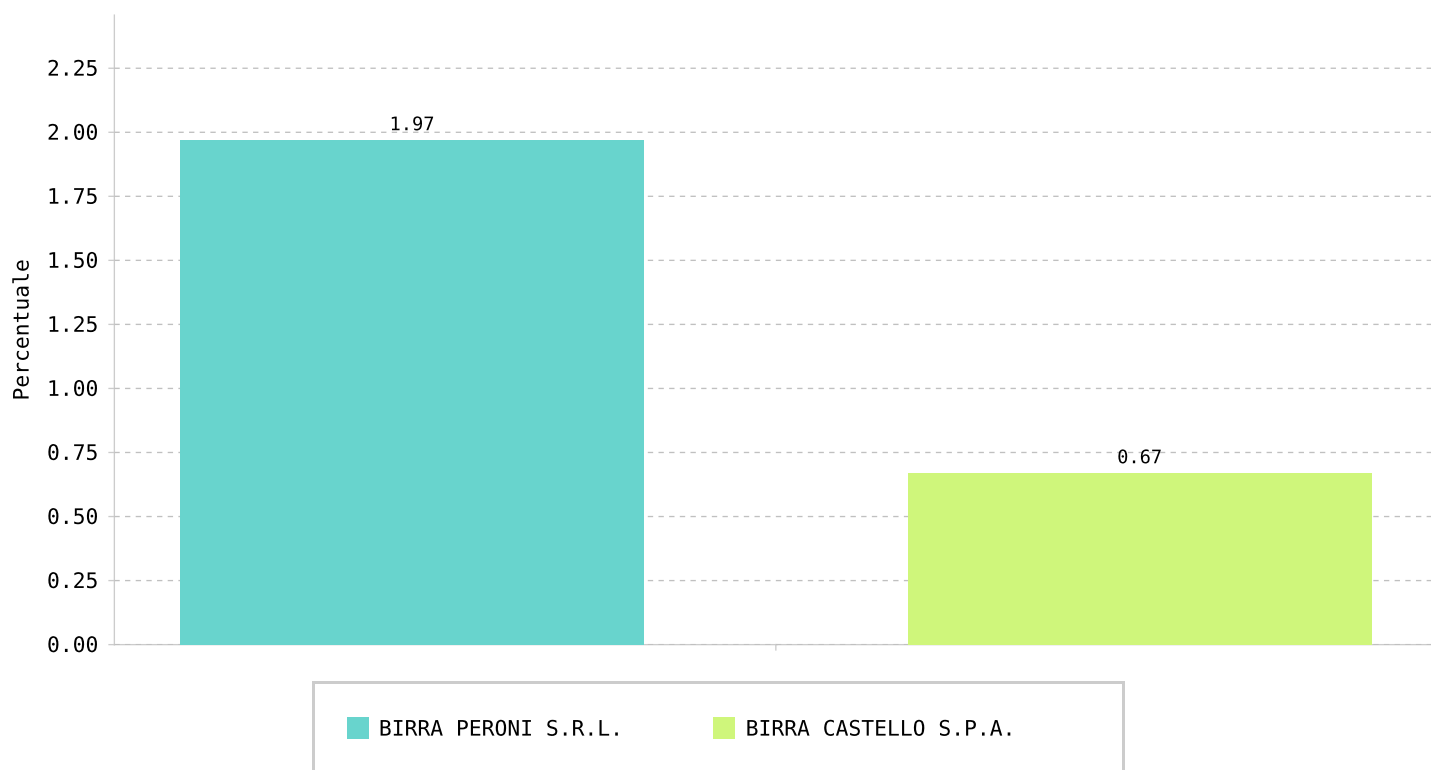


Grafico 4

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).

ROI

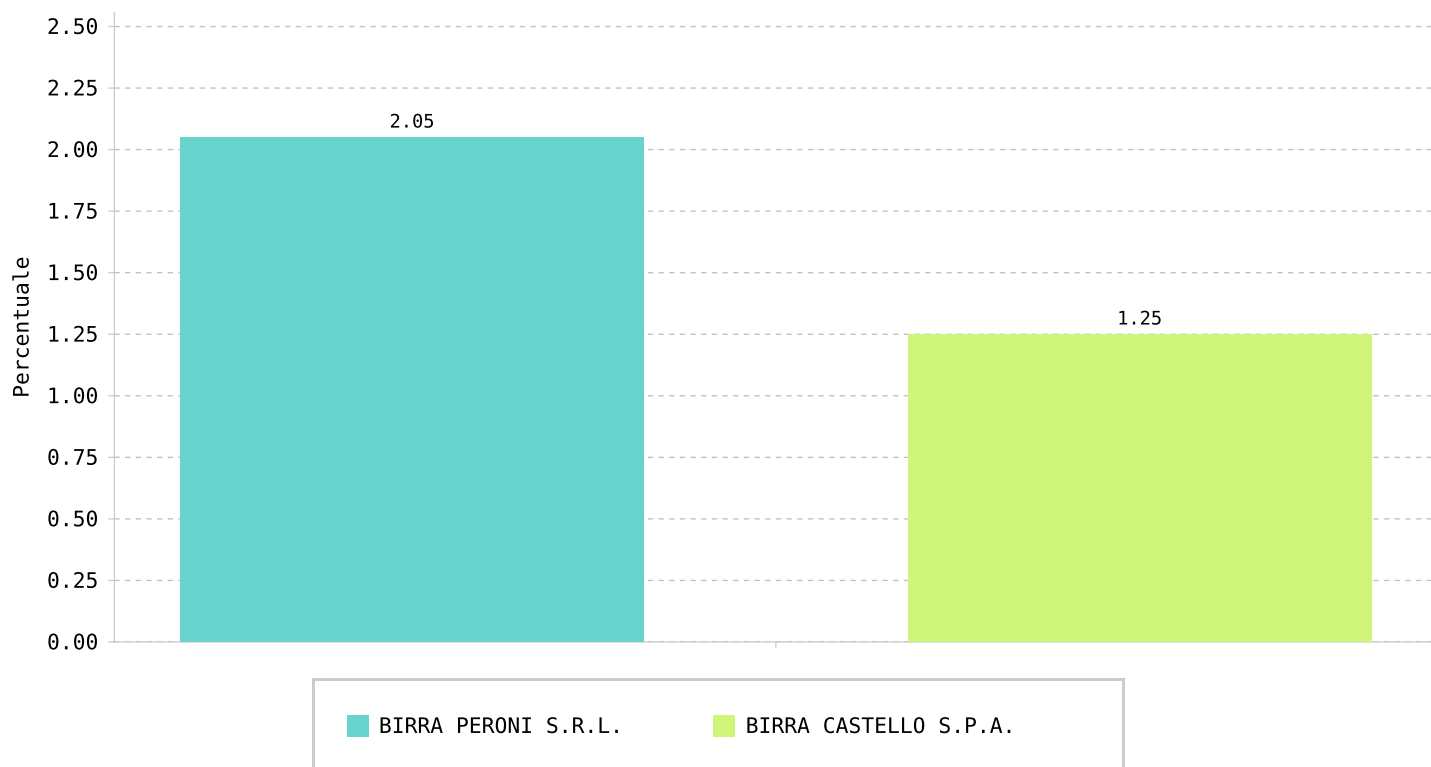


Grafico 5

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.

ROE

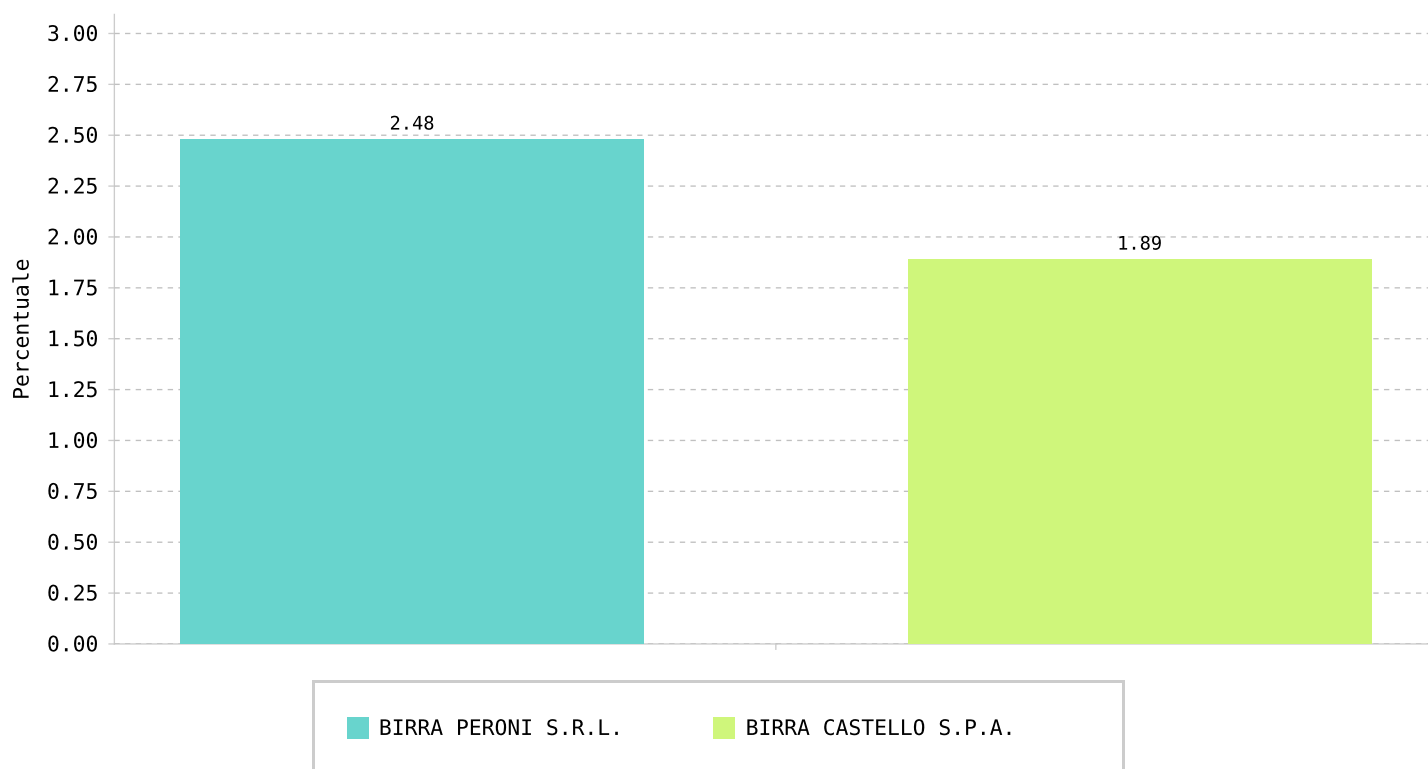


Grafico 6

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 2020	Profit Margin x	Rotazione Attivo x	Leva Finanziaria	ROE
BIRRA PERONI S.R.L.	1.97%	0,52	2,40	2.48%
BIRRA CASTELLO S.P.A.	0.67%	1,45	1,93	1.89%
Mediana	1.32%	0,98	2,17	2.19%

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

Margine e Profitto (%)

Formazione Margini e Profitto 2020 dati in % del fatturato	BIRRA PERONI S.R.L.	BIRRA CASTELLO S.P.A.
Fatturato	100.00%	100.18%
Fatturato +/- Rimanenze Prodotti	100.00%	100.00%
Consumo di Materie Prime	25.94%	42.66%
Margine Commerciale/Industriale Puro	74.06%	57.34%
Altri ricavi	2.15%	1.19%
Margine Commerciale/Industriale Allargato	76.21%	58.53%
Spese per Servizi	18.86%	16.75%
Costo del lavoro	13.63%	6.51%
+/- Altri Costi e Ricavi Operativi	30.06%	30.30%
EBITDAR	13.67%	4.98%
Spese per affitti e noleggi	0.93%	0.85%
EBITDA margin	12.74%	4.13%
Ammortamenti e Svalutazioni	8.82%	3.27%
EBIT margin	3.92%	0.86%
Gestione finanziaria (interessi e rettifiche)	-0.69%	-0.14%
Gestione straordinaria	0.00%	0.00%
Imposte	1.25%	0.05%
Profit margin	1.97%	0.67%

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 2020 dati in % del fatturato	BIRRA PERONI S.R.L.	BIRRA CASTELLO S.P.A.
Crediti vs Soci	0.00%	0.00%
Immobilizzi immateriali	43.98%	1.01%
Immobilizzi materiali	34.88%	42.39%
Immobilizzi finanziari	2.61%	2.50%
Totale Attivo Immobilizzato	81.46%	45.90%
Rimanenze	4.24%	13.58%
Crediti	8.78%	24.34%
Attività Finanziarie correnti	5.33%	0.00%
Disponibilità Liquide	0.19%	15.91%
Totale Attivo Corrente	18.54%	53.84%
Ratei e Risconti Attivi	0.00%	0.26%
Totale Attivo	100.00%	100.00%
Patrimonio Netto	41.70%	51.73%
Fondo TFR e Fondi Rischi	0.79%	4.77%
Debiti	56.59%	43.20%
Debiti a breve termine	25.40%	32.75%
Debiti a medio lungo termine	31.19%	10.45%
Ratei e Risconti Passivi	0.92%	0.30%
Totale Passivo	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.

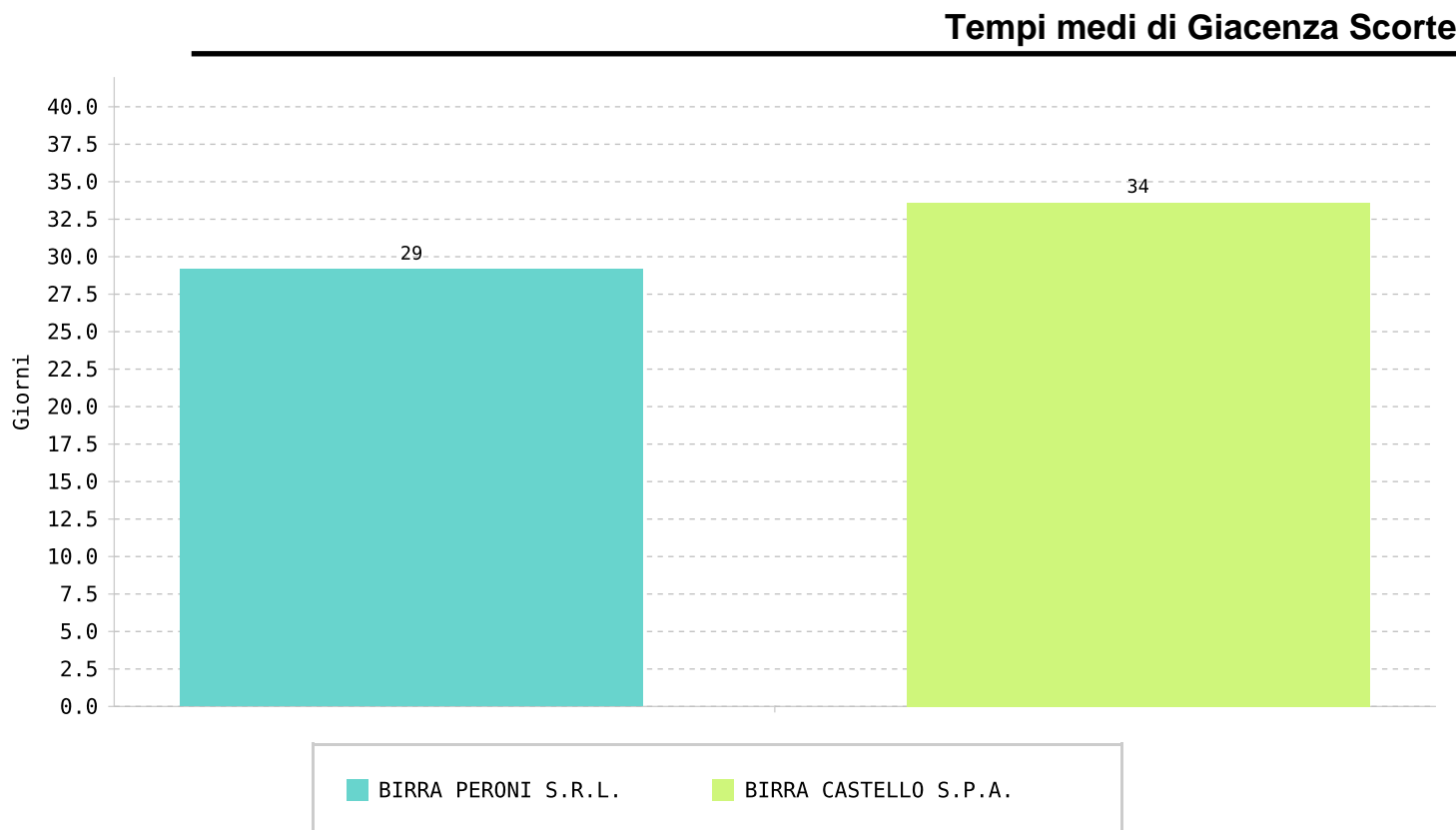


Grafico 7

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

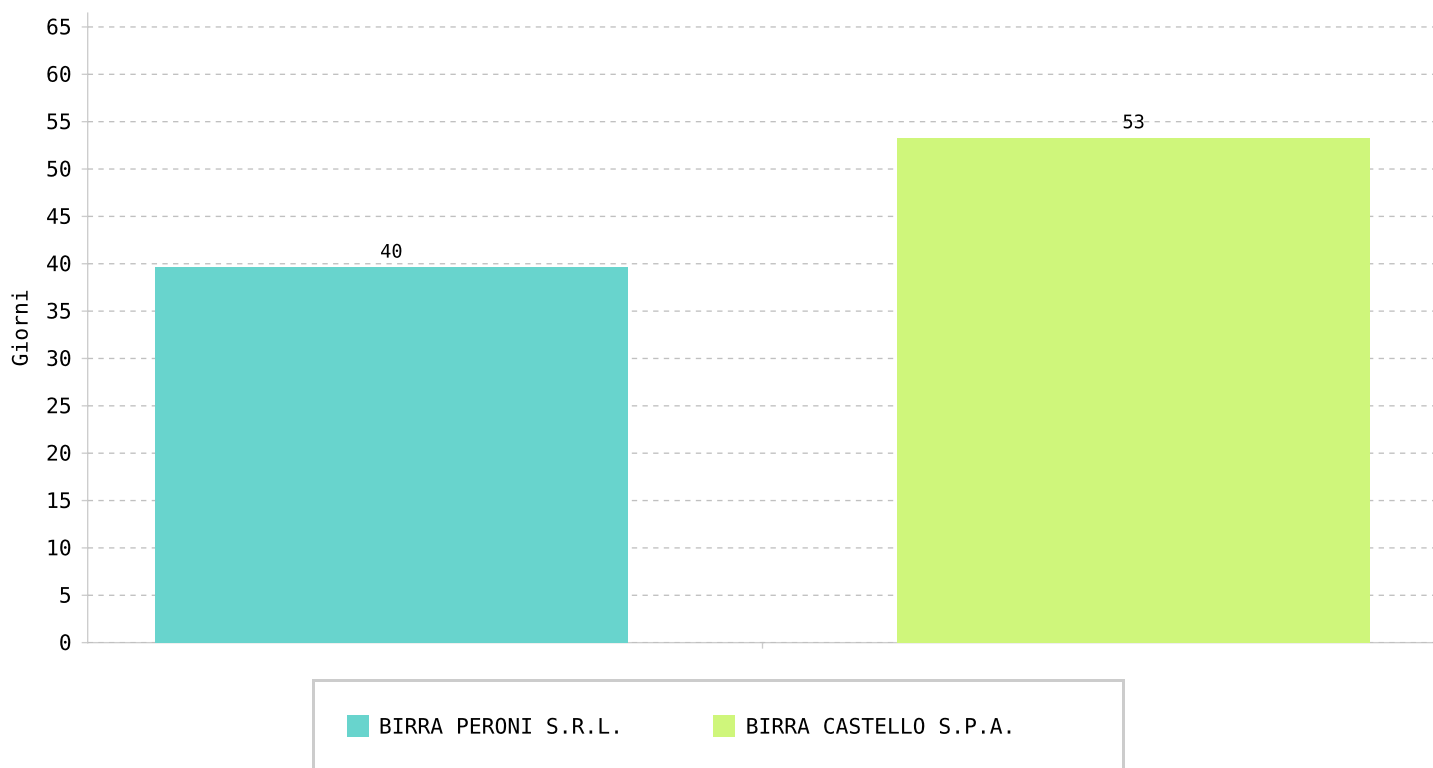


Grafico 8

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

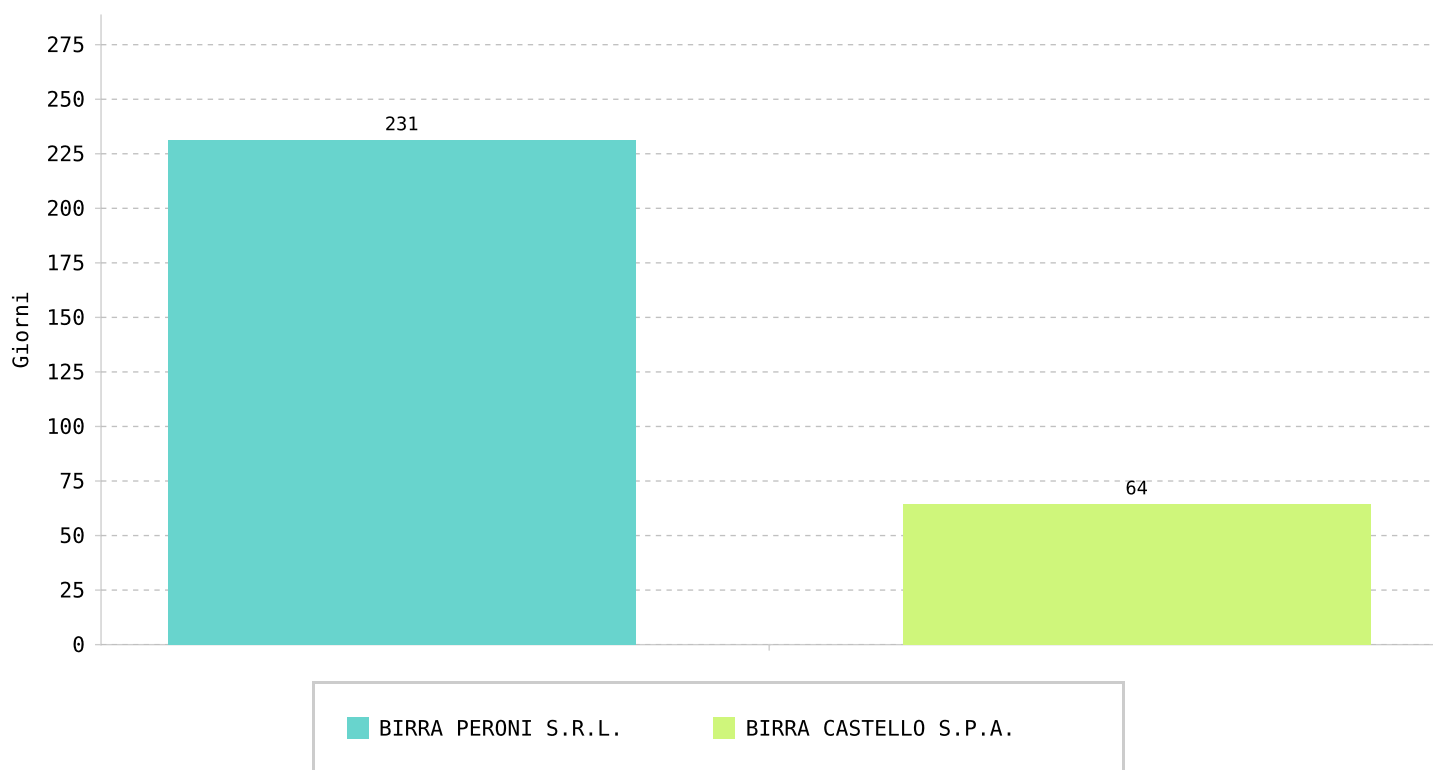


Grafico 9

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...).

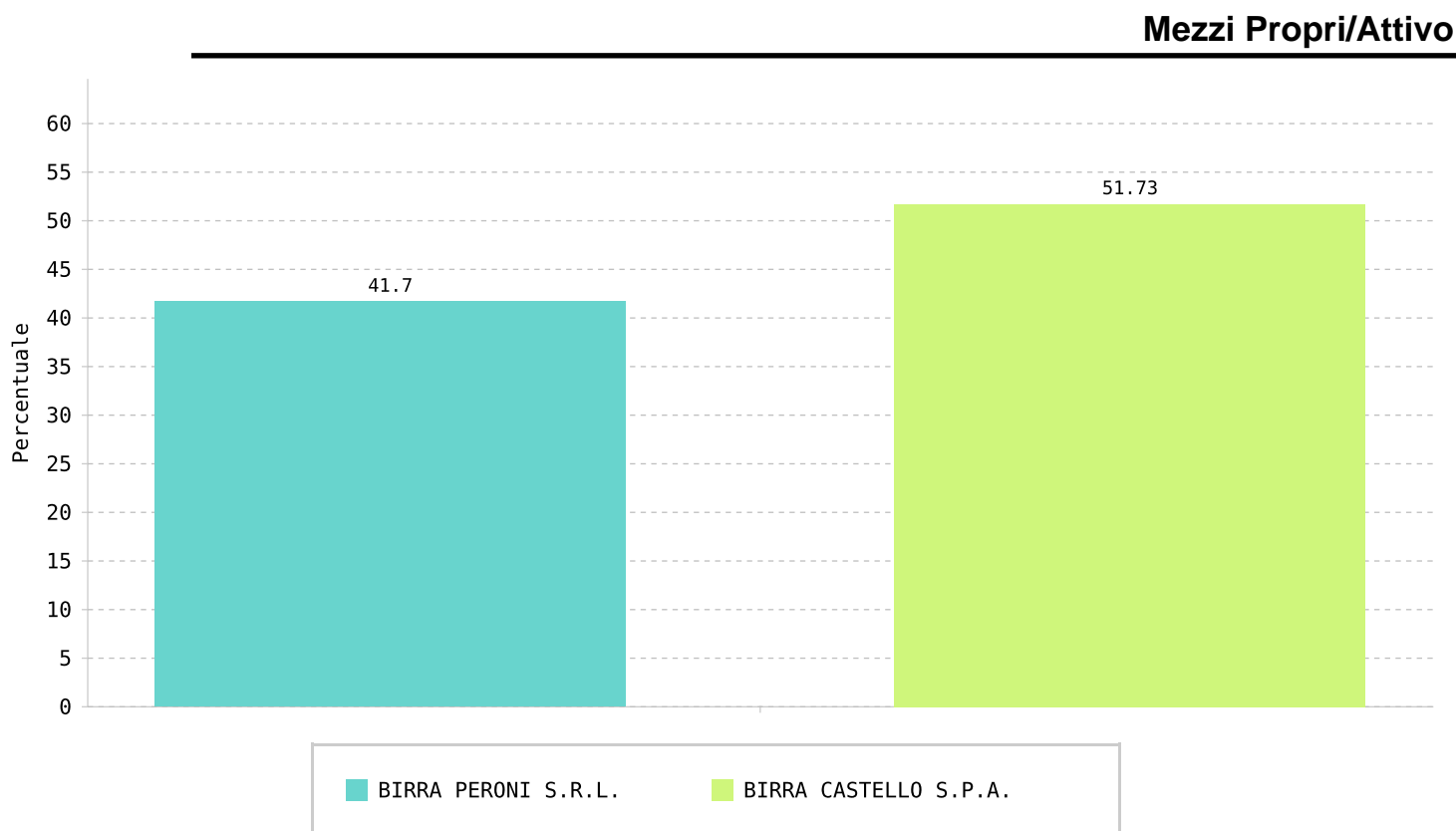


Grafico 10

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

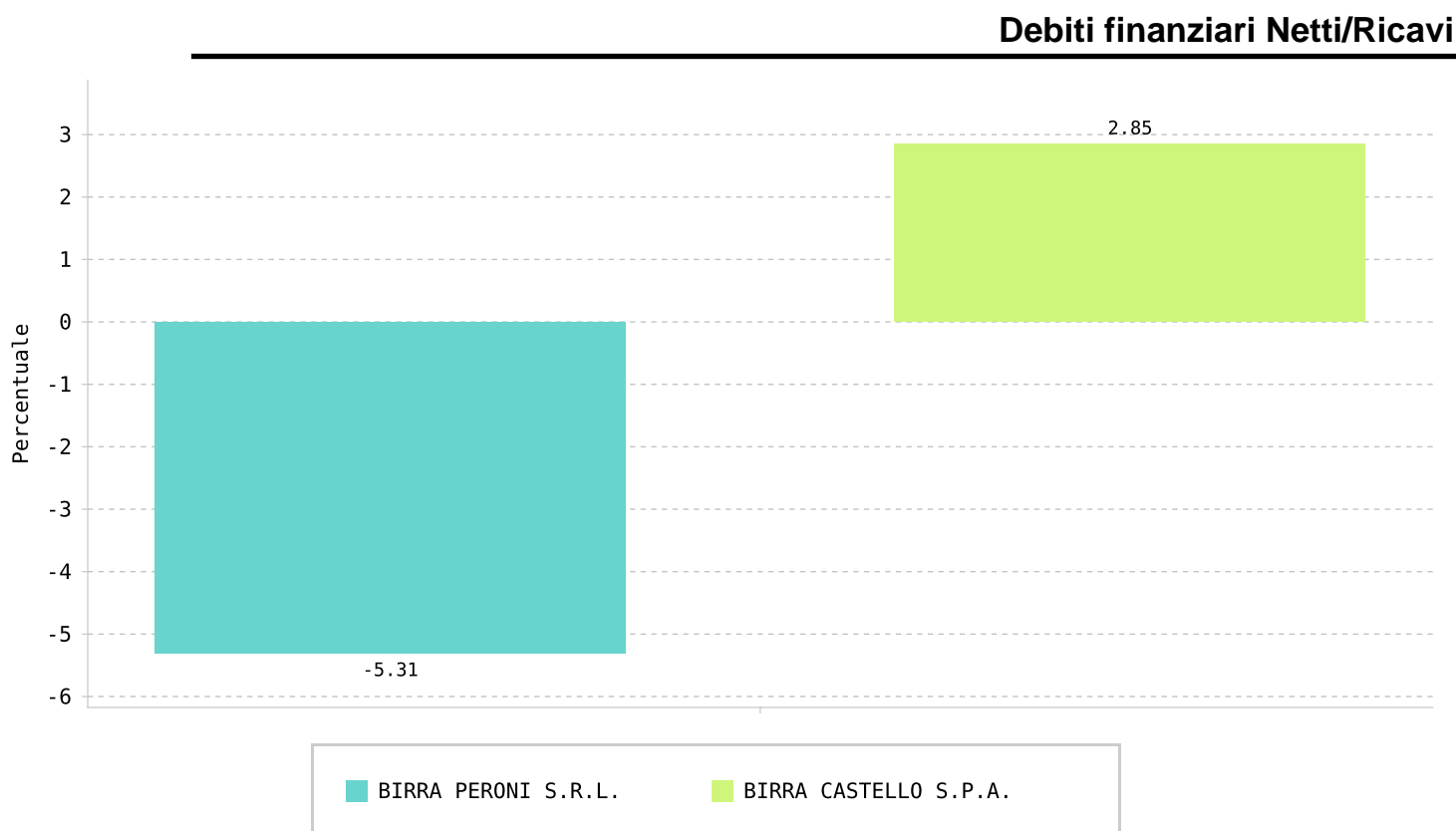


Grafico 11

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%.

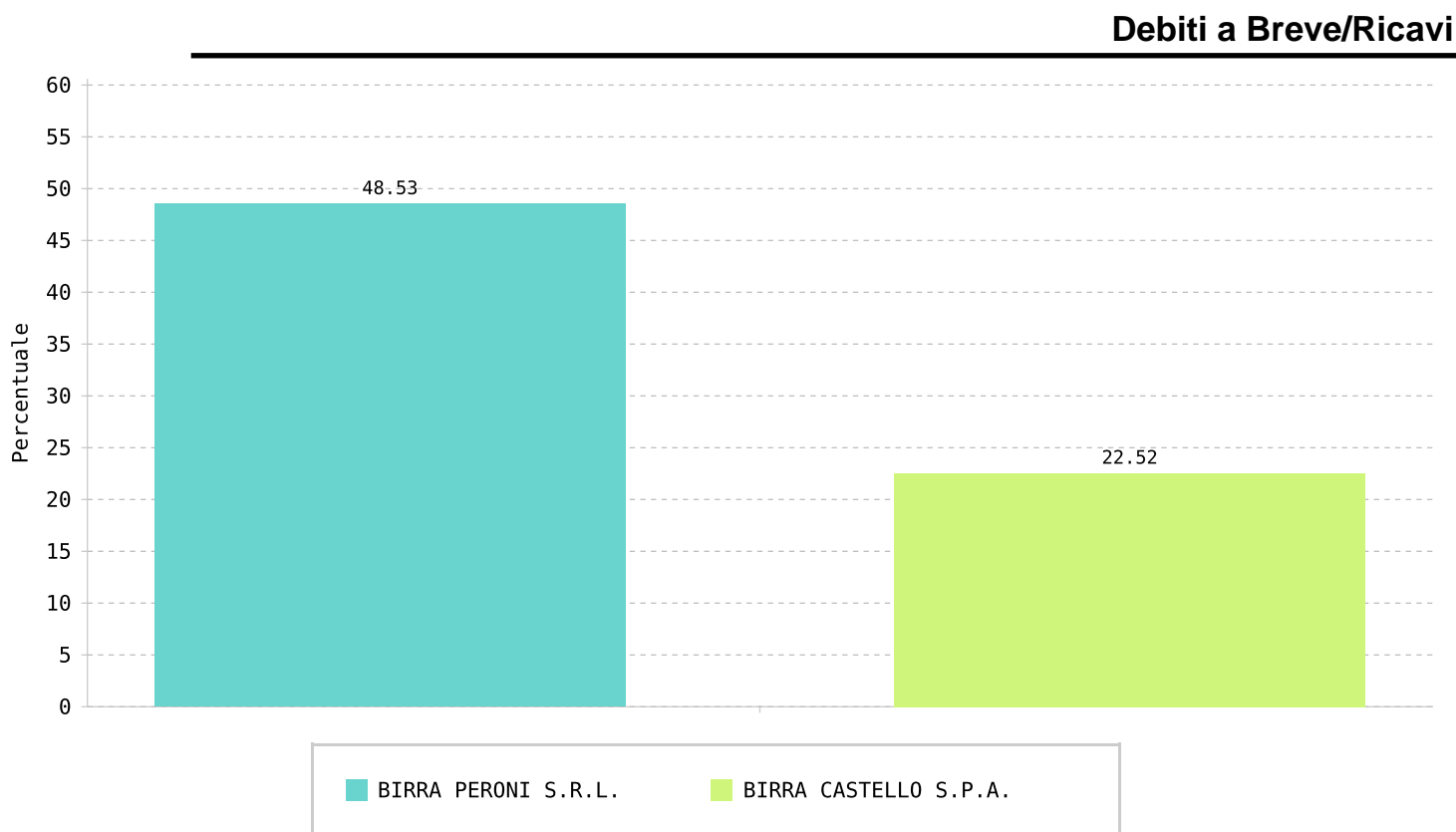


Grafico 12

Commenti

Conclusioni

Formazione Margini e Profitto 2020	BIRRA PERONI S.R.L.	BIRRA CASTELLO S.P.A.
Crediti vs Soci	0	0
Immobilizzi immateriali	321.918	747
Immobilizzi materiali	255.283	31.338
Immobilizzi finanziari	19.114	1.848
Totale Attivo Immobilizzato	596.315	33.933
Rimanenze	31.035	10.042
Crediti	64.249	17.996
Attività Finanziarie correnti	39.015	0
Disponibilità Liquide	1.380	11.765
Totale Attivo Corrente	135.679	39.803
Ratei e Risconti Attivi	0	194
Totale Attivo	731.994	73.931
Patrimonio Netto	305.233	38.245
Fondo TFR e Fondi Rischi	5.760	3.528
Debiti	414.260	31.936
Debiti a breve termine	185.936	24.214
Debiti a medio lungo termine	228.324	7.722
Ratei e Risconti Passivi	6.741	221
Totale Passivo	731.994	73.931

Tabella 6

Conto Economico sintetico in migliaia di Euro

Margine e Profitto

Formazione Margini e Profitto 2020	BIRRA PERONI S.R.L.	BIRRA CASTELLO S.P.A.
Fatturato	383.130	107.537
Fatturato +/- Rimanenze Prodotti	383.130	107.348
Consumo di Materie Prime	99.386	45.794
Margine Commerciale/Industriale Puro	283.744	61.555
Altri ricavi	8.252	1.277
Margine Commerciale/Industriale Allargato	291.996	62.832
Spese per Servizi	72.269	17.986
Costo del lavoro	52.208	6.984
+/- Altri Costi e Ricavi Operativi	115.160	32.522
EBITDAR	52.359	5.341
Spese per affitti e noleggi	3.565	911
EBITDA margin	48.794	4.430
Ammortamenti e Svalutazioni	33.789	3.509
EBIT margin	15.005	921
Gestione finanziaria (interessi e rettifiche)	-2.637	-147
Gestione straordinaria	0	0
Imposte	4.806	51
Profit margin	7.562	723

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: $\text{Debiti a breve termine} / \text{Fatturato}$