Martedi' 09/12/2025

I numeri chiave per guidare la PMI ? Rapporto PFN/EBITDA: la bussola delle banche per misurare la sostenibilità del tuo debito

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Quando ti presenti in banca per chiedere un nuovo finanziamento o per rinegoziare una linea di credito, il funzionario dall'altra parte della scrivania non guarda solo quanto fatturi o quanto utile hai generato. C'è un indicatore, spesso temuto ma fondamentale, che determina se la tua azienda è considerata "bancabile" o a rischio: il rapporto PFN/EBITDA.

Per un imprenditore di una PMI italiana, comprendere questo indice non Ã¨ un esercizio accademico, ma una necessitÃ vitale. Il rapporto PFN/EBITDA misura, in termini molto pratici, la capacitÃ della tua azienda di rimborsare il debito utilizzando la cassa generata dall'attivitÃ operativa. Ignorare questo numero significa navigare a vista, rischiando di trovarsi con i rubinetti del credito chiusi proprio nel momento del bisogno.
Cos'Ã¨ e come si calcola
Il rapporto PFN/EBITDA mette in relazione l'esposizione finanziaria netta dell'azienda con la sua capacitÃ di generare margini operativi lordi. Per calcolarlo, abbiamo bisogno di due valori distinti che non si trovano sempre esplicitati direttamente nel bilancio civilistico, ma vanno ricavati.
Al numeratore troviamo la PFN (posizione finanziaria netta). Questa si calcola prendendo i debiti finanziari (verso banche, obbligazioni, leasing) dallo stato patrimoniale e sottraendo la liquiditÃ immediata (cassa, conti correnti attivi). In pratica, ci dice quanti debiti resterebbero se usassimo tutta la cassa disponibile per ripagarli oggi stesso.
Al denominatore c'Ã¨ l'EBITDA (o MOL, margine operativo lordo). Nel conto economico italiano, questo valore si approssima partendo dalla differenza tra valore e costi della produzione (A - B), a cui perÃ² vanno "riaggiunti" gli ammortamenti e le svalutazioni.
La formula Ã¨ quindi: Posizione Finanziaria NettaEBITDA
Il numero che ottieni da questa divisione ha un significato temporale molto concreto: indica approssimativamente quanti anni servirebbero alla tua azienda per ripagare tutto il debito finanziario utilizzando l'attuale margine operativo, ipotizzando che l'EBITDA rimanga costante e venga usato interamente per abbattere il debito.
Ecco come interpretare i risultati:

inferiore a 2.0x: la situazione Ã¨ ottima. L'azienda Ã¨ solida, produce molta cassa rispetto ai debiti e le banche la vedono di buon occhio.
tra 2.0x e 3.5x: Ã¨ una zona di normalitÃ per molte PMI industriali. Il debito Ã¨ sostenibile, ma va monitorato attentamente.
superiore a 4.0x: scatta il segnale d'allarme. L'azienda Ã¨ troppo indebitata rispetto alla ricchezza che produce. Per le banche, questo Ã¨ spesso un limite invalicabile per concedere nuova finanza (i cosiddetti covenant finanziari spesso fissano il limite a 3.5 o 4).
valori negativi: indicano che l'EBITDA Ã¨ negativo (l'azienda brucia cassa operativa) o che la posizione finanziaria Ã¨ positiva (la cassa supera i debiti, situazione eccellente di liquiditÃ).

PerchÃ© Ã¨ strategico per la tua PMI
Monitorare il rapporto PFN/EBITDA non serve solo per far contenta la banca, ma Ã¨ uno strumento di pianificazione strategica formidabile. Se il tuo indice Ã¨ alto, prima di investire in nuovi macchinari a debito, devi lavorare sull'efficienza operativa per alzare l'EBITDA o liquidare asset non strategici per abbassare la PFN.

Un rapporto basso ti dÃ un enorme potere contrattuale: puoi negoziare tassi di interesse migliori ("spread" piÃ¹ bassi) perchÃ© rappresenti un rischio minore. Al contrario, se prevedi un anno difficile con calo dei margini, calcolare in anticipo l'impatto su questo KPI ti permette di parlare con gli istituti di credito preventivamente, evitando che ti revochino gli affidamenti all'improvviso. Inoltre, nelle operazioni di acquisizione o vendita d'azienda (M&A), questo multiplo Ã¨ spesso la base per determinare il prezzo della societÃ . Migliorare questo rapporto significa letteralmente aumentare il valore della tua impresa.

Rating di autovalutazione PMI
Uno strumento semplice ed intuitivo per lâ€™autovalutazione dei dati di bilancio delle micro, piccole e medie imprese con lâ€™attribuzione di un RATING determinato sulla base dei principali indicatori economico finanziari, cosÃ¬ come desumibili dal bilancio.
Clicca qui per approfondire
Un esempio pratico
Immaginiamo la "Tessuti Emiliani Srl". L'azienda ha debiti verso banche per 2 milioni di euro e liquiditÃ sul conto per 500.000 euro. La sua PFN Ã¨ quindi approssimata in 1,5 milioni. Dal conto economico risulta un valore della produzione meno costi della produzione di 200.000 euro, ma ha ammortamenti per 300.000 euro. Il suo EBITDA Ã¨ quindi 500.000 euro.
Il rapporto PFN/EBITDA Ã¨ 1.500.000 / 500.000 = 3.
La Tessuti Emiliani Srl Ã¨ in una posizione di equilibrio: ci metterebbe 3 anni a ripagare il debito. PuÃ² accedere al credito, ma non ha margini di manovra infiniti. Se l'EBITDA scendesse a 300.000 euro, il rapporto schizzerebbe a 5, bloccando l'accesso a nuovi prestiti.
Conclusione e azioni chiave
Il rapporto PFN/EBITDA Ã¨ il termometro della sostenibilitÃ finanziaria. Non aspettare il bilancio annuale per calcolarlo:

calcola il tuo indice attuale basandoti sull'ultimo bilancio provvisorio.
se sei sopra il 3.5x, pianifica immediatamente azioni per ridurre i costi o dismettere scorte per fare cassa.
usa questo dato nelle prossime trattative con la banca per dimostrare soliditÃ .

Leggi anche i precedenti articoli della rubrica:- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione dello stato patrimoniale: una mappa per la soliditÃ della PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione del Conto Economico per svelare e comprendere la redditivitÃ 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): perchÃ© Ã¨ l'indicatore piÃ¹ amato da soci e imprenditori- I numeri chiave per guidare la PMI - EBITDA e EBITDA margin: come valutare la pura redditivitÃ operativa della tua PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - ROS (return on sales): misurare l'efficienza delle vendite e la redditivitÃ 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 â€“ Il 'ciclo di cassa': la mappa per comprendere e ridurre il fabbisogno finanziario- I numeri chiave per guidare la PMI â€“ Rapporto di indebitamento (debt-to-equity): misurare l'equilibrio tra capitale proprio e debiti- I numeri chiave per guidare la PMI â€“ Posizione finanziaria netta (PFN): il cruscotto per monitorare la sostenibilitÃ del debito aziendale