

L' informativa prospettica nella Valutazione d'azienda

di [Alessandro Scaranello](#)

Publicato il 30 Agosto 2021

In fase di cessione d'azienda il compratore è interessato alle prospettive future di redditività, analizziamo pertanto come gestire l'insidiosa informativa prospettica in sede di valutazione d'azienda

La valutazione d'azienda, in estrema sintesi, è un processo finalizzato ad individuare quel valore di stima del complesso aziendale che meglio rappresenti ed esprima la capacità dell'azienda di creare flussi di reddito e di ricchezza **nel futuro**.

Un compratore, infatti, non è tanto interessato ai risultati aziendali passati, quanto a quelli che verranno presumibilmente realizzati in futuro.

Questa premessa di base rimane valida ancorchè nella prassi professionale spesso si ricorra a metodi di valutazione che si appoggiano su dati storici.

Anche in questo caso, sia chiaro, le performance passate che vengono assunte sono solo strumentali, previe apposite rettifiche e verifiche, a stimare la redditività prospettica.



Cosa si intende per informativa prospettica in sede di valutazione d'azienda?

L'informativa prospettica, quindi, assume un forte rilievo, specie negli attuali contesti economici caratterizzati da fattori che determinano spesso significativi elementi di discontinuità rispetto al passato,

sia in termini di caratteristiche dei mercati che dei contesti competitivi.

Tenuto conto dell'importanza e delicatezza dell'argomento l'Organismo Italiano di Valutazione è di recente intervenuto con il *Discussion Paper n. 1/2021* intitolato "L'uso di informazione finanziaria prospettica nella valutazione d'azienda".

Dal documento emergono importanti indicazioni per l'esperto valutatore.

In particolare, il perito è tenuto innanzitutto ad esprimere un **giudizio di ragionevolezza** sull'informativa prospettica, esaminando ad esempio:

- la sostenibilità finanziaria del progetto;
- l'esistenza di una base obiettiva e motivata di assunzioni ipotizzate per il futuro;
- la loro coerenza rispetto al passato aziendale, ovvero l'esistenza di elementi di discontinuità che giustificano risultati diversi da quelli storici;
- la coerenza tra le strategie esplicitate e l'action plan;
- se i flussi prospettici sono condizionati al verificarsi di uno specifico scenario;

Il giudizio finale del valutatore può ad esempio essere di **piena ragionevolezza** e in questo caso l'informativa prospettica può essere utilizzata senza alcuna modifica per la valutazione.

Qualora invece l'informativa prospettica **non sia ritenuta ragionevole**, il perito dovrà astenersi dall'utilizzarla. In questi casi la valutazione sarà quindi basata sui risultati correnti e/o storici normalizzati, dopo aver ovviamente verificato l'esistenza dei presupposti per proiettare quei risultati nel futuro, e tenendo conto della fase del ciclo di vita del portafoglio di business aziendale. Pertanto, in questi casi, i metodi di valutazione di riferimento sono quello reddituale e il patrimoniale-reddituale con stima autonoma del goodwill o badwill.

Più complesso è il caso in cui si pervenga a un **giudizio di ragionevolezza limitata**. Ad esempio quando si è in presenza di proiezioni e non di previsioni (sul tema si vedano approfondimenti nel Principio internazionale ISAE 3400). Queste ultime trovano riscontro e conferma nel passato, o in realtà aziendali comparabili o in stime di natura esterna.

Le proiezioni, invece, difettano di queste caratteristiche, e quindi in ultima analisi mancano di obiettività. In questi casi si rende necessario procedere attraverso un aggiustamento del tasso di sconto, il quale

oltre al rischio sistematico dovrà tenere conto dell'incertezza dei flussi prospettici attraverso un ulteriore premio per il rischio.

Sempre in caso di giudizio di ragionevolezza limitata dell'informativa prospettica l'esperto potrà anche intervenire, se lo ritiene opportuno e previ i necessari approfondimenti, apportando modifiche e aggiustamenti agli stessi flussi prospettici.

a cura di Alessandro Scaranello

Lunedì 30 Agosto 2021



Suite di software TOP

VALUE

La **Suite TOP VALUE** è un **potente strumento di lavoro** nato dall'esperienza e dalla competenza unita di Dottori Commercialisti, Analisti Finanziari e Ingegneri.

TOP VALUE si compone di **3 software distinti ma integrati tra loro** tramite procedure di **condivisione completa dei dati** che consentono di:

- supportare le **decisioni imprenditoriali**
- misurare, controllare e migliorare le **performance aziendali e il rating**
- favorire l'accesso al **credito**
- diagnosticare per tempo la **crisi aziendale** e individuare le soluzioni più efficaci

- **valutare aziende, rami, quote, partecipazioni** etc.

3 SOFTWARE DISTINTI ED INTEGRATI

La Suite è composta da **3 software** distinti ma integrati tra loro per unire la massima potenza di elaborazione alla massima comodità:

1. software [Budget e Business Plan](#);
2. software [Analisi di Bilancio, Rating e Allerta](#);
3. e software [Valutazione d'azienda](#).

SCOPRI DI PIU' >