



Martedì 25/11/2025

## I numeri chiave per guidare la PMI ? Rapporto di indebitamento (debt-to-equity): misurare l'equilibrio tra capitale proprio e debiti

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

"Crescere usando i soldi degli altri" è il fascino della leva finanziaria.

Per un imprenditore di una PMI italiana, usare il debito (finanziamenti, mutui) è spesso l'unico modo per fare il "salto", per comprare quel macchinario nuovo o acquisire un concorrente. Ma il debito è un servitore utile e un padrone pericoloso. Come capire se stai tirando troppo la corda?

Il rapporto di indebitamento (debt-to-equity, D/E) è la bilancia che pesa la tua struttura finanziaria. Ti dice, in modo chiaro e immediato, quanti euro di debito hai per ogni euro di capitale tuo (e dei tuoi soci), e ti aiuta a non scambiare la crescita con un rischio insostenibile.

Il D/E ratio (rapporto di indebitamento) mette a confronto i fondi di terzi (i debiti) con i fondi propri (il patrimonio netto). Misura il grado di dipendenza dell'azienda da finanziatori esterni rispetto al capitale investito dai proprietari.

La formula base è:

$$D/E = (\text{Indebitamento totale} / \text{Patrimonio netto})$$

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

Indebitamento totale (passività): questo è il punto più delicato. Per una visione completa del rischio, si dovrebbero includere tutti i debiti: debiti finanziari (verso banche, a breve e lungo termine, voce D.4 e D.3), debiti verso fornitori (voce D.9), debiti tributari (D.12), verso istituti di previdenza (D.13) e altri debiti (D.14). In un'analisi focalizzata sulla leva finanziaria, alcuni analisti usano solo i debiti finanziari (quelli che pagano interessi). È importante essere chiari su cosa si include.

Patrimonio netto (equity): è la voce A) del passivo di stato patrimoniale. Include il capitale sociale (A.I), le riserve (A.II, A.III, A.IV...), gli utili (o perdite) portati a nuovo (A.VIII) e l'utile (o perdita) dell'esercizio (A.IX). Rappresenta la "ricchezza" netta di pertinenza dei soci.

Il risultato è un rapporto (es. 1,5) o una percentuale (es. 150%).

$D/E < 1$  (o  $< 100\%$ ): l'azienda è "sottocapitalizzata" o molto solida. Il capitale proprio è maggiore dei debiti. L'azienda è poco rischiosa, ma forse sta usando poco la leva e perdendo opportunità di crescita. Le banche la vedono con favore.

$D/E = 1$  (o  $100\%$ ): l'azienda ha un equilibrio perfetto. I debiti e il patrimonio netto si equivalgono. I creditori e i proprietari hanno lo stesso "peso" nel finanziamento dell'azienda.

$D/E > 1$  (o  $> 100\%$ ): l'azienda è "in leva". I debiti sono maggiori del capitale proprio. Questo aumenta il potenziale di rendimento per i soci (il ROE, return on equity), ma aumenta esponenzialmente il rischio. Segnale d'allarme: un  $D/E > 2$  (o  $200\%$ ) inizia a essere considerato alto per molte PMI manifatturiere. Significa che per ogni euro messo dai soci, ci sono due euro messi dai creditori. In caso di crisi, gli utili verrebbero erosi dagli oneri finanziari e il patrimonio netto si azzererebbe velocemente. I benchmark variano molto per settore: un'immobiliare o un'utility (con flussi stabili) possono sostenere un D/E più alto di una PMI manifatturiera.

Il D/E non è un tecnicismo, è la tua polizza assicurativa sulla sostenibilità.

Negoziare con le banche: è uno dei primi indici che la banca analizza. Se il tuo D/E è già alto, la



banca ti percepirà come rischioso. Ti chiederà tassi d'interesse più alti (premio al rischio) o ti negherà del tutto nuovi finanziamenti. Un D/E basso (es. 0.8) ti dà un enorme potere negoziale per chiedere prestiti a condizioni migliori.

Sostenibilità della crescita: vuoi fare un investimento da 500.000€, no? Il D/E ti aiuta a decidere come finanziarlo. Se lo finanzia tutto a debito, il tuo D/E schizzerà alle stelle, aumentando il rischio. Forse è meglio finanziare una parte con gli utili non distribuiti (aumentando il patrimonio netto) o cercando un nuovo socio (equity).

Resilienza alle crisi: un'azienda con un D/E alto ha costi fissi elevati (gli interessi sul debito). Se il fatturato cala (come durante una recessione o una crisi di settore), gli interessi restano da pagare. Un'azienda con un D/E basso ha meno "zavorra" e può sopravvivere più facilmente a periodi di magra.

#### Analisi di bilancio online

Riclassificazione, indici commentati e grafici, indice di Altman, Rating Medio Credito Centrale e Rating PMI. Segnalaci solo la ragione sociale e il codice fiscale della società per ricevere via email l'Analisi di Bilancio. L'Analisi di bilancio viene fornita con un report in formato PDF e corredato dall'ultimo bilancio depositato presso il Registro Imprese (in formato PDF) e un ulteriore documento di analisi commentata degli indici e dei rating.

Clicca qui per approfondire

#### Un esempio pratico

La SoftwareHouse srl ha un patrimonio netto di 200.000€, -. Ha debiti totali (banche, fornitori, ecc.) per 100.000€, -. Il suo  $D/E = 100.000 / 200.000 = 0.5$ . È molto solida. L'imprenditore Marco, vuole acquisire un piccolo concorrente per 300.000€, -. Se chiedesse un mutuo per l'intera cifra, i suoi debiti salirebbero a 400.000€, -. Il nuovo D/E sarebbe  $400.000 / 200.000 = 2.0$ . L'azienda passerebbe da "solida" a "rischiosa" in un colpo solo. Marco decide allora di finanziare l'operazione con 100.000€, - di liquidità propria (mantenendo il PN) e chiedendo un finanziamento di soli 200.000€, -. Il nuovo D/E ( $300.000 / 200.000 = 1.5$ ) è più gestibile.

#### Conclusione

Il D/E ratio non ti dice se crescere, ma ti dice come crescere in modo sostenibile, bilanciando ambizione e prudenza.

Calcola il tuo D/E ratio (decidendo se usare i debiti totali o solo quelli finanziari)

Confrontalo con il limite "di sicurezza" del tuo settore (spesso intorno a 1.5-2)

Simula come cambierebbe se facessi il prossimo investimento.

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