

Nuove tendenze. La ricerca Fondazione Telos-La Sapienza

Commercialista traghettatore cercasi

La crescita delle Pmi richiede più competenze

Daniele Cimò

«Aumentare le capacità degli studi professionali per supportare le operazioni di crescita per via esterna delle imprese romane. Nel territorio della capitale infatti le aziende con più di cinque dipendenti sono pochissime, e molte sono a conduzione familiare, mentre l'evoluzione di un mercato sempre più globalizzato richiede realtà forti, in grado di reggere al meglio la concorrenza delle multinazionali e dei grandi protagonisti commerciali». Sintetizza così Antonio Renzi, docente al Dipartimento di management e tecnologia della facoltà di Economia dell'università La Sapienza la fotografia emersa da un'indagine condotta insieme al collega Gianluca Vagnani e alla fondazione Telos, il centro studi dell'Ordine dei commercialisti e degli esperti contabili di Roma.

Obiettivo della ricerca (di cui il *Sole 24 Ore Roma* anticipa i risultati e che sarà pubblicata sul numero di giugno del-

la rivista Telos) quello di valutare la capacità dei commercialisti romani di accompagnare le imprese nei percorsi di crescita, oltre che misurare la loro propensione a trovare soluzioni esterne per affrontare le nuove dinami-



Gianluca Vagnani
UNIVERSITÀ
LA SAPIENZA

La risposta. Più formazione universitaria e professionale per supportare i tecnici nelle operazioni di finanza straordinaria



Pietro Maccari
FONDAZIONE
TELOS

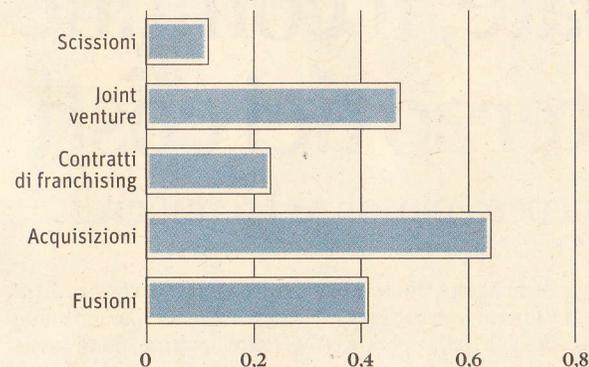
Verso il mercato. È nostro compito cercare di stimolare la crescita delle imprese migliorando competenze e professionalità necessarie

che dei mercati. L'indagine è stata condotta tra 400 commercialisti, coinvolti negli ultimi anni in operazioni di crescita aziendale "esterna", e 300 Pmi romane.

La ricerca mostra un forte interesse delle imprese per scelte di questo tipo: prima di tutto le acquisizioni (oltre il 60%), seguite da joint venture (oltre il 40%), fusioni e contratti di franchising. Operazioni di finanza straordinaria che richiedono un potenziamento delle competenze specifiche da parte degli studi professionali, utili per gestire le quattro fasi della crescita di un'impresa (scouting, due diligence, chiusura dell'accordo e gestione della fase successiva): maggiori e approfondite conoscenze dei processi valutativi, più esperienza in materia di corporate finance e nella pianificazione delle operazioni di riassetto e riorganizzazione aziendale, più dimestichezza della contrattualistica e delle procedure di negoziazione, anche in ambito internazionale.

Acquisizioni e joint venture al top

Modalità di crescita "esterna" adottate dalle imprese romane (in percentuale)



Fasi del processo di crescita delle imprese e fabbisogni di competenze da potenziare da parte degli studi professionali

Complessità ● Media ● Alta

1

Scouting aziende interessanti

- Database e accesso rapido ad informazioni su aziende per i vari mercati interessati
- Tecniche di ricerche di mercato
- Predisposizione di modelli di analisi di mercato

2

Due diligence

- Aggiornamenti sui processi di due diligence e approfondimenti processi valutativi
- Esperienza in materia di corporate finance
- Garanzie e clausole di indennizzo
- Modelli procedurali per lo sviluppo della due diligence
- Valutazione di alcuni aspetti riguardanti il personale

3

Chiusura dell'accordo

- Conoscenza delle principali sentenze giurisprudenziali in materia tributaria su operazioni di finanza straordinaria
- Contrattualistica e procedure di negoziazione, anche a livello internazionale

4

Gestione delle problematiche successive alla chiusura dell'accordo

- Approcci per la riduzione della conflittualità
- Gestione del personale
- Pianificazione delle operazioni di riassetto e riorganizzazione aziendale
- Ricerca e selezione di managers con esperienza specifica nel settore interessato

Fonte: elaborazioni su dati Università La Sapienza-Fondazione Telos

«Bisogna adeguare il processo formativo - sottolinea Pietro Maccari, responsabile scientifico della ricerca per la fondazione Telos - alle nuove esigenze del mercato. Se la ricerca ha evidenziato la voglia di molti imprenditori di crescere per via esterna è nostro compito cercare di stimolare questi processi migliorando competenza e professionalità necessarie».

Rispetto al fabbisogno di professionalità evidenziato e al rafforzamento della specializzazione in alcuni campi Vagnani precisa: «L'implementazione della formazione universitaria prima e di quella professionale poi potrebbero rappresentare delle prime linee di intervento per supportare i commercialisti nello svolgimento delle operazioni di crescita delle imprese per vie esterne». E per andare incontro alle imprese e agli studi professionali la proposta è anche la creazione di una task force operativa per aggiornare e migliorare la formazione specifica. «Una squadra formata da professori universitari e commercialisti - spiega Renzi - ma speriamo di coinvolgere anche altri attori, Confindustria e istituzioni finanziarie in primis. Per aiutare gli imprenditori a operare con maggiore consapevolezza e agevolare il lavoro dei commercialisti, offrendo loro un ambito professionale che in futuro si svilupperà molto».