

## F&A News del 26 Aprile 2021. L'importanza del DSCR (Debt Service Coverage Ratio)

Al fine di verificare la sostenibilità finanziaria del debito aziendale, oggi gli analisti ed esperti del settore fanno sempre più ricorso ad un nuovo indicatore, il Debt Service Coverage Ratio (DSCR), appunto, un indicatore che non si limiti a quantificare in maniera "statica" l'ammontare complessivo del debito finanziario in relazione al patrimonio netto (come accade nei tradizionali quozienti di bilancio, quale ad esempio il rapporto PFN / EBITDA), ma che consenta di esaminare, anche su base prospettica, le capacità di rimborso del debito dell'azienda e la conseguente sostenibilità finanziaria dei relativi piani di sviluppo aziendali.

Il DSCR rapporta il cash flow prodotto dall'impresa con gli impegni finanziari assunti in termini di quota capitale ed interesse oggetto di rimborso nell'orizzonte temporale considerato.

Viene calcolato con il seguente rapporto:

$DSCR = CFO \text{ (Cash-Flow operativo)} / \text{Debito.}$

Con Cash-Flow operativo si intende il flusso di cassa operativo generato dall'azienda (meno la componente fiscale).

Con Debito si intende la quota di capitale presa in prestito più il tasso d'interesse relativo alla quota di capitale.

Tale indicatore è fondamentale per due motivi:

1-Monitoraggio dello stato di salute finanziario dell'azienda.

2-Guida empirica nelle strategie aziendali, fondamentale prima di richiedere un nuovo prestito.

Un DSCR elevato (indicativamente superiore ad 1) indica che un'azienda genera entrate sufficienti per gestire i debiti contratti.

Un DSCR basso (indicativamente inferiore ad 1) indica che un'azienda può avere problemi a rispettare le proprie obbligazioni finanziarie.

Nell'utilizzo del DSCR va tenuto in considerazione che quando un'impresa è in forte crescita incrementa il proprio circolante generando un assorbimento di cassa; l'effetto è un cash flow operativo negativo e quindi un DSCR Negativo.

L'effetto opposto si determina quando l'impresa riduce il proprio volume di affari.

Prima di richiedere un finanziamento, pertanto, risulta necessario cercare di capire come migliorare questo rapporto dando evidenza della capacità dell'azienda di riuscire ad avere un solido DSCR nel medio periodo.

Alcune strategie aziendali per aumentare tale rapporto sono:

1. Aumento del reddito operativo netto;
2. Riduzione delle spese operative;
3. Estinzione di prestiti esistenti;
4. Riduzione dell'importo del finanziamento.

Dato il profondo cambiamento di scenario dovuto alla pandemia da Covid-19, aumentare il reddito operativo netto potrebbe risultare attività complessa. Bisogna concentrarsi, quindi, su attività differenti quali, per esempio, l'offrire servizi/prodotti aggiuntivi, più interessanti per il mercato, o ridurre le spese operative, ad esempio ridimensionando gli uffici, tagliando servizi non necessari o rivedendo la politica finanziaria magari attraverso consolidamento di linee di credito.

Una cosa è certa: qualsiasi scelta strategica aziendale non può prescindere dallo studio che avrà sul Debt Service Coverage Ratio.

***Forteleoni & Associati Srl***

*Il team di Forteleoni & Associati è costituito da dottori commercialisti, avvocati e consulenti aziendali che operano in tutti i fondamentali ambiti aziendali offrendo: consulenza aziendale, contabile e fiscale, strategica e di marketing, legale. Il team si contraddistingue per l'approccio multidisciplinare efficiente e fortemente orientato al problem solving in grado di garantire qualità e tempestività.*