



Npl
 febbraio 15, 2017
 Pubblicato da: BeBeez

Le 5.103 pmi che non potranno rimborsare i loro debiti. Analisi Leanus sui prossimi Npl

Mese/Anno	12/2014	12/2015
Ricavi	23.138.326.424	23.844.459.253
Variazione Ricavi	N.A.	3,05 %
Margine Operativo Lordo (EBITDA)	0,27 %	-1,99 %
Redditività Netta	-5,23 %	-9,73 %
Redditività del Capitale Investito (ROI)	-7,10 %	-17,82 %
Redditività del Capitale Netto (ROE)	-71,03 %	-15.189,60 %
PIL Analisi	5.234.501.314	5.169.971.869
PIL Analisi / PIL Italia	3,21755 ‰	3,17789 ‰
Variazione Investimenti	N.A.	-1,78 %
Totale Debiti	24.507.477.595	24.556.495.947
Totale Debiti / Ricavi	1,06	1,03
Totale Debiti / Patrimonio Netto	14,38	1.606,92
Costo del Personale / Costi Totali	40,19 %	41,17 %
Numero Dipendenti Stimati	84.250	88.228
Leanus® Score	◆ ■ ■ ▲	◆ ■ ■ ▲
Media Ricavi	4.624.890	4.672.636
Numero Analisi	5.003	5.103

L'aggregato delle pmi a rischio di trasformarsi in Npl per le banche italiane, selezionate da Leanus

Ci sono **5.103 pmi italiane** che rischiano di non riuscire a pagare tutti i propri debiti e i creditori in molti casi non lo fanno. Lo ha calcolato **Leanus** in uno studio condotto per **MF Npl** e pubblicato oggi, leggendo i circa 180 mila bilanci 2015 delle aziende italiane con fatturato compreso tra uno e 200 milioni di euro. In totale queste aziende cubano un monte debiti di 24 miliardi di euro, di cui 13,7 miliardi nei confronti del sistema bancario, 6 miliardi verso i fornitori e i restanti verso fisco e altri creditori.

I principali criteri utilizzati per la selezione sono stati: riduzione del capitale sociale e/o patrimonio netto negativo, posizione finanziaria netta pari ad almeno il 50% dei ricavi, liquidità sui ricavi inferiore al 3% e Leanus Score (indicatore proprietario del profilo economico, patrimoniale e finanziario delle imprese) «pessimo».

Complessivamente, il 70% delle 5.103 imprese si trovano nel Nord Italia, il 20% nel Centro e il rimanente 10% si distribuisce tra Sud e isole. Ai primi posti della classifica Lombardia (1.543 pmi), Emilia Romagna (622) e Veneto (580), seguite da Campania (148); Calabria (28), Valle d'Aosta (23), Basilicata (14) e Molise (11).

La maggiore concentrazione delle imprese in difficoltà si registra nelle costruzioni (236 imprese) ma con una quota pari a solo il 4,6%, segue il commercio all'ingrosso e al dettaglio di autovetture e di autoveicoli leggeri (162 imprese, pari al 3,2%) e alberghi e strutture simili (131, 2,6%).

Per conoscere il nome delle 5103 che compongono il campione e consultare le analisi delle singole imprese online, accedi a Leanus, effettua l'upgrade al profilo Premium e nella finestra di ricerca in alto a destra scrivi **"Le imprese che non potranno pagare tutti i propri debiti (Npl)"**.

Fotografato il fenomeno e compresa l'effettiva dimensione, bisogna comprendere quali azioni e da parte di quali interlocutori possono aiutare tali imprese a invertire la rotta e a mettere al sicuro le aziende e i quasi 90mila dipendenti che vi lavorano, oltre che a garantire il rientro da parte dei creditori.

Per farlo è necessario segmentare ulteriormente le imprese per associare a ciascun sottoinsieme terapie e strategie mirate, cercando laddove possibile, di far sì che all'azione di recupero partecipino tutti gli interlocutori coinvolti, ciascuno con le proprie capacità e possibilità di azione.

Alla comprensione delle cause reali della crisi, la legge fallimentare attribuisce un ruolo così importante da imporre che proprio a tale aspetto sia dedicato un intero capitolo della domanda di ammissione alle procedure concorsuali. E questo perché solo se si comprendono le cause della crisi, allora è possibile predisporre un piano di intervento.

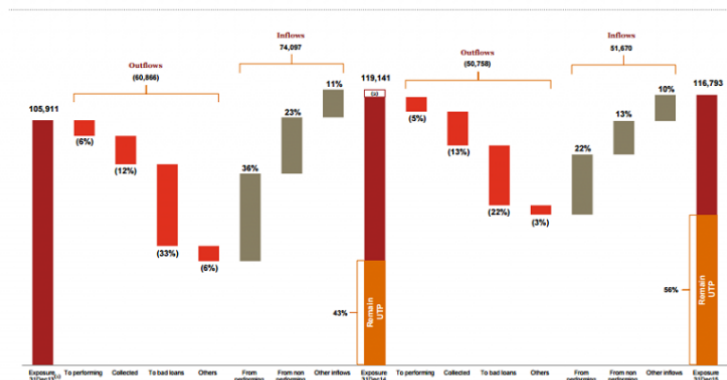


Ebbene, in genere, escludendo le cause dipendenti da azioni perseguibili legalmente da parte degli amministratori e indipendentemente dal contesto competitivo, le imprese vanno in crisi perché non affrontano tempestivamente i segnali di peggioramento, rimandando a tempi successivi eventuali interventi decisivi.

Le analisi effettuate da Leanus per *MF Npl* su campioni altamente rappresentativi di imprese in crisi, dimostrano che i segnali di deterioramento iniziano almeno 3 o 4 anni prima dell'effettivo tracollo. Un tempo sufficiente per anticipare il problema, ma solo a condizione che si cambi la concezione del rapporto tra banca e impresa.

Ancora meglio, come già evidenziato da *MF Npl* lo scorso 9 novembre, anticipando i temi di un seminario organizzato da Iside in collaborazione con *BeBeez.it*, è necessario che le banche si dotino di strumenti che permettano di individuare in anticipo un'eventuale tendenza al peggioramento del merito di credito.

UTP Inflows and Outflows from 2013 to 2015 – Top 20 Italian banks



(1) Calculated as sum of "incagli" (including "incagli oggettivi") and restructured exposures

(2) €3.5bn reconciliation gap due to change in definitions

The Italian Unlikely to Pay Market
PwC

Non a caso **Katia Mariotti**, associate partner di PwC, intervenendo nelle scorse settimane a una puntata della trasmissione *Npl* di *ClassCnbc* (canale 507 di Sky), dedicata al tema dei crediti che si trovano a metà strada tra i crediti in bonis e le sofferenze, aveva dichiarato: "Il tema del trasferimento da unlikely-to-pay (inadempienze probabili, ndr) a sofferenza e da unlikely-to-pay a crediti in bonis è sull'agenda di tutti i banchieri italiani", precisando che "nel 2015 il tasso di conversione da Utp a sofferenza è stato del 22%, in netto calo dal 35% del 2014 e addirittura dal 49% del 2009" (si veda anche *MF Npl* del 1° febbraio). Numeri in linea con quelli anticipati per il 2015 da Duke& Kay e Sda Bocconi (si veda altro articolo di *BeBeez*).

Il tuo indirizzo email

iscriviti

