



Martedì 30/09/2025

I numeri chiave per guidare la PMI - ROE (return on equity): perché è l'indicatore più amato da soci e imprenditori

A cura di: AteneoWeb S.r.l.

Se ci fosse un solo indicatore di bilancio in grado di catturare l'attenzione di chi investe capitale in un'azienda, quello sarebbe quasi certamente il ROE, acronimo di return on equity.

Questo indice, esprimendo la redditività del capitale proprio, risponde in modo diretto e sintetico alla domanda più importante per un socio o un imprenditore: "quanto sta rendendo il capitale che ho investito (o reinvestito) nella mia attività?". La sua popolarità non deriva dalla sua semplicità, ma dalla sua capacità di riassumere in un'unica percentuale l'efficacia con cui l'intera gestione aziendale (operativa, finanziaria e fiscale) riesce a generare valore per la proprietà.

Comprendere a fondo il ROE significa avere una visione chiara non solo del risultato finale, ma anche delle leve che lo determinano, un aspetto cruciale per la gestione strategica di qualsiasi PMI.

Il calcolo del ROE è apparentemente semplice: si ottiene dividendo l'utile netto per il patrimonio netto dell'azienda:

$$\text{ROE} = \text{Utile Netto} / \text{Patrimonio Netto}$$

L'utile netto è il risultato finale del conto economico, ciò che residua dopo aver pagato tutti i costi, gli ammortamenti, gli oneri finanziari e le imposte.

Il patrimonio netto, invece, rappresenta il valore contabile dei mezzi propri, ovvero la somma del capitale versato dai soci e degli utili accumulati e non distribuiti nel tempo. Il risultato, espresso in percentuale, indica quanti euro di profitto netto l'azienda è stata in grado di generare per ogni 100 euro di capitale investito dalla proprietà.

Un ROE del 15% significa che per ogni 100 euro di capitale proprio, l'azienda ha prodotto 15 euro di utile. Ma perché questo indicatore è così potente? La sua forza risiede nel fatto che funge da perfetto termometro della creazione di valore.

Per un imprenditore, il capitale investito nella propria PMI rappresenta un'alternativa ad altri impieghi, come investimenti finanziari o immobiliari. Il ROE permette di confrontare il rendimento dell'attività aziendale con il rendimento di questi investimenti alternativi, tenendo conto del diverso profilo di rischio. Se un investimento a basso rischio offre un rendimento del 4%, una PMI, che per sua natura comporta un rischio d'impresa significativamente più alto, dovrà necessariamente presentare un ROE molto più elevato per giustificare l'impegno e il rischio assunti. Un ROE costantemente superiore al rendimento di investimenti alternativi a parità di rischio è un chiaro segnale che l'azienda sta creando valore per i suoi proprietari. Tuttavia, fermarsi al solo valore del ROE può essere fuorviante.

Rating di autovalutazione PMI

Strumento semplice ed intuitivo per l'autovalutazione dei dati di bilancio delle micro, piccole e medie imprese con l'attribuzione di un RATING determinato sulla base dei principali indicatori economico finanziari, così come desumibili dal bilancio.

[Clicca qui per approfondire](#)

Un'analisi più approfondita, resa celebre dalla scomposizione nota come "formula di DuPont", permette di capire come si è formato quel risultato. La formula scompone il ROE in tre fattori fondamentali: la redditività delle vendite (ROS), l'efficienza nell'uso degli asset (asset turnover) e la leva finanziaria (equity multiplier).

La formula è:

$$\text{ROE} = (\text{Utile Netto} / \text{Ricavi}) \times (\text{Ricavi} / \text{Totale Attivo}) \times (\text{Totale Attivo} / \text{Patrimonio Netto})$$



Questa scomposizione \tilde{r} illuminante: un ROE elevato potrebbe derivare da un'eccezionale marginalit  sulle vendite (un ROS alto), da una grande capacit  di generare fatturato con gli asset a disposizione (un alto asset turnover), oppure da un forte ricorso al debito (leva finanziaria). Per un imprenditore di una PMI, questa analisi \tilde{r} cruciale. Ad esempio, un ROE apparentemente buono potrebbe essere "gonfiato" da un eccessivo indebitamento, che aumenta il rischio finanziario. In questo caso, una riduzione dei tassi di interesse potrebbe far crollare la redditivit . Al contrario, un ROE solido basato su un buon ROS e un'efficiente rotazione degli asset indica una salute operativa robusta e sostenibile. De ROS e degli altri indicatori indicati torneremo a scrivere nel proseguo della rubrica.

\tilde{r} infine importante anche contestualizzare il valore del ROE. Un indicatore del 20% pu  sembrare ottimo, ma se le aziende concorrenti nello stesso settore viaggiano su una media del 30%, potrebbe essere il segnale di una performance inferiore.

Inoltre, il patrimonio netto al denominatore \tilde{r} un valore contabile, che potrebbe non riflettere il reale valore di mercato dell'azienda. Operazioni straordinarie, come la rivalutazione di asset, possono influenzare il patrimonio netto e, di conseguenza, il ROE, senza un reale cambiamento nella performance gestionale.

Per questo motivo, l'analisi del ROE non dovrebbe mai essere isolata, ma condotta osservandone il trend storico e confrontandolo con i dati dei competitor e del settore di riferimento.

Per i soci e gli imprenditori di una PMI, il ROE non \tilde{r} quindi solo un numero, ma una narrazione: racconta la storia di come la loro visione e il loro capitale vengono trasformati in valore reale.

Leggi anche i precedenti articoli della rubrica:- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione dello stato patrimoniale: una mappa per la solidit  della PMI- I numeri chiave per guidare la PMI - La riclassificazione del Conto Economico per svelare e comprendere la redditivit  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