

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Il valore generato dall'acquisizione di uno studio di commercialista in ottica finanziaria

di **Riccardo Conti di MpO & Partners**



“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:

Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.

Come già ampiamente descritto in precedenti articoli, uno dei metodi più utilizzati nella prassi per la valutazione di studi professionali è il metodo finanziario, che molti dei lettori già conosceranno bene: il valore di uno studio è calcolato sulla base dell'attualizzazione, ad un opportuno tasso di sconto, dei flussi di cassa futuri che esso sarà in grado di generare. Diversa è, però, la valutazione dell'operazione di acquisizione nella sua totalità: oltre ai flussi di cassa operativi in un'operazione M&A occorre infatti considerare anche i pagamenti necessari per acquisire quei flussi, il prezzo di acquisizione. All'interno di questo articolo si cercherà di ragionare nell'ottica di un ipotetico investitore che sia interessato all'acquisizione di uno studio di commercialista e che si interroghi sulla convenienza dell'operazione da un punto di vista finanziario. In altre parole, si cercherà di dare risposta a queste domande: **come misurare il valore generato dall'acquisizione di uno studio di commercialista? Come varia questo valore a seguito di una modifica della struttura dei pagamenti del prezzo di acquisizione?**

La risposta ai quesiti verrà fornita facendo ricorso ai fondamenti del capital budgeting, opportunamente adattati al caso specifico dell'acquisizione di uno studio di commercialista.

In finanza il capital budgeting viene definito come il processo che viene utilizzato dal management per analizzare investimenti alternativi e decidere quali di essi possano essere intrapresi.

Ad esempio, se un'impresa deve decidere quale investimento intraprendere, tra più investimenti alternativi, può basare la decisione sul valore finanziario associato a ciascun investimento: la decisione ricadrà sull'alternativa cui corrisponde il più elevato valore finanziario.

Esistono diversi criteri di valutazione utilizzati nel capital budgeting, il metodo principale è

sicuramente quello del **valore attuale netto (c.d. criterio del V.A.N.)**. L'impiego di questa metodologia consente di misurare al tempo zero il valore incrementale generabile da un investimento che produrrà i suoi effetti nel futuro, valore che può essere sia positivo che negativo. In altre parole, Il V.A.N. è pari alla differenza tra i benefici ottenibili dall'investimento (flussi di cassa) e i costi necessari per compiere quell'investimento (in primis il prezzo di acquisizione). Poiché i flussi di cassa generati dall'investimento, si riferiscono a epoche future sarà poi necessario attualizzarli al tempo zero. Il tasso utilizzato per l'attualizzazione è rappresentato dal WACC, ossia il costo medio ponderato del capitale, il cui valore varia in funzione del costo opportunità specifico di ogni investitore, motivo per cui limiteremo le argomentazioni successive concentrandoci solo sulla modalità di calcolo dei costi e dei benefici correlati all'acquisto dello studio di commercialista, ipotizzando di conoscere a priori il WACC dell'investitore.

Alla luce di quanto sopra esposto, **come si calcola il V.A.N. relativo ad un'acquisizione di uno studio di commercialista?**

Continua a leggere su: <https://mpopartners.com/articoli/valore-generato-acquisizione-studio-commercialista-ottica-finanziaria>