



EBITDA e PFN: le chiavi del successo nelle operazioni di M&A

di MpO & partners

Il CNDCEC ha elaborato, all'interno del documento di ricerca "*EBITDA e PFN a fini valutativi e negoziali*" pubblicato lo scorso marzo, un'interessante trattazione incentrata sulle nozioni di **EBITDA** e di **Posizione Finanziaria Netta (PFN)**, due indicatori di performance ampiamente diffusi nella prassi delle operazioni di cessioni e acquisizioni (M&A). Le considerazioni evidenziate nel documento forniscono ai professionisti delle linee guida utili a fare chiarezza su alcune componenti di calcolo di questi parametri nell'ambito di queste operazioni.

Obiettivo di questo articolo è quello di fornire un estratto degli aspetti più significativi e di rilievo emersi nell'approfondimento.

EBITDA

Il margine EBITDA, *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*, rappresenta l'utile più imposte, interessi e ammortamenti (laddove Depreciation si riferisce ai beni materiali, Amortization a quelli immateriali) e viene utilizzato come i) misuratore di performance economica e ii) elemento alla base della valutazione di un'impresa.

Iniziamo trattando il suo utilizzo come indicatore di performance. In tale ambito, l'EBITDA viene calcolato escludendo alcune componenti di costo non monetarie, come ad esempio gli ammortamenti relativi ad asset materiali e immateriali. Il fine ultimo del calcolo è quello di fornire un'approssimazione circa la capacità di generare liquidità attraverso le attività operative durante un determinato periodo, riflettendo così l'andamento economico complessivo.

Ne consegue che confluiscono nell'EBITDA tutte quelle poste caratterizzate da una correlata presunta manifestazione finanziaria. Tuttavia, ci sono alcune eccezioni, che il CNDCEC riporta a titolo esemplificativo:

- *Altri ricavi*. Questa voce comprende sia entrate che influenzano direttamente la situazione finanziaria (es. recupero delle spese di trasporto), sia entrate che non hanno un impatto immediato sullo stato finanziario nell'anno di registrazione (come la parte di un risconto passivo ricevuto per ottenere contributi pubblici), e infine entrate che hanno un impatto finanziario parziale (come i profitti generati dalla vendita di beni strumentali). Nella pratica della presentazione dei dati finanziari delle aziende, non



vengono apportate rettifiche ai fini del calcolo dell'EBITDA relativamente a queste voci.

- *Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide.* Si tratta degli accantonamenti riservati per ridurre il valore dei crediti commerciali che potrebbero non essere recuperabili. Queste svalutazioni non comportano effettivi pagamenti finanziari e potrebbero essere escluse dai costi nell'EBITDA. Tuttavia, nella pratica, questa questione è gestita in modo diverso e talvolta, per ragioni di prudenza, le svalutazioni dei crediti vengono incluse nella misurazione dell'EBITDA.
- *Accantonamenti per rischi e altri accantonamenti.* Costituiscono riserve create per affrontare eventuali perdite o spese future, senza che ci sia un effettivo dispendio finanziario nel periodo in cui vengono contabilizzati. Ai fini della determinazione dell'EBITDA, il trattamento di queste poste è lo stesso di quanto discusso nel punto precedente.

L'EBITDA può essere utilizzato anche con una funzione negoziale nell'ambito di un'operazione di M&A. In questo caso l'accezione alla base del calcolo risponde a...

[continua a leggere...](#)



CEDI IL TUO STUDIO PROFESSIONALE CON MPO

