

6.5 ANALISI DELLA SITUAZIONE DEBITORIA

In questo capitolo l'analisi della struttura finanziaria prosegue con l'osservazione di alcuni indicatori di sintesi. Gli indici presi a riferimento, con le grandezze utilizzate per la loro costruzione ed il loro significato economico, sono descritti di seguito:

- Debiti finanziari su patrimonio netto (*indicatore di leverage*): tale indice consente di evidenziare lo squilibrio tra fonti interne e fonti esterne di tipo finanziario;
- Totale mezzi finanziari di terzi su Totale passività (*indicatore di dipendenza finanziaria*): tale indicatore mette in evidenza il grado di esposizione finanziaria complessiva delle imprese;
- Totale debiti su fatturato: tale indicatore consente di misurare l'attitudine del volume generato di fatturato a rappresentare una garanzia nei confronti del debito complessivo, ovvero a fornire indicazioni sulla capacità delle imprese di rifondere le possibili richieste dei creditori attraverso l'attività di trasformazione, produzione e vendita;
- Margine operativo lordo su totale debiti: tale indicatore, rappresenta, una ulteriore specificazione della capacità di rimborso del debito attraverso l'attività caratteristica, una volta che siano stati considerati i costi operativi per la realizzazione dell'attività stessa; esso fornisce una misura più esatta del grado di solvibilità dell'impresa⁶;

La tabella 26 offre un quadro di sintesi di tutti gli indicatori descritti, indicando il dato riferito al 2002 e i tassi di variazione su base quadriennale e biennale (2002–2001).

Il grado di leverage (rapporto debiti finanziari/patrimonio netto) è nel 2002 pari a 95,5%, in discesa lungo il quadriennio di 13,3 punti e nell'ultimo biennio di 16,3 punti. Il livello di leverage è analogo a quello degli altri settori piemontesi (94,9%). Il leverage delle imprese torinesi è decisamente superiore a quello delle altre province (102,1% contro 61,3%). In entrambi i casi inoltre l'incidenza dei debiti rispetto al patrimonio netto è in calo. Le micro imprese presentano un indicatore superiore a quello delle grandi imprese (113,3% contro 94,6%), ma la relazione non è chiara per le dimensioni intermedie. Le grandi imprese hanno inoltre registrato il maggior calo del leverage sia a livello quadriennale che sull'ultimo biennio. Anche tra i comparti si assiste ad una notevole differenziazione. Da un lato le imprese dei comparti gomma-plastica-chimica

⁶ Si osserva come gli ammortamenti non siano stati qui considerati poiché essi, rappresentando un accantonamento ad un fondo "correttivo", non rappresentano una effettiva uscita monetaria per l'impresa.