

## Comunicato stampa

### DAL CONSIGLIO NAZIONALE UN DOCUMENTO TECNICO SU EBITDA E PFN A FINI VALUTATIVI E NEGOZIALI

**Focus sulle due grandezze contabili cui si ricorre frequentemente per individuare misuratori di performance agili e condivisibili. De Nuccio: “Uno strumento utile da utilizzare nel quotidiano”**

Roma, 15 marzo 2024 – “**Ebitda e Pfn a fini valutativi e negoziali**” è il titolo del documento tecnico elaborato dalla Commissione di studio “**Valutazioni per il bilancio**” del Consiglio nazionale dei commercialisti, operante nell’ambito dell’area di delega “**Principi contabili e valutazioni**” e coordinata dal Presidente nazionale **Elbano de Nuccio**.

“Ebitda e Posizione Finanziaria Netta (“PFN”) – spiega de Nuccio – sono due **grandezze contabili** a cui si ricorre comunemente nella frequentazione quotidiana del mondo aziendale per individuare degli agili e condivisibili **misuratori di performance**, nonché per l’esperienza maturata nell’effettuazione di **operazioni straordinarie** (fusioni o acquisizioni, anche “M&A”). L’Ebitda, acronimo di *Earnings before interests taxes, depreciation and amortization*, viene anche definito “**indicatore alternativo di performance**” in quanto, pur rappresentando una misura del risultato economico di un periodo aziendale, non è statuito da alcuno **standard setter** (né internazionale, né tantomeno italiano) e, in questo senso, è alternativo rispetto alle definizioni “ufficiali”. L’Ebitda può essere inoltre uno degli “**indicatori finanziari**” di cui all’art. 2428 del Codice civile per la redazione della relazione sulla gestione. L’Ebitda è una grandezza largamente utilizzata almeno come a) misuratore di **performance economica** nonché b) elemento alla base della **valutazione dell’impresa**”.

“Il documento, che è un prezioso strumento da impiegare nel quotidiano – aggiunge il presidente dei commercialisti –, dopo aver proposto una definizione di Ebitda che ha origine non teorica bensì empirica, si sofferma in particolare su alcune **componenti di costo o ricavo** la cui inclusione o esclusione dalla nozione di Ebitda nella prassi non è sempre “pacifica”, ma deve essere valutata in funzione dello specifico contesto. Vengono poi individuate alcune **rettifiche** alla nozione di Ebitda che la prassi delle operazioni di M&A ha introdotto nell’ultimo decennio, motivate principalmente da esigenze negoziali”.

Per quanto riguarda la **PFN**, spesso definita come “**indicatore alternativo di performance**”, de Nuccio sottolinea come “occorre ricordare l’esistenza di un assetto definitorio sviluppato almeno a partire dal 2005 a cura del *CESR (Committee of European Securities Regulators)*, ora *ESMA (European securities and markets authority)*, e in Italia da Consob (con una Comunicazione del 2006) e più recentemente oggetto di aggiornamento (2021). Questo documento si pone l’obiettivo di individuare le **rettifiche al calcolo della PFN**, che nella prassi negoziale delle operazioni di M&A costituiscono oggetto di discussione. In frequenti applicazioni in ambito finanziario, i due indicatori sono **impiegati congiuntamente** per il calcolo di uno dei più comuni indici di **sostenibilità finanziaria**. Il rapporto PFN/Ebitda assume una significativa valenza per svariati utilizzi quali la misurazione del **merito creditizio** e l’attribuzione di un **credit rating**, l’analisi della **performance finanziaria di periodo** e la scrittura di specifiche **clausole di disciplina finanziaria** nei contratti di finanziamento (c.d. *covenants*)”.

Nella parte conclusiva del documento sono inoltre riportate alcune **esemplificazioni pratiche** al fine di un migliore comprensione dei concetti e degli intendimenti espressi.