



Lunedì 01/12/2025

I numeri chiave per guidare la PMI ? Posizione finanziaria netta (PFN): il cruscotto per monitorare la sostenibilità del debito aziendale

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Avere "debiti" sul bilancio è normale per una PMI italiana che investe. Ma come capire se quei debiti sono un motore per la crescita o una bomba a orologeria?

Guardare l'importo totale del mutuo è fuorviante. Quello che conta davvero è la posizione finanziaria netta (PFN). La PFN non è solo un numero, è un "cruscotto" dinamico. È come l'indicatore del carburante dell'auto: non ti dice quanto è grande il serbatoio (il debito totale), ma ti dice quanta benzina (liquidità) hai rispetto alla strada che devi ancora fare (i debiti da pagare).

Per un imprenditore, monitorare la PFN significa avere il controllo della sostenibilità finanziaria della propria azienda.

La posizione finanziaria netta (PFN), o indebitamento finanziario netto, misura l'esposizione debitoria reale di un'azienda, sottraendo ai debiti finanziari la liquidità immediatamente disponibile.

La formula più utilizzata è:

$$PFN = (\text{Debiti finanziari a breve} + \text{medio/lungo termine}) - (\text{Liquidità immediate} + \text{Attività finanziarie a breve})$$

Dove trovare i dati nel bilancio italiano (tutti nello stato patrimoniale):

Debiti finanziari: si sommano i debiti verso banche a breve (voce D.4 del passivo, quota a breve) e i debiti finanziari a medio/lungo termine (es. mutui, voce D.3 del passivo, quota a lungo termine). Importante: si escludono i debiti commerciali (fornitori), tributari, ecc. Si considerano solo i debiti che generano interessi.

Liquidità immediate: sono la "cassa" (voce C.IV.1 dell'attivo, depositi bancari e postali) e gli "assegni" (voce C.IV.2).

Attività finanziarie a breve: si possono includere titoli e altre attività finanziarie (voce C.III) che possono essere liquidate rapidamente (se presenti).

A differenza di altri indici, la PFN può essere positiva o negativa, e l'interpretazione è controintuitiva:

PFN positiva (es. +800.000€): questa è la situazione più comune ed è nota come indebitamento finanziario netto. Significa che i debiti finanziari sono maggiori della liquidità. L'azienda ha un debito netto di 800.000€. Non è un male di per sé, è normale per un'azienda che investe.

PFN negativa (es. -100.000€): questa è nota come cassa netta. Significa che la liquidità e le attività finanziarie sono maggiori dei debiti finanziari. È una posizione di grande forza e solidità, l'azienda potrebbe ripagare tutti i suoi debiti finanziari oggi e avanzerebbe ancora cassa.

Ma come giudicare se una PFN positiva di 800.000€ è "troppa"? Da sola, la PFN non basta. Deve essere messa in relazione alla capacità dell'azienda di generare cassa: il rapporto PFN / EBITDA.

EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization), o margine operativo lordo (MOL), misura la redditività operativa. Si trova nel conto economico (riclassificato).

PFN/EBITDA: questo è l'indicatore d'oro. Dice in quanti anni l'azienda potrebbe ripagare il suo debito netto usando solo il margine operativo.

Benchmark PFN/EBITDA: un valore tra 1 e 2.5 è considerato sano. Tra 3 e 4 inizia l'area di attenzione. Sopra 4 (o 5, a seconda del settore) il debito è considerato poco sostenibile e le banche iniziano a



preoccuparsi seriamente.

Easy Alert PMI

Il software per monitorare i segnali interni di crisi d'impresa, sia contabili che extracontabili, delle Micro, Piccole e Medie imprese. Con Easy Alert PMI il consulente può offrire ai suoi clienti un servizio fondamentale, innovativo e ad alto valore aggiunto, con costi e tempi molto contenuti.

Clicca qui per approfondire

La PFN (e il suo rapporto con l'EBITDA) è il cruscotto fondamentale per l'imprenditore.

Sostenibilità degli investimenti: vuoi comprare un nuovo macchinario da 200.000€, a debito? Devi simulare l'impatto. Se la tua PFN/EBITDA è già 3.5, quel nuovo debito potrebbe portarti a 4.5, in zona rossa. La banca potrebbe non seguirti. Devi prima migliorare l'EBITDA (margini) o ridurre la PFN (ripagando vecchi debiti).

Monitoraggio della tesoreria: la PFN va guardata spesso (almeno ogni trimestre), non solo a fine anno. Le banche lo fanno (monitoraggio andamentale). Se vedi che la PFN sta crescendo (aumenti i fidi) ma l'EBITDA no, hai un problema di liquidità operativa, anche se il fatturato cresce.

Dialogo con le banche: è l'indicatore chiave nei "covenant" bancari (i patti che firmi quando ottieni un finanziamento). Spesso la banca ti impone di mantenere il rapporto PFN/EBITDA sotto un certo livello (es. 3.5). Sforare quel limite può portare alla revoca dei fidi. Conoscere questo numero ti permette di anticipare i problemi e negoziare proattivamente.

Un esempio pratico

Il PastificioRossi srl ha i seguenti dati:

Mutui e fidi bancari: 600.000€,

Liquidità sul conto corrente: 100.000€,

$PFN = 600.000 - 100.000 = +500.000€$ (indebitamento netto)

Il suo EBITDA (margine operativo) annuale è di 150.000€.

Il rapporto chiave è $PFN/EBITDA = 500.000 / 150.000 = 3.33$.

L'imprenditore Paolo, vede che è in "area gialla". Sa che prima di chiedere un nuovo leasing per un'impacchettatrice, deve concentrarsi per un anno sull'aumento dei margini (migliorare l'EBITDA) o sull'utilizzo degli utili per ridurre la sua esposizione di cassa (ridurre la PFN), per riportare il rapporto sotto il 3.

Conclusione

La PFN non ti dice se sei indebitato, ma se puoi permetterti di esserlo. È la differenza tra un debito "buono" (per la crescita) e un debito "cattivo" (che soffoca l'azienda).

Calcola la tua PFN oggi

Calcola il tuo EBITDA degli ultimi 12 mesi

Calcola il rapporto PFN/EBITDA e monitoralo ogni trimestre come la spia della benzina.

Leggi anche i precedenti articoli della rubrica: - I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione dello stato patrimoniale: una mappa per la solidità della PMI - I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione del Conto Economico per svelare e comprendere la redditività della PMI - I numeri chiave per guidare la PMI - Seguire il flusso di cassa: il rendiconto finanziario per la PMI - I numeri chiave per



guidare la PMI - ROI (return on investment): la guida definitiva per misurare il successo del capitale investito- I numeri chiave per guidare la PMI - ROE (return on equity): perché è l'indicatore più amato da soci e imprenditori- I numeri chiave per guidare la PMI - EBITDA e EBITDA margin: come valutare la pura redditività operativa della tua PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - ROS (return on sales): misurare l'efficienza delle vendite e la redditività di ogni euro fatturato- I numeri chiave per guidare la PMI - Margine di contribuzione: lo strumento essenziale per decisioni di prezzo e analisi di break-even- I numeri chiave per guidare la PMI - Analisi del punto di pareggio (break-even point): come calcolare il fatturato minimo per sopravvivere e prosperare- I numeri chiave per guidare la PMI - Il 'ciclo di cassa': la mappa per comprendere e ridurre il fabbisogno finanziario- I numeri chiave per guidare la PMI - Rapporto di indebitamento (debt-to-equity): misurare l'equilibrio tra capitale proprio e debiti