

STANDARD VSME ED EVOLUZIONE DELLA FUNZIONE DI REVISIONE

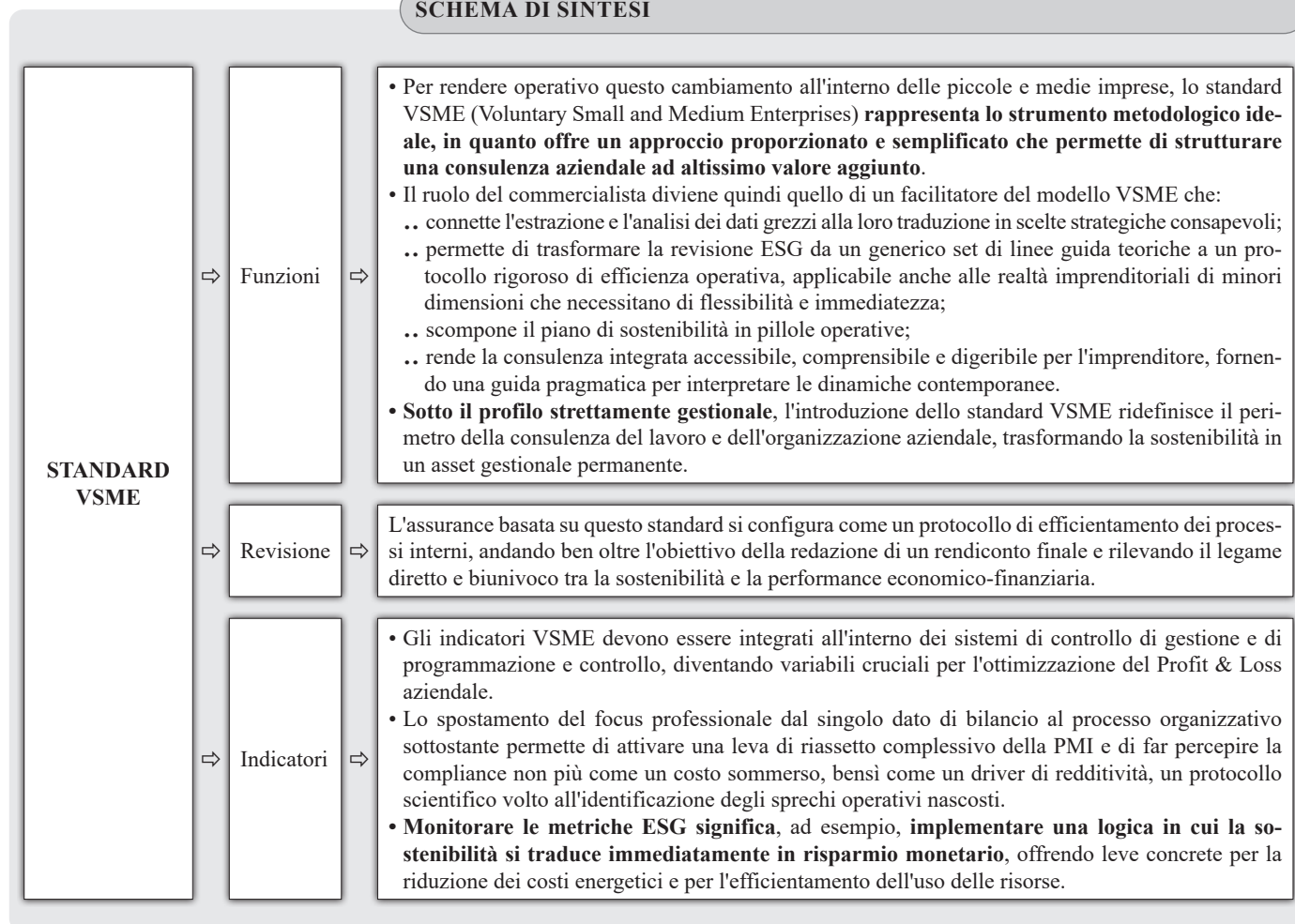
SOMMARIO

- SCHEMA DI SINTESI
- APPROFONDIMENTI

Direttiva UE 14.12.2022, n. 2464 - D.Lgs. 6.09.2024, n. 125

Il tessuto professionale in cui opera il commercialista sta vivendo una transizione epocale, caratterizzata dal progressivo superamento dei tradizionali confini della compliance contabile verso una dimensione di consulenza strategica integrata. In un simile scenario evolutivo, la revisione ESG (Environmental, Social, Governance) cessa di essere percepita come un mero adempimento burocratico o una sovrastruttura formale e si configura semmai come un vero e proprio check-up organizzativo capace di mappare lo stato di salute profondo dell'impresa. Il passaggio storico che la professione sta affrontando è segnato dall'evoluzione della figura del revisore di sostenibilità, il quale potrà assumere il ruolo di consulente strategico per guidare la transizione dell'intero tessuto imprenditoriale, con particolare riferimento alle piccole e medie imprese che costituiscono la spina dorsale dell'economia italiana (e non solo). Questa evoluzione ridefinisce gli stessi concetti cardine dell'informativa societaria. Il tradizionale percorso informativo, che trovava nella nota integrativa il proprio fulcro descrittivo, si espande verso la quantificazione e la valorizzazione del capitale immateriale. Si supera la "semplice" rendicontazione degli elementi tangibili e si va a far emergere il valore latente legato alle relazioni, alla reputazione, all'efficienza dei processi e all'impatto sociale, offrendo così una nuova architettura di consulenza che abbina i numeri storici alle prospettive di sopravvivenza e crescita a lungo termine (business continuity). L'attenzione dello studio professionale può ora rivolgersi all'assurance integrata, un approccio in cui la revisione di sostenibilità non viaggia su un binario parallelo rispetto alla revisione legale del bilancio, ma ne diventa parte inscindibile e apre definitivamente le porte al corporate advisory di alto livello, consolidando il posizionamento strategico del professionista all'interno della governance aziendale.

SCHEMA DI SINTESI



APPROFONDIMENTI

ADOZIONE
STANDARD VSME• **Strumento di diagnosi organizzativa**

• Nel contesto dei mercati globalizzati e interconnessi, la revisione VSME assume una rilevanza fondamentale anche come strumento di diagnosi organizzativa volto a favorire l'agilità aziendale e la resilienza strutturale della PMI di fronte ai mutamenti esogeni, costanti e imprevedibili.

• **Sostenibilità**

• La sostenibilità deve essere concepita come un asset strategico essenziale per il revisore che si propone di affiancare il vertice aziendale nella definizione della roadmap di sviluppo futuro e, in questa diversa veste, **il commercialista potrà assumere i tratti del Change Manager, una figura direzionale capace di traghettare l'impresa attraverso un percorso di transizione culturale e operativa basato sulle metriche dello standard VSME.**

• Questo percorso si rivela indispensabile per la stessa sopravvivenza commerciale dell'azienda: il revisore è chiamato a guidare la PMI nell'adozione dello standard per garantirne l'inclusione e il posizionamento competitivo all'interno di una supply chain sempre più selettiva e orientata a criteri di sostenibilità rigorosi.

• **Vantaggio competitivo**

• Il possesso di un'attestazione VSME affidabile e revisionata costruisce e costituirà sempre più un vantaggio competitivo differenziante, specialmente nei mercati internazionali dove i grandi committenti esigono la piena tracciabilità dei requisiti ESG lungo tutta la filiera produttiva.

• Oltre al posizionamento sul mercato, l'adozione strategica del framework impatta sulla business continuity e sulla gestione del rischio di impresa, traducendo la sostenibilità in una strategia operativa tale da portare alle PMI le competenze necessarie per competere in contesti caratterizzati da elevata complessità e incertezza.

• **Polizza assicurativa strategica**

• Lo standard VSME si pone come una vera e propria polizza assicurativa strategica volta a difendere la continuità operativa nel tempo, consentendo attività costanti di revisione e di monitoraggio costante dei rischi ESG a tutela del valore aziendale.

• Sotto il profilo della protezione patrimoniale, la misurazione rigorosa dei fattori di rischio organizzativi consente infatti di prevenire tempestivamente crisi di liquidità, tensioni finanziarie e contenziosi operativi o legali che potrebbero compromettere la stabilità dell'attivo aziendale.

• In ultima analisi, l'integrazione delle metriche di sostenibilità nell'asset management societario si rivela la via maestra per proteggere il valore degli investimenti nel lungo periodo e assicura una governance solida, trasparente e pienamente rispondente alle aspettative degli investitori, degli istituti di credito e degli stakeholder istituzionali.

UPGRADE PROFESSIONALE
DEL REVISORE

• Prima di proporsi come consulente strategico ESG per le PMI, il commercialista dovrebbe porsi e rispondere ad alcune **domande preliminari**:

- .. sono in grado di leggere l'impresa oltre il bilancio?
- .. so collegare dati ESG e processi aziendali?
- .. dispongo di strumenti operativi per raccogliere, verificare e documentare le informazioni?
- .. so distinguere tra dato misurato, dato stimato e dato non disponibile?
- .. sono capace di trasformare una lacuna informativa in una proposta di miglioramento organizzativo?
- .. so parlare con l'imprenditore di rischi, continuità, supply chain, efficienza, reputazione e valore?
- .. so costruire un piano di sostenibilità proporzionato alla dimensione della PMI?
- .. so evitare sia l'eccesso burocratico sia la genericità comunicativa?
- .. so dimostrare che la sostenibilità può incidere su costi, margini, accesso al credito e posizionamento competitivo?
- .. sono disposto a uscire dalla mia comfort zone e rimettermi in gioco?

• Queste domande non sono teoriche e rappresentano le fondamenta di un nuovo profilo professionale.

CONCLUSIONI

• La sostenibilità è una chiara occasione per ripensare il ruolo del commercialista nella consulenza alle PMI: chi la interpreterà come mera compliance rischierà di offrire un servizio debole, facilmente sostituibile e percepito come costo, e ricadrà nella trappola dei servizi commodity; chi, invece, saprà collocare la rendicontazione e l'assurance dentro un percorso strategico potrà offrire un servizio ad alto valore aggiunto, riposizionando il proprio studio nel mercato.