Posizione finanziaria netta (PFN)

È un indicatore utilizzato nell'analisi di bilancio che rappresenta il grado di indebitamento netto dell'impresa nei confronti dei terzi dal punto di vista dei debiti di natura finanziaria al netto delle disponibilità liquide. La PFN è molto utilizzata nella definizione del rischio di credito da lato del finanziatore e nella valutazione d'azienda dal punto di vista dell'imprenditore, infatti la PFN rappresenta la quota di Enterprise Value che non è di proprietà degli shareholders ma di soggetti terzi finanziatori.

Più la PFN è bassa e più l'impresa è solvibile, talvolta può sussistere un'ampia disponibilità di liquidità tale per cui la PFN risulti negativa, questo rappresenterebbe una sufficiente solvibilità dell'impresa nel breve termine.

La posizione finanziaria, alla quale l'impresa è soggetta, si quantifica a partire dalla somma delle esposizioni debitorie che maturano interessi passivi per l'impresa quindi esposizioni con natura di investimento. Parliamo infatti di esposizioni verso Banche, società di Leasing, società di Factoring, ed altri intermediari creditizi.

Le esposizioni tipiche delle PMI in italiane che rientrano nella Posizione Finanziaria sono i mutui, i finanziamenti chirografari, i mandati all'incasso, gli anticipi su contratti salvo buon fine, le aperture di conto corrente salvo revoca, le cessioni di credito pro solvendo, i debiti in linea capitale residui di contratti di leasing, le obbligazioni verso i soci (escluse quelle subordinate) e verso i terzi. Per poter determinare invece la posizione netta, occorre sottrarre dalla somma sopra citata l'insieme delle disponibilità liquide nelle mani dell'impresa nel breve termine ovvero la cassa contante e le banche attive.