



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

**Fondazione
Nazionale dei
Commercialisti**

DOCUMENTO

MAGGIO 2016

INDAGINE SULL'ATTIVITÀ PROFESSIONALE DEL COMMERCIALISTA: LE VALUTAZIONI

**II
CNC**





**A cura della
Commissione per lo studio
dei Principi di Valutazione
d'Azienda**

CONSIGLIERE DELEGATO
Raffaele Marcello

CONSIGLIERE CODELEGATO
Andrea Foschi

PRESIDENTE
Ascanio Salvidio

COMPONENTI
Paolo Pietro Biancone
Marco Fantoni
Carmen Gallucci
Antonio Gitto
Alberto Leone
Riccardo Losi
Ruggiero Pierno
Roberta Provasi
Maurizio Ragno
Gianluca Risaliti
Andra Scaini
Marco Stabile
Marco Villani
Martino Zamboni

ESPERTI ESTERNI
Alberto Tron

RICERCATORI
Tommaso Di Nardo
Matteo Pozzoli
Gianluca Scardocci



Indice

<i>Presentazione</i>	III
<i>Prefazione</i>	IV
<i>Premessa</i>	VI
Sezione 1. Le valutazioni economiche e il ruolo delle valutazioni nell'attività professionale del commercialista (Domande 1 - 3)	1
Sezione 2. Il profilo del commercialista valutatore (Domande 4 - 8)	3
Sezione 3. Oggetto della valutazione: le valutazioni d'azienda (Domande 9 - 14)	5
Sezione 4. I Principi generalmente riconosciuti per le valutazioni (Domande 15 - 18)	8
Sezione 5. Il contributo richiesto al Consiglio Nazionale (Domande 19 - 20)	10
Conclusioni	11
Appendice 1 – Piano di campionamento	12



Presentazione

Le valutazioni hanno rappresentato da sempre una funzione tipica del Commercialista. Il progressivo aumento della complessità economica e aziendale ha implicato necessariamente anche una evoluzione, da un lato, delle tecniche e, dall'altro lato, delle problematiche di valutazione.

Non vi è dubbio, poi, che le valutazioni economiche rappresentino un'attività di particolare rilevanza in ambito societario, contabile, gestionale e fiscale, contribuendo a rendere attendibili le transazioni ed efficienti i mercati.

In questa prospettiva, l'analisi dello stato dell'arte è un elemento informativo prezioso in quanto aiuta a comprendere le principali esigenze professionali nonché le peculiarità del Commercialista nel mondo della valutazione.

Il documento in oggetto è il risultato di una collaborazione tra il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e la Fondazione Nazionale dei Commercialisti che ha comportato, come poi nel dettaglio specificato, la somministrazione di un questionario a un campione di Colleghi tramite l'indirizzario mail del Sistema Indagini della Fondazione.

Anche nel campo di analisi che è oggetto del presente contributo, non vi è dubbio che il coinvolgimento diretto dei Commercialisti - che sono i destinatari ultimi delle ricerche effettuate - sia fondamentale per avere contezza delle realtà operative e comprendere il percorso evolutivo delle discipline professionali.

Il progetto, peraltro, è sicuramente di interesse non solo per i Commercialisti, poiché il questionario si focalizza anche sulle principali problematiche che emergono, in via generale, nell'attività valutativa, fornendo, per questo, spunti di riflessione e considerazione per tutti i soggetti a vario titolo interessati alla materia.

Il documento, per quanto detto, ambisce allo sviluppo futuro dell'attività scientifica e applicativa della tematica.

Giorgio Sganga
Presidente Fondazione
Nazionale dei Commercialisti



Prefazione

Il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili è fortemente coinvolto nell'ambito tematico delle valutazioni economiche. La stima di aziende, di partecipazioni societarie, di beni immateriali, di diritti e di patrimoni, rientra fra le attività elencate dal decreto legislativo 28 giugno 2005, n. 139. Inoltre, come la presente indagine dimostra, essa riveste un importante ruolo nello svolgimento della professione, sia per frequenza degli incarichi, che per la loro importanza economica.

Il Consiglio Nazionale sostiene e promuove il miglioramento della qualità delle valutazioni, sia direttamente, per mezzo della Commissione per la valutazione d'azienda, sia tramite il supporto, anche finanziario, tanto nei confronti dello standard setter italiano in fatto di "principi di valutazione", la Fondazione Organismo Italiano di Valutazione (OIV, del quale il CNDCEC è cofondatore, quale soggetto promotore), che dell'International Valuation Standards Council (IVSC, del quale il CNDCEC è "membro istituzionale").

Peraltro, il Consiglio ha preso recentemente contatti anche con la Società Italiana dei docenti di Ragioneria ed Economia aziendale (SIDREA) per sviluppare in modo sinergico, anche con riferimento alle valutazioni, progetti congiunti su temi di interesse per la professione e la comunità scientifica.

Occorre, ancora, porre in rilievo che l'interesse del Consiglio Nazionale nella materia è documentato anche dalle recenti traduzioni - alla data di stesura del documento, ancora in pubblica consultazione - degli International Valuation Standards (IVS)¹.

In questa prospettiva, per fornire una rappresentazione adeguata dell'attuale coinvolgimento della Professione nel mondo delle valutazioni e, conseguentemente, orientare meglio i propri sforzi, il Consiglio Nazionale ha deciso di condurre, per mezzo della Fondazione Nazionale dei Commercialisti, un'indagine sul tema, somministrando un apposito questionario ad un campione significativo di iscritti all'albo.

Il questionario, che si presenta nel prosieguo assieme alle risposte ottenute, è orientato a definire il ruolo, le peculiarità e le esigenze degli iscritti in relazione all'ambito delle valutazioni. A tale riguardo, è necessario sottolineare da subito che la ricerca concerne le "valutazioni economiche" nel loro insieme, intendendo con tale termine, non solo le valutazioni d'azienda, bensì tutti i processi di valutazione in cui sono richieste conoscenze specifiche e in cui, contestualmente, l'iscritto all'albo può intervenire per espletare incarichi di valutazione. Oltre alle richiamate valutazioni d'azienda sono, perciò prese in considerazione anche altre tipologie di valutazione, come, per esempio, le valutazioni di titoli, le valutazioni immobiliari e degli strumenti finanziari, le stime di patrimoni in genere, nonché le valutazioni per il bilancio. Con riguardo a queste ultime, si ritiene che esse rientrino a pieno titolo tra le valutazioni economiche. E ciò, non solo con riferimento a quanto stabilito dai principi contabili internazionali (che interessano un numero limitato di società italiane), bensì in ragione dell'evoluzione dei principi contabili nazionali avvenuta negli ultimi anni.

¹ Il progetto in parola si completerà con la pubblicazione, una volta completato l'iter di consultazione, delle traduzioni ufficiali degli IVS con il Consiglio Nazionale dei Geometri e Geometri laureati.



Il questionario - articolato sulla base anche di altre iniziative analoghe svolte a livello internazionale, quale in particolare una recente divulgazione compiuta ai propri iscritti da parte della The Appraisal Foundation - è idealmente suddiviso nelle seguenti cinque sezioni:

- *Sezione 1. Le valutazioni economiche e il ruolo delle valutazioni nell'attività professionale del commercialista (Domande 1 - 3);*
- *Sezione 2. Il profilo del commercialista valutatore (Domande 4 - 8);*
- *Sezione 3. Oggetto della valutazione: le valutazioni d'azienda (Domande 9 - 14);*
- *Sezione 4. I Principi generalmente riconosciuti per le valutazioni (Domande 15 - 18);*
- *Sezione 5. Il contributo richiesto al Consiglio Nazionale (Domande 19 - 20).*

Il seguente contributo rappresenta una chiave di lettura, fornita anche grazie ad un'analisi interpretativa della già citata Commissione per la valutazione d'azienda, sui risultati emersi dalla ricerca.

Raffaele Marcello

*Consigliere nazionale con delega a Principi contabili,
Principi di revisione e sistema dei controlli*

Andrea Foschi

Consigliere nazionale con delega al Diritto Societario

Ascanio Salvidio

Presidente Commissione Principi di valutazione d'azienda



Premessa

La Fondazione Nazionale dei Commercialisti (FNC), su incarico del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, ha condotto un'indagine statistica campionaria sull'attività professionale del Commercialista effettuata sulle Valutazioni.

Il questionario è stato somministrato mediante la piattaforma on line della FNC a un campione di 21.978 Commercialisti estratti mediante campionamento casuale stratificato dall'indirizzario mail del Sistema Indagini FNC. Il campione di rispondenti è pari a 1.276, l'1% di tutti i Commercialisti iscritti all'Albo nazionale all'1.1.2016.

Nell'allegato 1 al presente Report statistico è descritto il piano di campionamento con l'illustrazione dettagliata dei domini campionari e delle quote sull'universo del campione di rispondenti.

Il presente report fornisce, per ogni domanda del questionario, le frequenze in percentuale delle risposte del campione.



Sezione 1. Le valutazioni economiche e il ruolo delle valutazioni nell'attività professionale del commercialista (Domande 1 - 3)

Domanda 1: A quale livello sei interessato professionalmente nelle valutazioni?

A quale livello sei interessato professionalmente nelle valutazioni?	
Opzioni di risposta	Risposte percentuali
È la mia attività principale	8,1%
Molto	18,8%
Saltuariamente	50,0%
Quasi mai	18,0%
Mai	5,1%

La prima domanda del questionario concentra la propria attenzione sul livello di attività dei commercialisti nell'attività di valutazione.

La metà dei rispondenti afferma di svolgere l'attività valutativa come attività saltuaria. Tale risultanza è coerente con l'esercizio di una professione orientata all'esercizio di operazioni afferenti a molteplici settori e ambiti disciplinari; in questo contesto, le attività valutative rappresentano talvolta un incarico collegato o accessorio ad altre attività, come l'esecuzione di operazioni straordinarie, la redazione del bilancio, le esecuzioni immobiliari, i conferimenti.

Una parte significativa dei rispondenti si discosta da tale orientamento essendo molto coinvolto in attività di valutazione (18,8%) o quasi mai coinvolto (18%).

Altra parte non irrilevante dei rispondenti (8,1%) ha indicato che le valutazioni rappresentano la parte principale della propria attività. Tale risultato può avere diverse interpretazioni, considerato che l'attività valutativa è un'attività professionale importante, ma contestualmente rappresenta storicamente nella gran parte dei casi un filone professionale, come detto, correlato allo svolgimento di operazioni e/o incarichi più ampi. Sicuramente parte dei commercialisti interpellati ha interpretato correttamente in senso esteso l'ambito professionale delle valutazioni, interessando queste le valutazioni non solo aziendali, bensì anche le valutazioni di bilancio e le stime inerenti lo svolgimento di incarichi professionali.

Appare, poi, evidente che taluni iscritti esercitano la propria attività con riferimento a una specifica azienda (ruolo noto a livello internazionale come "*professional accountant in business*") o in campi aziendali particolari (società di consulenza, fondi di investimento, etc).

Stante, quindi, che sia indubbio che esiste una parte di iscritti all'albo specializzati nell'attività valutativa, come avremo meglio di evidenziare anche con l'esame delle successive risposte, è possibile, in ultimo, che il dato risulti - anche se solo limitatamente - alterato in ragione del fatto che abbiano risposto al questionario in misura prevalente coloro che sono effettivamente interessati all'ambito delle valutazioni.



Domanda 2: Da quanto tempo sei interessato alle valutazioni?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Più di 20 anni	25,5%
10 - 20 anni	28,3%
5 - 9 anni	19,9%
1 - 4 anni	17,0%
Meno di un anno	9,4%

La seconda domanda è orientata a considerare l'arco temporale in cui gli interpellati hanno svolto la propria attività di valutazione. Circa 1 rispondente su 4 effettua valutazioni da più di 20 anni ed è possibile dire che più della metà di coloro che hanno risposto svolgono valutazioni da più di 10 anni.

Riproducendo tali risultanze su scala nazionale, ne emerge che le valutazioni rappresentano un ambito professionale tradizionale e storico per i commercialisti, soprattutto se si considera che la fascia dei rispondenti avente un'età inferiore ai 40 anni ha indicato in maniera prevalente di operare nel campo delle valutazioni da meno di 10 anni. Infatti, solo lo 0,9% degli under 40 opera nel campo delle valutazioni da più di 20 anni contro il 26% della classe 41-60 e il 55% degli over 60.

Domanda 3: Quanto tempo della tua attività professionale dedichi alle valutazioni?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Più del 50%	4,5%
30% - 49%	7,3%
20% - 29%	14,4%
10% - 19%	21,6%
Meno del 10%	52,1%

A conferma di quanto già espresso, le attività valutative in molti casi risultano essere abbinata e correlate ad altre tipologie di attività, considerato che circa la metà dei rispondenti dedica meno del 10% del proprio tempo a tali operazioni e che quasi il 90% dedica meno del 30% del proprio tempo lavorativo alle valutazioni.

È, peraltro, interessante osservare che circa il 26,5% di coloro che hanno indicato (Domanda n. 1) che le valutazioni rappresentano la propria attività principale (8,1% complessivo dei rispondenti) dichiara contestualmente di dedicare meno del 10% del proprio tempo professionale a tale ambito. La lettura congiunta delle informazioni porta, tra le altre cose, a ritenere che gli incarichi di valutazione siano maggiormente remunerativi rispetto ad altre tipologie di incarico.

Allo stesso tempo, un altro 26,5% di coloro che hanno indicato che le valutazioni rappresentano la propria attività principale ha dichiarato di dedicare più della metà del proprio tempo a tale attività. Questi ultimi possono essere considerati come rappresentativi degli effettivi iscritti all'albo specializzati nella materia.



Sezione 2. Il profilo del commercialista valutatore (Domande 4 - 8)

Domanda 4: Quale dimensione ha il tuo studio?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Più di 50 persone (professionisti e staff)	0,8%
25 - 50 persone (professionisti e staff)	2,1%
10 - 24 persone (professionisti e staff)	12,3%
3 - 9 persone	41,2%
Meno di 3 persone (professionisti e staff)	43,6%

La Domanda n. 4 fornisce una panoramica sulla composizione dimensionale e, quindi, per molti aspetti organizzativa degli studi dei rispondenti.

La dimensione degli studi professionali italiani è tradizionalmente di piccole e medie dimensioni², come confermato anche dalla presente indagine. L'84,6% dei rispondenti rappresenta studi con una struttura organizzativa composta da meno di 10 persone. Appare interessante evidenziare che tale percentuale è ancora superiore (89,2%), se riferita a coloro che affermano di avere nelle valutazioni la propria attività principale (Domanda n. 1). La percentuale dei rispondenti che appartengono a studi di grandi dimensioni (più di 50 persone) e fa delle valutazioni la propria attività principale, nel senso dato a tale concetto nella lettura del questionario, è superiore alla media dei rispondenti.

Questo può significare che lo svolgimento di una importante attività valutativa appare svolta in modo prevalente da studi mono-personali (o "quasi" mono-personali), dediti in maniera importante a tale pratica. Allo stesso tempo, la presenza di specializzazioni può essere concentrata in misura superiore rispetto alla media in strutture di grandi dimensioni, in cui è possibile lo sviluppo di profili specialistici.

Domanda 5: Aderisci ad associazioni o gruppi/scientifici dedicati specificamente alle valutazioni? Domanda 6, se nella precedente Domanda è stato risposto sì: Quale?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Sì	1,8%
No	98,2%

² Si veda: IRDCEC (2012), L'evoluzione della professione di commercialista. Indagine statistica nazionale 2012, Milano, Il Sole 24 Ore.



La quasi totalità dei rispondenti non aderisce a gruppi professionali o scientifici organizzati e dedicati alla materia. Chi aderisce a gruppi di prassi professionale lo fa soprattutto tramite gruppi istituzionali nazionali, mentre chi aderisce a gruppi scientifici, lo fa prevalentemente tramite le università in ambito locale. Con specifico riferimento al collocamento dell'area di *valuation* in ambito scientifico, è interessante notare che gli insegnamenti connessi alle valutazioni afferiscono a diversi settori scientifici disciplinari (*in primis*, economia aziendale e finanza), confermando il fatto che la materia coglie sicuramente - per oggetto di valutazione e competenze richieste - aspetti interdisciplinari.

Domanda 7: Hai eseguito nell'ultimo anno corsi/seminari in materia di valutazioni? Domanda 8, se nella precedente Domanda è stato risposto sì: Quale corso/corsi hai seguito?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Sì	22,2%
No	77,8%

La partecipazione a corsi/seminari sul tema è modesta. In sostanza, neanche un commercialista su quattro (22,2%) ha seguito nel corso dell'ultimo anno un seminario sul tema delle valutazioni.

Tale evidenza è, peraltro, giustificabile anche con la constatazione che la materia non è soggetta per propria natura a variazioni "regolamentative". Le valutazioni aziendali, per esempio, non sono disciplinate a livello normativo. Le valutazioni ai fini del bilancio sono solitamente illustrate all'interno di corsi concernenti la comunicazione finanziaria d'impresa.

È da rilevare, tuttavia, che, anche a seguito dell'emanazione dei Principi Italiani di Valutazione (PIV), rappresentativi delle *best practice* a livello nazionale, non sono stati rilevati numerosi eventi sul tema, come si evince anche dalle risposte raccolte alle domande n. 19 e n. 20.

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Organizzato (organizzati) dall'ordine locale	63,4%
Organizzato (organizzati) da una società di formazione	35,6%
Organizzato (organizzati) dall'università	10,9%

Appare, in questo contesto, che gli ordini locali coprano in buona parte la richiesta formativa, posto che coloro che hanno seguito corsi sul tema delle valutazioni lo hanno fatto in misura prevalente (63,4%) presso un ordine locale.



Sezione 3. Oggetto della valutazione: le valutazioni d'azienda (Domande 9 - 14)

Domanda 9: Per quale motivo sei coinvolto nelle valutazioni?

La principale motivazione per cui gli iscritti all'albo partecipano all'ambito valutativo consiste nelle valutazioni d'azienda.

Tra coloro che hanno risposto di essere coinvolti nelle valutazioni, circa 8 rispondenti su 10 (83,1%) hanno affermato di aver esperienza di valutazione d'azienda.

Altro campo di interesse per la professione è rappresentato dalle valutazioni di bilancio (58,8%). Sono rilevate limitate esperienze anche nell'ambito della valutazione degli strumenti finanziari (7,8%) e degli *intangibles* (7,1%). In realtà, anche il dato concernente gli strumenti finanziari è da considerare come un elemento evolutivo della professione, essendo tale tematica specialistica e richiedente conoscenze di finanza non tradizionalmente proprie del professionista di base.

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Valutazioni d'azienda	83,1%
Valutazioni di bilancio	58,8%
Strumenti finanziari	7,8%
Intangibili	7,1%
Altro (specificare)	4,8%

I rispondenti che hanno risposto di essere interessati alle valutazioni per altre problematiche hanno dichiarato di essere coinvolti professionalmente in operazioni quali procedure concorsuali (si veda anche commento alla domanda n. 10), cessione di quote, e valutazioni immobiliari.

Domanda 10, se nella precedente domanda è stato risposto "valutazioni d'azienda": Con quale finalità effettui le valutazioni d'azienda?

Alcune domande sono state concentrate sulla tematica della valutazione d'azienda, ambito di interesse già presunto prima dello svolgimento del questionario come prioritario per i commercialisti nel mondo delle valutazioni.

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Attività di perizie richieste dal tribunale (CTU)	24,7%
Procedure concorsuali	15,7%
Operazioni straordinarie	72,8%
Consulenze fornite per valutazione di partecipazioni ai fini della loro iscrizione in bilancio	32,6%
Altro (specificare)	15,1%



La prima preliminare domanda della Sezione è orientata ad analizzare la finalità con cui sono compiute le valutazioni da parte degli iscritti all'albo. 7 su 10 rispondenti dichiarano di effettuare valutazioni d'azienda nell'ambito delle operazioni straordinarie. Tale ambito risulta, in sintesi, il settore che richiede, per la presenza di previsioni normative *ad hoc*, uno dei principali interventi da parte dei professionisti.

Altra buona parte degli iscritti che hanno risposto di essere coinvolti nelle valutazioni d'azienda (32,6%) operano con le valutazioni d'azienda ai fini dell'iscrizione in bilancio dei titoli partecipativi o per l'espletamento di perizie affidate dal tribunale (24,7%).

Domanda 11, se nella Domanda 9 è stato risposto “valutazioni d'azienda”: Quali tipologie di aziende solitamente ti capita di valutare?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Micro aziende (meno di 10 dipendenti)	70,9%
Piccole aziende (10-50 dipendenti)	56,2%
Aziende di medie dimensioni (51-250 dipendenti)	16,2%
Aziende di grandi dimensioni (sopra i 250 dipendenti)	3,1%
Aziende quotate	1,2%

La risposta alla Domanda n. 11 induce a ritenere che i commercialisti abbiano come target di riferimento le PMI. Il 70,9% dei rispondenti ha esperienza di valutazione di micro-imprese, mentre solo il 3,1% ha effettuato valutazione di grandi imprese e l'1,2% di società quotate. L'interessamento dei professionisti nella valutazione delle imprese di minori dimensioni è confermato anche dalle risposte fornite ad altre domande (si veda, per esempio, risposte alle Domande n. 12 e n. 20).

Domanda 12, se nella Domanda 9 è stato risposto “valutazioni d'azienda”: Quali sono le principali problematiche che incontri nelle valutazioni d'azienda?

La Domanda n. 12 è basata sull'analisi qualitativa degli elementi ritenuti di maggiore complessità per la valutazione d'azienda.

Molti rispondenti hanno rinvenuto nella determinazione dell'avviamento e degli *intangibles* la principale criticità nelle valutazioni aziendali.

Alcuni commentatori hanno espresso l'opinione che il reperimento dei dati sia un elemento che può limitare una valutazione dell'attività aziendale. In questo contesto devono essere inserite anche le risposte che hanno più specificamente evidenziato come un elemento di difficoltà nell'espletamento di incarichi di valutazione d'azienda la reperibilità di bilanci attendibili o, più specificamente, l'ottenimento di misurazioni attendibili di valori di elementi specifici riscontrabili nell'informativa finanziaria, quali i crediti o il magazzino.



Altri hanno rilevato che spesso mancano piani previsionali attendibili, capaci di orientare le proprie proiezioni.

Altri ancora hanno menzionato quali elementi di criticità la determinazione di variabili, solitamente adottate per specifici criteri valutativi come il beta o i tassi.

In ultimo, deve essere evidenziato che parte dei commenti ha individuato, in linea generale, nella scelta del metodo la principale problematica.

Vale la pena porre in rilievo che, anche con riferimento alla domanda in oggetto, i professionisti hanno espresso parere che la valutazione delle imprese di minori dimensioni possa essere un'operazione complessa in virtù di vari fattori, come la difficoltosa reperibilità dei dati o l'applicazione dei criteri previsti dalla prassi a tale realtà.

Domanda 13: La tua attività valutativa è espletata in uno specifico settore? Domanda 14, se nella precedente Domanda è stato risposto sì: Quale?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Si	3,7%
No	96,3%

Le risposte alla Domanda n. 13 evidenziano la mancanza di una marcata specializzazione nell'ambito delle valutazioni. Anche coloro che esercitano in modo più consistente l'attività valutativa non sono orientati alla valutazione in uno specifico settore economico.

I casi di specializzazione settoriali sono assai limitati (3,7%). Coloro che hanno risposto di essere concentrati in un determinato settore hanno in prevalenza indicato i settori bancario, turistico e immobiliare come ambito di specifico interessamento. È rilevante osservare che i rispondenti hanno indicato come settore di specializzazione anche gli ambiti fiscale e del lavoro, a riprova del fatto che le valutazioni sono spesso collegate nel contesto professionale a contesti di più ampio intervento.



Sezione 4. I Principi generalmente riconosciuti per le valutazioni (Domande 15 - 18)

Domanda 15: Per eseguire gli incarichi valutativi applichi “principi generalmente riconosciuti”?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Si	87,3%
No	12,7%

Le risposte pervenute alla domanda sull'utilizzo dei principi generalmente riconosciuti indica un ampio utilizzo degli standard di *best practice* per l'espletamento degli incarichi di valutazione. L'87,3% dei rispondenti ha dichiarato di fare uso degli *standard* di riferimento, confermando, tra gli altri aspetti, come sia importante per la categoria avere un ruolo pro-attivo nella disciplina della materia.

Domanda 16, se nella precedente domanda è stato risposto sì: Quale set di principi solitamente applichi?

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
<i>Standard</i> professionali specifici nazionali o internazionali (per es. linee guida per le valutazioni immobiliari, AICPA, etc.)	28,0%
Principi Italiani di valutazione	55,6%
Principi internazionali di valutazione	9,4%
Prassi operative	59,0%
Principi desunti dalla prevalente dottrina	42,6%

Il dettaglio della Risposta 15 evidenzia come il principale punto di riferimento siano le prassi operative di settore (59%) e i Principi Italiani di Valutazione (PIV), emanati dall'Organismo Italiano di Valutazione (OIV), (55,6%). In particolare, è facile presumere che i PIV, essendo stati emanati recentemente (2015), sono destinati ad assumere nel corso del tempo ancora maggior applicazione³. In questa prospettiva, si deve rilevare che i Principi dell'OIV hanno già assunto sicura autorevolezza nell'ambito delle valutazioni. I Principi

³ Si veda: OIV, Principi Italiani di Valutazione 2015, <http://www.sfofliami.it/flip.asp?sc=mtu9c6gpfyjqt55ejm55gm74fgz9vnm&ID=120737>.



internazionali di valutazione emanati dall'IVSC⁴, di cui il CNDCEC è componente, sono ad oggi poco applicati (9,4%). Tuttavia, si deve considerare che il fattore linguistico rappresenta sicuramente un forte deterrente per buona parte della Categoria. A tale scopo, considerato anche che i PIV sono "liberamente ispirati" agli IVS, il Consiglio Nazionale ha deciso di pubblicare le traduzioni italiane ufficiali degli IVS. Le traduzioni sono uscite successivamente allo svolgimento del questionario e prima della pubblicazione del presente contributo⁵.

Appare significativo anche l'utilizzo di standard professionali specifici (28%), come per esempio potrebbero essere le linee guida ABI sulle valutazioni immobiliari, segno che la professione è interessata al mondo delle valutazioni considerato nella sua interezza.

Domanda 17: Trovi i "principi generalmente riconosciuti" utili per lo svolgimento della tua attività valutativa? Domanda 18: Specificare il motivo

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Sì	82,8%
No	17,2%

La risposta alla domanda evidenzia che risulta esservi un generalizzato riconoscimento alla prassi tecnica ed operativa in merito all'utilità di poter fruire di *standard* in materia.

Nello specifico, la maggior parte di coloro che hanno dichiarato di trovare utili i principi generalmente riconosciuti ha indicato che la loro adozione fornisce una linea guida all'espletamento degli incarichi di valutazione.

Alcuni hanno evidenziato la possibilità di rendere i risultati comparabili, tendendo a definire norme tecniche, laddove possibile, omogenee.

Altri hanno osservato che la loro applicazione conferisce autorevolezza e credibilità alle valutazioni, riducendo contestualmente anche il rischio professionale.

Taluni commentatori hanno osservato (in positivo e in negativo) che tali principi rappresentano solitamente una base di partenza, bisognosa di essere poi ulteriormente approfondita.

Chi ha manifestato evidenza negativa sull'applicabilità dei principi, ha sostenuto che i principi oggi *generally accepted* non sono sempre applicabili alle realtà da rappresentare.

⁴ Si veda: IVSC, *International Valuation Standards*, <https://www.ivsc.org/standards/international-valuation-standards>.

⁵ Si veda: IVSC, *I Principi internazionali di valutazione 2013* (traduzione a cura di CNDCEC), <http://www.cndcec.it/Portal/News/NewsDetail.aspx?id=e2e8c9a0-5e52-48a7-b91b-0b22c63b14ef>.



Sezione 5. Il contributo richiesto al Consiglio Nazionale (Domande 19 - 20)

Domanda 19: Cosa vorresti che facesse il Consiglio Nazionale per agevolare la tua attività di valutazione? Domanda 20, se nella precedente Domanda è stato risposto “Organizzazione convegni sul tema”: specificare il motivo

Opzioni di risposta	Risposte percentuali
Definire linee guida operative	82,5%
Predisporre traduzioni dei principi generalmente riconosciuti a livello internazionale	20,0%
Effettuare produzioni scientifiche sul tema	39,3%
Organizzare convegni sul tema	27,3%
Altro (specificare)	4,9%

I commercialisti ritengono che il Consiglio Nazionale dovrebbe principalmente concentrarsi (82,5%) sulla definizione di linee guida operative. Questo è, in effetti, anche il percorso intrapreso dal Consiglio Nazionale come evidenziato dall'Introduzione al presente contributo.

La Domanda n. 19 richiedeva a coloro che hanno considerato utile l'organizzazione di convegni sulla materia di esplicitarne il motivo.

Molti intravedono nei convegni un momento di approfondimento e confronto con i docenti e con i colleghi. In questa prospettiva, è evidenziato che i convegni sulla materia - che alcuni hanno rilevato essere non sufficienti - dovrebbero essere orientati a definire, in linea anche con quanto espresso in merito alla definizione di linee guida da parte del Consiglio Nazionale, le principali metodologie operative dei principi di base.

La presenza del Consiglio Nazionale come organizzatore dell'evento è, secondo alcuni, indicativo della presenza di una formazione di alto livello, in grado di definire prassi operative di settore.

In ultimo, è interessante considerare che parte dei commentatori ritiene che dovrebbero essere dedicati dal Consiglio Nazionale convegni in materia di valutazioni da effettuare con riferimento al particolare perdurante momento di crisi o con riferimento alle piccole realtà aziendali.



Conclusioni

Il questionario fornisce utili considerazioni in merito al ruolo svolto dal commercialista nell'ambito delle valutazioni economiche.

Anzitutto, dall'indagine emerge che le valutazioni sono parte integrante dell'attività del commercialista. La stragrande maggioranza (95%) è coinvolta, anche se con diversa intensità, nel mondo delle valutazioni.

Contestualmente, la percentuale dei commercialisti specializzati è piuttosto limitata. Circa l'8% dei rispondenti ha dichiarato di avere le valutazioni come attività principale; approssimativamente 1 su 4 dei commercialisti che considera le valutazioni la propria attività principale dedica più della metà del proprio tempo professionale a tale materia. Questi soggetti possono di fatto essere considerati i commercialisti specializzati nel campo delle valutazioni.

Chi appartiene al segmento dei rispondenti che considera le valutazioni la propria attività principale afferisce in misura superiore alla media dei rispondenti a studi mono-personali (o aventi struttura molto ridotta) oppure a studi di grandi dimensioni. Questo porta anche a ritenere verosimilmente che le fasce di specializzazioni si sviluppino maggiormente in studi appositamente dedicati all'attività valutativa e cioè in studi con dimensioni tali da consentire (o richiedere) a soggetti specifici di dedicarsi a settori professionali più di "nicchia".

Nella generalità dei casi, la valutazione risulta come una funzione professionale svolta in contesti più ampi. In particolare, le valutazioni, intese soprattutto come *business valuation*, appaiono perlopiù eseguite nel corso di operazioni straordinarie. La limitata specializzazione è riflessa anche nell'evidenza che non esiste uno specifico settore di riferimento per le valutazioni.

Risulta interessante ribadire che le valutazioni sono concepite in misura importante anche come valutazioni ai fini di bilancio, tema da sempre caro alla nostra categoria.

Per quanto concerne, specificamente, le *business valuation*, la categoria professionale appare dedicata alla valutazione delle PMI, stante che - come evidenziato nell'indagine - circa il 70% dei rispondenti che hanno esperienza di valutazione d'azienda ha affermato di essere solito valutare micro aziende (intese come aziende con meno di 10 dipendenti). Il tema è particolarmente delicato, poiché la valutazione delle PMI risulta essere dai commenti pervenuti al questionario anche un tema particolarmente complesso.

È opportuno ancora evidenziare che la Categoria segue le *best practice* di settore, dovendo ancora tuttavia adattare il proprio comportamento ai nuovi PIV, i quali sicuramente col tempo diverranno più applicati. Tale asserzione trova riscontro nella considerazione del tutto naturale che la grande parte dei rispondenti ritiene i principi generalmente riconosciuti di utilità per la valutazione e che allo stesso tempo, come detto, i PIV devono ancora essere diffusi e conosciuti sul territorio nazionale.

In ultimo, occorre considerare che i commercialisti attendono dal Consiglio nazionale un supporto operativo per l'adozione delle migliori prassi di settore. Non vi è dubbio, in questo contesto, che la maggiore attenzione della Categoria ricada sui temi che toccano più da vicino la professione come la valutazione delle PMI, le valutazioni legali e le valutazioni ai fini fiscali. Anche in questa previsione, il presente questionario appare utile per delineare l'attività futura e calibrare la misura dell'intervento da produrre per effettuare un servizio utile agli iscritti.



Appendice 1 – Piano di campionamento

L'indagine campionaria

Si definisce indagine campionaria l'indagine effettuata rilevando le caratteristiche sulle unità di un sottoinsieme dell'universo di riferimento. L'obiettivo di un'indagine campionaria è quello di estendere i risultati campionari all'universo attraverso la stima di una o più caratteristiche (parametri) della popolazione. Se, ad esempio si è interessati a misurare la percentuale di Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili che effettivamente esercitano la professione in Italia, si dovrà utilizzare come stimatore la percentuale di Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili che effettivamente esercitano la professione nel campione considerato. Questo valore è detto stima. Il principio base su cui si fonda la possibilità di tenere sotto controllo il grado di incertezza degli stimatori, è la casualità del campione, ovvero la garanzia che ogni elemento della popolazione abbia la stessa probabilità di essere estratto. In sostanza, ciò permette di stimare la variabilità dovuta a fattori aleatori. Stabilito il postulato di casualità del campione, l'obiettivo è stimare i parametri della popolazione mediante le frequenze di risposta ottenute dal questionario. I vantaggi di un'indagine campionaria sono rappresentati da costi limitati, maggiore tempestività e maggiore accuratezza. Dall'altro lato vi sono, invece, gli errori campionari e non campionari. L'errore di campionamento o errore di stima è la quantità di imprecisione nella stima di un valore dovuta all'osservazione di una parte della popolazione (cioè un campione) piuttosto che l'intera popolazione.

Il piano di campionamento

Con il termine piano o disegno di campionamento si intende definire le fasi relative alla selezione del campione e alla stima dei parametri dell'universo, che in un'accezione ampia, viene definita strategia di campionamento e comprende le operazioni relative a: identificazione delle unità campionarie; identificazione di elementi per la costruzione di strati e per la classificazione al loro interno delle unità; scelta della metodologia per l'estrazione delle unità e per la stima dei parametri di interesse. La selezione del campione e la stima dei parametri della popolazione rappresentano senz'altro i due momenti di maggiore interesse teorico dell'indagine campionaria. Per la presente indagine, che ha come riferimento l'universo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili iscritti all'albo al 1° gennaio 2016, si è deciso di effettuare un campionamento stratificato con estrazione casuale semplice delle unità. La stratificazione è una metodologia che consente di utilizzare questo tipo di informazioni (dette informazioni supplementari o ausiliarie) per migliorare il disegno di campionamento. Essa consiste nella classificazione della popolazione in sub-popolazioni, dette strati, sulla base delle informazioni ausiliarie e nella selezione di campioni indipendenti da ciascuno strato. I maggiori vantaggi della stratificazione discendono dal fatto che la dimensione dei campioni negli strati anziché essere determinata dalla casualità dell'estrazione, come avverrebbe nel campionamento casuale semplice, è sotto il controllo di chi effettua il campione. Spesso i campioni sono formati applicando in tutti gli strati la stessa frazione di campionamento. Essi risultano in tal caso di dimensione proporzionale a quella dello strato di provenienza e la stratificazione stessa viene detta proporzionale. Con questo tipo di stratificazione si ha normalmente la garanzia di ottenere stimatori migliori di quelli che risulterebbero da un campione casuale semplice. Si pensi alla possibilità di costruire strati ciascuno dei quali raccolga unità appartenenti ad una categoria, un gruppo, una sottopopolazione di particolare interesse nell'indagine,



generalmente indicata col termine dominio di studio. Questo avviene, ad esempio, quando gli strati sono circoscrizioni territoriali per le quali è necessario disporre di risultati analoghi a quelli che si vogliono ottenere per la popolazione nel suo complesso. In questa situazione, sarà opportuno cercare di conferire a questi risultati lo stesso grado di precisione nei diversi strati. Ciò potrebbe essere realizzabile selezionando campioni di strato che abbiano approssimativamente la stessa dimensione o che abbiano una dimensione approssimativamente proporzionale alla variabilità di un carattere di indagine. In tutte queste situazioni il vantaggio della stratificazione resta strettamente legato alla possibilità di stabilire a priori la dimensione campionaria nei vari strati in cui si prevede di suddividere la popolazione.

La stratificazione è il procedimento più diretto che permette di aumentare l'efficienza di un piano di campionamento in quanto consente di diminuire l'ordine di grandezza dell'errore di campionamento senza aumentare la numerosità campionaria. La popolazione viene suddivisa in strati il più possibile omogenei al loro interno ed eterogenei tra loro. In altre parole la popolazione viene suddivisa in H sottopopolazioni, da ogni strato si estrae poi un campione casuale semplice; si hanno perciò tanti campioni quanti sono gli strati.

La numerosità n_h dello strato h -esimo è proporzionale alla numerosità N_h della popolazione dello strato corrispondente e sarà quindi:

$$n_h = \frac{N_h \cdot n}{N}$$

Tale procedimento risulta essere molto efficace per ottenere stime a livello di campione totale, ma può comportare una penalizzazione in termini di numerosità negli strati di ridotte dimensioni, con conseguente incremento dei livelli di errore delle stime. Tali campioni sono indipendenti tra loro e possono avere la stessa dimensione o dimensioni differenti.

Il piano di campionamento e la metodologia di rilevazione

L'universo di riferimento dell'indagine è composto dai Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili iscritti nei 145 Ordini territoriali alla data del 1° gennaio 2016. La rappresentazione dell'universo per quote dei domini campionari è riportata nella tabella 1. Il campione dell'indagine è stato definito mediante l'estrazione casuale da ogni strato dell'universo o dominio campionario di una quantità di soggetti pari al 25%. La struttura del campione di rispondenti è riportata nella tabella 3.

Il questionario dell'indagine, articolato in 20 quesiti, è stato somministrato tramite la piattaforma *online* gestita dalla Fondazione Nazionale dei Commercialisti. I questionari sono auto-compilati direttamente da parte del rispondente. Il questionario è stato somministrato on-line nel mese di febbraio 2016. Nella presente indagine statistica il campione ha una numerosità pari a 1.276 risposte, l'1% dell'universo.



TABELLA 1. Quote dei domini campionari per regione e macroaree

Regioni	Femmine fino a 40 anni	Femmine 41 - 60 anni	Femmine oltre 60 anni	Maschi fino a 40 anni	Maschi 41 - 60 anni	Maschi oltre 60 anni
Abruzzo	8,9%	24,4%	1,7%	9,5%	42,4%	13,0%
Basilicata	8,6%	26,2%	1,7%	8,9%	43,7%	10,9%
Calabria	9,2%	22,2%	1,1%	11,3%	45,7%	10,5%
Campania	6,7%	18,6%	0,8%	12,4%	51,3%	10,2%
Emilia Romagna	10,4%	26,2%	3,2%	9,3%	38,2%	12,6%
Friuli Venezia Giulia	7,9%	23,3%	2,9%	7,7%	41,2%	17,0%
Lazio	7,1%	21,8%	2,1%	9,5%	45,1%	14,3%
Liguria	5,8%	25,3%	4,8%	5,9%	41,0%	17,2%
Lombardia	8,9%	20,5%	2,8%	11,4%	39,7%	16,7%
Marche	9,8%	21,8%	2,0%	10,2%	42,5%	13,8%
Molise	11,8%	23,3%	0,6%	13,0%	41,0%	10,3%
Piemonte	9,4%	25,6%	3,6%	8,5%	38,3%	14,5%
Puglia	6,8%	21,4%	1,2%	9,5%	48,1%	13,0%
Sardegna	8,4%	26,9%	2,0%	9,3%	38,6%	14,7%
Sicilia	5,3%	22,1%	2,2%	8,2%	47,1%	15,0%
Toscana	6,6%	21,7%	2,6%	7,7%	45,5%	15,9%
Trentino Alto Adige	9,8%	14,2%	1,8%	15,1%	43,3%	15,8%
Umbria	8,3%	28,1%	2,5%	8,9%	39,2%	13,0%
Valle d'Aosta	5,7%	19,3%	1,7%	10,2%	50,0%	13,1%
Veneto	10,1%	18,9%	1,8%	11,1%	42,3%	15,8%
Nord-Ovest	8,7%	22,0%	3,2%	10,2%	39,6%	16,3%
Nord-Est	10,0%	22,1%	2,5%	10,3%	40,5%	14,5%
Centro	7,4%	22,1%	2,3%	9,1%	44,5%	14,6%
Sud	7,0%	21,3%	1,4%	10,4%	47,6%	12,2%
Italia	8,0%	21,8%	2,2%	10,1%	43,8%	14,1%



TABELLA 2. Quote campionarie di rispondenti all'indagine sull'universo degli iscritti

Regioni	Femmine fino a 40 anni	Femmine 41 - 60 anni	Femmine oltre 60 anni	Maschi fino a 40 anni	Maschi 41 - 60 anni	Maschi oltre 60 anni
Abruzzo	1,1%	0,4%	0,0%	3,3%	0,9%	1,2%
Basilicata	0,0%	1,1%	0,0%	2,2%	1,8%	0,9%
Calabria	0,5%	0,5%	0,0%	0,6%	0,9%	1,5%
Campania	0,3%	0,3%	0,0%	0,8%	0,5%	0,4%
Emilia Romagna	1,5%	1,6%	0,8%	2,4%	1,8%	1,1%
Friuli Venezia Giulia	0,0%	1,7%	2,0%	2,3%	2,7%	1,4%
Lazio	0,6%	1,1%	1,0%	1,0%	0,8%	1,1%
Liguria	1,1%	1,2%	0,7%	2,7%	2,2%	0,8%
Lombardia	0,7%	0,6%	0,5%	0,9%	1,3%	0,9%
Marche	0,3%	1,1%	1,8%	1,7%	1,5%	1,5%
Molise	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Piemonte	0,2%	0,6%	0,5%	1,8%	1,7%	1,5%
Puglia	0,6%	0,2%	0,0%	0,7%	0,8%	0,7%
Sardegna	1,2%	2,0%	0,0%	3,2%	1,3%	1,0%
Sicilia	0,9%	0,4%	0,5%	1,0%	1,0%	0,5%
Toscana	0,6%	0,8%	0,0%	2,9%	1,9%	1,1%
Trentino Alto Adige	0,8%	0,5%	0,0%	1,5%	2,6%	0,5%
Umbria	0,8%	1,6%	5,1%	0,7%	2,1%	1,0%
Valle d'Aosta	0,0%	5,9%	0,0%	5,6%	2,3%	4,3%
Veneto	1,9%	1,8%	2,8%	2,1%	2,2%	1,4%
Nord-Ovest	0,6%	0,7%	0,5%	1,1%	1,5%	1,0%
Nord-Est	1,5%	1,6%	1,4%	2,2%	2,1%	1,2%
Centro	0,6%	1,0%	1,0%	1,5%	1,3%	1,2%
Sud	0,6%	0,5%	0,2%	1,1%	0,8%	0,7%
Italia	0,8%	0,9%	0,7%	1,4%	1,2%	1,0%