



Valutazioni

- La valutazione di un'azienda nel contesto della sua acquisizione non dovrebbe mai essere considerata come una scienza esatta. In ultima analisi, il prezzo pagato dall'acquirente e accettato dal venditore determina il valore e, nella maggior parte dei casi, si perviene a tale cifra soltanto in seguito alla quotazione in borsa, un'asta ristretta o a una trattativa privata. Il prezzo, però, può riflettere sinergie o fattori concorrenziali che, se pur valutati dalle parti durante la trattativa, non costituiscono valore in senso oggettivo.
- Nonostante le difficoltà legate ad una valutazione e nonostante la possibilità che, alla prova dei fatti, la transazione completata non dia i frutti sperati, la maggior parte dei venditori chiede che si effettui una valutazione prima ancora che sia stata assunta definitivamente la decisione di vendere l'azienda. D'altro canto, anche l'acquirente desidera di norma farsi la propria opinione prima di fare un'offerta.
- Spetta al "valutatore" avvicinarsi il più possibile al prezzo della transazione, basandosi sulle informazioni disponibili. Queste appartengono a due categorie: quelle ottenute direttamente dall'azienda in vendita e quelle ottenute da un'analisi di fattori esterni che permettono di definire un valore di riferimento. Le informazioni che provengono dall'interno sono principalmente di carattere finanziario e comprendono non solo i bilanci storici e i conti economici, ma anche le previsioni future (o business plan, che richiedono un'analisi profonda dei presupposti su cui si basano). Per un'azienda controllata da un gruppo o che sia una divisione, sarà importante presentare queste informazioni finanziarie in forma indipendente, tenendo conto di prestiti tra consociate, di compensi per dirigenti, delle imposte e degli altri fattori che possono distorcere le cifre considerate.
- Talvolta si richiedono valutazioni separate per certe categorie di beni, generalmente immobili (non soltanto terreni ed edifici, ma anche beni quali riserve di petrolio e di gas) o portafogli di titoli. Anche alcune passività possono richiedere una valutazione separata, per esempio le attività a lungo termine di una compagnia di assicurazioni vita che vanno sottoposte ad una valutazione attuariale.
- Sono poi necessarie informazioni esterne per calare l'attività in questione nel contesto adeguato. Per prima cosa ciò richiede un'analisi di aziende simili la cui valutazione si riveli più precisa possibile; ciò può avvenire sia perché sono quotate in borsa, sia perché sono state oggetto di acquisizione nel passato recente. Spesso, non esistono aziende veramente raffrontabili, per cui si utilizzano classificazioni settoriali più ampie.
- Dopo aver raccolto tutte le informazioni di base si deve scegliere uno o più metodi di valutazione. Raramente si usa un unico metodo, mentre è più probabile che se ne considerino diversi al fine di ottenere una gamma diversificata di valori.

