
La valutazione dello studio di commercialista e consulente del lavoro

Data Articolo: 22 Novembre 2019

Autore Articolo: Goffredo Giordano

Oggi dottrina e giurisprudenza, in linea con gli orientamenti europei, sono concordi nell'affermare che sia possibile accostare lo studio professionale e le società tra professionisti alle figure dell'azienda e dell'imprenditore. Di conseguenza, ad oggi, la prassi tende ad utilizzare anche per gli studi professionali i metodi valutativi tradizionalmente usati per le aziende, ma con opportuni adattamenti. Vediamo di cosa si tratta.

Nel caso dello studio professionale, infatti, la peculiarità, è rappresentata dall'**elemento personale soggettivo**, di natura immateriale, derivante dal rapporto fiduciario tra professionista e cliente (c.d. valore del pacchetto clienti).

Una corretta **valutazione di uno studio professionale** dovrebbe essere fatta utilizzando una combinazione fra **metodo dei multipli di transazioni comparabili** e **metodo reddituale-finanziario**. Infatti, tale approccio risulta più completo rispetto alla scelta, seppur ben circostanziata, di un unico metodo valutativo, in quanto porta con sé un maggior contenuto informativo e permette di confrontare valori assoluti e relativi smorzando i possibili eccessi dell'uno e dell'altro metodo.

Pertanto, si deve svolgere un'approfondita analisi dello studio con riferimento sia agli **elementi contabili** (fatturato, redditività, indicatori di bilancio ecc.) sia a **quelli extra-contabili** (tipologia di attività, organizzazione, ubicazione, autonomia ecc.). Inoltre, deve essere svolta un'attenta analisi della clientela, che permette di definire il fatturato effettivamente ripetibile (quindi trasferibile) dello studio, che costituisce l'oggetto principale dell'operazione di cessione.

Il successivo **calcolo del multiplo del fatturato** deve essere effettuato attraverso **value maps** costruite con **analisi di regressione**, approccio senz'altro preferibile rispetto al semplice utilizzo di medie/mediane su campioni individuati soggettivamente. Il risultato di un'analisi di regressione è, infatti, l'**attribuzione di un "peso" (coefficiente) ad un certo numero di variabili**, che si sono dimostrate determinanti nella formazione dei prezzi delle operazioni incluse nel campione di riferimento. Il **multiplo di cessione** è quindi determinato moltiplicando le medesime variabili, questa volta relative allo studio target, per il corrispondente coefficiente individuato dalla regressione.

Tale metodologia di valutazione è sicuramente preferibile ad altre modalità in quanto, in queste ultime, è elevato l'elemento soggettivo del valutatore. Con la **tecnica statistica della regressione**, infatti, la valutazione assume carattere oggettivo e scientifico azzerando futuri contenziosi tra le parti, quali ad esempio contestazioni tra parte acquirente e parte venditrice oppure tra eredi in caso di valutazione in ambito successorio.

Goffredo Giordano – Studio Legale Tributario MpO&PARTNERS

