

AIM Italia: i protagonisti esterni del processo di quotazione

NOMAD, broker/global coordinator, advisor finanziari, consulenti legali, società di revisione, specialista, società di comunicazione finanziaria, altri advisor

Matteo Mancaruso

Dottore commercialista
Partner Kon Spa

Francesco Ferragina

Dottore commercialista
Partner Kon Spa

Laura La Ferla

Managing Director di PMS
Corporate And Financial
Communications

Le aziende che decidono di avviare un processo di quotazione verso il nuovo mercato istituito da Borsa Italiana, denominato AIM Italia, devono scegliere un insieme di soggetti esterni necessari, se non addirittura indispensabili, per il corretto svolgimento della quotazione. È fondamentale quindi comprendere quali sono le attività e il ruolo di ciascuno di essi al fine di compiere una scelta consapevole per la buona riuscita dell'operazione.

Il processo di ammissione all'AIM Italia, seppure semplificato rispetto agli altri mercati, è sicuramente un momento nel quale la società deve essere sostenuta, consigliata e accompagnata da una serie di soggetti esterni che, a vario titolo, ne partecipano.

Gli attori coinvolti nel processo di quotazione sono riepilogati nella *figura 1*.

Oltre al NOMAD, che svolge un ruolo fondamentale di affiancamento della società e di punto di raccordo tra Borsa Italiana e la stessa società, entrano in gioco altri soggetti che sono allo stesso modo indispensabili per la buona riuscita dell'operazione.

Di seguito sono illustrati il ruolo, le mansioni e le responsabilità di ognuno durante il processo di ammissione all'AIM Italia.

NOMAD

Il *nominated adviser* (chiamato semplicemente "NOMAD") è una figura fondamentale per il funzionamento del mercato AIM Italia. Esso infatti rappresenta il *punto di incontro tra Borsa Italiana e società emittente*.

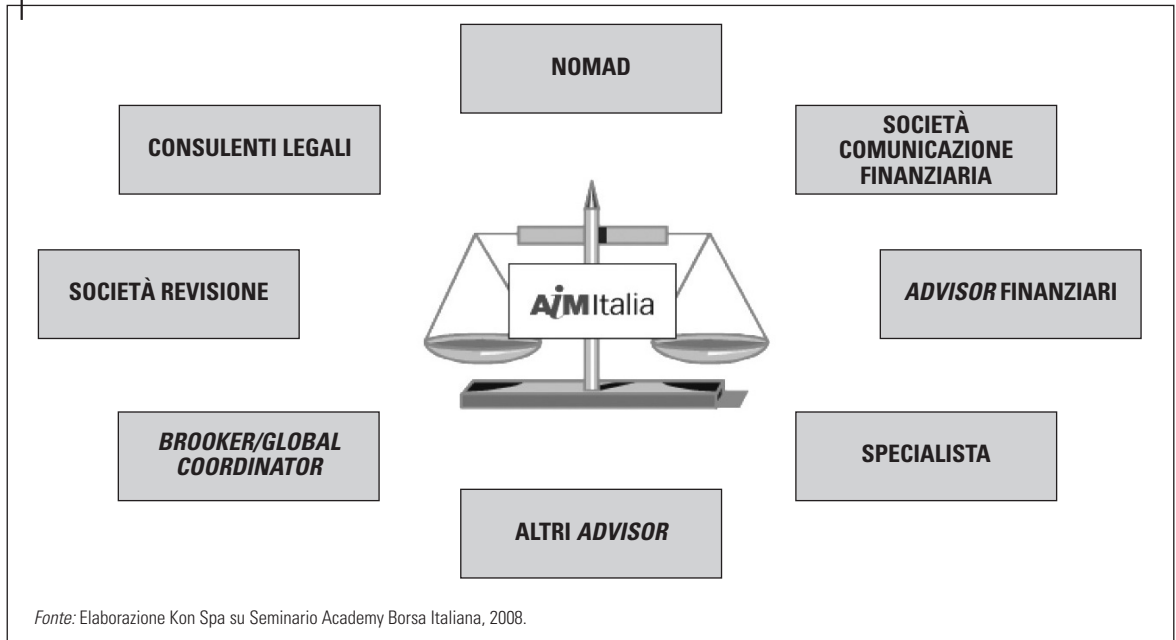
Per Borsa Italiana, rappresenta il punto di riferimento dell'attività di gestione del mercato e di contatto con le società quotate; per la società emittente si occupa sia di espletare tutti i compiti e le prescrizioni previste dal regolamento, sia di fornire supporto e assistenza prima e durante l'ammissione alle negoziazioni.

Il soggetto che richiede la qualifica di NOMAD deve comprovare la sussistenza dei seguenti elementi, come ben specificato nel regolamento NOMAD:¹

¹Cfr. regolamento NOMAD, art. 2.



Figura 1 – GLI ATTORI COINVOLTI NEL PROCESSO DI QUOTAZIONE



- essere un'associazione professionale o una società di capitali nota al mercato e con adeguata professionalità: dunque possono svolgere questo ruolo banche d'affari, intermediari, associazioni professionali, ma non persone fisiche;
- avere esercitato attività di corporate finance per un periodo di tempo adeguato, di norma pari ad almeno due anni, e avere un'esperienza adeguata in operazioni di corporate finance, avendo effettuato un numero di operazioni rilevanti;
- avere un numero di dipendenti sufficiente per svolgere le attività richieste;
- avere key executive dotati di adeguata professionalità ed esperienza comprovata da un adeguato numero di operazioni rilevanti e di un'adeguata competenza tecnica in corporate finance;
- avere in essere adeguati controlli e procedure al fine di rispettare il regolamento NOMAD.

A questo proposito esistono alcune differenze rispetto a quanto previsto dall'AIM inglese: l'esperienza d'Oltremania ha portato a definire in modo più preciso e dettagliato nell'ambito del regolamento i requisiti che un soggetto deve soddisfare per avere la qualifica di NOMAD, per quanto riguarda, per esempio, il numero di operazioni rilevanti (3 operazioni in 2 anni per il NOMAD e 3

operazioni in 3 anni per ogni key executive), o il numero di anni di esperienza da parte dei key executive (3 anni in attività di corporate finance), o il numero di key executive per ogni NOMAD (4 key executive). La Borsa Italiana si è invece riservata di valutare l'esistenza dei requisiti pur individuando informalmente requisiti analoghi.

Il NOMAD ha un ruolo di primaria importanza e svolge una moltitudine di funzioni che permettono il buon funzionamento del mercato nel suo complesso, ma soprattutto proteggono la reputazione e l'integrità del mercato stesso. Le principali responsabilità che si possono identificare in capo al NOMAD riguardano la valutazione dell'idoneità e dell'appropriatezza della società che presenta la domanda di ammissione, oltre che l'assistenza e la guida dell'emittente nel rispetto delle responsabilità derivanti dal regolamento emittenti, sia in occasione dell'ammissione sia su base continuativa. Il NOMAD deve inoltre fornire pareri e indicazioni agli amministratori della società circa gli obblighi e le responsabilità che derivano dall'ammissione all'AIM Italia e deve assicurarsi che ne siano consapevoli.

In base al ruolo che viene affidato al NOMAD (preservare l'integrità e la reputazione del mercato) e alle responsabilità specificatamente elencate nel

regolamento sia durante la fase di ammissione (AR1 – AR5) sia in fase continuativa (OR1 – OR4), questi sarà tenuto a svolgere una serie di attività, tra le quali:

- valutazione preliminare sulla probabilità di reperire risorse finanziarie che la società si aspetta;
- pianificazione e gestione di tutto il processo di ammissione, a partire dalla fase preliminare di valutazione fino all'*impact day*;
- assistenza nella preparazione dell'intero *team* di quotazione;
- definizione degli oggetti e dell'ampiezza della *due diligence* (*business*, finanziaria, legale, tecnica) e valutazione degli esiti;
- verifica dei comunicati pubblici emessi dalla società emittente;
- assicurazione che la società emittente sia in *compliance* rispetto al regolamento emittenti;
- ogni ulteriore assistenza utile e necessaria alla società come l'assistenza per la valutazione del capitale economico, per la composizione del Consiglio di Amministrazione, per la definizione del sistema di *reporting* e di controllo di gestione, per la preparazione del documento di ammissione e di ogni altro documento necessario.

Il NOMAD ha inoltre l'obbligo di dimostrare a Borsa Italiana l'*indipendenza nei confronti dell'emittente*, nonché la mancanza di qualsiasi situazione di conflitto di interessi dei principali esponenti.² A tale fine devono essere rispettate le seguenti indicazioni:

- il NOMAD non può operare contemporaneamente come revisore e come NOMAD per la stessa società;³
- nessun *partner*, amministratore, dipendente di

un NOMAD (o soggetto a questi collegato) può ricoprire la posizione di amministratore di un emittente AIM Italia per il quale opera come NOMAD;

- nessun NOMAD o *partner*, amministratore, dipendente di un NOMAD (o soggetto a questi collegato) può essere individualmente o collettivamente un azionista rilevante⁴ di un emittente AIM Italia per il quale opera come NOMAD;
- il NOMAD o *partner*, amministratore, dipendente di un NOMAD (o soggetto a questi collegato) non può essere un azionista con partecipazioni significative⁵ di un emittente AIM Italia per il quale opera come NOMAD;
- nessun NOMAD o *partner*, amministratore, dipendente di un NOMAD (o soggetto a questi collegato) può operare su strumenti finanziari emessi da un emittente AIM Italia per il quale opera come NOMAD, durante un *close period*⁶ di tale società.

Broker/global coordinator

Il *broker* è una figura assai rilevante per la buona riuscita del processo di quotazione.

Essenzialmente la sua principale funzione consiste, oltre che nel coordinamento di tutta l'operazione (per ciò che non compete al NOMAD e di concerto con questo), nel *collocamento agli investitori istituzionali e/o retail* (solo se previsto) delle azioni oggetto di quotazione, *sponsorizzando la società emittente nei confronti della comunità finanziaria*.

Data la natura del ruolo del *broker*, tipicamente i

²Cfr. regolamento NOMAD, Scheda Uno.

³A meno che il NOMAD dimostri, e Borsa Italiana ne sia convinta, l'esistenza e l'efficacia delle misure e garanzie predisposte.

⁴Per "azionista rilevante" si intende «Il soggetto che detiene il 10% o più di una qualsiasi categoria di strumento finanziario AIM Italia (escluse le azioni proprie) o il 10% o più dei diritti di voto (escluse le azioni proprie) dell'emittente AIM Italia». Cfr. regolamento emittenti.

⁵Per "azionista significativo" si intende «un azionista al 3% o più in una categoria di strumenti finanziari AIM Italia (escluse le azioni proprie) ai sensi del regime per le partecipazioni rilevanti nel Testo Unico della Finanza». Cfr. regolamento emittenti.

⁶Per "*close period*" si intende «(i) il periodo di due mesi che precede la pubblicazione dei risultati annuali dell'emittente AIM Italia (oppure, se più breve, il periodo intercorrente tra la chiusura dell'esercizio e la data di pubblicazione del bilancio stesso); e, se l'emittente comunica soltanto i dati semestrali, il periodo di due mesi immediatamente prima della comunicazione al pubblico dei dati semestrali, o, se più breve, il periodo dalla chiusura dell'esercizio finanziario di riferimento che si conclude con il momento della comunicazione al pubblico; o, se l'emittente comunica propria informativa finanziaria su base trimestrale, il periodo di un mese immediatamente precedente la comunicazione al pubblico dei dati trimestrali, o, se più breve, il periodo tra la chiusura del periodo finanziario di riferimento, che si conclude con il momento della comunicazione al pubblico; (ii) ogni altro periodo in cui l'emittente AIM Italia è in possesso di informazioni privilegiate; (iii) ogni altro periodo in cui diventa ragionevolmente probabile che tali informazioni debbano essere comunicate». Cfr. regolamento emittenti.

suoi compiti iniziano già nelle *fasi preliminari del processo di ammissione*. Idealmente inizia a collaborare con la società emittente nel momento in cui il *management* identifica la necessità di reperire risorse finanziarie dal mercato: in questo caso potrebbe perfino consigliare alla società di perseguire altre vie di finanziamento e rimandare la quotazione. A prescindere da questo caso limite, i compiti del *broker* possono essere così riassunti:

- organizzazione degli incontri con gli investitori istituzionali, nei quali sono esposti i dettagli e le motivazioni per investire nel titolo della società;
 - organizzazione del *roadshow*, periodo nel quale il *management* incontra i potenziali investitori istituzionali;
 - cura dell'intero processo di *marketing* insieme alla società di comunicazione finanziaria (pubblicazioni, *management presentation* ecc.);
 - definizione, insieme al NOMAD e all'*advisor* finanziario, del valore della società emittente;
 - attività di *bookbuilding*, che consiste nella raccolta degli ordini da parte degli investitori istituzionali;
 - attività di *pricing*, dove viene definito in modo puntuale il prezzo di offerta delle azioni collocate;
 - attività connesse alla vendita materiale dei titoli.
- Taluni documenti sono stati riscontrati nell'esperienza dell'AIM inglese. In particolare:
- *pathfinder document*: questo documento costituisce la prima versione pubblica del documento di ammissione da illustrare ai potenziali investitori, nel quale solitamente non si fornisce un'indicazione del prezzo di collocamento, ma solo un prezzo indicativo da finalizzare poi al termine del processo di collocamento;
 - *placing proof*: talvolta la società consente al *broker* di presentare ai potenziali investitori anche "a *placing proof*" (o "*p-proof*"), mostrando delle prove a sostegno e a conferma dei documenti utilizzati. Questo documento viene solitamente utilizzato sia quando vi sono dubbi circa il successo del collocamento, sia quando si desidera conoscere l'ammontare del capitale potenzialmente ottenibile prima di finalizzare il documento di ammissione;
 - organizzazione del *meeting* finale, svolto il giorno prima dell'ammissione alle negoziazioni.

Advisor finanziari

Per la buona riuscita dell'operazione è consigliabile che la società sia accompagnata anche da un *advisor* finanziario, che ha un ruolo di particolare rilievo: è l'interfaccia di "fiducia" dell'imprenditore con tutti gli interlocutori del processo di quotazione e spesso è individuato prima di questi.

Soprattutto per le piccole e medie imprese (che, come già detto, rappresentano il mercato di riferimento dell'AIM Italia), l'*advisor* finanziario interviene prima che il processo abbia inizio e introduce nell'impresa il germe di quei mutamenti culturali che sono essenziali per preparare l'impresa nel modo più corretto al processo: è colui che impianta e implementa il sistema di controllo di gestione e ne testa l'efficacia prima di tutto per l'impresa stessa e poi nei confronti del mercato finanziario, assiste l'impresa e il suo *management* nella redazione del piano industriale e, quindi, nell'individuazione delle variabili chiave del *business*, aiuta nell'individuazione di un valore dell'azienda sulla base del quale l'imprenditore può orientarsi quando si confronta nelle fasi iniziali e in quelle successive fino al collocamento con gli altri operatori del mercato.

In altre parole, è l'*alter ego* specializzato in materie finanziarie e aziendali dell'imprenditore.

In particolare, affianca l'impresa per le seguenti attività:

- analisi della *fattibilità* e della *convenienza* dell'operazione di quotazione;
- definizione della *struttura societaria ottimale* e di altre operazioni necessarie per presentare un'offerta convincente al mercato;
- avvio dei *contatti con Borsa Italiana* e con la comunità finanziaria in generale;
- assistenza nella *scelta del NOMAD e degli altri soggetti* del *team* di quotazione;
- predisposizione del *piano industriale* della società;
- impostazione e/o implementazione del *sistema di controllo di gestione*;
- definizione di una prima *valutazione* della società da confrontare con il NOMAD e il *broker*;
- supporto alla redazione del *documento di am-*

- missione e degli altri documenti necessari;
- svolgimento della *due diligence finanziaria*, effettuata tramite l'analisi dei risultati finanziari e della struttura finanziaria storica;⁷
- assistenza nell'*analisi del capitale circolante netto*.⁸

Consulenti legali

I consulenti legali coinvolti in un'operazione di ammissione possono avere come propri clienti sia la società emittente sia gli altri attori del processo di quotazione, come il NOMAD e il *broker*. In ogni caso, hanno il compito di consigliare il proprio cliente su tutti gli aspetti riguardanti i termini legali e contrattualistici, sia nei confronti di Borsa Italiana, sia nei confronti degli altri soggetti coinvolti nella quotazione.

Nel dettaglio i consulenti legali della società hanno il compito di:

- consigliare la società sugli aspetti legali dell'operazione;
- assisterla nella definizione della struttura dell'offerta, della compagine societaria ottimale e sulle ristrutturazioni societarie eventuali (per esempio, la creazione di una *holding*);
- esaminare il documento di ammissione e gli altri documenti necessari ai fini della quotazione;
- effettuare la *due diligence* legale, come richiesto dal NOMAD;
- approfondire, ove richiesto dal NOMAD e se necessario, gli aspetti legati alla *corporate governance*;
- informare gli amministratori riguardo alle loro responsabilità, definite sia nel documento di

ammissione sia in seguito all'ottenimento di *status* di società ammessa all'AIM Italia;

- assistere la società nella definizione dei contratti con gli altri soggetti coinvolti nel processo di quotazione, il NOMAD e il *broker*, e riguardo al *placing agreement*.⁹

In ogni caso il NOMAD e il *broker* esaminano il documento di ammissione e ogni altro documento e informazione che potrebbe comportare una responsabilità per i propri clienti.

Società di revisione

Il NOMAD deve avere un'adeguata conoscenza dell'emittente e della sua attività al fine di verificare l'appropriatezza per l'ammissione all'AIM Italia.

A tale fine il NOMAD ha la facoltà (che, in definitiva, si sostanzia in un obbligo) di avvalersi di altri consulenti o figure professionali, come la società di revisione.

L'area di lavoro del revisore (in Inghilterra chiamato "*reporting accountant*") è dunque piuttosto vasta e comprende primariamente la *revisione delle informazione finanziaria storiche* della società emittente e la conseguente preparazione di un *report*.

È importante notare che il revisore non ha un interesse personale nell'esito del processo di quotazione ed è perciò in grado di formarsi un giudizio imparziale su vari aspetti della società emittente. Tale indipendenza rende lo stesso in grado di fornire preziosi consigli sia agli altri consulenti sia agli amministratori della società emittente, aggiungendo valore al processo.

⁷In questa analisi è inclusa anche la composizione della posizione finanziaria netta, l'esistenza di *covenants* sul debito, ogni aspetto riguardante i debiti scaduti di natura commerciale, finanziaria, tributaria e previdenziale, i crediti commerciali scaduti e i contratti derivati.

⁸A tale proposito si rammenta che gli amministratori devono dichiarare nella domanda di ammissione e nel documento di ammissione, assumendosene anche la totale responsabilità, che «il capitale circolante a disposizione dell'emittente e del gruppo a esso facente capo sarà sufficiente per le sue esigenze attuali, cioè per almeno 12 mesi a decorrere dalla data di ammissione dei suoi strumenti finanziari».

⁹Il *placing agreement* è un accordo che intercorre tra la società e il *broker* e/o NOMAD, nel quale, una volta appurato che il processo di quotazione prosegue, sono definiti i termini e le condizioni per effettuare il collocamento. Con questo accordo, per esempio, il *broker* si impegna a promuovere la società emittente e a massimizzare l'interesse da parte degli investitori e si definiscono le garanzie e le clausole di esonero da responsabilità di questi soggetti impegnati nel processo di ammissione. Per ulteriori approfondimenti si veda Maule H., *A practitioner's guide to the AIM Rules*, Fifth Edition, 2008, oppure London Stock Exchange, *Joining AIM. A Professional Handbook*, 2007.



L'output del lavoro della società di revisione tipicamente include:

- *long form report* – rapporto di *due diligence* sull'emittente;¹⁰
- *working capital report* – valutazione della solvibilità dell'emittente;
- revisione delle *financial reporting procedures* – verifica delle procedure di reportistica;
- *accountant's report* – rapporto sulle informazioni storiche;
- *revisione delle informazioni finanziarie previsionali*;
- altri documenti (*comfort letters*).

La figura della società di revisione (che deve essere scelta tra quelle iscritte all'albo speciale CONSOB di cui all'art. 161 del Testo unico della finanza) assume dunque un ruolo di rilievo nell'ambito del processo di ammissione della società emittente all'AIM Italia.

Assieme all'*advisor* finanziario, infine, cura anche i seguenti aspetti:

- svolgimento della *due diligence* finanziaria;
- assistenza alla società nella realizzazione dell'*admission document*;
- assistenza nell'analisi del capitale circolante netto;
- giudizio sulla dichiarazione degli amministratori relativamente al sistema di *reporting* dove «l'emittente dichiara che sono state predisposte procedure che diano ragionevoli basi agli amministratori per formarsi un giudizio appropriato in relazione alla posizione finanziaria e alle prospettive dell'emittente e del gruppo a esso facente capo».

Specialista

Lo specialista è obbligatoriamente previsto dal regolamento di AIM Italia, al fine di *garantire la liquidità dei titoli*, una volta che la società è ammissa alle negoziazioni. Lo specialista ha essenzialmente il compito di effettuare l'attività di *market maker*: acquistare i titoli nel momento in cui il mercato vende e venderli nel momento in cui il mercato acquista. Si impegna dunque a sostenere la liquidità del titolo e a esporre continuamente sul mercato proposte in acquisto e in vendita a prezzi che non si discostino tra loro di una percentuale superiore e per un quantitativo giornaliero fissato.¹¹ Inoltre lo specialista ha il compito di *predisporre periodicamente studi e ricerche* sulla società quotata da rendere disponibili agli investitori che potranno così essere a conoscenza dell'andamento della società e delle strategie future. Per evidenti motivi di indipendenza, non possono esercitare l'attività di specialista gli operatori che appartengono al gruppo di cui l'emittente fa parte o che fa capo all'emittente: per analogia, anche il ruolo del *broker* non può essere svolto da operatori che presentano le stesse condizioni di incompatibilità.

Società di comunicazione finanziaria

La società di comunicazione finanziaria o di *public relation* ha il compito di *valorizzare*, nel miglior modo possibile, *la quotazione della società e il periodo successivo* di negoziazione nei confronti della

¹⁰Per ciò che concerne il *long form report* e la revisione delle informazioni finanziarie previsionali, il regolamento di AIM Italia non prevede alcun obbligo. Preme in questa sede sottolineare che tali attività sono oramai presenti nella prassi consolidata inglese e si ritiene che possano entrare anche nella prassi di quotazione su AIM Italia nel prossimo futuro.

¹¹Tale quantitativo minimo è fissato dall'art. 16 del *Manuale delle negoziazioni* – AIM Italia come segue:

Cvtl medio gg degli scambi		Obblighi degli specialisti		
da (euro)	a (euro)	Quantitativo minimo giornaliero (moltiplicatore*EMS)	Quantitativo minimo pdn (moltiplicatore*EMS)	Spread(1)
0	50.000	0,6*EMS	0,1*EMS	4,5%
50.001	100.000	1*EMS	0,1*EMS	3,5%
100.001	200.000	2*EMS	0,1*EMS	3,5%
200.001	500.000	3*EMS	0,1*EMS	3,0%
500.001	5.000.000	4*EMS	0,1*EMS	2,5%
5.000.001	10.000.000	16*EMS	0,1*EMS	1,5%
Oltre	10.000.000	40*EMS	0,1*EMS	1,0%

Fonte: AIM Italia, *Manuale delle negoziazioni*, art. 16.

comunità finanziaria. Dato che il mercato dell'AIM Italia è rivolto alle piccole e medie imprese, le quali spesso non sono conosciute dagli operatori, una società di *public relation* ha la possibilità di apportare un contributo importante in tale senso. Gli ambiti di intervento della società di comunicazione possono variare a seconda delle esigenze, valutate caso per caso, della società, ma riguardano sia la fase *pre* quotazione sia la fase *post* quotazione.

L'obiettivo dell'attività è quello, in entrambe le fasi, di *massimizzare l'interesse per l'impresa*. Infatti, dopo il periodo iniziale, l'interesse degli investitori tende ad affievolirsi e proprio in questo momento l'azienda deve credere e investire in comunicazione in modo trasparente, anche per aiutare l'investitore nelle sue scelte e alimentarne l'interesse.

Trascurare il rapporto con l'investitore rispetto alle altre attività societarie è un atteggiamento che, soprattutto per una piccola e media azienda, sicuramente non aiuta.

Nella fase di *pre* quotazione, la funzione di comunicazione si concentra sullo studio e sull'implementazione di un progetto che miri a costruire un'*equity story* finalizzata a ottenere interesse da parte dei potenziali investitori, siano essi società finanziarie, come, per esempio, banche o fondi di investimento, o risparmiatori privati.

Solitamente l'*advisor* di comunicazione elabora un piano integrato contenente obiettivi, strategia, messaggi-chiave, *target* di riferimento e, nella parte più operativa, le varie iniziative da condurre attraverso l'attività relativa alle *media relations*, agli eventi, agli strumenti di presentazione dell'azienda. Nel periodo che precede la quotazione, i principali obiettivi di comunicazione sono:

- offrire la massima visibilità alla *case history* della società (storia/attività/strategie) valorizzando i punti di forza e le prospettive di crescita;
- divulgare ed enfatizzare gli aspetti peculiari dell'*investment case* e supportare il *marketing* dell'operazione, in base alla strategia "di vendita" definita in collaborazione di tutto il gruppo di lavoro (NOMAD, legali ecc.);
- adempiere e valorizzare come opportunità di comunicazione gli obblighi informativi previsti dalla normativa nell'ambito dell'*iter* procedurale di quotazione.

Questi obiettivi si raggiungono attraverso un *mix* di attività e strumenti, quali:

- *media relations*: interviste al *top management*, incontri di accreditamento, sollecitazione di servizi giornalistici, comunicati stampa relativi ai momenti dell'*iter* di quotazione, conferenze stampa, *press tour*;
- eventi e presentazioni alla comunità finanziaria e ai potenziali investitori e analisti: *roadshow*. Il *roadshow* è il momento ufficiale in cui la società si presenta al mercato e viene deciso l'intervallo di prezzo a cui sono offerte le azioni. Al *roadshow* segue solitamente una conferenza stampa;
- *corporate identity*: ovvero realizzazione di una serie di strumenti di informazione aziendale, sito *web* con aggiornamento in funzione dell'IPO, *brochure*, bilancio, presentazioni e pubblicazioni, video, eventuali campagne di pubblicità. Questi strumenti vanno studiati e realizzati in modo omogeneo sia nei contenuti sia nella forma grafica, in un'ottica di immagine coordinata, riconoscibile e identificabile.

Queste attività vanno gestite in modo sinergico e integrato fra loro tenendo conto della tempistica dell'operazione e dei momenti più opportuni per implementare le diverse tipologie di attività.

Nel periodo *post* quotazione, attraverso la comunicazione, la società deve sempre garantire al mercato una corretta percezione dell'andamento economico, finanziario e patrimoniale dell'azienda. Deve altresì mantenere costante il flusso di informazioni verso tutti i *target*, sostenere e sviluppare l'interesse degli investitori istituzionali e privati e assolvere gli obblighi di comunicazione convertendoli possibilmente in opportunità.

Nel caso di titoli quotati nel segmento AIM Italia, è vero che non è richiesta la pubblicazione di resoconti trimestrali di gestione. Questo non vuol dire però che non sia opportuno valutare la comunicazione di risultati intermedi di gestione, soprattutto nei casi in cui questi siano particolarmente interessanti.

In tale caso la comunicazione di resoconti intermedi può creare valore per l'azienda in termini di reputazione, con un notevole e conseguente supporto al *business* e alla rete di relazioni che la società ha con i suoi *stakeholder*.

Altri advisor

Seppure non previsti dai regolamenti dell'AIM Italia, la società può essere accompagnata e aiutata anche da altre figure professionali sicuramente sempre molto utili per la buona riuscita dell'operazione.

Soprattutto le piccole e medie imprese, che rappresentano il mercato di riferimento dell'AIM Italia, molto spesso sono seguite da consulenti "di fiducia", i quali conoscono da anni l'azienda, assi-

stano l'imprenditore da moltissimo tempo, sostenendolo e consigliandolo in moltissime occasioni. Inoltre le PMI sovente non possiedono al proprio interno quelle risorse e competenze che permetterebbero loro di affrontare un processo di quotazione con la giusta serenità e tranquillità che un'occasione del genere richiederebbe.

Per questi motivi l'imprenditore, nel caso in cui lo ritenga opportuno, può e deve farsi assistere anche da altri soggetti, quali, per esempio, i commercialisti e/o altri consulenti abituali.

FISCO, CONTABILITÀ E BILANCIO

**NUOVA
EDIZIONE**



OPERAZIONI DI FINANZA STRAORDINARIA

A cura di G. Cristofori

Il testo di riferimento in materia di operazioni di finanza straordinaria: con un approccio pratico, operativo e multidisciplinare questo volume porta l'esperienza di numerosi autori di matrice diversa – accademica, professionale e manageriale – nell'**analisi delle problematiche connesse al perfezionamento delle operazioni straordinarie d'impresa**, indagandone le **ricadute sotto il profilo legale, contrattuale, contabile e fiscale**. L'opera, rispetto alla precedente edizione è arricchita, tra l'altro, dalla trattazione degli aspetti di due diligence e di quelli fiscali delle operazioni straordinarie rilevate in base ai principi IAS/IFRS.

Pagg. 1.470 – € 100,00

Il prodotto è disponibile anche nelle librerie professionali.

Trova quella più vicina all'indirizzo www.librerie.ilsolo24ore.com

GRUPPO 24ORE

La cultura dei fatti