

UNIONCAMERE
UNIONE ITALIANA DELLE
CAMERE DI COMMERCIO,
INDUSTRIA, ARTIGIANATO
E AGRICOLTURA



Basilea2

IMPRESE MINORI



CAMERE DI COMMERCIO

BASILEA 2

COSA CAMBIA PER LE PICCOLE IMPRESE



CONSORZIO CAMERALE
PER IL CREDITO E LA FINANZA
D.M.3/77/1986 - D.M.22/4/1997 - D.M.3/2/2005



media
CAMERE

INTRODUZIONE

Manca circa 1 anno all'entrata in vigore del nuovo accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali delle banche (Basilea 2), destinato ad avere conseguenze importanti sull'accesso al credito da parte delle imprese, e gran parte delle piccole e medie imprese (PMI) dimostra di non essere ancora adeguatamente preparata ad affrontare gli effetti della nuova regolamentazione.

Per ovviare a questo ritardo il sistema camerale ha avviato nel corso degli ultimi anni numerose iniziative.

In linea generale, il sistema camerale ha operato su tre diversi livelli di intervento:

- realizzando studi, analisi di settore e simulazioni su campioni di imprese per valutare i probabili effetti del nuovo accordo ed avanzando proposte per ridurne l'impatto e valorizzarne le opportunità per il tessuto imprenditoriale.

Unioncamere, con il contributo del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza¹ ha predisposto delle simulazioni statistiche per la valutazione dell'impatto di Basilea 2 su di un campione rappresentativo di piccole imprese e ha contribuito all'organizzazione di una serie di convegni di presentazione dei risultati presso le diverse Camere di Commercio operanti sul territorio;

- predisponendo un servizio di formazione e informazione per le imprese e per gli altri operatori direttamente coinvolti (quali, ad esempio, i Consorzi di Garanzia Fidi);
- offrendo un servizio di assistenza e accompagnamento per le imprese, al fine di favorire, laddove necessario, degli interventi che possano aiutare le imprese a ricevere una valutazione migliore da parte del sistema creditizio.

¹ Il Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza (d'ora in avanti il Consorzio) è un consorzio costituito tra Unioncamere e le Camere di Commercio di Bari, Brescia, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Roma, Treviso e Trieste allo scopo di promuovere l'accesso delle PMI al mercato del credito e ai mercati finanziari, nonché promuovere e sostenere lo sviluppo di nuove e più articolate forme di finanza per i sistemi locali.

Questa pubblicazione si inserisce nelle iniziative di studio, ricerca, informazione e divulgazione su Basilea 2 che Unioncamere, con il contributo del Consorzio Camerale per il Credito e la Finanza, ha già avviato e che intende sviluppare in concomitanza con la progressiva adozione delle nuove regole da parte delle banche.

L'obiettivo è quello di promuovere un dialogo costante tra il tessuto imprenditoriale e il sistema bancario, che permetta di analizzare, monitorare e valutare gli effetti che la nuova regolamentazione sta già avendo ed avrà in futuro sull'accesso al credito da parte delle imprese, individuando e suggerendo al contempo le proposte più idonee per aiutare le imprese nel nuovo contesto che si va delineando.

Questa pubblicazione risponde all'esigenza di offrire delle risposte, con una impostazione discorsiva, alle domande più frequentemente poste dagli imprenditori riguardo alle conseguenze di Basilea 2 per le imprese.

IL VADEMECUM
PER LE IMPRESE

CHE COS'È BASILEA 2?

Basilea 2 è il nuovo accordo definito dal Comitato di Basilea che stabilisce le regole con cui le banche dovranno calcolare il loro capitale regolamentare definendo anche quali saranno le nuove modalità di valutazione della clientela.

A PARTIRE DA QUANDO LE BANCHE VALUTERANNO LA MIA IMPRESA CON I NUOVI PARAMETRI?

L'accordo di Basilea diverrà pienamente operativo a partire dal 2006, tuttavia le banche dovranno avere fatto per almeno due anni valutazioni sulla clientela con le nuove metodologie.

Ciò significa che, di fatto, le banche che intendono usare il sistema dei *rating* interni, hanno già iniziato a utilizzare le procedure di valutazione del rischio previste da Basilea 2 nel corso del 2003.

Poiché nella valutazione della rischiosità di un'impresa saranno considerati non solo caratteristiche e andamenti attuali e futuri ma anche l'andamento passato dell'azienda, è necessario che fin da ora le imprese si adeguino alle nuove procedure utilizzate dalla banca e forniscano tutte le informazioni utili per la valutazione della propria azienda.

QUALI SARANNO I SOGGETTI INTERESSATI?

Basilea 2 garantisce che il patrimonio delle banche sia sufficiente per far fronte a situazioni di crisi e, in special modo, a casi di insolvenza da parte dei clienti.

Ma i soggetti coinvolti non sono soltanto le banche. Il capitale di riserva che esse detengono, infatti, dipende direttamente anche dalla qualità e dalle caratteristiche dei prestiti concessi ai clienti.

Ne consegue che anche i clienti delle banche, in primis le imprese, potranno subire indirettamente gli effetti del nuovo accordo di Basilea.

Infatti:

- ▶ quanto maggiore è il rischio rappresentato dal cliente, tanto maggiore è il capitale che la banca deve accantonare;
- ▶ quanto maggiore è il capitale accantonato, tanto maggiori potranno essere i costi di gestione per la banca;
- ▶ quanto maggiori sono i costi che la banca deve sopportare, tanto maggiore potrà essere il costo del denaro per l'impresa cliente che chiede il prestito.

Ne consegue che quanto maggiore è la rischiosità del cliente, tanto maggiori potranno essere gli oneri e tanto più stringenti le condizioni per la concessione del prestito.

ANCHE LE PMI SARANNO INTERESSATE DAI CAMBIAMENTI IMPOSTI DA BASILEA 2?

Basilea 2 vale per tutti i clienti che richiedono un finanziamento, di qualsiasi tipo, alla banca.

Anche le piccole imprese, quindi, saranno sottoposte a valutazione per l'assegnazione dei *rating*.

Basilea 2 tiene conto delle diversità tra piccole e grandi imprese e tra piccoli e grandi prestiti.

Le imprese minori che richiedono prestiti inferiori a un milione di euro rientrano nel segmento *retail* che godrà di condizioni migliori sia rispetto al segmento *corporate* in cui rientrano le grandi imprese, sia rispetto al segmento *SME corporate* in cui rientrano le PMI con prestiti di entità maggiore.

MA COME FACCIO A CAPIRE SE LA MIA AZIENDA RIENTRA NEL SETTORE CORPORATE O RETAIL?

Le differenze sostanziali tra i segmenti *corporate* e *retail* sono sintetizzate nello schema seguente.

Tipo di impresa

Caratteristiche

Trattamento

CORPORATE

- ▶ Fatturato: > 50 milioni di euro
- ▶ Approccio standard: ponderazione basata sul *rating*
- ▶ *Rating* calcolato dalla banca negli altri approcci.
- ▶ Coefficiente di correlazione: dal 12 al 24%

SME CORPORATE

- ▶ Fatturato: tra i 5 milioni e i 50 milioni di euro
- ▶ Finanziamento: >1 milione di euro
- ▶ Approccio standard: ponderazione basata sul *rating*
- ▶ *Rating* calcolato dalla banca negli altri approcci
- ▶ Coefficiente di correlazione: dall'8 al 20%

RETAIL

- ▶ Fatturato: < 5 milioni di euro
- ▶ Finanziamento: < 1 milione di euro
- ▶ Approccio standard: ponderazione fissa del 75%
- ▶ *Rating* predefinito retail negli altri approcci
- ▶ Coefficiente di correlazione: dal 2 al 17%

NON SONO UNA SOCIETÀ DI CAPITALI, COME FA LA BANCA A VALUTARMI?

Le istruttorie non cambieranno in modo sensibile, il procedimento di valutazione resterà lo stesso. Anche in questo caso però verrà dato un grosso peso alle caratteristiche patrimoniali e di redditività. Verranno individuati dei raggruppamenti di clientela con caratteristiche simili ("pool") ed a questi verrà applicato sostanzialmente lo stesso prezzo.

Ancora una volta il "voto" dato dalla banca diviene la variabile chiave per ottenere credito a condizioni accessibili.

QUESTO VALE ANCHE PER LE COOPERATIVE?

Tutte le cooperative, comprese quelle a mutualità prevalente, saranno valutate secondo i parametri previsti da Basilea 2. Così come avviene per le altre imprese, potranno rientrare nel segmento *corporate* o *retail* in base al tipo e all'ammontare del finanziamento richiesto.

Poiché sulla base del nuovo diritto societario le cooperative dovranno rispondere delle obbligazioni sociali col proprio patrimonio, esse saranno tenute a perseguire l'equilibrio della struttura finanziaria e a garantire una adeguata redditività gestionale.

IN CHE MODO MI VALUTERÀ LA BANCA?

La valutazione terrà conto di tre categorie di informazioni:

- quantitative
- qualitative
- andamentali

COSA SONO LE INFORMAZIONI QUANTITATIVE?

Le informazioni quantitative sono informazioni di carattere economico-finanziario reperibili nei bilanci e negli altri documenti contabili delle imprese.

Le informazioni reperibili nel bilancio avranno un peso determinante nella valutazione dell'impresa. Le banche dovranno comunque tener conto anche degli aspetti qualitativi e andamentali.

COSA SI INTENDE PER ASPETTI QUALITATIVI?

Gli aspetti qualitativi più importanti sono sicuramente l'esistenza di un processo di **controllo di gestione**, la presenza di una **pianificazione pluriennale dell'operatività**, la **struttura dell'organizzazione aziendale** ed il tipo di **governance** (amministratore unico, gestione familiare, consiglio di amministrazione, etc.). Molto importanti sono anche i risultati ottenuti dall'azienda rispetto alle previsioni e all'andamento del settore di appartenenza.

E PER ASPETTI ANDAMENTALI?

Per aspetti andamentali si intendono i rapporti che il cliente ha avuto in precedenza con le banche. In questo caso, la valutazione si baserà su due fonti di informazione:

- dati desumibili dalla Centrale dei Rischi
- rapporti precedenti con le banche di riferimento.

I dati della Centrale dei Rischi contribuiranno a formulare il giudizio sul merito del credito delle imprese. Sulla base di questi dati, infatti, si può valutare l'andamento dei prestiti delle imprese nel corso del tempo, l'eventuale tendenza a "sforare" rispetto al credito concesso e i tempi di "rientro". Si tratta di elementi che concorrono a valutare la rischiosità dell'impresa e incidono quindi sul tasso di interesse imposto sui prestiti concessi all'impresa.

I rapporti precedenti con la banca, insieme ai dati forniti dalla Centrale dei Rischi, contribuiranno, quindi, a determinare il giudizio sul *rating* dell'impresa. Eventuali problemi insorti in passato con la banca potrebbero influire negativamente sulla valutazione dell'impresa. D'altra parte, un'opportuna strategia, eventualmente condivisa con la banca di riferimento, che consenta di correggere le precedenti criticità, potrà senz'altro incidere sugli esiti dell'analisi qualitativa e quindi influire positivamente sul giudizio complessivo dato dalla banca.

MA LA BANCA CONOSCE ANCHE I MIEI RAPPORTI CON ALTRI ISTITUTI DI CREDITO?

Sì. Utilizzando le informazioni disponibili presso la Centrale dei Rischi, le banche possono conoscere le posizioni debitorie che i clienti hanno verso altre banche.

COS'È LA CENTRALE DEI RISCHI?

La Centrale dei Rischi è un servizio accentrato di informazioni sui rischi bancari gestito dalla Banca d'Italia. Questo servizio consente alle banche, attraverso la raccolta di informazioni provenienti da tutti gli istituti di credito sui propri clienti, di conoscere le posizioni debitorie che i clienti abbiano verso altre banche.

Le banche, infatti, hanno l'obbligo di segnalare alla Centrale dei Rischi sia le posizioni "in sofferenza" dei clienti, sia gli affidamenti che abbiano superato i 75.000 euro.

GLI ASPETTI QUANTITATIVI, QUALITATIVI E ANDAMENTALI PESANO ALLO STESSO MODO NELLA VALUTAZIONE DELLA MIA IMPRESA?

Una delle novità introdotte dal Nuovo Accordo riguarda proprio il peso attribuito a questi aspetti, fondamentali nella valutazione della clientela. Sicuramente **peseranno sempre di più gli aspetti di carattere quantitativo**, poiché sono più oggettivi e verificabili, specialmente per le imprese di media dimensione.

Gli aspetti qualitativi avranno un peso significativo nella valutazione di aziende molto piccole, ma saranno sempre in secondo piano rispetto ai “numeri” dell’azienda (volendo attribuire una “percentuale” alle due aree di analisi potremmo dire che mediamente gli aspetti quantitativi peseranno per il 75% mentre quelli qualitativi per il restante 25%).

IN CHE MODO L'ANDAMENTO DEL MIO SETTORE PUÒ INFLUENZARE LA VALUTAZIONE DELLA MIA AZIENDA?

Le valutazioni sul settore di operatività dell’azienda saranno sicuramente prese in considerazione, poiché è ovvio che un settore in crisi abbia delle conseguenze immediate sugli operatori diretti.

Tuttavia la nuova normativa prevede specificamente che le valutazioni degli istituti di credito dovranno essere fatte in modo da tenere in considerazione il ciclo economico in corso e quindi c’è da presumere che in una fase di recessione o crisi del settore i parametri di giudizio siano più morbidi che in una fase di crescita.

LE BANCHE MI VALUTERANNO TUTTE NELLO STESSO MODO?

Questo dipende da come la banca utilizzerà le possibilità offerte dal nuovo accordo. Quest'ultimo prevede la possibilità di seguire tre vie diverse per la valutazione della clientela.

La prima di queste (**approccio standard**) non modifica molto le cose rispetto al passato, ma rappresenterà un costo per le banche che cercheranno quindi di avere al più presto i requisiti per adottare le altre due vie (approccio "base" ai *rating* interni ed approccio "avanzato" ai *rating* interni). Istituti che seguono la stessa via seguiranno tendenzialmente lo stesso metodo di valutazione.

IL DENARO COSTERÀ DI PIÙ O DI MENO?

Questo dipende dal giudizio complessivo sulla **rischiosità del prestito concesso all'azienda**. L'obiettivo dell'accordo di Basilea è proprio quello di incentivare la banche a premiare la clientela migliore ed a limitare la concessione del credito alla clientela più rischiosa.

Questo significa che se l'azienda riceverà un buon giudizio potrà pagare il denaro di meno, altrimenti pagherà sicuramente molto di più o peggio si vedrà chiudere le porte di accesso al credito bancario.

QUALI ELEMENTI SONO CONSIDERATI PER DETERMINARE IL COSTO DEL CREDITO PER UNA AZIENDA?

I parametri che vengono valutati sono principalmente 3:

- ❶ Il giudizio sul merito creditizio dell'azienda (**rating**)
- ❷ Il **tasso di recupero** (quanto si stima di recuperare in caso di insolvenza del cliente)
- ❸ L'**esposizione al momento dell'insolvenza** (vale a dire quanto si stima che il cliente debba ancora restituire al momento dell'insolvenza)

Oltre a questi parametri che sono sempre presi in considerazione, sono molto importanti anche altri fattori quali la **durata** ed il **tipo di rimborso**.

COS'È IL RATING?

Con Basilea 2, il giudizio sulla qualità/rischiosità del cliente sarà espresso con un "voto" (*rating*) a cui è associata automaticamente, sulla base dell'esperienza maturata dalla banca, una determinata probabilità di insolvenza (*probability of default*, PD in gergo tecnico).

Quanto maggiore è il punteggio assegnato, tanto minore è il rischio per la banca e tanto minore il tasso di interesse applicato sul prestito.

Quanto minore è il punteggio assegnato, tanto maggiore è il rischio per la banca e tanto maggiore potrà essere il tasso di interesse applicato sul prestito.

Le scale su cui si basa il *rating* variano a seconda del modello utilizzato. I due più utilizzati sono:

modello Standard & Poor's: da AAA (miglior voto possibile) a D (situazione di insolvenza)

modello Moody's: da AAA (miglior giudizio possibile) a C (altissima probabilità di insolvenza)

IL RATING SI PUÒ NEGOZIARE?

No. Il *rating* non si può negoziare.

Rappresenta un giudizio sulla rischioosità del cliente e si basa sulla sua situazione reale.

IL RATING PUÒ ESSERE MIGLIORATO?

Sì. L'impresa può intervenire sulla propria struttura finanziaria per correggere le criticità che concorrono ad abbassare il voto, riducendo quindi la propria rischioosità e migliorando il *rating*.

QUINDI IL *RATING* PUÒ VARIARE NEL TEMPO?

Il *rating* viene rivisto periodicamente, almeno una volta all'anno, per tener conto degli eventuali cambiamenti intervenuti nella struttura e nelle *performances* dell'impresa cliente.

COME FACCIO A CONOSCERE IL MIO *RATING*?

Le banche non sono obbligate a comunicare il *rating* ai propri clienti. Possono però decidere liberamente di informare la clientela affinché possa eventualmente correggere le criticità che concorrono a peggiorare il *rating*.

Questa informazione non è tuttavia sufficiente per capire se si è stati valutati correttamente e se il profilo di rischio assegnato è coerente con la situazione aziendale.

Bisogna innanzitutto farsi dire quante classi di *rating* sono previste dalla banca (la normativa ne prevede un minimo di 9, ma è possibile che siano di più). Questa informazione dà già un orientamento più concreto relativo al posizionamento occupato dall'azienda.

Le banche, però, non vi diranno la probabilità di insolvenza, ma diranno ad esempio che l'azienda ha *rating* "1". Questo non vuol dire che il prezzo del *rating* "1" di un istituto corrisponda al prezzo del *rating* "1" di un altro istituto.

L'ideale sarebbe conoscere l'effettiva probabilità di insolvenza, ma difficilmente si avrà accesso a questo tipo di informazione.

COS'È LA PROBABILITÀ DI INSOLVENZA (PD)?

La probabilità di insolvenza è il risultato di un'elaborazione statistica sui dati forniti dall'impresa (bilancio, informazioni qualitative e andamentali).

Si tratta di un numero compreso tra 0 e 1 che identifica la probabilità che un cliente non sia in grado di onorare i suoi impegni nell'anno seguente.

La *PD* concorrerà, insieme ad altri elementi di valutazione, quali *LGD* e *EAD* (definiti nella pagina seguente), a determinare la rischiosità complessiva del prestito e, da ultimo, il tasso di interesse e le condizioni applicate al finanziamento.

Chiaramente più alta è la probabilità di insolvenza, maggiore è il rischio assunto e maggiore potrà essere il prezzo del credito.

COS'È IL DEFAULT?

Per *default* si intende lo stato di insolvenza di un cliente a cui la banca ha concesso un prestito.

Attenzione! Per Basilea 2, il concetto di insolvenza non è limitato solo al caso in cui la banca ritenga improbabile che il cliente possa rimborsare il prestito, come avviene ora. Al contrario, **si considera in *default* anche il cliente che ritardi il pagamento o il rimborso di una o più parti del finanziamento per oltre 180 giorni.**

Secondo la bozza di accordo originale, il *default* sarebbe dovuto scattare dopo 90 giorni di ritardato pagamento. Considerando però le peculiarità delle PMI e di quelle italiane in particolare, è stato concesso un periodo transitorio (che per le PMI dovrebbe diventare definitivo) di 5 anni durante il quale vigerà la regola dei 180 giorni.

COSA SI INTENDE PER LGD?

La *LGD*, cioè la percentuale di perdita in caso di insolvenza, misura la probabile quota del finanziamento concesso al cliente insolvente che la banca riuscirà a recuperare effettivamente una volta terminate le procedure di contenzioso avviate nei confronti del cliente.

E PER EAD?

L'*EAD*, ovvero l'esposizione all'insolvenza, misura la probabile quota di finanziamento effettivamente utilizzata dal cliente al momento dell'insolvenza.

COSA SI INTENDE PER MATURITY?

La *maturity* è un parametro che serve per misurare il rischio che la qualità del prestito concesso peggiori col passare del tempo, causando una perdita di valore per la banca.

Se, ad esempio, è stato concesso un prestito a un cliente con *rating* A, che gode quindi di condizioni particolarmente favorevoli, l'eventuale peggioramento del *rating* del cliente (da A a B) comporterebbe una perdita per la banca. Infatti, il cliente, che ora ha un *rating* B, godrebbe di un tasso previsto per clienti con *rating* A, quindi inferiore a quello corretto.

Ovviamente, il rischio di un peggioramento della qualità del prestito è tanto maggiore quanto migliore è il *rating* del cliente e quanto maggiore è la durata del prestito concesso.

LA CONOSCENZA PERSONALE CON IL DIRETTORE NON CONTA PIÙ?

Sicuramente il rapporto di conoscenza personale e quindi di fiducia che si instaura tra cliente e banca avrà un suo valore.

Questo però rientrerà in quelli che abbiamo definito aspetti qualitativi che non avranno il peso di una volta. Uno degli obiettivi del nuovo accordo è quello di creare le condizioni per cui non ci siano canali "privilegiati" di accesso al credito ed è per questo che sono divenuti così importanti i "numeri" dell'azienda.

D'altra parte, con il nuovo accordo né le banche né i clienti godranno più dei margini di trattativa di prima, con i vantaggi e gli svantaggi che questo comportava.

MI CONVIENE AVERE RAPPORTI CON PIÙ BANCHE?

Sicuramente conviene sentire il parere di più banche, perché l'adozione di modelli di valutazione interna significa che non tutte le banche daranno lo stesso giudizio. Si creerà la possibilità di ricercare la soluzione migliore presente sul mercato, ma senza attendersi grosse variazioni tra il giudizio di istituti diversi.

Avere rapporti con più banche può essere vantaggioso per piccoli finanziamenti, ma attenzione!

Un cliente che cambia spesso banca, che opera con più istituti, che chiude finanziamenti accendendone altri da un'altra parte non avrà certo vita facile con la nuova normativa. Questo comportamento, infatti, andrà a incidere negativamente sulla valutazione del cliente e a peggiorare il suo *rating*.

LE GARANZIE SONO ANCORA UTILIZZABILI?

Le garanzie possono migliorare il *rating* solo nel caso in cui siano concesse da un soggetto pubblico o privato, una banca o un altro ente ad essi assimilabile che disponga di un *rating* migliore di quello del cliente.

Solo i confidi con *rating* uguale almeno ad A potranno concedere garanzie che vadano a incidere sul *rating* dell'impresa.

Le garanzie potranno però incidere sul tasso di interesse praticato sui prestiti, poiché possono contribuire a migliorare la *LGD*, cioè la percentuale di perdita complessiva sul prestito concesso che la banca si attende di subire in caso di insolvenza del cliente.

COME VENGONO VALUTATI EVENTUALI INVESTIMENTI?

Gli investimenti rappresentano generalmente un elemento di valutazione positiva, poiché sono indice di vitalità dell'azienda. Essi devono però essere in grado di produrre incrementi della redditività aziendale e quindi adeguati flussi di cassa una volta a regime.

Per permettere alla banca di comprendere e apprezzare in modo adeguato il ruolo e l'impatto degli investimenti è necessario fornire una documentazione adeguata, quale ad esempio un piano di sviluppo o *business plan*.

Se invece l'impresa intende avviare una nuova iniziativa, l'investimento che sarà effettuato potrà rientrare, secondo i parametri di Basilea 2, nella finanza di progetto e godere di un trattamento ad hoc ai fini della valutazione del rischio.

L'impresa che intende avviare una nuova iniziativa potrebbe ricevere un doppio *rating*: uno per la gestione ordinaria dell'azienda e uno specifico per l'iniziativa.

LA MIA AZIENDA È SOTTO CAPITALIZZATA: QUESTO PEGGIORA IL MIO *RATING*?

La sottocapitalizzazione rappresenta uno degli elementi penalizzanti nell'attribuzione del *rating*, poiché rappresenta una debolezza strutturale dell'impresa.

È pertanto opportuno procedere alla ricapitalizzazione dell'impresa.

Tra le possibili soluzioni, si può pensare di trasformare gli eventuali debiti verso i soci in capitale di impresa.

In alternativa, si possono valorizzare gli immobili eventualmente iscritti a bilancio e utilizzarli per la ricapitalizzazione dell'impresa.

È il caso, ad esempio, di quegli immobili il cui valore iscritto a bilancio è "storico" e quindi inferiore a quello attuale. La loro rivalutazione rappresenta quindi uno strumento, peraltro gradito alle banche, per garantire una buona patrimonializzazione dell'impresa.

Un discorso simile vale anche per l'eventuale disponibilità di brevetti iscritti a bilancio per un valore inferiore alla loro quotazione di mercato.

Lo stesso accorgimento può essere utilizzato con i beni cosiddetti "immateriali", quali ad esempio il *know how* tecnologico, che possono essere valutati economicamente.

Va, comunque, ricordato che la ricapitalizzazione dell'impresa non rappresenta la strada obbligata da percorrere per far fronte a situazioni di squilibrio finanziario. Al contrario, è necessario effettuare un'accurata analisi della struttura finanziaria dell'impresa e valutare quali strategie seguire.

Note



Note



Unioncamere - Area per i Servizi Finanziari e le Infrastrutture

Consorzio Camerale Credito e Finanza

Realizzazione editoriale: Mediacamere Srl, Roma

Progetto grafico: Sabrina Lodato

Finito di stampare nel mese di giugno 2005 dallo Studio Centrone srl