

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKI**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

Torna al libro



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX

BILANCIO E REVISIONE

ISSN 2724-0932

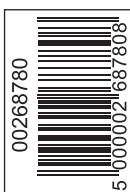
Direzione scientifica: **Chiara Mancini e Patrizia Tettamanzi**

2025

1

- OIC 34: contabilizzazione dei ricavi
- Le Raccomandazioni Contabili della FIGC: "Bilancio" al 2024
- La Transizione 5.0 nel bilancio di esercizio
- Il prospetto del risultato economico per le entità con specifiche attività operative
- Perimetro di rendicontazione di sostenibilità secondo gli European Sustainability Reporting Standards
- Piani di transizione ecologica delle imprese: strategie di decarbonizzazione
- I rischi penali del greenwashing e la compliance ESG

Mensile, Anno 6, n. 1 Gennaio 2025 - Direzione e Redazione: Via Biscoglio n. 66 - 20152 Milano (MI)
Tariffa R.O.C.: Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano



Wolters Kluwer



www.edicolaprofessionale.com



Wolters Kluwer

Y98HICL

BILANCIA LE AZIONI AL MEGLIO



One FISCALE

presenta Experta *Bilancio e Revisione*

Per i professionisti, partner strategici nella gestione delle aziende, sempre in evoluzione e bisognosi di sviluppare nuove competenze, nasce uno strumento indispensabile che li supporta in ogni fase della propria attività.

Una soluzione che garantisce la massima autorevolezza e l'aggiornamento necessari, grazie all'integrazione tra One FISCALE e Experta Bilancio e Revisione. Qui il direttore finanziario trova tutto quello che serve per aggiungere qualità al proprio lavoro e diventare il vero motore per la creazione di valore in azienda: le linee guida per la redazione e lettura dei bilanci, i pareri delle voci più autorevoli, check list, tool, case history e tanto altro ancora.

Scopri di più su info.onefiscale.it

One|FISCALE FA GRANDE LA DIFFERENZA

Bilancio: profili tecnici

Ricavi

OIC 34: contabilizzazione dei ricavi*di Claudia Mezzabotta***5**

Contabilità e bilancio

Le Raccomandazioni Contabili della FIGC: “Bilancio” al 2024*di Michael Murgolo e Mattia Gigliotti***21**

Agevolazioni

La Transizione 5.0 nel bilancio di esercizio*di Alessandro Savoia***27**

Principi contabili internazionali

Il prospetto del risultato economico per le entità con specifiche attività operative*di Gianpiero Tedesco, Giorgio Alessio Acunzo e Ettore Abate***34****Dinamiche ESG**

Rendiconto di sostenibilità

Perimetro di rendicontazione di sostenibilità secondo gli European Sustainability Reporting Standards*di Matteo Strada e Giorgio Venturini***41**

Sostenibilità

Piani di transizione ecologica delle imprese: strategie di decarbonizzazione*di Stefano Giacomelli, Giancarlo Luongo e Alessandra Ponzio***49****Revisione e controlli**

Reati societari

I rischi penali del greenwashing e la compliance ESG*di Crescenzo Diana***58****Osservatorio**

Revisione

IAASB Public Report 2022-2023**65****ISA for LCE: linee guida all'applicazione****65****Technology Position****65****Public Statement “European common enforcement priorities for 2024 corporate reporting”****66**

gennaio 2025

PROCEDURA DI REVISIONE

I contributi inviati per la pubblicazione nella Rivista Bilancio e revisione, su iniziativa dell'autore o su richiesta della Direzione scientifica, sono sottoposti alla procedura di revisione c.d. "a doppio cieco".

La procedura garantisce il rispetto dell'anonimato dell'autore e del revisore.

La valutazione è affidata a un membro del Comitato per la valutazione scelto a rotazione in base alla competenza per materia.

I componenti del Comitato per la valutazione sono indicati in ordine alfabetico in ciascun fascicolo della Rivista.

Il revisore riceve una scheda di valutazione da compilare entro il termine indicato.

Nel caso di tardiva o mancata consegna della scheda, la Direzione scientifica si riserva la facoltà di scegliere un nuovo revisore.

Se la valutazione è positiva il contributo è pubblicabile.

In caso di valutazione positiva condizionata a revisione o modifica, la Direzione autorizza la pubblicazione solo a seguito dell'adeguamento del contributo alle osservazioni del revisore.

In caso di valutazione negativa, il contributo non è pubblicabile.

La Direzione si riserva la facoltà di pubblicare, in casi eccezionali, contributi non previamente sottoposti alla procedura di revisione.

COMITATO PER LA VALUTAZIONE

E. Barone, L. Borré, M. Campra, A. Cattaneo, F. Cocco, M. Comoli, M. De Buglio, R. Drisaldi, E. Fornara, E. Forni, F. Fratini, A. Gervasoni, F. Ghignone, P. Gigante, S. Goodman, R. Gotti Tedeschi, G. Lombardi Stocchetti, L. Mariani, A. Martuscelli, M. Menis, E. Merlotti, M. Murgolo, M. Nova, C. Ostinelli, P. Paris, N. Pecchiari, A. Ponzio, P. Riva, S. Santucci, I. Savini, L. Sintoni, D. Travella, S. Trettel, G. Venturini, E. Vergani, M. Zeme, G. Zizzo

**BILANCIO
E REVISIONE****Editrice**

Wolters Kluwer Italia Srl
Via Bisceglie 66 - 20152
Milano (MI)
<http://www.ipsoa.it>

Direttore responsabile

Giulietta Lemmi

Comitato Scientifico

Chiara Mancini
Patrizia Tettamanzi

**Coordinamento Scientifico
Profili di rilevanza giuridica:**

Michele Centonze
Revisione e controlli
Luca Magnano San Lio

Redazione

Paola Boniardi,
Valeria Ruggiero,
Agnese Trentalance

Realizzazione grafica

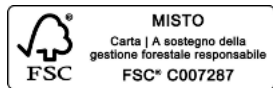
Wolters Kluwer Italia Srl

Fotocomposizione

Integra Software Services Pvt. Ltd.

Stampa

GECA S.r.l.
Via Monferrato, 54
20098 San Giuliano Milanese (MI)

**Redazione**

Per informazioni in merito a contributi, articoli, ed argomenti trattati scrivere a:
Ipsoa Redazione
Bilancio e Revisione
Casella postale 12055 - 20120
Milano
e-mail: redazione.bilancioerevisione@wolterskluwer.com

Autorizzazione del Tribunale di Milano n. 737 del 16 dicembre 1996.
Tariffa R.O.C.: Poste Italiane Spa - Spedizione in abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) art. 1, comma 1, DCB Milano
Iscritta nel registro Nazionale della Stampa con il n. 3353 vol. 34 foglio 417 in data 31 luglio 1991.
Iscrizione al R.O.C. n.1702

Amministrazione

Per informazioni su gestione abbonamenti, numeri, arretrati, cambi d'indirizzo, ecc. scrivere o telefonare a:

Wolters Kluwer Italia Servizio Clienti
e-mail: servizio.clienti@wolterskluwer.com
Tel. 02.82.476.1

Abbonamenti

Gli abbonamenti hanno durata annuale, solare: gennaio-dicembre; rolling: 12 mesi dalla data di sottoscrizione, e si intendono rinnovati, in assenza di disdetta da comunicarsi entro 90 gg. dalla data di scadenza a mezzo raccomandata A.R. da inviare a Wolters Kluwer Italia s.r.l. Via Bisceglie 66 - 20152 Milano (MI).

Servizio Clienti: tel. 02 824761 - e-mail: servizio.clienti@wolterskluwer.com www.servizioclienti.wki.it

Compresa nel prezzo dell'abbonamento l'estensione on line della Rivista consultabile all'indirizzo www.edicolaprofessionale.com

Italia - Annuale: € 280,00
Estero - Annuale: € 560,00
Prezzo copia € 30,00
Arretrati: prezzo dell'anno in corso all'atto della richiesta

Distribuzione

Vendita esclusiva per abbonamento.

Il corrispettivo per l'abbonamento a questo periodico è comprensivo dell'IVA assolta dall'editore ai sensi e per gli effetti del combinato disposto dell'art. 74 del D.P.R. 26/10/1972, n. 633 e del D.M. 29/12/1989 e successive modificazioni e integrazioni.

Pubblicità:

Wolters Kluwer

E-mail: advertising-it@wolterskluwer.com
www.wolterskluwer.it

Via Bisceglie 66 - 20152
Milano (MI), Italia

Egredo Abbonato,
ai sensi dell'art. 13 del Regolamento (UE) 2016/679 del 27 maggio 2016, "relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali, nonché alla libera circolazione di tali dati e che abroga la direttiva 95/46/CE (regolamento generale sulla protezione dei dati)", La informiamo che i Suoi dati personali sono registrati e custoditi su database elettronici situati nel territorio nazionale e di Paesi appartenenti allo Spazio Economico Europeo (SEE), o paesi terzi che garantiscono un adeguato livello di protezione dei dati. Wolters Kluwer Italia S.r.l., in qualità di Titolare del trattamento, utilizzerà i dati che La riguardano per finalità amministrative e contabili. I Suoi recapiti postali e il Suo indirizzo di posta elettronica potrebbero essere anche utilizzati ai fini di vendita diretta di prodotti o servizi analoghi a quelli della presente vendita. Lei ha il diritto di chiedere a Wolters Kluwer Italia S.r.l. l'accesso ai dati personali che La riguardano, nonché la rettifica, la cancellazione per violazione di legge, la limitazione o l'opposizione al loro trattamento ai fini di invio di materiale pubblicitario, vendita diretta e comunicazioni commerciali. Lei ha, inoltre, il diritto di revocare il consenso in qualsiasi momento, senza pregiudicare la liceità del trattamento basata sul consenso prestato prima della revoca, nonché di proporre reclamo all'Autorità Garante per il trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 77 del Regolamento UE 679/2016. L'elenco aggiornato dei responsabili e delle persone autorizzate al trattamento è consultabile presso la sede di Wolters Kluwer Italia S.r.l. - Via Bisceglie 66 - 20152 Milano (MI).

OIC 34: contabilizzazione dei ricavi

di Claudia Mezzabotta (*)

Si propone un commento al principio contabile OIC 34, "Ricavi", relativo alla contabilizzazione dei ricavi delle vendite di beni e servizi, diversi da quelli generati nell'ambito dei lavori in corso su commessa, corredandolo di esempi pratici. Si presentano poi alcune osservazioni in merito alle implicazioni per il lavoro di revisione contabile del bilancio di esercizio.

Introduzione

L'OIC 34, "Ricavi", emanato nell'aprile 2023 dall'Organismo Italiano di Contabilità ha stabilito nuove norme tecniche per la contabilizzazione dei ricavi derivanti dalla vendita di prodotti e dalla prestazione di servizi, diversi da quelli che si generano nell'ambito di lavori in corso su ordinazione (le c.d. grandi commesse pluriennali), che invece sono oggetto del principio contabile OIC 23, "Lavori in corso su ordinazione" (1).

Le norme contabili stabilite dall'OIC 34, applicabili dai bilanci d'esercizio iniziati nel 2024 o in data successiva (per le società il cui periodo amministrativo non coincide con l'anno solare), sono simili a quelle incluse nel principio contabile internazionale IFRS 15, *Revenue from Contracts with Customers*, benché non del tutto identiche. Questo principio contabile internazionale è, invece, entrato in vigore per la predisposizione del bilancio dell'esercizio iniziato il 1° gennaio 2018 o in data successiva. Esso si basa su un modello unico di contabilizzazione dei ricavi di vendita, sia per quanto concerne la vendita di prodotti e l'erogazione di servizi nel breve termine, sia per ciò che attiene alla vendita di prodotti su commessa e all'erogazione di servizi di durata ultrannuale. Nel contesto dei principi contabili nazionali, invece, vale la pena qui precisare, come poc'anzi accennato, che il principio OIC 34 non ha sostituito il principio contabile OIC 23, il quale pertanto rimane in vigore senza modifiche.

Il principio OIC 34, ai §§ 44-45, stabilisce che gli eventuali effetti derivanti dalla sua prima

applicazione siano rilevati in base a quanto stabilito da OIC 29, "Cambiamenti di principi contabili, cambiamenti di stime contabili, correzioni di errori, fatti intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio", considerandoli "cambiamenti di principi contabili". In questo caso, la società può decidere di non rettificare i dati comparativi, rettificando invece il saldo di apertura del patrimonio netto dell'esercizio in corso. È inoltre consentita l'applicazione prospettica, così che le nuove norme siano applicate solo ai contratti di vendita che vengono stipulati a partire dall'inizio del primo esercizio di applicazione del principio contabile in parola.

Il presente contributo, tenendo conto di quanto già altrove delineato (2) intende proporre un commento alle norme incluse in OIC 34, mettendole sinteticamente a confronto con quanto stabilito da IFRS 15, nonché alcuni esempi di applicazione pratica del principio contabile OIC 34.

Note:

(*) Dottore commercialista e revisore legale in Milano; professore a contratto di "Financial Accounting" presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano; già membro IASCF SMEIG, Londra, (Regno Unito) ed EFRAG SME Working Group, Bruxelles (Belgio)

(1) Principio pubblicato nel dicembre 2016 e aggiornato con gli emendamenti pubblicati il 19 aprile 2023.

(2) Si vedano, a cura della stessa autrice "La contabilizzazione dei ricavi: OIC 34 e IFRS 15 a confronto", in *Amministrazione & Finanza*, n. 11/2023; "La contabilizzazione dei ricavi secondo OIC 34: aspetti operativi", in *Amministrazione & Finanza*, n. 5/2024.

Principali riferimenti normativi

Norme civilistiche in materia di ricavi di vendita

Nel Codice civile non esistono norme specifiche di dettaglio che regolino la determinazione e la contabilizzazione dei ricavi di vendita. Nondimeno, vale la pena ricordare che, tra le altre cose, l'art. 2423-bis, comma 1, c.c., stabilisce che la contabilizzazione dei proventi e degli oneri deve avvenire in base a corretta competenza economica e non in base al principio di cassa.

Per quanto riguarda lo schema di conto economico ex art. 2425, Codice civile, la macro-classe A) "Valore della produzione", include la voce 1) ricavi delle vendite e delle prestazioni. In base a quanto stabilito dall'art. 2425-bis, i ricavi e i proventi devono essere indicati nello schema di conto economico in parola al netto dei resi, degli sconti, abbuoni e premi, nonché delle imposte direttamente connesse con la vendita dei prodotti e la prestazione dei servizi. La medesima norma specifica altresì che, se essi sono riconducibili a operazioni in valuta, il valore da inserire a bilancio deve essere determinato utilizzando il tasso di cambio corrente alla data nella quale la relativa operazione è compiuta.

Come contabilizzare i ricavi di vendita

Il principio OIC 34 definisce come "cliente" il soggetto che ha stipulato il contratto con la società per ottenere, in cambio di un corrispettivo, beni o servizi. Il "prezzo complessivo del contratto" corrisponde all'importo del corrispettivo contrattualmente previsto per i beni o servizi che saranno oggetto di trasferimento al cliente. Nel calcolo del prezzo complessivo si devono considerare anche gli eventuali corrispettivi variabili previsti dal contratto: si tratta degli importi che la società stima di dover considerare per la corretta determinazione del prezzo complessivo del contratto, come ad esempio incentivi, premi di risultato, sconti (diversi da quelli incondizionati indicati in fattura), abbuoni, penalità e resi.

Le norme per la contabilizzazione dei ricavi sono distinte tra ricavi generati in corrispondenza della vendita di beni e ricavi riconducibili all'erogazione di servizi. Le regole generali per la corretta contabilizzazione, similmente a

quanto stabilito dal principio contabile internazionale IFRS 15, si fondano su due concetti complementari tra loro: il raggruppamento di contratti e l'individuazione della c.d. unità elementare di contabilizzazione.

Per quanto riguarda il raggruppamento di contratti (§ 9), si precisa che un gruppo di contratti deve essere considerato come un singolo contratto quando essi "sono negoziati simultaneamente con lo stesso cliente e quando si verifica una delle seguenti condizioni:

- a) il gruppo di contratti è stato negoziato in modo congiunto con un unico obiettivo commerciale ed esiste apposita documentazione di ciò;
- b) il prezzo di un contratto dipende dai prezzi o dalle prestazioni degli altri contratti".

Questo significa che, per identificare in modo corretto il momento in cui il ricavo debba essere contabilizzato a bilancio in base a corretta competenza economica, è necessario considerare certamente il singolo contratto, nel caso in cui ne esista uno solo. Nondimeno, nel caso in cui vi siano più contratti che rispettano almeno una delle condizioni sopra citate, è altresì necessario analizzare se, nella specifica fattispecie, tali contratti non siano solo "formalmente autonomi", ma "sostanzialmente strettamente correlati tra loro". È possibile, infatti, che per motivi formali i contraenti abbiano preferito sottoscrivere più contratti per la compravendita di beni o per la prestazione di servizi, ma che la correlazione tra questi sia tale, nella sostanza, da costituire un unico vincolo sinalagmatico tra la società e il proprio cliente. In questo caso, dunque, per rispettare il postulato della corretta competenza economica si deve procedere alla contabilizzazione del ricavo solo quando anche l'ultimo anello della "concatenazione di contratti" è stato completato e non invece al completamento dei contratti "precedenti", nella "catena" stessa di prestazioni. Questa particolare cautela è necessaria per evitare di anticipare in modo indebito l'iscrizione di ricavi rispetto al completamento della prestazione complessiva a favore del cliente finale. Questa stessa cautela, in caso di "concatenazione di contratti", è pertanto indispensabile al fine di privilegiare la sostanza economica del rapporto contrattuale tra cliente e fornitore e non la forma giuridica, che invece richiederebbe di contabilizzare i

ricavi al completamento di ciascuno dei contratti “economicamente concatenati tra loro”, senza attendere che anche l’ultimo anello della catena sia completato.

La medesima *ratio*, applicata in ottica speculare, sta alla base anche del concetto di “unità elementare di contabilizzazione” (§§ 16-21). Infatti, in presenza di un singolo contratto, gli amministratori, al fine di procedere alla contabilizzazione dei relativi ricavi di vendita in base a corretta competenza, dovranno analizzare il contratto stesso al fine di individuare le “unità elementari di contabilizzazione”. Secondo tale logica, si dovranno considerare separatamente, al fine di procedere alla contabilizzazione dei relativi ricavi di vendita, “i singoli beni, servizi o altre prestazioni che attraverso il contratto sono promessi al cliente. La segmentazione del contratto è necessaria in quanto da un unico contratto di vendita possono scaturire più diritti e obbligazioni da contabilizzare separatamente”. Tuttavia, non si dovranno considerare come separati tra loro i beni e i servizi previsti dal contratto che siano integrati o interdipendenti tra loro: è il caso in cui i singoli beni o servizi non possono essere utilizzati separatamente dal cliente, ma solo in combinazione gli uni con gli altri.

Inoltre, non devono essere considerate in via separata (§ 17) le eventuali prestazioni che, ancorché previste dal contratto, non rientrano nelle attività caratteristiche della società. Si tratta, per esempio, del caso in cui siano presenti operazioni e concorsi a premio in cui il cliente ha diritto a ricevere esclusivamente beni o servizi diversi da quelli venduti dalla società. In queste fattispecie, la società dovrà pertanto contabilizzare il costo che prevede di sostenere per la corresponsione del premio in apposito fondo oneri e non a rettifica dei relativi ricavi. L’analisi del contratto al fine di identificare le singole unità elementari di contabilizzazione, per altro, non risulta necessaria nel caso in cui ciascuna delle prestazioni previste dal contratto di vendita sia effettuata nello stesso esercizio, in quanto non si creano problemi per il rispetto del principio della corretta competenza economica, a meno che non si debbano predisporre bilanci infrannuali e le prestazioni contrattuali si estendano per più di un periodo infrannuale.

In ogni caso, se gli amministratori si trovano di fronte a contratti non particolarmente complessi

in relazione ai quali la separazione delle singole unità elementari di contabilizzazione produrrebbe effetti irrilevanti, essi possono avvalersi della possibilità di non applicare le relative norme (vale a dire, quelle di cui al § 16), in ossequio a quanto in generale stabilito dall’art. 2423, comma 4, c.c. Tale esenzione è disponibile anche per le società che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell’art. 2435-*bis*, c.c. così come per le c.d. microimprese, di cui all’art. 2435-*ter*, c.c.

Le modalità di valorizzazione delle “unità elementari di contabilizzazione” sono stabilite dai §§ 19-21. Dopo l’identificazione delle singole unità elementari di contabilizzazione, è necessario attribuire un valore a ciascuna di esse allocando a ciascuna di esse il prezzo complessivo del contratto. In particolare, esso deve essere allocato a ciascuna unità elementare di contabilizzazione sulla base del rapporto tra il prezzo di vendita della singola unità elementare di contabilizzazione e la somma dei prezzi di vendita di tutte le unità elementari di contabilizzazione incluse nel contratto. I prezzi di vendita si devono considerare al netto degli sconti normalmente praticati.

Il prezzo di vendita delle singole unità elementari di contabilizzazione è normalmente previsto dal contratto. Nel caso in cui, invece, il prezzo contrattuale sia significativamente diverso dal listino prezzi, tenendo conto degli sconti normalmente praticati, gli amministratori possono stimare il prezzo di vendita delle singole unità elementari di contabilizzazione in base a tre diversi metodi:

- a) metodo della valutazione dei prezzi di mercato: la società stima il prezzo di vendita sulla base dei prezzi del mercato in cui opera; questo metodo può anche prevedere il riferimento ai prezzi praticati dai concorrenti della società per beni o servizi simili e l’aggiustamento di detti prezzi per riflettere i costi e i margini della società;
- b) metodo dei costi attesi più il margine: la società stima il prezzo di vendita sulla base dei costi sostenuti o da sostenere per adempiere il contratto e aggiunge un margine adeguato al bene o servizio oggetto del contratto;
- c) metodo residuale: la società stima il prezzo di vendita a sé stante del bene o del servizio in misura pari alla differenza tra il prezzo complessivo del contratto e la somma dei

prezzi di vendita a sé stanti osservabili di altri beni o servizi inclusi nel contratto.

Se gli amministratori non sono in grado di stimare attendibilmente il prezzo di vendita delle unità elementari di contabilizzazione, tale prezzo deve essere considerato pari al costo sostenuto.

Una volta determinato il valore delle singole unità elementari di contabilizzazione, si dovrà (§§ 22-25) stabilire il momento in cui rilevare il ricavo in bilancio sulla base del principio di competenza economica.

Per ciò che riguarda le unità elementari di contabilizzazione in caso di vendita di beni, i ricavi sono rilevati quando risulta che tutte le seguenti condizioni siano soddisfatte:

- a) è avvenuto il trasferimento sostanziale dei rischi e dei benefici connessi alla vendita;
- b) l'ammontare dei ricavi può essere determinato in modo attendibile.

Per determinare se il trasferimento sostanziale dei rischi sia avvenuto, devono essere considerati sia fattori qualitativi (p.e., una valutazione delle clausole contrattuali) sia fattori quantitativi (p.e., una valutazione dell'esperienza storica). Non si deve tuttavia tenere conto del rischio di credito, che invece deve essere adeguatamente considerato nel momento in cui gli amministratori procedono alla valutazione della recuperabilità dei crediti iscritti in bilancio *ex* OIC 15, Crediti, ma non al momento della rilevazione del ricavo.

Il trasferimento sostanziale dei benefici (§ 25) si verifica quando la società trasferisce alla controparte la capacità di decidere dell'uso del bene e di ottenerne i relativi benefici in via definitiva. I benefici devono essere intesi come i possibili flussi di cassa che si possono ottenere direttamente o indirettamente dal bene. Detti benefici sono pertanto da considerare come trasferiti al cliente quando lo stesso può disporne liberamente, rivendendoli in totale e completa autonomia, concedendoli in affitto o utilizzandoli nella propria attività produttiva. A titolo di esempio, il cliente può ottenere tali benefici nei modi seguenti: uso del bene per la produzione di altri beni o per la prestazione di servizi; uso del bene per aumentare il valore di altri beni; uso del bene per estinguere passività o ridurre oneri; oppure vendita o scambio dei beni nei confronti di terze economie.

In taluni casi, la vendita di beni può includere il c.d. diritto di reso (§§ 26-30), inteso come diritto del cliente di restituire un bene funzionante a fronte del rimborso dell'importo pagato. Se si è di fronte a vendite con diritto di reso, che tuttavia non si prestano a una valutazione per massa del rischio di restituzione del bene, gli amministratori procedono alla rilevazione dei ricavi al momento della vendita solo se il venditore è ragionevolmente certo, sulla base dell'esperienza storica, di elementi contrattuali e di dati previsionali, che il cliente non restituirà il bene. Se, invece, gli amministratori sono in grado di effettuare una valutazione per massa del rischio di reso dei beni venduti e procedono in questo senso, è necessario rispettare quanto indicato al § 15, lett. a), in tema di sconti, abbuoni e penalità da contabilizzare a riduzione del ricavo a cui si riferiscono: la stima del relativo importo, che corrisponderà alla riduzione del ricavo e all'ammontare della passività da classificare tra i fondi rischi e oneri dello schema di stato patrimoniale *ex* art. 2424 c.c. deve essere effettuata sulla base della media ponderata dei possibili importi del corrispettivo.

Comunque sia, la contabilizzazione di una vendita con diritto di reso determina l'iscrizione, in una voce separata tra le rimanenze, se rilevante, del bene venduto al valore contabile originario a cui era iscritto a magazzino. L'iscrizione di questa attività può avvenire anche al costo medio del bene venduto se il valore contabile originario non è attendibilmente determinabile. L'attività iscritta nell'attivo circolante deve essere svalutata se il valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato è minore del relativo valore contabile.

In base a quanto stabilito dal § 30, le società che redigono il bilancio in forma abbreviata ai sensi dell'art. 2435-*bis* c.c. e le società che redigono il bilancio delle microimprese ai sensi dell'art. 2435-*ter* c.c. possono non applicare le regole poc'anzi delineate (§ 29) concernenti la contabilizzazione delle vendite con diritto di reso. Queste società possono infatti procedere con l'iscrizione in riduzione dei ricavi di un fondo oneri, a cui attribuiranno un valore pari alla differenza tra l'importo che si prevede di rimborsare al cliente e il costo del bene venduto che si prevede di ricevere. Nel caso in cui gli amministratori di una società

appartenente a tali categorie dimensionali decidano di adottare questa regola semplificata, dovranno applicarla a tutte le vendite con diritto di reso.

Quanto alla rilevazione dei ricavi per prestazione di servizi (§§ 31-33), essa deve avvenire in base allo stato di avanzamento della prestazione degli stessi, se sono rispettate entrambe le seguenti condizioni:

- a) l'accordo tra le parti prevede che il diritto al corrispettivo per il venditore maturi via via che la prestazione è eseguita;
- b) l'ammontare del ricavo di competenza può essere misurato attendibilmente.

In questo caso, dunque, in analogia a quanto accade nel caso della valutazione dei lavori su commessa di durata ultrannuale, trattati nel principio OIC 23, lo stato di avanzamento potrà essere determinato con diversi metodi. In ogni caso, gli amministratori dovranno scegliere un metodo che permetta loro di addivenire a una determinazione attendibile dei servizi prestati. Sulla base del tipo di operazione posta in essere dalla società, gli amministratori possono scegliere tra i seguenti metodi:

- a) proporzione tra le ore di lavoro svolto alla data di bilancio e le ore complessive di lavoro stimate per effettuare il lavoro;
- b) proporzione tra i costi sostenuti alla data di bilancio e i costi totali dell'operazione stimati;
- c) proporzione tra i servizi effettuati alla data di bilancio e i servizi totali previsti nel contratto.

I metodi *sub a)* e *b)* sono basati sulla misurazione degli *input*, vale a dire del valore delle risorse economiche utilizzate per la prestazione del servizio, mentre il metodo *sub c)* è fondato sulla misurazione degli *output*, cioè del valore del servizio reso fino alla data di riferimento della misurazione stessa. Se gli amministratori non fossero in grado di rilevare il ricavo secondo il criterio dello stato di avanzamento in base a uno dei metodi poc'anzi delineati, dovrebbero procedere alla rilevazione del ricavo solo nel conto economico dell'esercizio in cui la prestazione, intesa nel suo complesso, si possa ritenere definitivamente completata.

IFRS 15 per la contabilizzazione dei ricavi: un confronto

Come poc'anzi accennato, le norme contenute nel principio contabile internazionale IFRS 15,

Revenue from Contracts with Customers, presentano numerose analogie rispetto a quelle di OIC 34. A onor del vero, è d'uopo affermare che sono queste ultime ad avere preso a riferimento le norme internazionali, essendo queste state pubblicate qualche anno prima di OIC 34. Si tenga tuttavia presente che il principio internazionale si applica sia ai ricavi dalla vendita di prodotti e servizi nell'ambito di un solo esercizio o a cavallo tra due esercizi, sia ai ricavi dalla vendita di prodotti e servizi di durata ultrannuale, incluse le c.d. commesse pluriennali, mentre OIC 34 non contempla la contabilizzazione dei lavori su commessa, oggetto dello specifico principio OIC 23.

Nell'ambito di IFRS 15, si definiscono ricavi i componenti positivi di reddito generati nel corso dello svolgimento delle attività operative ordinarie dell'impresa ed essi, di norma, sono riconducibili alla vendita di beni e servizi a clienti.

Si prevede un modello unico per la contabilizzazione dei ricavi, indipendentemente dal fatto che ci si riferisca a beni e servizi erogati nel breve termine o a contratti di durata ultrannuale, costituito da cinque fasi:

- Fase 1: identificazione del contratto nei confronti di un cliente;
- Fase 2: identificazione delle obbligazioni di fare incluse nel contratto;
- Fase 3: determinazione del prezzo delle prestazioni contrattuali;
- Fase 4: allocazione del prezzo alle obbligazioni di fare incluse nel contratto;
- Fase 5: contabilizzazione del ricavo nel momento in cui l'obbligazione è soddisfatta o a mano a mano che essa è soddisfatta (obbligazione soddisfatta *at a point in time* vs *over time*).

Per quanto concerne la Fase 1, il "contratto" è un accordo tra due o più controparti che crea diritti e obbligazioni giuridicamente riconosciuti. Si deve pertanto procedere alla contabilizzazione degli effetti di un contratto solo quando tutte le seguenti condizioni sono soddisfatte: le parti hanno sottoscritto il contratto; nel contratto si possono identificare i diritti di ciascuna delle parti; i termini relativi al pagamento sono identificabili; il contratto ha sostanza economico-commerciale; è probabile che l'impresa che redige il bilancio (parte venditrice) riceverà la contropartita contrattuale pattuita con il cliente per i beni o i servizi

trasferiti a quest'ultimo. Eventuali pagamenti ricevuti dal cliente prima che queste cinque condizioni siano soddisfatte non dovranno comportare la contabilizzazione di un ricavo, bensì di un debito nei confronti del cliente stesso, finché le obbligazioni stabilite dal contratto non siano soddisfatte dal venditore (si tratta infatti di "anticipi da clienti").

Per ciò che riguarda la Fase 2, il principio precisa che un'"obbligazione di fare" (*performance obligation*) è una promessa formulata in un contratto con un cliente di trasferire a questo un bene o un servizio distinto, vale a dire identificabile. Un bene o un servizio sono distinti se: il cliente è in grado di trarre beneficio da tale bene o servizio in modo esclusivo e la promessa di trasferire il bene o il servizio è identificabile in modo separato nel contratto. Nel caso in cui un bene o un servizio oggetto della promessa di trasferimento non sia distinto, esso deve essere associato ad altri beni o servizi, in modo da costituire un insieme unico, ma eventualmente distinto da altri insiemi. Questo potrebbe implicare che tutti i beni o servizi oggetto di promessa, in un contratto, debbano essere trattati come una "obbligazione di fare" unica. Questo significa che, in generale, se esistono più obbligazioni distinte all'interno di un singolo contratto, ciascuna di esse dovrà essere considerata separatamente, per individuarne il valore in termini di prezzo contrattuale e per stabilire il momento in cui contabilizzare il relativo ricavo. Nondimeno, è altrettanto vero che, in alcuni casi, un contratto potrebbe contenere una serie di "obbligazioni di fare" che, per motivi tecnici e/o economici risultano connesse tra loro e che, pertanto, dovrebbero essere considerate come un'unica "obbligazione di fare", sia per quanto concerne l'attribuzione di un valore inteso come prezzo contrattuale sia per ciò che riguarda il momento di contabilizzazione del relativo ricavo di vendita.

La Fase 3 richiede la determinazione del prezzo delle prestazioni contrattuali. Il "prezzo contrattuale" è l'ammontare della contropartita che il venditore si attende di ricevere in cambio del trasferimento dei prodotti o servizi promessi al cliente e può essere modificato a causa di sconti, resi, incentivi, penalità e così via. In queste circostanze, l'ammontare della porzione variabile della contropartita attesa dovrà essere stimato in base al metodo del

valore atteso o al metodo del valore più probabile. La scelta tra i due metodi, da parte degli amministratori, dovrà essere basata sulla migliore capacità predittiva del prezzo effettivo della contropartita attesa dal venditore.

Nella Fase 4, si procede ad allocare il prezzo contrattuale alle singole "obbligazioni di fare" incluse nel contratto stesso, considerando il prezzo che le singole obbligazioni avrebbero se fossero oggetto di contratto separato e indipendente. Nel caso in cui il prezzo contrattuale complessivo da allocare sia inferiore alla somma dei prezzi attribuibili alle singole "obbligazioni di fare" se intese in modo autonomo, questo significa che il cliente sta beneficiando di uno sconto, che deve essere allocato alle singole "obbligazioni di fare" in proporzione al loro prezzo singolarmente inteso e rapportato al totale. Pertanto, se il prezzo di una singola "obbligazione di fare" costituisce, ad esempio, il trenta per cento della somma dei prezzi delle singole "obbligazioni di fare" e lo sconto complessivo è pari a 1000, una porzione pari al trenta per cento di esso, vale a dire a 300, costituirà la parte di sconto da attribuire a tale singola obbligazione.

Nella Fase 5 si procede alla contabilizzazione del ricavo al momento del soddisfacimento dell'"obbligazione di fare", se si tratta di un'obbligazione che viene, per sua natura, soddisfatta *at a point in time*, vale a dire in un momento specifico nel tempo: si pensi, ad esempio, alla vendita di un bene specifico da parte di una società commerciale a favore di un cliente, nel caso in cui essa avvenga con la consegna fisica del bene stesso al momento in cui esso esce dal magazzino del venditore. Lo stesso vale nel momento in cui un servizio è prestato da parte del venditore a favore del cliente e quest'ultimo ne fruisce in un momento specifico nel tempo. È tuttavia possibile che il ricavo debba essere contabilizzato durante un periodo di tempo, vale a dire nell'intervallo di tempo in cui il bene è costruito su commessa per il cliente o il servizio reso ha durata ultrannuale (prestazione resa *over time*). Il ricavo relativo alle c.d. commesse pluriennali, pertanto, deve essere contabilizzato in base allo stato di avanzamento lavori, che si verificherà alla fine di ogni esercizio considerando gli *input* o gli *output*, a scelta degli amministratori. Il c.d. metodo della commessa completata, ammesso dal Codice civile italiano

e dal principio contabile nazionale OIC 23 nel caso delle commesse pluriennali, non è ammesso da IFRS 15.

L'ammontare del ricavo da contabilizzare corrisponde all'ammontare allocato alla specifica "obbligazione di fare", che risulta soddisfatta in quanto il bene o servizio oggetto di analisi risultano effettivamente trasferiti al cliente. Il trasferimento è da considerare come "avvenuto" quando è stato trasferito al cliente il controllo sul bene o servizio oggetto della singola obbligazione contrattuale (o dell'insieme di obbligazioni da considerare in modo unitario).

Ad evidenza, dunque, le regole stabilite dal modello a cinque fasi adottato dal principio internazionale IFRS 15, nel concreto, comportano la rilevazione dei ricavi per la vendita di beni e per la prestazione di servizi in modo del tutto analogo a quanto stabilito da OIC 34, compreso il trattamento delle rettifiche di ricavo e la determinazione dei prezzi di vendita di prestazioni diverse incluse in un unico contratto. In particolare, la c.d. unità elementare di contabilizzazione, di cui si tratta in OIC 34, non appare, ad avviso di chi scrive, sostanzialmente diversa dal concetto di "obbligazione di fare" così come inteso in IFRS 15 e sta alla base dell'analisi dei contratti di vendita di beni e servizi, siano questi prestati nel breve termine o di durata ultrannuale. La differenza più evidente, piuttosto, risiede proprio nel trattamento contabile dei lavori in corso su commessa, che, in base al principio OIC 23 già più volte menzionato, può contemplare il metodo della commessa completata (3), che invece è del tutto escluso da IFRS 15, a favore del metodo della percentuale di completamento.

Esempi applicativi

Esempio 1: vendita di un bene complesso e di servizi diversi ad esso connessi

Si consideri il caso in cui sia stato stipulato un unico contratto per la vendita di un macchinario, la sua installazione e la sua manutenzione ciclica quinquennale da parte di un unico fornitore, a beneficio di un unico cliente. Al venditore, per la redazione del bilancio, è richiesto di individuare il momento in cui procedere alla contabilizzazione del relativo ricavo di vendita. Se il contratto distingue chiaramente le tre "obbligazioni di fare" e ne stabilisce il prezzo

specifico, il ricavo relativo alla singola obbligazione dovrà essere contabilizzato nell'esercizio in cui la singola obbligazione è soddisfatta, in base a corretta competenza, quando il controllo sul bene è trasferito dal venditore al cliente o il servizio è erogato.

Differentemente, nel caso in cui il contratto preveda un prezzo complessivo e il bene non possa essere utilizzato senza che sia fornito anche il servizio di installazione, ma si ritenga che questo possa essere eseguito anche da un altro fornitore, così come il servizio di manutenzione possa ragionevolmente essere eseguito da un altro fornitore, sussisterebbero tre obbligazioni contrattuali distinte. Il prezzo contrattuale complessivo dovrebbe, pertanto, essere ripartito sulla singola obbligazione in base al valore che ciascuna avrebbe se fosse soddisfatta da tre fornitori distinti (si tratterebbe, pertanto, del prezzo di mercato di ciascuna di esse), tenendo conto di eventuali sconti da attribuire alle singole prestazioni.

Se, infine, il contratto prevedesse un prezzo complessivo e il bene non potesse essere utilizzato senza che fosse fornito anche il servizio di installazione, ma quest'ultima fosse altamente specializzata e strettamente interrelata con la fornitura del bene, bisognerebbe esercitare alcune cautele nella registrazione dei relativi ricavi. In questo caso, si ipotizzi anche che il servizio di manutenzione possa invece essere potenzialmente eseguibile anche da un altro fornitore. In questo caso, le obbligazioni contrattuali identificate sarebbero due: la vendita del bene e la relativa installazione, considerate congiuntamente; il servizio di manutenzione, considerato individualmente. L'attribuzione alle due obbligazioni contrattuali dovrebbe avvenire tenendo conto del prezzo di mercato del servizio di manutenzione, che sarebbe attribuito a questo, e assegnando all'obbligazione costituita dalla vendita del bene e dalla sua installazione specializzata la restante parte del prezzo complessivo stabilito dal contratto, per differenza.

Nota:

(3) I due metodi sono ammessi anche dall'art. 2426, comma 1, Codice civile, che contempla il metodo della percentuale di completamento come alternativo rispetto a quello del costo storico: "1) I lavori in corso su ordinazione possono essere iscritti sulla base dei corrispettivi contrattuali maturati con ragionevole certezza".

Per esempio, se il contratto prevedesse un prezzo complessivo pari a 140.000 e il prezzo di mercato del servizio di manutenzione fosse pari a 25.000 per un quinquennio, il prezzo da attribuire alla vendita del macchinario e alla sua installazione specializzata sarebbe pari a 115.000. Il ricavo di vendita relativo al macchinario e all'installazione, essendo quest'ultima necessaria a renderlo pronto all'uso, dovrà essere contabilizzato nel bilancio del venditore nell'esercizio in cui sia stata completata, oltre alla consegna fisica del bene, anche la sua installazione.

In ciascuna delle tre ipotesi poc'anzi delineate, la contabilizzazione del ricavo di vendita relativo al servizio di manutenzione dovrà avvenire nell'esercizio o negli esercizi durante i quali tale servizio si estende per contratto, sulla base della corretta competenza economica. Nel caso in cui l'installazione dovesse avvenire in un esercizio diverso da quello di consegna fisica del bene, il relativo ricavo dovrà essere contabilizzato nell'esercizio in cui il servizio di installazione è effettivamente erogato e il prezzo di vendita dovrà essere stabilito in base al listino prezzi, se applicabile, o tramite un confronto con il prezzo di mercato di un servizio analogo. In questo caso, ipotizziamo che il prezzo di vendita attribuibile al servizio di installazione sia stabilito tramite il listino prezzi e sia pari a euro 35.000.

Nel caso di specie si ipotizzi, in particolare, che la fattura sia emessa in data 20 dicembre 2024 e che sia incassata per intero in pari data. Si ipotizzi, inoltre, che l'installazione dell'impianto sia effettuata presso lo stabilimento del cliente in data 12 gennaio 2025, e che la manutenzione ciclica sia effettuata per ognuno dei cinque esercizi successivi al 2025, sempre in data 12 gennaio. Le scritture contabili del venditore saranno eseguite come rappresentato in Tavola 1.

Esempio 2: vendita di un bene con servizi di manutenzione ciclica

Si consideri il caso di un contratto di vendita di un sistema di condizionatori per il magazzino per euro 350.000, che include anche la prestazione di servizi di manutenzione ciclica a titolo gratuito da erogare una volta l'anno nei successivi due anni. In questo caso, esistono due diverse unità elementari di contabilizzazione: la prima, relativa alla vendita del bene; la

seconda, relativa alla prestazione di due interventi di manutenzione ciclica in un biennio. Si procede alla suddivisione del prezzo alle singole unità, considerando innanzi tutto la presenza di prezzi di listino. In questo caso specifico, si ipotizza che un servizio di manutenzione ciclica abbia un prezzo di listino pari a euro 24.000. Pertanto, il prezzo da attribuire ai servizi di manutenzione ciclica sarà nel complesso pari a euro 48.000 (euro 24.000 x 2), mentre quello da attribuire al sistema di condizionatori sarà calcolato per differenza rispetto al prezzo contrattualmente stabilito nella sua totalità e sarà pertanto pari a euro 302.000 (euro 350.000 - 48.000).

Nel caso di specie si ipotizzi, in particolare, che la fattura sia emessa in data 30 aprile 2024, al momento della consegna del sistema di condizionatori, e che sia incassata per intero in pari data. Si ipotizzi, inoltre, che la manutenzione ciclica sia effettuata per ognuno dei due esercizi successivi al 2024, sempre in data 30 aprile. Le scritture contabili del venditore saranno eseguite come mostrato in Tavola 2.

Esempio 2-bis: vendita di un bene con servizi di manutenzione ciclica (bilancio abbreviato)

Si ipotizzi ora che il contratto di cui all'esempio 2 sopra riportato sia stipulato da una società che redige il bilancio abbreviato (o da una microimpresa). In questo caso, poiché il contratto stipulato è unico e la società può non applicare la regola di base di OIC 34 e, pertanto, può evitare di suddividere il prezzo contrattuale su unità distinte di contabilizzazione, essa dovrà innanzi tutto rilevare l'intero ricavo al momento dell'emissione della fattura e della vendita del bene e, al contempo, procederà alla contabilizzazione di un accantonamento, alla fine dell'esercizio in cui è avvenuta la vendita, pari ai costi che prevede di sostenere per le manutenzioni cicliche. Si ipotizzi che, per ciascuno degli interventi di manutenzione ciclica, i costi da sostenere siano pari a euro 24.000. Le scritture contabili del venditore saranno eseguite come riportato in Tavola 3.

Esempio 3: vendita di beni con garanzia

Si consideri il caso di una vendita di prodotti finiti per euro 120.000 e che essi siano garantiti da difetti e malfunzionamenti. Il servizio di assistenza relativo alla garanzia prodotti non

può essere separato dal contratto di vendita dei prodotti finiti a cui si riferisce. Pertanto, la società provvede a contabilizzare il ricavo, per l'importo complessivo sopra indicato, al momento della vendita dei prodotti finiti e dell'emissione della relativa fattura. Per semplicità, si ipotizzi che la vendita di tutti i prodotti finiti sia avvenuta in data 31 luglio 2024 e che, in pari data, sia stato incassato il relativo prezzo.
Alla fine dell'esercizio, la medesima società provvederà a stimare l'onere da sostenere per il servizio di assistenza relativo alla garanzia

prodotti e ad accantonarlo ad apposito fondo per rischi ed oneri. Si supponga che l'onere sia stimato pari al 3% del prezzo di vendita e, pertanto, l'accantonamento al fondo sia pari a euro 3.600 (3% di euro 120.000). Le scritture contabili del venditore, nell'esercizio in cui avviene la vendita dei prodotti assistiti da garanzia, saranno eseguite come riportato in Tavola 4.

Esempio 4: vendita di beni con obbligo di riacquisto
Si consideri il caso di una società che ha venduto merci per euro 163.000, stipulando nei

Tavola 1 - Scritture contabili esempio n. 1

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
20/12/2024	Banca c/c (SP) Ricavi di vendita - Beni (CE)	140.000	140.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
31/12/2024	Ricavi di vendita - Beni (CE) Risconti passivi (SP)	60.000	60.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
12/01/2025	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	35.000	35.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
12/01/2026	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	5.000	5.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
12/01/2027	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	5.000	5.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
12/01/2028	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	5.000	5.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
12/01/2029	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	5.000	5.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
12/01/2030	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	5.000	5.000

Ricavi

confronti dell'acquirente un patto di riacquisto dopo sei mesi dalla vendita, per un prezzo pari a euro 190.000. Si ipotizzi inoltre che la vendita avvenga in data 1° dicembre 2024, con incasso in pari data e il riacquisto, considerate le condizioni contrattuali pattuite, abbia luogo in data 1° giugno 2025, con pagamento in pari data. Il contratto di vendita e il patto di riacquisto configurano un'operazione di pronti contro termine, la cui sostanza economica ha natura di finanziamento del venditore da parte dell'acquirente, dietro pagamento di una differenza che, per il venditore che si impegna al riacquisto dopo sei mesi dalla vendita, costituisce un costo per interessi passivi sul finanziamento ricevuto al momento della vendita del bene. La quota capitale del finanziamento è restituita all'acquirente, proprio tramite l'operazione di riacquisto dei medesimi beni (vale a dire, in particolare, della medesima quantità e qualità di merci inizialmente oggetto di vendita). Pertanto, la contabilizzazione della vendita iniziale e del riacquisto successivo non implicano, per il venditore a pronti nonché acquirente a

termine, la contabilizzazione di un ricavo di vendita, alla data della vendita a pronti, né la contabilizzazione di un costo per acquisti, alla data del riacquisto a termine. Gli interessi passivi, pari alla differenza tra il prezzo a pronti e il prezzo a termine, costituiscono un costo di natura finanziaria, per il venditore a pronti, da contabilizzare nel suo bilancio in base a corretta competenza economica. Nel caso di specie, l'importo complessivo degli interessi passivi è pari a euro 27.000 (euro 190.000-163.000) e per 1/6 risulta di competenza dell'esercizio 2024, mentre per i restanti 5/6 risulta di competenza dell'esercizio 2025. Le scritture contabili da eseguire per il venditore a pronti sono pertanto quelle indicate in Tavola 5.

Esempio 5: cessione di licenze

Il principio contabile OIC 34 stabilisce che il ricavo derivante dalla cessione di una licenza, consistente nel trasferimento al cliente del diritto ai benefici economici provenienti dall'utilizzo di una proprietà intellettuale che resta comunque di proprietà del concedente,

Tavola 2 - Scritture contabili esempio n. 2

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
30/04/2024	Banca c/c (SP) Ricavi di vendita - Beni (CE)	350.000	350.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
31/12/2024	Ricavi di vendita - Beni (CE) Risconti passivi (SP)	48.000	48.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
30/04/2025	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	24.000	24.000

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
30/04/2026	Risconti passivi (SP) Ricavi di vendita - Servizi (CE)	24.000	24.000

sia contabilizzato a conto economico quando la società concede al cliente l'uso della licenza per un periodo di tempo determinato, in base a corretta competenza economica, tenendo conto della durata del contratto. Se il cessionario ottiene tutti i benefici dall'uso della licenza senza richiedere ulteriori interventi da parte del fornitore, il ricavo deve essere interamente

rilevato dal concedente al momento della consegna della licenza.

Caso A

Si consideri il caso di una società cinematografica che concede a una società televisiva la licenza per la messa in visione di un film per i successivi tre anni ad un canone annuale di euro 60.000. L'uso della licenza

Tavola 3 - Scritture contabili esempio n. 2-bis

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
30/04/2024	Banca c/c (SP) Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE)	350.000	350.000
31/12/2024	Accantonamento a fondo rischi e oneri (CE) Fondo rischi e oneri - Manutenzioni cicliche (SP)	48.000	48.000
30/04/2025	Fondo rischi e oneri - Manutenzioni cicliche (SP) Costi di manutenzione ciclica (CE)	24.000	24.000
30/04/2026	Fondo rischi e oneri - Manutenzioni cicliche (SP) Costi di manutenzione ciclica (CE)	24.000	24.000

Tavola 4 - Scritture contabili esempio n. 3

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
31/07/2024	Banca c/c (SP) Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE)	120.000	120.000
31/12/2024	Accantonamento a fondo garanzia prodotti (CE) Fondo rischi e oneri - Garanzia prodotti (SP)	3.600	3.600

Ricavi

da parte del cliente avviene senza che si rendano necessarie ulteriori attività da parte del venditore. Per questo, la società concedente procede alla rilevazione di un ricavo pari al valore attuale dell'intero corrispettivo al momento della consegna della

licenza stessa. Ipotizzando che il valore attualizzato sia pari a euro 52.800 e che la concessione sia avvenuta in data 1° luglio 2024, la società concedente procede ad effettuare le scritture contabili indicate in Tavola 6.

Tavola 5 - Scritture contabili esempio n. 4

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
01/12/2024	Banca c/c (SP) Debiti v/venditori a termine (SP)	163.000	163.000
31/12/2024	Interessi passivi (CE) Debiti v/venditori a termine (SP)	4.500	4.500
01/06/2025	Interessi passivi (CE) Debiti v/venditori a termine (SP)	22.500	22.500
01/06/2025	Debiti v/venditori a termine (SP) Banca c/c (SP)	190.000	190.000

Tavola 6 - Scritture contabili esempio n. 5 (caso A)

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
01/07/2024	Banca c/c (SP) Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE) Interessi attivi (CE)	60.000	52.800 7.200
31/12/2024	Interessi attivi (CE) Risconti passivi su interessi (SP)	6.000	6.000
31/12/2025	Risconti passivi su interessi (SP) Interessi attivi (CE)	2.400	2.400
31/12/2026	Risconti passivi su interessi (SP) Interessi attivi (CE)	2.400	2.400
30/06/2027	Risconti passivi su interessi (SP) Interessi attivi (CE)	1.200	1.200

Caso B

Si ipotizzi il caso di una società di *software*, la quale concede in data 1° settembre 2024 a una società una licenza per l'utilizzo di un *software* per i successivi tre anni, concordando un canone mensile di euro 4.000, da corrispondere anticipatamente all'inizio del mese di riferimento. Il cliente, al fine di utilizzare la licenza *software*, ha necessità di ricevere dalla società concedente degli aggiornamenti periodici. Per questo motivo, la società concedente, ipotizzando ragionevolmente che saranno per essa necessarie ulteriori attività per fornire al cliente i necessari aggiornamenti periodici affinché questo possa continuare a utilizzare in modo proficuo la licenza *software*, procede alla rilevazione dei ricavi lungo l'intera durata contrattuale. Le scritture contabili, per l'esercizio 2024, saranno quelle indicate nella Tavola 7.

Caso C

Si ipotizzi il caso di una società operante nel settore della moda, la quale concede ad altra società la licenza per l'utilizzo del marchio Epsilon per i successivi cinque anni. Il contratto prevede che la concedente si impegni a continuare a pubblicizzare il marchio per i successivi cinque anni. La società concessionaria pagherà un canone mensile di euro 25.000 e *royalties* pari al 3% del totale delle vendite annue del prodotto con marchio Epsilon. Analogamente a quanto delineato nel caso B, sopra riportato, la società concedente, dovendo continuare a pubblicizzare il marchio per i successivi cinque anni affinché il cliente possa continuare ad ottenere i benefici connessi all'uso della licenza stessa, procederà a contabilizzare i ricavi ripartendoli sull'intera durata del contratto, in base a corretta competenza economica. Ad evidenza, infatti, la

Tavola 7 - Scritture contabili esempio n. 5 (caso B)

DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
01/09/2024	Banca c/c (SP)	4.000	
	Anticipi da clienti (SP)		4.000
30/09/2024	Anticipi da clienti (SP)	4.000	
	Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE)		4.000
DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
01/10/2024	Banca c/c (SP)	4.000	
	Anticipi da clienti (SP)		4.000
31/10/2024	Anticipi da clienti (SP)	4.000	
	Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE)		4.000
DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
01/11/2024	Banca c/c (SP)	4.000	
	Anticipi da clienti (SP)		4.000
30/11/2024	Anticipi da clienti (SP)	4.000	
	Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE)		4.000
DATA	CONTI	+ (DARE)	- (AVERE)
01/12/2024	Banca c/c (SP)	4.000	
	Anticipi da clienti (SP)		4.000
31/12/2024	Anticipi da clienti (SP)	4.000	
	Ricavi di vendita - Beni e servizi (CE)		4.000

società concessionaria non ottiene tutti i benefici connessi all'uso del marchio nel momento iniziale in cui è effettuata la concessione.

Esempio 6: società che agisce per conto proprio o di terzi

Nel caso in cui tra la società venditrice e la società cliente sia presente un terzo soggetto facente funzioni di intermediario, la rilevazione dei ricavi di vendita da parte del venditore deve avvenire considerando se l'intermediario agisce in qualità di *principal* (agisce cioè per conto proprio) o di *agent* (agisce cioè per conto di terzi, in questo caso per conto del venditore stesso). In particolare, il soggetto intermediario agisce come *principal* quando acquisisce il controllo di un'attività/di un bene. Il controllo di un'attività/di un bene si riferisce alla capacità di dirigerne l'uso e di ottenerne sostanzialmente tutti i benefici, includendo al contempo la possibilità di impedire ad altre parti di fare altrettanto durante il periodo di detenzione del controllo stesso. Gli elementi contrattuali da considerare, anche disgiuntamente, che attesterebbero il controllo di un'attività/di un bene in capo all'intermediario sono: la società intermediaria ha la responsabilità di fornire i beni/servizi al cliente finale; grava su di essa il rischio di magazzino inteso come il rischio che i beni rimangano invenduti e quindi perdano di valore; essa ha il potere discrezionale di decidere il prezzo del bene o del servizio. Se il controllo è trasferito dalla società venditrice alla società intermediaria con il trasferimento dei beni, la società venditrice contabilizzerà contestualmente il proprio ricavo (e la società intermediaria contabilizzerà contestualmente il proprio costo di acquisto). Se invece il controllo non è trasferito, per lo meno non in maniera sostanziale, la società venditrice contabilizzerà il proprio ricavo solo al momento in cui l'intermediaria avrà completato la vendita al cliente finale. In quest'ultimo caso, la società intermediaria procederà alla contabilizzazione del proprio ricavo sotto forma di margine di intermediazione, nel momento in cui avrà avuto luogo la vendita al cliente finale.

Esempio 7: costi per l'ottenimento del contratto

I costi precontrattuali, vale a dire quelli sostenuti dal venditore per ottenere un determinato contratto di vendita, possono essere iscritti tra

le immobilizzazioni immateriali (in qualità di oneri pluriennali) solo se sostenuti in relazione a uno specifico contratto di vendita, se l'ottenimento del contratto è ragionevolmente certo e se si ritiene ragionevolmente che tali costi siano recuperabili attraverso il contratto di vendita. Nondimeno, in caso di costi ricorrenti o di importo irrilevante, essi possono essere imputati direttamente a conto economico al momento in cui sono sostenuti.

I costi per l'ottenimento di un determinato contratto di vendita che si prevede siano recuperati tramite tale contratto di vendita nello stesso esercizio in cui sono sostenuti sono anch'essi rilevati a conto economico al momento del loro sostenimento. Vale infine la pena precisare che i costi per l'ottenimento del contratto che sarebbero stati sostenuti anche in assenza del contratto devono essere contabilizzati direttamente a conto economico al momento del loro sostenimento.

Esempio 8: contratti onerosi

Nel caso in cui la società venditrice stipuli un contratto di vendita oneroso, vale a dire un contratto in cui i costi previsti per l'adempimento degli obblighi contrattuali superino i benefici economici previsti che ne deriveranno, essa deve procedere alla rilevazione della perdita attesa nell'esercizio in cui il contratto oneroso è stipulato, in conformità a quanto indicato dal principio OIC 31, "Fondi per rischi e oneri e Trattamento di fine rapporto".

OIC 34: implicazioni per l'organo di controllo e per il revisore

Le nuove norme introdotte dal principio OIC 34 richiedono, ad avviso di chi scrive, una particolare attenzione da parte del revisore legale, *in primis*, agli specifici contenuti dei contratti di vendita, con particolare attenzione a quelli concernenti beni ritenuti ad elevata complessità e comunque necessitanti di attività di installazione, collaudo, manutenzione ciclica che, per loro natura, vengono di norma eseguite successivamente alla consegna del bene al cliente. Il revisore dovrà controllare attentamente se nei contratti di vendita, anche in caso di beni non ad elevata complessità, vi siano clausole relative a diritti di reso, patti di riacquisto, garanzie, oltre che all'esistenza di sconti e abbuoni relativi sia all'eventuale non conformità dei beni venduti e

dei servizi resi a quanto pattuito nel contratto, sia al raggiungimento di determinate soglie quantitative in un determinato periodo di tempo (vale a dire, clausole che prevedano premi o sconti quantità). Lo stesso revisore, una volta accertata la presenza di eventuali clausole del tipo di quelle poc'anzi citate e stabilito che il contratto in esame contiene più unità elementari di contabilizzazione, dovrà sottoporre a controllo i sistemi informativi interni che la società ha posto in essere per l'allocazione di tali unità di contabilizzazione nel tempo e verificare che le regole stabilite siano ragionevoli, sistematiche e correttamente applicate. La medesima attenzione è richiesta nel caso in cui si riscontri l'esistenza di più contratti separati che, nel loro insieme, costituiscano di fatto un unico accordo tra le parti.

In secundis, quanto all'organo di controllo, nel caso in cui ad esso non sia attribuito anche il controllo contabile, è necessario, ad avviso di chi scrive, che in occasione dei normali scambi periodici di informazioni con il revisore legale esso chieda specifiche notizie in merito all'esistenza di contratti contenenti più unità elementari di contabilizzazione (o di più contratti che, nel loro insieme, costituiscono un unico accordo tra le parti). Se lo riterrà opportuno, l'organo di controllo potrà riservarsi l'effettuazione di controlli a campione, sui contratti in essere a fine esercizio, per verificare che le nuove norme siano correttamente applicate. Una particolare attenzione dovrà essere riservata, da parte sia del revisore legale, sia dell'organo di controllo, alla presenza di contratti onerosi e alla corrispondente necessità, da parte della società, di procedere ad accantonare un importo ragionevole ad apposito fondo rischi.

Conclusioni

L'apporto del principio contabile OIC 34 all'insieme dei principi contabili nazionali è indubbiamente rilevante, considerato che non esisteva una norma specifica in materia di contabilizzazione dei ricavi. La pubblicazione di questo documento è anche il frutto di un auspicato avvicinamento dei principi contabili nazionali alle norme predisposte, in ambito internazionale, dallo IASB.

Per quanto si ritenga che le norme delineate dall'OIC 34 siano chiare e ben comprensibili la

loro concreta applicazione necessiterà comunque da parte delle società di capitali un investimento in termini di strutturazione di un apposito sistema di rilevazione dei dati relativi all'esecuzione dei singoli contratti, affinché tale applicazione avvenga in modo corretto, sistematico e razionale. Per questo motivo, in assenza di rilevazione di tali informazioni di dettaglio o nei casi in cui il sistema attualmente esistente si rivelasse non sufficientemente analitico, sono richiesti alle società stesse particolare attenzione ai sistemi informativi di contabilità analitica a disposizione dei propri uffici amministrativi e un loro tempestivo adeguamento.

IPSOA **Guide Operative**

LA TRANSAZIONE FISCALE

Giulio Andreani, Angelo Tubelli

La guida per elaborare
o esaminare una proposta
di transazione fiscale.

**Aggiornato con terzo Decreto
correttivo al Codice della crisi
(D.Lgs. n. 136/2024).**

IPSOA Guide operative

LA TRANSAZIONE FISCALE

Aggiornato con il terzo Decreto correttivo
al Codice della crisi (D.Lgs. n. 136/2024)

Giulio Andreani
Angelo Tubelli

 Wolters Kluwer

Le Raccomandazioni Contabili della FIGC: “Bilancio” al 2024

di Michael Murgolo (*) e Mattia Gigliotti (**)

Nel presente elaborato, a corollario di due precedenti scritti che si sono occupati dell'approfondimento delle Raccomandazioni Contabili della FIGC 2021, si presenta un'analisi delle restanti, ovvero le nn. 3, 7, 9 e 10. Il documento conclude con alcune riflessioni di carattere generale sugli interventi di varia natura (dal contabile, allo strategico, al fiscale) in corso o necessari affinché si possano definire affrontati efficacemente alcuni dei temi concernenti l'industria sportiva e, in particolare, quella calcistica oggetto di grande approfondimento negli ultimi anni.

Introduzione

Come già affermato (1), a seguito di rilevanti evoluzioni normative e regolamentari (2) è emersa la necessità di aggiornare le Raccomandazioni Contabili e il Piano dei Conti della FIGC (3). Le fonti normative “interne” (4) affermano, infatti, che la contabilità deve essere tenuta dalle società in osservanza delle norme di legge ed in conformità con il piano dei conti della FIGC. Inoltre, le società associate nelle Leghe Professionistiche hanno l'obbligo di depositare presso la CoViSoC, secondo quanto previsto dall'art. 85, il bilancio d'esercizio redatto esclusivamente in forma ordinaria, la relazione semestrale e le situazioni patrimoniali intermedie. Il bilancio d'esercizio deve essere predisposto nel rispetto della vigente normativa e sulla base dei principi contabili emanati dall'OIC, utilizzando le raccomandazioni contabili FIGC, ovvero sulla base dei principi contabili internazionali ove applicabili.

In estrema sintesi, le Raccomandazioni Contabili rappresentano uno strumento avente valenza regolamentare al quale i soggetti obbligati all'osservanza delle NOIF devono fare riferimento nella predisposizione del bilancio d'esercizio per integrare le previsioni contenute nei principi contabili emanati dall'OIC che non disciplinano le specifiche fattispecie contabili del settore del calcio professionistico. Esse

costituiscono un insieme di regole tecniche che astrattamente possono consentire un'univoca interpretazione delle specifiche operazioni delle società calcistiche. In relazione alle società che adottano i principi contabili internazionali, l'osservanza delle Raccomandazioni Contabili è comunque necessaria nel caso in cui non siano regolamentati dai principi IAS/IFRS quegli specifici negozi giuridici tipici del settore del calcio professionistico, che trovano, all'opposto, rappresentazione nelle Raccomandazioni Contabili.

Note:

(*) (PhD) Adjunct Professor di Contabilità e Bilancio presso International University of Monaco - IUM (MC) e Dottore Commercialista

(**) Dottore Commercialista e Pubblicista

(1) Si veda, per approfondimenti, M. Murgolo - M. Gigliotti, “Il Bilancio delle società di calcio e le raccomandazioni contabili FIGC 2021”, in *Bilancio e revisione*, n. 6/2022, IPSOA - Wolters Kluwer, e M. Murgolo - M. Gigliotti, “Contabilità e bilancio delle società di calcio tra teoria e pratica nel 2023”, in *Bilancio e revisione*, n. 7/2023, IPSOA - Wolters Kluwer.

(2) Si pensi al D.Lgs. n. 139/2015 che ha recepito la Direttiva 2013/34/UE, alle nuove edizioni dei principi contabili “OIC”, nonché alle modifiche alle NOIF come l'abrogazione delle partecipazioni, le nuove regole alle cessioni temporanee dei diritti pluriennali, etc.

(3) Vennero istituiti dalla CoViSoC dei gruppi di lavoro per definire le aree di intervento e le modalità attraverso le quali procedere alle necessarie revisioni.

(4) Si veda art. 84 delle Norme Organizzative Interne della FIGC.

Tra le revisioni maggiormente rilevanti, di cui peraltro si tratterà nel presente scritto, si segnalano:

- l'iscrizione dei diritti pluriennali alle prestazioni sportive in caso di avveramento di condizione sospensiva che determini il c.d. "obbligo di riscatto" nell'ambito di un accordo temporaneo di cessione di diritti pluriennali;
- l'inammissibilità della capitalizzazione dei costi del vivaio;
- l'abrogazione della Raccomandazione Contabile relativa alla disciplina delle partecipazioni *ex art. 102-bis* delle NOIF;
- il "paracadute retrocesse" *ex art. 18.3* dello Statuto/Regolamento LNPA;
- l'aggiornamento della fattispecie relativa alle cessioni temporanee di contratto *ex art. 103* delle NOIF.

In particolare, oggetto della presente disamina, e così appunto saranno proposte nel prosieguo, sono:

- RC 2021/3 su "paracadute retrocesse" *ex art. 18.3* dello Statuto/Regolamento LNPA;
- RC 2021/7 su versamenti dei soci;
- RC 2021/9 su premi individuali e collettivi *ex art. 93* delle NOIF;
- RC 2021/10 sulla riserva *ex art. 10*, comma 3, della Legge n. 91/1981.

RC 2021/3 e "paracadute retrocesse"

Lo Statuto/Regolamento della Lega Nazionale Professionisti di Serie A definisce il "paracadute retrocesse" come il totale delle quote attribuite, nell'ambito della mutualità verso le categorie inferiori, ai club che retrocedono in Serie B al termine di ciascuna stagione sportiva, a condizione che i club retrocessi siano ammessi e partecipino effettivamente al campionato di Serie B della stagione sportiva successiva a quella in cui è maturata la retrocessione dalla Serie A. In breve, il "paracadute" rappresenta un contributo di natura pattizia, destinato alle società che retrocedono in Serie B ed è costituito, in particolare, da una frazione delle risorse finanziarie derivanti dalla commercializzazione in forma centralizzata dei diritti audiovisivi collettivi relativi alle competizioni organizzate dalla Lega di Serie A. Tutto ciò è stato previsto con la finalità di evitare scompensi nel ciclo reddituale e finanziario delle società retrocesse in Serie B.

Pertanto, il "paracadute retrocesse" costituisce una speciale forma di contributo in conto esercizio garantito per disposizione statutaria dalla Lega di Serie A in favore delle società retrocesse in Serie B, al fine di consentirne l'effettiva partecipazione al campionato cadetto. Diverse sono le condizioni imprescindibili per il riconoscimento del diritto al "paracadute", ovvero:

- l'ammissione al campionato di Serie B della stagione sportiva successiva a quella in cui è maturata la retrocessione dalla Serie A;
- la partecipazione effettiva a tale campionato (5).

Da un punto di vista strettamente contabile, il "paracadute" deve essere rilevato per competenza nell'esercizio in cui la società retrocessa viene ammessa e partecipa effettivamente al campionato di Serie B, indipendentemente dal momento in cui la corrispondente liquidità sia posta a sua disposizione da parte della Lega di Serie A. L'ammissione e la partecipazione effettiva al campionato di serie inferiore integrano il momento di competenza economica del provento (6).

In generale, i contributi in conto esercizio, dovuti sia in base alla legge sia in base a disposizioni contrattuali, devono essere rilevati per competenza e devono essere indicati distintamente in una apposita sottovoce della voce A5 "Altri ricavi e proventi, con separata indicazione dei contributi in conto esercizio".

In ragione di quanto già esposto, il "paracadute retrocesse" costituisce una speciale forma di contributo in conto esercizio garantito per disposizione statutaria dalla Lega Nazionale Professionisti Serie A in favore delle società retrocesse in Serie B, al fine di consentirne l'effettiva partecipazione al campionato cadetto. Il "paracadute" deve essere, pertanto, distinto dagli altri contributi aventi medesima natura mediante utilizzo della specifica sottovoce "paracadute retrocesse" *ex art. 18.3*, dello Statuto/Regolamento LNPA". La previsione di

Note:

(5) Si segnala che nel caso in cui le società retrocesse perdano il diritto al "paracadute", per il sopravvenuto venire meno delle condizioni previste dalla relativa disciplina, le somme eventualmente già erogate da parte della Lega di Serie A sono ripetibili.

(6) Le voci specifiche alimentate *ex art. 2423-ter* del c.c. sono "paracadute retrocesse" e "Lega Serie A c/anticipo per paracadute".

questa voce specifica si rende necessaria ai sensi dell'art. 2423-ter del c.c.

Al Paracadute, nell'assetto vigente, dovrebbe essere destinato annualmente l'importo massimo di 60 milioni di euro. Le società che retrocedono hanno diritto ad una quota del predetto importo a seconda della propria "fascia" di appartenenza:

- 10 milioni di euro per le società di "fascia A" (ossia le società che retrocedono in Serie B dopo aver militato in Serie A per una sola stagione sportiva e non posseggono i requisiti delle società di "fascia B" o "fascia C");
- 15 milioni di euro per le società di "fascia B" (ossia le società che retrocedono in Serie B dopo aver militato in Serie A per due stagioni sportive, anche non consecutive, nelle ultime tre, compresa la stagione al termine della quale è maturata la retrocessione);
- 25 milioni di euro per le società di "fascia C" (ossia le società che retrocedono in Serie B dopo aver militato in Serie A per tre stagioni sportive, anche non consecutive, nelle ultime quattro, compresa la stagione al termine della quale è maturata la retrocessione).

Nel caso in cui la somma delle singole quote spettanti alle società retrocesse ecceda l'importo di 60 milioni di euro, le stesse subiranno una riduzione in misura proporzionale. All'opposto, se la somma delle singole quote spettanti alle società aventi diritto al Paracadute risulti inferiore all'ammontare complessivo di 60 milioni di euro, la somma residua (definita dallo Statuto/Regolamento quale "paracadute residuo") andrà ad alimentare il c.d. fondo "paracadute retrocesse" relativo alla stagione successiva fino all'ammontare massimo di 75 milioni di euro. Il c.d. fondo "paracadute retrocesse" risulterebbe, pertanto, pari alla somma dell'importo destinato annualmente alle società retrocesse, corrispondente a 60 milioni di euro, e degli eventuali incrementi annuali relativi al c.d. paracadute residuo.

La modalità di erogazione finanziaria del paracadute è determinata nello Statuto/Regolamento, come segue:

- la prima quota, pari al 40% dell'ammontare spettante, viene erogata a ciascuna società avente diritto il giorno successivo alla disputa dell'ultima gara del campionato al termine del quale è maturata la retrocessione dalla Serie A;

- la seconda quota, pari al 60% dell'ammontare spettante: viene accantonata in un conto dedicato della Lega Nazionale Professionisti Serie A al momento dell'ammissione della società percipienda al campionato di Serie B della stagione sportiva successiva; matura interamente ad iscrizione al campionato avvenuta ed effettiva partecipazione al campionato di Serie B, e viene erogata entro 15 giorni dalla disputa della prima gara ufficiale della nuova stagione sportiva.

Al fine di fornire una chiara rappresentazione del risultato economico dell'esercizio, la Nota Integrativa deve contenere un prospetto nel quale risulti evidenziato l'ammontare del "paracadute retrocesse" rilevato in bilancio e l'incidenza percentuale di tale voce rispetto al totale delle voci A1 e A5 del Conto Economico.

RC 2021/7 e versamenti dei soci

Vi è stata una rilevante attività di revisione rispetto alla precedente versione della Raccomandazione Contabile, con modifica della struttura originaria e approfondimenti connessi a diffusi orientamenti giurisprudenziali in tema di versamenti eseguiti dai soci a favore della società. Particolare attenzione è dedicata, poi, ai finanziamenti infruttiferi dei soci con la clausola di postergazione volontaria, che costituiscono fattispecie tipica delle società calcistiche (anche per adempiere a specifiche previsioni dell'ordinamento sportivo). Si applicherà in questo caso il criterio del costo ammortizzato nella valutazione dei finanziamenti soci. Inoltre, in nota integrativa, occorre indicare:

- i finanziamenti effettuati da soggetti che esercitano attività di direzione e coordinamento o che sono ad essa sottoposti;
- i finanziamenti infruttiferi concessi da parti correlate, in quanto non conclusi a condizioni di mercato.

In particolare, si rileva in via preliminare che è consentita, seppure a talune condizioni previste dalle norme generali, la raccolta di risorse pecuniarie presso i soci.

I finanziamenti erogati dai soci (che presuppongono, quindi, un obbligo di restituzione da parte della società), salvo diversa manifestazione di volontà, sono considerati fruttiferi. In assenza di una specifica indicazione del tasso di

interesse concordato, il finanziamento deve intendersi regolato al saggio legale. Le parti possono, tuttavia, pattuire che il finanziamento sia infruttifero ovvero remunerato ad un saggio inferiore a quello legale. È opportuno che tali previsioni risultino da accordi scritti, pur senza particolari vincoli di forma (quali, ad esempio, uno scambio di corrispondenza tra le parti, una scrittura privata e una delibera assembleare), in base ai quali si evinca l'infruttuosità del finanziamento o la misura del saggio di interesse differente da quello legale.

Si precisa che i finanziamenti concessi dai soci possono risultare anche postergati per espressa manifestazione di volontà dei soci stessi (se del caso per adempiere a previsioni dell'ordinamento sportivo) ovvero in ragione di quanto prescritto dall'art. 2467 del c.c. Infatti, ai sensi di tale previsione normativa (la cui applicabilità è da intendersi riferibile a tutte le società di capitali) il rimborso dei finanziamenti concessi dai soci a favore della società è da intendersi postergato rispetto al soddisfacimento degli altri creditori, se gli stessi sono stati concessi in un momento in cui risultava un eccessivo squilibrio dell'indebitamento rispetto al Patrimonio Netto oppure in una situazione finanziaria della società nella quale sarebbe stato ragionevole un apporto di capitale di rischio. Pertanto, in assenza di una specifica dichiarazione di postergazione del finanziamento da parte del socio erogante, si ritiene che tale qualificazione debba essere, comunque, attribuita a finanziamento *ex lege* ogni qualvolta la valutazione di sussistenza del requisito della continuità aziendale si fondi non sull'autonoma capacità della società di produrre risultati economici positivi e correlati flussi finanziari, ma sulla disponibilità dei soci ad immettere risorse finanziarie nella società. I finanziamenti postergati restano tali anche se il socio erogante dovesse dismettere, per qualsiasi ragione, il proprio *status* di socio o se il relativo credito fosse ceduto a terzi. I versamenti effettuati dai soci per rafforzare in modo permanente la struttura patrimoniale della società (e quindi senza obbligo di restituzione da parte della stessa) possono essere classificati in tre diverse categorie:

- versamenti in conto aumento di capitale;
- versamenti in conto futuro aumento di capitale;
- versamenti a fondo perduto.

Da un punto di vista contabile, mentre i versamenti dei soci destinati a costituire o ad alimentare riserve di Patrimonio Netto sono iscritti al valore nominale, i debiti verso i soci per finanziamenti devono essere iscritti al costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale.

Il criterio del costo ammortizzato e della connessa attualizzazione può non essere applicato ai debiti con scadenza inferiore ai 12 mesi o, nel caso di debiti con scadenza superiore ai 12 mesi, quando i costi di transazione, le commissioni pagate tra le parti e ogni differenza tra valore iniziale e valore a scadenza sono di scarso rilievo.

In caso di applicazione del criterio del costo ammortizzato, il debito verso soci dovrà essere iscritto inizialmente attualizzando i flussi finanziari futuri derivanti dal debito, utilizzando il tasso di interesse di mercato, nell'ipotesi in cui il tasso di interesse desumibile dalle condizioni contrattuali sia significativamente diverso dal tasso di interesse di mercato. Alla chiusura dell'esercizio, il valore dei debiti verso soci valutati al costo ammortizzato è pari al valore attuale dei flussi finanziari futuri scontati al tasso di interesse effettivo.

Nel caso di un finanziamento infruttifero di durata superiore a 12 mesi, erogato dal socio allo scopo di rafforzare patrimonialmente la società, la differenza positiva fra il valore nominale e il valore attuale del debito è iscritta ad incremento del Patrimonio Netto (invece che tra i proventi finanziari di Conto Economico). Annualmente la società dovrà imputare al Conto Economico il valore degli interessi passivi calcolati con il tasso di mercato utilizzato per la prima iscrizione, con contropartita il medesimo debito verso soci. Al termine della durata del finanziamento il debito verso soci corrisponderà all'iniziale valore nominale dello stesso da restituire.

I finanziamenti effettuati dai soci devono essere ripartiti, poi, in Nota Integrativa in base alle relative scadenze, indicando separatamente i finanziamenti con clausola di postergazione rispetto agli altri creditori. Tale disposizione si riferisce ai finanziamenti con postergazione volontaria e non anche a quelli postergati *ex lege* ai sensi dell'art. 2467 del c.c. Tuttavia, in riferimento a questi ultimi, la Nota Integrativa deve, comunque, contenere una specifica informativa, imposta

dall'obbligo di fornire una rappresentazione chiara e corretta della situazione finanziaria della società.

Si rileva, inoltre, che le osservazioni che precedono si applicano anche in relazione ai finanziamenti effettuati dai soggetti che esercitano l'attività di direzione e coordinamento o che sono ad essa sottoposti, e i finanziamenti infruttiferi concessi da parti correlate, se rilevanti, devono essere sempre indicati in Nota Integrativa in quanto conclusi a condizioni non di mercato.

In Nota Integrativa devono essere illustrate le politiche di bilancio adottate da parte di quelle società che, seppure tenute all'applicazione del criterio del costo ammortizzato, abbiano deciso di non utilizzare il predetto criterio. Con riferimento ai versamenti effettuati dai soci destinati a costituire o ad alimentare riserve del Patrimonio Netto, si rileva che occorre evidenziare la composizione della voce AVI "Altre riserve" del passivo dello Stato Patrimoniale, indicando in modo analitico le relative voci e specificando in appositi prospetti la loro origine, la possibilità di utilizzazione e di relativa distribuzione, nonché la loro avvenuta utilizzazione nei precedenti esercizi.

Si specifica, infine, che la relazione sulla gestione deve contenere l'indicazione dei finanziamenti concessi da parti correlate e da chi esercita l'attività di direzione e coordinamento e/o dalle altre società che vi sono soggette.

RC 2021/9 e i premi individuali e collettivi

In sintesi, in questo caso, è mantenuto inalterato il contenuto della precedente edizione della raccomandazione contabile. È ritenuto altresì opportuno non integrare la raccomandazione contabile con altre tipologie di premi diversi da quelli disciplinati dall'art. 93 delle NOIF.

La presente Raccomandazione Contabile definisce una particolare categoria di costi tipici delle società appartenenti al settore del calcio professionistico ed è stata predisposta sulla base delle previsioni del Codice civile e dei principi contabili, in particolare l'OIC 11 (7).

L'art. 93 delle NOIF consente la definizione fra società e tesserati di accordi relativi a premi individuali, ad esclusione dei premi partita, e di accordi relativi a premi collettivi per obiettivi specifici. Tali accordi devono essere depositati

presso la Lega competente. In particolare, l'art. 93 - rubricato "contratti tra società e tesserati" - prevede che i contratti che regolano i rapporti economici e normativi tra le società ed i calciatori "professionisti" o gli allenatori, devono essere conformi a quelli "tipo" previsti dagli accordi collettivi con le Associazioni di categoria e redatti su appositi moduli forniti dalla Lega di competenza. Il contratto deve riportare il nome dell'agente che ha partecipato alla conclusione del contratto. Sono consentiti, purché risultanti da accordi da depositare presso la Lega competente entro il termine stabilito dagli accordi collettivi o, in mancanza di detto termine, non oltre il 30 giugno di ciascuna stagione sportiva, premi collettivi per obiettivi specifici. I premi nell'ambito di ciascuna competizione agonistica non sono cumulabili. Sono altresì consentiti premi individuali ad esclusione dei premi partita, purché risultanti da accordi stipulati con calciatori e allenatori contestualmente alla stipula del contratto economico ovvero da accordi integrativi depositati nel termine stabilito dagli accordi collettivi o, in mancanza di detto termine, non oltre il 30 giugno di ciascuna stagione sportiva. Gli accordi economici tra società e operatori sanitari ausiliari devono essere portati a conoscenza della Lega mediante compilazione ed invio di appositi moduli, annualmente distribuiti dalla Lega stessa. Tale adempimento, in presenza di accordi economici, è condizione per il tesseramento dell'operatore sanitario ausiliario. I calciatori "professionisti" il cui contratto non sia stato depositato presso la Lega non possono partecipare a gare ufficiali. La validità di un contratto tra società e calciatore non può essere condizionata all'esito di esami medici e/o al rilascio di un permesso di lavoro.

I premi dovuti a calciatori professionisti e ad allenatori per il conseguimento di determinati obiettivi sportivi costituiscono un costo per la

Nota:

(7) L'OIC 11, dal titolo "Finalità e postulati del bilancio d'esercizio", prevede al § 4 che "nei casi in cui i principi contabili emanati dall'OIC non contengano una disciplina per fatti aziendali specifici, la società include, tra le proprie politiche contabili, uno specifico trattamento contabile sviluppato facendo riferimento alle seguenti fonti, in ordine gerarchicamente decrescente: a) in via analogica, le disposizioni contenute in principi contabili nazionali che trattano casi simili, tenendo conto delle previsioni contenute in tali principi in tema di definizioni, presentazione, rilevazione, valutazione e informativa, e b) le finalità ed i postulati di bilancio".

società calcistica che deve essere rilevato contabilmente nell'esercizio in cui è maturato il diritto al riconoscimento dei premi stessi, ossia quando sono stati conseguiti gli obiettivi sportivi, indipendentemente dal fatto che i premi siano stati o meno corrisposti entro la chiusura dell'esercizio.

RC 2021/10 e riserva

Pur rimarcando che si tratta di una riserva non distribuibile, alla luce della specifica finalità per la quale tale riserva risulta costituita, è stato specificato che la stessa costituisce una riserva disponibile per scopi giuridici differenti.

La presente Raccomandazione Contabile definisce una particolare voce del Patrimonio Netto delle società appartenenti al settore del calcio professionistico ed è stata predisposta sulla base delle previsioni del Codice civile e dei principi contabili, in particolare l'OIC 11, l'OIC 12 e l'OIC 28 (8).

Ai sensi dell'art. 10, comma 3, della Legge n. 91/1981 (9), così come modificato dall'art. 4 della Legge n. 586/1996, l'atto costitutivo delle società di calcio deve prevedere che una quota parte degli utili, non inferiore al 10%, sia destinata a scuole giovanili di addestramento e formazione tecnico-sportiva. In sede di destinazione dell'utile d'esercizio, quindi, le società devono accantonare in una apposita riserva non distribuibile il 10% dell'utile stesso ovvero la maggiore percentuale prevista dall'atto costitutivo. Tale riserva deve intendersi non distribuibile alla luce della specifica finalità per la quale essa risulta costituita, fermo restando la sua disponibilità per scopi giuridici differenti.

La quota parte dell'utile da destinare alle finalità previste dall'art. 10, comma 3, della Legge n. 91/1981 deve essere accantonata in una specifica riserva iscritta nella voce AVI "Altre riserve" del passivo dello Stato Patrimoniale, utilizzando la seguente denominazione: "riserva ex art. 10, comma 3, della Legge n. 91/1981".

Considerazioni finali

Il presente elaborato ha posto l'accento sulla redazione del bilancio d'esercizio delle società di calcio professionistiche alla luce delle "nuove" raccomandazioni FIGC del 2021. Senza fornire giudizi di appropriatezza di

quanto previsto dal redattore e porgendo sinteticamente un quadro tecnico di quanto è stato stabilito dalle stesse, con questo articolo - terzo della serie sulle Raccomandazioni Contabili - si conclude il percorso esegetico di quanto dovrebbe aiutare a far chiarezza nella contabilizzazione dei fatti di gestione più ricorrenti per le società di calcio. Si è comunque cercato, a più riprese, di far emergere alcune questioni ancora "aperte" nel mondo dello sport (10) da un punto di vista economico-aziendale (11).

A corollario degli articoli scritti su questo tema, si conclude una volta ancora con l'auspicio che i "fini" sportivi non diventino mai "mezzo" per la realizzazione di attività d'impresa alternative, e che anche in questo settore ci si orienti sempre più alla creazione di un successo sostenibile per una vasta platea di *stakeholder*, cui il mondo dello sport sarà sempre chiamato a rispondere.

Note:

(8) L'OIC 12 si occupa della composizione e schemi del bilancio d'esercizio, mentre l'OIC 28 ha lo scopo di disciplinare i criteri per la classificazione delle voci di patrimonio netto e la rilevazione e movimentazione delle voci di patrimonio netto in occasione di operazioni tra società e soci in qualità di soci, nonché le informazioni da presentare nella nota integrativa.

(9) L'art. 10 prevede che "(p)ossono stipulare contratti con atleti professionisti solo società sportive costituite nella forma di società per azioni o di società a responsabilità limitata. L'atto costitutivo deve prevedere che gli utili siano interamente reinvestiti nella società per il perseguimento esclusivo dell'attività sportiva. Prima di procedere al deposito dell'atto costitutivo, a norma dell'art. 2330 c.c., la società deve ottenere l'affiliazione da una o da più federazioni sportive nazionali riconosciute dal CONI. Gli effetti derivanti dall'affiliazione restano sospesi fino all'adempimento degli obblighi di cui all'art. 1. L'atto costitutivo può sottoporre a speciali condizioni l'alienazione delle azioni o delle quote. L'affiliazione può essere revocata dalla federazione sportiva nazionale per gravi infrazioni all'ordinamento sportivo. La revoca dell'affiliazione determina l'inibizione dello svolgimento dell'attività sportiva. Avverso le decisioni della federazione sportiva nazionale è ammesso ricorso alla giunta esecutiva del CONI, che si pronuncia entro sessanta giorni dal ricevimento del ricorso".

(10) Nel secondo articolo - v. Murgolo - Gigliotti (2023) - si menzionavano, ad esempio, i presunti illeciti (anche) contabili emersi in relazione agli scambi di calciatori e alle plusvalenze che ne sono derivate (definite "fittizie" dagli organi inquirenti).

(11) Si pensi, da ultimo, all'opportunità - nel senso di reputare opportuno o meno - di capitalizzare ancora i diritti pluriennali dei calciatori alla luce delle recenti novità che hanno portato, eliminando determinati presidi, alla possibilità per il calciatore di recedere dal contratto stipulato in un momento anticipato e senza eccessive penalità rispetto al momento di iniziale determinazione di conclusione dello stesso rapporto.

La Transizione 5.0 nel bilancio di esercizio

di Alessandro Savoia (*)

Con la circolare n. 25877 del 16 agosto 2024 del Ministero delle Imprese e del Made in Italy la disciplina relativa al credito di imposta Transizione 5.0 ha trovato un importante supporto che dovrebbe fugare dubbi e criticità e consentire finalmente alle imprese di fruire dell'agevolazione. Dall'esame della complessa procedura attraverso la quale accedere a questa agevolazione emergono peraltro alcuni aspetti che impattano direttamente sulla sua rappresentazione nel bilancio di esercizio.

Premessa

Nel corso del 2022, a seguito dello scoppio del conflitto tra Russia e Ucraina, la Commissione Europea si adoperò al fine di identificare linee di intervento finalizzate ad accelerare la transizione energetica delle imprese. Ciò nella evidente prospettiva di ridurre da un lato la dipendenza dalle fonti energetiche russe e dall'altro di contribuire al raggiungimento degli obiettivi del *Green Deal* europeo in materia di riduzione delle emissioni di gas e di effetto serra. In tale contesto, in linea con le azioni di breve e medio periodo previste dal piano *REPowerEU* e con gli obiettivi fissati dal *Green Deal* europeo, il Ministero delle imprese e del *Made in Italy* (in seguito MIMIT) ha presentato, in sede di revisione del Piano nazionale di Ripresa e Resilienza, una serie di progetti di investimento volti per l'appunto a sostenere la transizione del sistema energetico e dell'industria nazionale verso l'utilizzo di energie pulite e la riduzione delle emissioni di gas climalteranti. Tra questi si annota quello ai più noto come "Transizione 5.0" tramite il quale il legislatore mira a favorire - attraverso la concessione di crediti di imposta - la transizione digitale ed energetica delle imprese.

L'agevolazione in questione è disciplinata dall'art. 38 del D.L. 2 marzo 2024, n. 19 (c.d. Decreto PNRR), convertito con modificazioni dalla Legge 29 aprile 2024, n. 56, recante "Ulteriori disposizioni urgenti per l'attuazione del Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR)".

Nello specifico le disposizioni contenute nell'art. 38 del Decreto PNRR hanno individuato i criteri di ammissibilità, anche in termini di risparmio energetico minimo, e il tetto di spesa massimo disponibile per le agevolazioni del Piano, ma al tempo stesso hanno delegato la definizione delle relative modalità attuative a un successivo Decreto del MIMIT, da adottare di concerto con il Ministro dell'Economia e delle Finanze, sentito il Ministro dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica, rendendo con ciò di fatto inutilizzabile per buona parte del 2024 l'agevolazione da parte delle imprese.

Tale decreto è stato infatti adottato solo lo scorso 24 luglio 2024, cui ha fatto seguito la circolare n. 25877 emanata dal MIMIT in data 16 agosto 2024.

Al rientro dalla pausa estiva, grazie a questi provvedimenti, imprese ed operatori hanno, così, potuto esaminare la più completa disciplina dell'agevolazione con particolare riferimento all'ambito soggettivo e oggettivo, nonché alla misura del beneficio, alle previsioni concernenti la procedura di accesso all'agevolazione e alla relativa fruizione, i connessi oneri documentali, le attività di vigilanza e controllo, le cause di decadenza e recupero dell'agevolazione (1).

Note:

(*) Professore a contratto di Bilancio e modelli di reporting presso l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, Dottore Commercialista in Modena

(1) Tra i primi commenti sull'agevolazione si veda C. Atzeni - P. Liuni, "Transizione 5.0: i chiarimenti del MIMIT", in

(segue)

L'agevolazione Transizione 5.0

Senza alcuna pretesa di esaustività si annota che la facilitazione in commento consente di agevolare i progetti di innovazione:

- avviati dal 1° gennaio 2024 e completati entro il 31 dicembre 2025 (art. 38, comma 2, Decreto PNRR);
- aventi ad oggetto beni materiali e immateriali nuovi, strumentali all'esercizio d'impresa, previsti negli Allegati A e B della Legge n. 232/2016 (c.d. beni 4.0), interconnessi al sistema aziendale di gestione della produzione o alla rete di fornitura, in strutture produttive ubicate in Italia, tramite i quali viene conseguita una riduzione dei consumi energetici (art. 38, comma 4, Decreto PNRR).

A differenza di quanto avveniva in passato con i *bonus* fiscali che hanno interessato i beni 4.0, l'agevolazione Transizione 5.0 richiede ora anche il conseguimento di determinati obiettivi di riduzione dei consumi energetici.

In particolare, gli investimenti nei beni 4.0 sono oggetto dell'agevolazione in esame a condizione che, tramite gli stessi, si consegua complessivamente:

- una riduzione dei consumi energetici della struttura produttiva localizzata nel territorio nazionale, cui si riferisce il progetto di innovazione non inferiore al 3%;
- in alternativa, una riduzione dei consumi energetici dei processi interessati dall'investimento non inferiore al 5%.

La riduzione dei consumi energetici non rappresenta, tuttavia, solo una condizione necessaria per poter accedere all'agevolazione, ma - come previsto dall'art. 38, commi 7 e 8, del Decreto PNRR - influisce anche nella determinazione dell'ammontare di credito d'imposta spettante all'impresa.

Nell'ambito dei progetti di innovazione che conseguono una riduzione dei consumi energetici sono inoltre agevolabili - a determinate condizioni, in base alle previsioni del comma 5, lett. a), dell'art. 38, del Decreto PNRR - gli investimenti in beni materiali nuovi strumentali all'esercizio d'impresa finalizzati all'auto-produzione di energia da fonti rinnovabili (ad esempio, impianti fotovoltaici) destinate all'autoconsumo, ad eccezione delle biomasse, compresi gli impianti per lo stoccaggio dell'energia prodotta.

Da ultimo, la successiva lett. b) del comma 5 del provvedimento consente di agevolare le spese per la formazione del personale finalizzate all'acquisizione o al consolidamento delle competenze nelle tecnologie rilevanti per la transizione digitale ed energetica dei processi produttivi.

A differenza di quanto avveniva in passato con il credito di imposta Industria 4.0 l'agevolazione in commento prevede (art. 38, comma 10, del Decreto PNRR) una precisa ed articolata procedura che si sostanzia, in estrema sintesi, in tre fasi:

- la presentazione della comunicazione preventiva tramite la quale si ha la possibilità di prenotare il credito d'imposta;
- la presentazione della comunicazione relativa all'effettuazione degli ordini accettati;
- la presentazione della comunicazione di completamento.

Solo dopo la presentazione della comunicazione di completamento, verificati il corretto caricamento dei dati e la completezza dei documenti e delle informazioni rese e il rispetto del limite massimo di costi ammissibili, il GSE entro i successivi 10 giorni comunica all'impresa l'importo del credito d'imposta utilizzabile in compensazione, che non può in ogni caso eccedere l'importo del credito d'imposta prenotato. Decorso 10 giorni da tale comunicazione, il credito d'imposta sarà utilizzabile, con le modalità previste dal legislatore.

Qualificazione contabile del credito d'imposta Transizione 5.0 per gli investimenti in beni strumentali

Si è sin qui visto come il credito d'imposta Transizione 5.0 vada ad agevolare, in modo preponderante, gli investimenti in beni strumentali.

Da ciò ne consegue che il *bonus* fiscale in commento deve essere qualificato ai fini contabili, quanto meno per i beni strumentali acquistati in proprietà, alla stregua di un contributo in

Note:

(continua nota 1)

Amministrazione & Finanza, n. 11/2024, pag. 25 ss.; M. Pane - L. Bartolomeo, "Transizione 5.0: il *rebus* dell'anno di riferimento", in *Il fisco*, n. 34/2024, pag. 3161 ss.

conto impianti (2) come definito dal § 86 dell'OIC 16, ossia alle somme erogate da un soggetto pubblico (Stato o enti pubblici) all'impresa per la realizzazione di iniziative aventi ad oggetto la costruzione, riattivazione e ampliamento di immobilizzazioni materiali (3).

Allo stesso modo sarà assimilato sempre a un contributo in conto impianti anche il credito di imposta relativo ad investimenti in beni immateriali, in quanto anche nell'ambito dell'OIC 24, segnatamente al § 87, è possibile ritrovare analoga definizione di contributi pubblici.

Il credito d'imposta Transizione 5.0 presenta infatti i tratti specifici che caratterizzano i contributi in questione, meglio delineati dalla prassi contabile nazionale (4) e identificabili nei seguenti tre elementi:

- 1) il credito di imposta, nelle sue modalità di realizzo, può essere assimilato al diritto di ricevere un pagamento da parte dello Stato, in quanto si sostanzia nel diritto di pagare un ammontare minore di imposte. Da ciò ne consegue che, sulla base di questa equivalenza, deve considerarsi soddisfatta la prima parte della definizione "i contributi in conto impianti sono somme erogate da un soggetto pubblico" contenuta al § 86 dell'OIC 16;
- 2) il beneficio fiscale sorge quando l'impresa beneficiaria effettua uno specifico investimento, individuato dalla norma agevolativa. Anche in tal caso può considerarsi presente la seconda parte della definizione, la quale richiede che le somme erogate siano utilizzate "per la realizzazione di iniziative dirette alla costruzione, riattivazione e ampliamento" di immobilizzazioni materiali, se ci si riferisce all'OIC 16, o di immobilizzazioni immateriali, se si ha a riferimento l'OIC 24;
- 3) l'agevolazione è "commisurata al costo" dell'investimento sostenuto.

Allo stesso tempo, a fronte della concessione del beneficio, all'impresa beneficiaria è richiesto di non alienare il bene agevolato per un determinato tempo, appositamente stabilito dalle norme agevolative. Nel caso di specie, la cessione a titolo oneroso, o la destinazione a strutture produttive all'estero dei beni oggetti di agevolazione nel corso del "periodo di sorveglianza" (5) previsto dalla legge comporta la riduzione del credito di imposta (art. 38, comma 14, del Decreto PNRR).

È tuttavia opportuno ricordare come nel recente passato, con riferimento ad altri crediti di imposta correlati ad investimenti, l'impostazione sin qui indicata non abbia trovato unanime condivisione in dottrina. Per taluni autori, infatti, il provento correlato al credito di imposta dovrebbe essere diversamente classificato nella voce 20 del conto economico a diretta riduzione delle imposte sul reddito. Peraltro, trattandosi della contabilizzazione di un beneficio fiscale, andrebbe effettuata in un'unica soluzione (6).

A sostegno di questa tesi è stato sottolineato come "nel caso delle detrazioni di imposta, nonché dei crediti di imposta, il metodo che prevede la rilevazione del beneficio dell'agevolazione a diretta riduzione delle imposte potrebbe essere quello più in linea con il principio della rappresentazione veritiera e corretta, perché capace di fornire una migliore rappresentazione del conto economico, tenuto conto che la finalità dell'agevolazione è quella di ridurre il carico fiscale" (7).

Ritornando alla prima impostazione illustrata, vale la pena ricordare in questa sede come una volta iscritta in contabilità, tale posta debba

Note:

(2) Più diffusamente si rinvia a A. Savoia, *Gli investimenti e i contributi pubblici nel bilancio dell'impresa*, Milano, 2022, pag. 225 ss.; con riferimento al precedente credito di imposta Industria 4.0 si veda Cfr. F. Dezzani, "Il credito d'imposta su investimenti 4.0: contributo in conto impianti", in *Il fisco*, n. 7/2020, pag. 659 ss.; in questa *Rivista*, A. Savoia, "L'impatto del credito di imposta per gli investimenti in beni strumentali nel bilancio di esercizio", n. 1/2022, pag. 13 ss.

(3) In dottrina si veda F. Giunta - M. Pisani, *Il bilancio*, Santarcangelo di Romagna, 2017, pag. 534 ss.; F. Bava - A. Devalle, *Bilancio 2020*, Torino, 2021, pag. 162 ss.; U. Sostero - E. Santesso, *I principi contabili per il bilancio d'esercizio*, Milano, 2018, pag. 248 ss.; G. Savioli, *Il bilancio di esercizio secondo i principi contabili nazionali*, Giuffrè, Milano, 2017, pag. 112 ss.; A. Quagli, *Bilancio di esercizio e principi contabili*, Torino, 2018, pag. 120.

(4) Si veda Organismo Italiano di Contabilità, *Comunicazione sulle modalità di contabilizzazione dei bonus fiscali*, agosto 2021.

(5) Cfr. P. Alberti, "Bonus transizione 5.0 con 'periodo di sorveglianza' lungo", in *Il Quotidiano del Commercialista* dell'11 settembre 2024.

(6) Si veda L. Gaiani, "Investimenti 2021 tra crediti di imposta vecchi e nuovi", in *Il fisco*, n. 47-48/2021, pag. 4520; F. Roscini Vitali, "Crediti d'imposta, 'critico' il riporto nella voce A5", in *Il Sole - 24 Ore* del 3 ottobre 2018.

(7) Così G. Gavelli - F. Giommoni, "Contabilizzazione dei bonus edilizi, le criticità dell'approccio OIC", in *Guida alla Contabilità & Bilancio*, n. 10/2021, pag. 22.

essere considerata alla stregua di un ricavo pluriennale (8).

Ne consegue che il provento dovrà essere distribuito gradualmente nel conto economico nel corso dei diversi esercizi in cui i beni per i quali è stato ricevuto rilasceranno la propria utilità economica.

La prassi contabile in proposito individua due apposite modalità:

- il metodo indiretto, tramite il quale i contributi sono portati indirettamente a riduzione del costo in quanto imputati al conto economico nella voce A5 "altri ricavi e proventi", e quindi rinviati per competenza agli esercizi successivi attraverso l'iscrizione di appositi risconti passivi;
- il metodo diretto, che prevede invece di portare i contributi a diretta riduzione del costo delle immobilizzazioni materiali cui si riferiscono.

Mentre nel primo caso i maggiori ammortamenti calcolati sul costo del bene strumentale al lordo del contributo saranno indirettamente rettificati dalla quota di contributo rilevata nella voce A5 di conto economico, nel secondo caso l'impresa rileverà direttamente un minor ammortamento calcolato sul costo del bene strumentale già ridotto del contributo ottenuto. È solo il caso di ricordare come, a prescindere dalla tecnica contabile utilizzata dal redattore del bilancio, l'impatto complessivo sulla determinazione del risultato dell'esercizio dovrà essere lo stesso.

Si consideri l'investimento in un impianto del costo di 1.000, con vita utile di 5 anni e ammortamento operato a quote costanti, per il quale l'impresa matura un credito d'imposta

Transizione 5.0 in ragione del 35% del costo. Per semplicità si ipotizzi che l'entrata in funzione dell'impianto, e l'ottenimento del credito d'imposta Transizione 5.0 intervengano nello stesso esercizio.

In base alle indicazioni della prassi contabile il provento pluriennale non può essere imputato a conto economico nel solo esercizio in cui è stato contabilizzato, ma deve essere ripartito con un criterio sistematico, gradualmente lungo la vita utile dei cespiti.

Con il primo metodo, quello c.d. indiretto, sono imputati al conto economico, da un lato, gli ammortamenti calcolati sul costo lordo dell'impianto ($1.000/5 = 200$), dall'altro, gli altri ricavi e proventi per la quota di contributo di competenza dell'esercizio, come meglio evidenziato in Tavola 1.

Con il secondo metodo, quello c.d. diretto, devono essere imputati al conto economico solamente gli ammortamenti determinati non più sul valore lordo dell'immobilizzazione, bensì sul valore della stessa al netto dei contributi ricevuti.

Da ciò ne consegue che l'ammortamento verrà determinato sul minor valore di 650, ottenuto per l'appunto sottraendo dal costo dell'immobilizzazione (1.000) l'ammontare del contributo (350), il tutto come meglio evidenziato in Tavola 2.

Nota:

(8) Così F. Giunta - M. Pisani, op. cit., pag. 534. Si veda inoltre CNDC - Fondazione Aristeia, *La contabilizzazione dei contributi*, documento n. 15, aprile 2003, pag. 7; in questa *Rivista*, A. Savoia, "I bonus fiscali nella prassi contabile nazionale", n. 8-9/2021, pag. 23 ss.

Tavola 1 - Contabilizzazione dei contributi in conto impianti con il metodo indiretto

Voce	n	n+1	n+2	n+3	n+4	Totale
Contributo c/impianti	70	70	70	70	70	350
Ammortamento	-200	-200	-200	-200	-200	-1.000
Effetto netto	-130	-130	-130	-130	-130	-650

Tavola 2 - Contabilizzazione dei contributi in conto impianti con il metodo diretto

Voce	n	n+1	n+2	n+3	n+4	Totale
Contributo c/impianti	-	-	-	-	-	-
Ammortamento	-130	-130	-130	-130	-130	-650
Effetto netto	-130	-130	-130	-130	-130	-650

Per quanto concerne il momento di rilevazione del contributo si ricorda che i contributi pubblici disciplinati dall'OIC 16 e dall'OIC 24 devono essere iscritti in bilancio quando sono acquisiti sostanzialmente in via definitiva.

Nel caso di specie, considerata la complessa e articolata procedura meglio illustrata nelle pagine precedenti, si ritiene che il beneficio possa essere rilevato solo a seguito della ricezione da parte dell'impresa della comunicazione del GSE con la quale viene quantificato - ai sensi dell'art. 12, comma 7, del D.M. Transizione 5.0 - il credito di imposta effettivamente spettante.

Qualificazione contabile del credito d'imposta per le spese di formazione

Si è detto in precedenza che il Decreto PNRR agevola non solo le spese per l'acquisto di beni strumentali, ma anche talune spese per la formazione del personale finalizzate all'acquisizione o al consolidamento delle competenze nelle tecnologie rilevanti per la transizione digitale ed energetica dei processi produttivi. Si tratta, a ben vedere, di sovvenzioni che hanno in questo caso la diversa finalità di ridurre l'impatto di costi di esercizio, e per le quali occorre fare riferimento alla disciplina dei c.d. contributi in conto esercizio, meglio definiti dal § 56 dell'OIC 12.

In tal caso l'Organismo Italiano di Contabilità prevede che questi sussidi, generalmente dovuti in base alla legge, o in base a disposizioni contrattuali, siano rilevati per competenza e indicati distintamente in una apposita sottovoce della voce A5.

Anche con riferimento ai contributi in conto esercizio si pongono sotto l'aspetto contabile specifiche problematiche relative all'individuazione del momento in cui possono essere scritti in bilancio, e alla definizione delle modalità con le quali questo provento partecipa alla determinazione del risultato dell'esercizio.

Con riferimento a tali questioni si evidenzia come l'OIC 12 preveda che i contributi in conto esercizio siano rilevati nell'esercizio in cui è sorto con certezza il diritto a percepirli, il quale a ben vedere potrà essere anche successivo all'esercizio nel quale sono stati sostenuti i costi agevolati.

Anche in tal caso si ritiene che il beneficio possa essere rilevato solo a seguito della ricezione

della comunicazione del GSE con la quale viene quantificato il credito di imposta effettivamente spettante.

Trattamento contabile del credito correlato all'agevolazione e dei costi di transazione

Appurato in tal modo il trattamento contabile da riservare al provento correlato all'agevolazione in commento, merita alcune riflessioni il trattamento da riservare alla valutazione del credito ed ai connessi costi di transazione.

Richiamando le indicazioni fornite dall'Organismo Italiano di Contabilità in merito ai *bonus* fiscali (9) va ricordato come al § 86 dell'OIC 25 si prevede che "la valutazione dei crediti e dei debiti tributari (voci CII5-*bis* 'crediti tributari' e D12 'debiti tributari') è effettuata secondo la disciplina generale prevista rispettivamente per i crediti nell'OIC 15 'Crediti' e per i debiti nell'OIC 19 'Debiti'".

La valutazione dei crediti tributari deve quindi essere effettuata secondo la disciplina generale prevista per i crediti dall'OIC 15, ossia sulla base del criterio del costo ammortizzato e tenuto conto del fattore temporale (10). Così dispone, infatti, l'art. 2426, comma 1, n. 8 del c.c. il quale prevede che i crediti siano valutati "secondo il criterio del costo ammortizzato, tenendo conto del fattore temporale (c.d. attualizzazione, N.d.R.) e ... del valore di presumibile realizzo".

L'aspetto dell'attualizzazione è certamente quello di più facile percezione. Come capita per molte delle agevolazioni godute dalle imprese nel corso degli ultimi anni, taluni crediti possono essere fruiti nel corso di un lasso di tempo pluriennale (in alcuni casi anche in dieci anni), senza il riconoscimento di alcun interesse. Per alcuni di questi, peraltro, esiste anche un mercato attivo dal quale desumere un tasso di mercato di riferimento.

Note:

(9) Così il § 7 della *Comunicazione* in nota 3.

(10) Cfr. A. Savoia, "Costo ammortizzato e fattore temporale nella valutazione dei crediti e debiti fiscali", in *Il Quotidiano del Commercialista* del 19 agosto 2021.

Allo stesso tempo, non va dimenticata l'esigenza di gestire contabilmente anche gli eventuali costi di transazione (11).

Di norma, tali costi - se riferiti a crediti tributari - sono di modesto importo, se non addirittura nulli. Molto spesso, infatti, per i crediti tributari che si generano nell'ambito degli ordinari adempimenti fiscali assolti dal contribuente, è difficile rinvenire specifici costi marginali direttamente attribuibili al sorgere di tali poste.

Con riferimento al caso specifico del credito d'imposta Transizione 5.0 si può osservare in primo luogo come l'art. 38, comma 13, del Decreto PNRR preveda la possibilità di utilizzare il credito di imposta in una o più quote entro il 31 dicembre 2025 oppure, laddove non ancora interamente utilizzato entro tale data, l'ammontare residuo potrà essere riportato negli anni successivi ed utilizzato in cinque quote annuali di pari importo (12).

In secondo luogo, è ragionevole ipotizzare che per fruire dell'agevolazione in commento l'impresa si avvarrà dell'intervento di appositi consulenti. Non solo esperti di finanza agevolata, ma anche valutatori indipendenti chiamati a predisporre le perizie asseverate - espressamente richieste dal Decreto PNRR (13) - attestanti, sia *ex ante* che *ex post* l'iter procedurale intrapreso dall'impresa per ottenere l'agevolazione e la riduzione dei consumi energetici richiesti dal provvedimento.

È opportuno a tal riguardo ricordare che l'OIC 15 al § 19 precisa che "i costi di transazione sono costi marginali direttamente attribuibili all'acquisizione, all'emissione o alla dismissione di un'attività o di una passività finanziaria" e definisce costo marginale "un costo che non sarebbe stato sostenuto se l'entità non avesse acquisito, emesso o dismesso lo strumento finanziario". Ancora è previsto che "i costi di transazione includono gli onorari e le commissioni pagati a soggetti terzi (es.: consulenti, mediatori finanziari e notai), i contributi pagati a organismi di regolamentazione e le tasse e gli oneri sui trasferimenti".

Non vi è dubbio che anche nel caso del credito d'imposta Transizione 5.0 l'impresa potrà sostenere costi di taluni consulenti al solo fine di beneficiare dell'agevolazione.

Ecco quindi che, se ricondotte nel novero dei costi di transazione, laddove l'utilizzo del credito dovesse andare oltre il 2025, tali spese non

dovrebbero essere addebitate a conto economico nel solo esercizio di sostenimento, ma dovrebbero essere ripartite tra il 2025 e i successivi cinque anni con il criterio del costo ammortizzato o, in tutti i casi in cui tale criterio possa non essere applicato (*in primis* bilanci in forma abbreviata e bilanci delle micro imprese), con l'ausilio di appositi risconti attivi come indicato al § 48 dell'OIC 15. Resta comunque salva, evidentemente, la possibilità di applicare quanto previsto dall'art. 2423, comma 4, del c.c. in tema di rilevanza.

Le riflessioni sin qui sviluppate portano ad affrontare un'altra questione connessa al tema dei costi di transazione di pratica rilevanza relativa al trattamento da riservare a tali costi nel caso in cui non vi sia coincidenza tra l'esercizio in cui gli stessi sono stati sostenuti (ad esempio il 2024) e quello (necessariamente successivo) in cui si hanno (o si iniziano ad avere) i relativi benefici (il 2025, salvo allungamento anche al quinquennio successivo).

La fattispecie in questione non è trattata dallo *standard setter* nazionale tuttavia, mutuando le indicazioni fornite dalla prassi professionale - ancorché con riferimento al diverso ambito della ristrutturazione dei debiti (14) - si potrebbe ritenere che i costi sostenuti nel corso del 2024 possano essere sospesi tra i risconti attivi (se soddisfatte le condizioni per l'iscrizione di tali costi come risconti attivi e nei limiti sempre del beneficio economico previsto come previsto dall'OIC 18) e rinviati al 2025, anno in cui l'impresa avrà il beneficio della

Note:

(11) Cfr. A. Savoia, "Costi per l'ottenimento dei *bonus* fiscali da ripartire lungo la durata del credito", in *Il Quotidiano del Commercialista* del 3 giugno 2022.

(12) Cfr. P. Alberti, "Bonus transizione 5.0 utilizzabile anche in un'unica quota ma entro il 2025", in *Il Quotidiano del Commercialista* del 2 settembre 2024.

(13) In tal senso l'art. 38, comma 11, del Decreto PNRR subordina espressamente l'agevolazione "(...) alla presentazione di apposite certificazioni rilasciate da un valutatore indipendente, secondo criteri e modalità individuate con il decreto del Ministro delle imprese e del *Made in Italy* di cui al comma 17, che rispetto all'ammissibilità del progetto di investimento e al completamento degli investimenti attestano:

a) *ex ante*, la riduzione dei consumi energetici conseguibili tramite gli investimenti nei beni di cui al comma 4;

b) *ex post*, l'effettiva realizzazione degli investimenti conformemente a quanto previsto dalla certificazione *ex ante*".

(14) Si veda CNDCEC, *Aspetti contabili della ristrutturazione dei debiti alla luce del nuovo OIC 19*, dicembre 2018, pag. 12 ss.

fruizione del credito d'imposta, e tratterà contabilmente tali costi come sopra illustrato.

Investimenti realizzati mediante contratti di leasing finanziario

Il credito di imposta Transizione 5.0 spetta alle imprese anche con riferimento ad investimenti effettuati attraverso contratti di *leasing* finanziario. Ciò in coerenza con l'impostazione ormai da tempo assunta dal legislatore di porre in piena neutralità fiscale la scelta aziendale di acquistare un determinato bene in proprietà, piuttosto che per il tramite di un contratto di *leasing* finanziario (15).

Questo comporta, a ben vedere, che non si possano seguire le indicazioni fornite nelle pagine precedenti relative a beni acquistati in proprietà dall'impresa, ma si dovrà avere a riferimento la disciplina dei contributi in conto canoni di *leasing* (16).

Storicamente, infatti, i contributi concessi a fronte di contratti di *leasing* finanziario sono stati inquadrati alla stregua dei contributi in conto esercizio (17). Pur tuttavia, vi è chi ha evidenziato come nella prospettiva dell'analisi aziendalistica gli stessi potrebbero essere autonomamente inquadrati come una categoria autonoma di quelle attraverso le quali si prova abitualmente a classificare l'ampia casistica dei contributi (18).

L'esigenza di correlare i costi dei canoni di *leasing*, al relativo provento del credito di imposta, impone comunque al redattore del bilancio di utilizzare la tecnica dei risconti passivi. In tal modo il provento sarà ripartito sulla base della durata del contratto di *leasing* (19). A fronte di costi per canoni di *leasing* classificati nella voce B8 "costi per godimento di beni di terzi" la quota parte di competenza del provento sarà invece classificata nella voce A5 "altri ricavi e proventi" (20).

Tale criterio è finalizzato ad assicurare nel tempo, in relazione alle mutevoli condizioni di mercato, la necessaria neutralità fiscale della scelta aziendale tra acquisizione dei beni in proprietà o in *leasing*".

(16) Cfr. A Savoia, op. cit., 2022, (1), pag. 245 ss.

(17) Nei lontani anni Novanta il Ministero delle Finanze, con la risoluzione n. 56/E/III-6-260 del 28 dicembre 1994 aveva qualificato i contributi in esame come contributi in conto esercizio "tenuto conto che i contributi de quibus sono finalizzati a ridurre l'onere sostenuto dal conduttore per le spese di esercizio rappresentate da canoni di locazione finanziaria da esso dovuti alla società concedente, gli stessi, ad avviso dello scrivente, si configurano come contributi in conto esercizio". Successivamente tale interpretazione trovò conferma, anche a seguito delle modifiche della Legge n. 449/1997, da parte dell'Assonime nell'ambito della circolare 27 maggio 1999, n. 46.

(18) Per una rassegna sulle varie casistiche di contributi si veda P. Boria, "La disciplina dei contributi si allinea all'attitudine casistica della legge tributaria", in *Riv. giur. trib.*, n. 2/2021, pag. 159 ss.; più diffusamente A Savoia, op. cit., 2022, (1), pag. 225 ss.

(19) Cfr. G. Vasapolli - A. Vasapolli, op. cit., pag. 2200; S. Reggiani, "Credito d'imposta in beni strumentali e acquisto di beni in *leasing*", in *Amministrazione & Finanza*, n. 5/2021, pag. 13 ss.

(20) Cfr. F. Dezzani, "Risoluzione n. 309/E del 25 settembre 2002: contributi su canoni di *leasing*. Esclusi dall'IVA", in *il fisco*, n. 16/2003, pag. 2377 ss.; A. Bonino - F. Rizzato, "Credito d'imposta per investimenti in *leasing* al rebus bilancio", in *Il Quotidiano del Commercialista* del 18 giugno 2021.

Note:

(15) In tal senso si era espressa, ancorché con riferimento al credito di imposta Industria 4.0, anche l'Agenzia delle entrate nella circolare n. 9 del 23 luglio 2021, laddove al § 2.1 indicava espressamente "Avuto riguardo alle discipline agevolative analoghe a quella in esame, si evidenzia come la rilevanza delle operazioni di locazione finanziaria sia riconosciuta sulla base di un principio di 'sostanziale' equivalenza tra l'acquisto e l'acquisizione del bene stesso tramite contratto di *leasing* (cfr. risoluzione n. 4/E del 7 gennaio 2009).

Il prospetto del risultato economico per le entità con specifiche attività operative

di Gianpiero Tedesco (*) Giorgio Alessio Acunzo (**) e Ettore Abate (***)

Tra le novità introdotte dall'IFRS 18 nella predisposizione dei bilanci redatti secondo i principi contabili internazionali si sintetizzano i miglioramenti introdotti dal principio mirati a rispondere alle principali criticità espresse dagli utilizzatori con particolare attenzione e approfondimenti sulla classificazione dei proventi e oneri inclusi nel conto economico.

Introduzione

Il nuovo principio contabile IFRS 18 Presentazione e Informativa in Bilancio, sostituirà lo IAS 1 Presentazione del Bilancio ed entrerà in vigore a partire dagli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2027 o da data successiva. L'applicazione anticipata è consentita e deve essere indicata nelle note. Inoltre, il nuovo principio si applicherà retroattivamente. In questo contributo, oltre a riprendere note generali già incluse in quelli precedentemente già pubblicati, si vuole porre l'attenzione sui requisiti specifici di presentazione dei costi e ricavi nel conto economico per le entità che presentano una o più gestioni caratteristiche diverse da quelle tipiche di un'azienda industriale (si pensi ad una banca-assicurazione, o a un gruppo che cede beni e servizi ai propri clienti ma fornisce loro anche finanziamenti).

Sebbene l'IFRS 18 rappresenti un'importante revisione delle disposizioni relative alla presentazione e all'informativa nel bilancio, molte delle disposizioni vigenti nello IAS 1 sono riportate a nuovo nell'IFRS 18. L'obiettivo, quindi, dello IASB era indirizzato a migliorare la comunicazione nei bilanci e in particolare su miglioramenti mirati a rispondere alle tre principali criticità espresse dagli utilizzatori del bilancio ed illustrati nella Tavola 1.

L'IFRS 18 introduce diversi nuovi requisiti che si prevede avranno un impatto sulla presentazione e sull'informativa della maggior parte, se non di tutte, le entità.

Il bilancio primario

L'IFRS 18 introduce il concetto di "bilancio primario", che comprende, insieme ai relativi dati comparativi:

- il prospetto del risultato economico nella forma di un unico prospetto dell'utile (perdita) d'esercizio e delle altre componenti di conto economico complessivo, con l'utile (perdita) d'esercizio e le altre componenti di conto economico complessivo presentate in due sezioni o, alternativamente, un prospetto dell'utile (perdita) d'esercizio e un prospetto separato che presenta l'utile

Note:

(*) Partner di EY, Leader del IFRS Desk Italia per Financial Services Organisations (FSO)

(**) PhD, Deputy IFRS Desk e Sustainability Reporting Leader Italia di EY, Membro del Consultative Group dello IASB su Rate-regulation, Membro del Corporate Reporting Working Group di ESMA

(***) Corporate Reporting Services Leader Italia di EY, Membro del gruppo di lavoro OIC sui principi internazionali

Gli autori sono professionisti appartenenti al Corporate Reporting Services Desk di EY. Questa pubblicazione contiene informazioni di sintesi e si basa sulla pubblicazione "Applying IFRS - A closer look at IFRS 18, July 2024", pubblicato da EYGM Limited e Ernst & Young Global Limited, ed è pertanto esclusivamente intesa a scopo orientativo; non intende essere sostitutiva di un approfondimento dettagliato o di una valutazione professionale. EYGM Limited o le altre member firm dell'organizzazione globale EY non assumono alcuna responsabilità per le perdite causate a chiunque in conseguenza di azioni od omissioni intraprese sulla base delle informazioni contenute nella presente pubblicazione. Per qualsiasi questione di carattere specifico, è opportuno consultarsi con un professionista competente della materia.

complessivo che inizia con l'utile (perdita) d'esercizio;

- il prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria;
- il prospetto delle variazioni di patrimonio netto;
- il prospetto dei flussi finanziari.

Un'entità può utilizzare titoli o intestazioni per i prospetti diversi da quelli utilizzati nel principio. Per esempio, un'entità può utilizzare il titolo "stato patrimoniale" invece di "prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria". Inoltre, sebbene il principio utilizzi termini quali "altre componenti di conto economico complessivo", "utile (perdita) d'esercizio" e "totale conto economico complessivo", l'entità può utilizzare altri termini per descrivere i totali, i subtotali e le voci richiesti dal principio, purché siano descritti in modo da rappresentare fedelmente le caratteristiche delle voci. Per esempio, un'entità può utilizzare il termine "utile netto" per indicare l'"utile (perdita) d'esercizio".

L'entità è tenuta a fornire le informazioni necessarie agli utilizzatori per comprendere le voci presentate nei prospetti del bilancio primario e ad includere tali informazioni nelle note. L'IFRS 18 fornisce i seguenti esempi di tali informazioni:

- disaggregazione delle voci presentate nel bilancio primario;
- descrizione delle caratteristiche delle voci presentate nel bilancio primario;
- informazioni sui metodi, le ipotesi e i giudizi utilizzati al fine di rilevare, valutare e presentare le voci incluse nel bilancio primario.

Inoltre, l'entità è tenuta a integrare il bilancio primario fornendo l'informativa aggiuntiva necessaria per conseguire l'obiettivo del bilancio. In altre parole:

- informazioni specificamente richieste da un Principio contabile IFRS. Per esempio:
 - informazioni sulle attività potenziali non rilevate di un'entità e passività potenziali richieste dallo IAS 37 Accantonamenti, passività e attività potenziali;
 - informazioni sull'esposizione di un'entità ai vari tipi di rischi, quali il rischio di credito, il rischio di liquidità e il rischio di mercato previsti dall'IFRS 7;
- informazioni aggiuntive necessarie per la comprensione da parte dell'utente:
 - come lo IAS 1, l'IFRS 18 richiede che l'entità consideri se le informazioni devono essere fornite quando le disposizioni specifiche dei principi contabili IFRS sono insufficienti per consentire agli utilizzatori di comprendere l'effetto delle operazioni e di altri fatti e condizioni sulla situazione patrimoniale-finanziaria e sul risultato economico dell'impresa. [IFRS 18.20].

Un bilancio completo, quindi, comprende il bilancio primario e le note.

Nel seguito si andranno a descrivere sinteticamente alcuni elementi relativi alla classificazione dei proventi e oneri inclusi nel conto economico descrivendo i requisiti generali e poi la deroga ai requisiti generali per le entità

Tavola 1 - I problemi affrontati dall'IFRS 18

Criticità	Risposta
I bilanci, in particolare il conto economico, non sono sufficientemente comparabili tra le entità.	Sono stati specificati i requisiti per la classificazione di tutti i proventi e gli oneri inclusi nel conto economico in una delle cinque categorie (tre delle quali sono nuove) e la necessità di presentare due nuovi <i>sub</i> -totali obbligatori nonché nuovi requisiti per l'informativa sui costi operativi.
La trasparenza e la comprensibilità delle misure non-GAAP devono essere migliorati.	È stata specificata l'informativa da fornire su alcune misure non-GAAP (indicatori di <i>performance</i> definiti dal <i>management</i> - <i>management-defined performance measures</i> "MPM"), il tutto in un'unica nota al bilancio.
Il livello di disaggregazione nei bilanci non sempre fornisce le informazioni di cui gli utenti hanno bisogno e le informazioni rilevanti possono essere oscurate.	È stata inclusa una guida arricchita sull'aggregazione delle informazioni in tutti i prospetti del bilancio e nella nota integrativa nonché linee guida sulla fornitura delle descrizioni delle voci informative.

Principi contabili internazionali

con una “specifica attività commerciale principale” (1).

Il prospetto del risultato economico

Nell'applicare lo IAS 1, si erano sviluppate delle diversità nell'informativa presentate nel conto economico il che rendeva difficile per gli utilizzatori comprendere e confrontare le informazioni tra le entità. L'utile operativo, una delle misure di *performance* più frequentemente utilizzate, non era stato finora definito nei principi contabili IFRS, che ha portato le entità ad applicare definizioni diverse allo stesso subtotale. Nel tentativo di eliminare tale diversità, lo IASB ha sviluppato nuovi requisiti per la struttura del conto economico, in particolare con l'obiettivo di aumentare la comparabilità e la comprensibilità delle informazioni presentate in tale prospetto primario. Per raggiungere questo obiettivo, lo *standard* ha aggiunto tre categorie specifiche a quelle esistenti di imposte sul reddito e attività operative cessate. Il principio specifica che un'entità deve classificare i proventi e gli oneri inclusi nel conto economico in una delle cinque categorie:

- operativa;
- degli investimenti;
- dei finanziamenti;
- delle imposte sul reddito; e
- delle attività operative cessate.

Sono stati introdotti due subtotali aggiuntivi obbligatori, quali:

- “utile o perdita operativa”; e
- “utile o perdita prima del finanziamento e dell'imposta sul reddito”.

Il primo subtotale è inteso a fornire una rappresentazione fedele del risultato delle operazioni di un'entità rientranti nella gestione caratteristica, mentre il secondo è inteso a consentire agli utilizzatori di analizzare la *performance* di un'entità prima dell'effetto della sua decisione di finanziamento. Queste categorie e subtotali dovrebbero portare a un conto economico più standardizzato e, pertanto, maggiormente comparabile.

Lo IASB ha sviluppato i requisiti in base alle esigenze degli utenti. Ciò significa che, sebbene la terminologia possa essere la stessa in diversi prospetti primari (ad esempio, il prospetto dei flussi finanziari redatto secondo lo IAS 7), lo scopo di tali prospetti primari differisce e, quindi, non vi è, necessariamente, alcun allineamento tra le categorie.

Nella Tavola 2 si illustra un conto economico tipico, basato su una presentazione predisposta dallo *staff* dello IASB per un'entità che non svolge una specifica attività ovvero sia applicabile a un'entità che non svolge un'attività principale di investimento in attività e/o di fornitura di finanziamenti ai clienti (2).

L'IFRS 18 richiede che i proventi e gli oneri siano inclusi in una delle cinque categorie specificate nell'utile (perdita) d'esercizio:

- 1) Investimenti: tale categoria includerà tipicamente i proventi e gli oneri derivanti da:
 - attività che generano un rendimento individualmente e in gran parte indipendentemente da altre risorse possedute da un'entità, per esempio:
 - redditi da locazione e ri-misurazioni degli investimenti immobiliari;
 - interessi attivi e variazioni di *fair value* delle attività finanziarie;
 - dividendi e variazioni di *fair value* sugli investimenti in strumenti finanziari;
 - partecipazioni in società collegate, *joint venture* e società controllate non consolidate e contabilizzate con il metodo del patrimonio netto;
 - disponibilità liquide e mezzi equivalenti.
- 2) Finanziamenti: tale categoria includerà in genere:
 - tutti i proventi e gli oneri derivanti da operazioni che comportano solo la raccolta da finanziamenti (ad esempio, proventi e oneri da prestiti bancari);
 - interessi passivi e gli effetti delle variazioni dei tassi di interesse rilevati applicando i principi contabili IFRS ad altre passività (per esempio, gli interessi passivi rilevati ad una passività per *leasing* IFRS 16 *Leasing* o il rigiro dell'attualizzazione di un fondo a lungo termine ai sensi dello IAS 37).

Note:

(1) Per una disamina completa dei principi di presentazione nelle tre nuove sezioni del conto economico si veda a cura di G. A. Acunzo - S. Villa - G. Tedesco - E. Abate, “IFRS 18: nuova presentazione nel conto economico dei risultati delle gestioni aziendali”, in questa *Rivista*, n. 7/2024.

(2) IASB *Staff Paper* AP1, “Project: Primary Financial Statements, Topic: Introduction to IFRS 18 Presentation and Disclosure”, in *Financial Statements, Emerging Economies Group Meeting*, October 2023. Disponibile sul sito www.ifrs.org.

Si noti che, per il tipo di passività menzionate nel secondo punto precedente, solo gli interessi attivi e passivi e gli effetti delle variazioni dei tassi di interesse sono classificati nella categoria dei finanziamenti; tutte le altre variazioni, come i movimenti di *fair value*, sono classificate nella categoria operativa.

- 3) Operativa: si tratta di una categoria residuale e, pertanto, comprende tutte le voci che non devono essere classificate in una delle altre categorie. Ciò è stato deliberatamente concepito per garantire che tutti i proventi e gli oneri derivanti dalle principali attività aziendali di un'entità siano inclusi nella categoria operativa. La categoria operativa, quindi, includerà tipicamente tutti i ricavi e i costi:
- derivanti dalle principali attività aziendali di un'entità;

– non classificati in altre categorie, anche se tali proventi e costi sono volatili e insoliti.

- 4) Imposte sul reddito: tale categoria include gli oneri e i proventi fiscali rilevati a conto economico applicando lo IAS 12 Imposte sul reddito e le relative differenze cambio.
- 5) Attività operative cessate: si tratta di una categoria costituita dai proventi e dagli oneri derivanti dalle attività operative cessate, applicando l'IFRS 5 Attività non correnti detenuti per la vendita.

La classificazione di tutti i proventi e oneri in una delle cinque categorie di cui sopra può essere difficile per le voci che potrebbero rientrare in più di una di queste categorie. Pertanto, l'IFRS 18 fornisce indicazioni per la classificazione per alcune specifiche tipologie di proventi e oneri.

Il più comune di questi tipi è probabilmente rappresentato dalle differenze di cambio. Il principio di base è che i proventi e gli oneri

Tavola 2 - Conto economico per una entità puramente industriale

	Categoria
Ricavi	Operativa
Costo del venduto	
<i>Utile lordo</i>	
Spese di vendita	
Spese di ricerca e sviluppo	
Spese generali e amministrative	
Rettifiche di valore dell'avviamento	
Altri costi operativi	
<i>Risultato operativo</i>	
Quota dell'utile da società collegate e joint venture	degli Investimenti
Plusvalenze da cessioni di società collegate e joint venture	
<i>Utile prima dei finanziamenti e delle imposte sul reddito</i>	dei Finanziamenti
Interessi passivi su debiti finanziari e leasing Interessi passivi su debiti pensionistici	
<i>Utile prima delle imposte</i>	delle Imposte sul reddito
Imposte sul reddito	
<i>Utile da attività in funzionamento</i>	delle Attività operative cessate
Perdita da attività operative cessate	
<i>Utile dell'esercizio</i>	

Principi contabili internazionali

derivanti da differenze di cambio sono classificati nella stessa categoria dei proventi e dei costi che li hanno generati, a meno che la loro classificazione in tali categorie non comporti costi e sforzi eccessivi, in tal caso devono essere classificati nella categoria operativa. Ad esempio, le differenze di cambio su un credito commerciale denominato in valuta estera saranno classificate nella categoria operativa, mentre le differenze di cambio derivanti da una passività di uno strumento di debito (che sarà regolata in contanti) denominata in valuta estera saranno classificate nella categoria dei finanziamenti. Analogamente, sono stabiliti i requisiti specifici per la classificazione degli utili e delle perdite sugli strumenti finanziari designati come strumenti di copertura. Gli stessi requisiti si applicano agli utili e alle perdite su un derivato che non è designato come strumento di copertura, ma è utilizzato per gestire i rischi identificati. Il principio di base è che tutti gli utili e le perdite devono essere classificati nella stessa categoria come i proventi e gli oneri (o attività o passività) interessati dal rischio che lo strumento finanziario è utilizzato per gestire. Tuttavia, nel caso in cui ciò comporti l'aumento (c.d. *gross up*) di utili e perdite, tutti gli utili e le perdite sullo strumento di copertura o sul derivato devono essere classificati nella categoria operativa (3).

Requisiti per entità specifiche

Lo IASB ha identificato che qualora alcune entità applicassero i requisiti generali sopra delineati, classificherebbero i proventi e gli oneri derivanti dalle loro attività commerciali principali in categorie diverse dalla categoria operativa. Pertanto, l'IFRS 18 introduce un nuovo concetto di "specifica attività commerciale principale" che è:

- investire in particolari tipi di attività (ad esempio, società di investimento immobiliare o di *asset management* in generale), o
- erogazione di finanziamenti ai clienti (ad esempio, banche e altri istituti di credito).

In deroga ai requisiti generali, il principio richiede che le entità con una "specifica attività commerciale principale" classifichino alcuni dei loro proventi e oneri nella categoria operativa che altrimenti sarebbero stati inclusi nella categoria degli investimenti o dei finanziamenti.

È importante sottolineare che questi requisiti specifici si applicano solo a particolari proventi e oneri relativi a queste specifiche attività commerciali principali e, pertanto, anche queste entità saranno tenute ad applicare i requisiti generali quando classificano il resto dei loro proventi e oneri.

L'identificazione delle principali attività aziendali è limitata a queste due tipologie. Pertanto, non è necessario identificare tutte le principali attività commerciali che l'entità svolge; è solo necessario valutare se essa sia impegnata in queste due tipologie, in quanto esistono particolari requisiti di classificazione per le entità con una di queste specifiche attività commerciali principali.

Un'entità potrebbe avere diverse attività principali, ma al fine di determinare l'insieme appropriato di requisiti di classificazione da applicare ai sensi dell'IFRS 18, un'entità è tenuta solo a valutare se ha una (o entrambe) delle due "specifiche attività commerciali principali" sopra menzionate. Il fatto che un'entità svolga una o entrambe le specifiche attività commerciali principali è un dato di fatto, piuttosto che una mera affermazione e può richiedere un giudizio; l'entità utilizzerà il giudizio per effettuare la sua valutazione e quest'ultima deve essere basata su elementi oggettivi.

L'IFRS 18 include anche alcune esclusioni alla categoria dei finanziamenti che si applicano agli emittenti di:

- contratti assicurativi che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17 Contratti assicurativi, o
- contratti di investimento con partecipazione che rientrano nell'ambito di applicazione dell'IFRS 9 Strumenti finanziari.

I proventi e gli oneri finanziari assicurativi inclusi nel conto economico in applicazione dell'IFRS 17 devono essere classificati nella categoria operativa. Tali proventi e costi derivano da contratti assicurativi emessi, contratti di riassicurazione detenuti e contratti di investimento con caratteristiche di partecipazione nell'ambito di applicazione dell'IFRS 17. L'esclusione dalla categoria dei finanziamenti

Nota:

(3) Per una più approfondita disamina dei menzionati requisiti si rinvia a G. A. Acunzo - S. Villa - G. Tedesco - E. Abate, "Altri aspetti di presentazione dell'IFRS 18: derivati, differenze cambio e modifiche allo IAS 7", in questa *Rivista*, n. 8-9/2024.

si applica anche ai proventi e agli oneri derivanti da contratti di investimento emessi con caratteristiche di partecipazione rilevate in applicazione dell'IFRS 9. Ciò si applicherà a qualsiasi contratto di investimento con caratteristiche di partecipazione emesso da un assicuratore, che non soddisfa i requisiti di definizione nell'IFRS 17 di un contratto assicurativo con caratteristiche di partecipazione discrezionale, nonché di qualsiasi contratto di investimento con caratteristiche di partecipazione emessi da un'entità d'investimento.

Senza questa esclusione, l'applicazione delle disposizioni dell'IFRS 18 comporterebbe un'asimmetria cioè che i proventi e i costi derivanti dalle attività di tali contratti siano classificate nella categoria operativa (supponendo che l'entità abbia investito nelle attività come attività principale), mentre i proventi e gli oneri derivanti dalla passività sarebbero classificati nella categoria dei finanziamenti.

Al fine di identificare la presenza di una specifica attività commerciale principale, se un'entità applica l'IFRS 8 Segmenti Operativi, è rilevante considerare anche l'informativa di settore per evidenziare se le sue principali attività commerciali consistono nell'investire in attività o nel fornire finanziamenti ai clienti, pertanto:

- se un settore oggetto di informativa è costituito da un'unica attività commerciale che investe in attività o eroga finanziamenti ai clienti, ciò indica che la *performance* del settore oggetto di informativa è un indicatore importante della *performance* dell'entità. Di conseguenza, l'attività di tale settore oggetto di informativa è un'attività commerciale principale dell'entità;
- se il risultato di un singolo settore operativo è un indicatore importante del rendimento dell'entità e se il settore comprende una singola attività commerciale, ciò indica che l'attività potrebbe essere un'attività commerciale principale [IFRS 18.B36]. Per esempio, quando un settore oggetto di informativa è composto da diversi settori operativi e uno dei settori operativi contiene un'unica attività principale, l'entità potrebbe determinare che l'attività inclusa in tale settore oggetto di informativa, relativa al singolo settore operativo, è un'attività principale.

L'IFRS 18 richiede che un'entità effettui la valutazione delle principali attività aziendali per l'entità che redige il bilancio nel suo

complesso. Pertanto, è possibile che un'entità che redige il bilancio, sia un gruppo consolidato che un'entità che redige il proprio bilancio separato, sia una società controllata all'interno di tale gruppo, giungano a conclusioni differenti in merito alle sue principali attività commerciali. Di conseguenza, la classificazione dei proventi e oneri per la società controllata potrebbe differire da quella del gruppo. Ciò garantisce che ogni entità che redige il bilancio (consolidato, separato o individuale) riporti in modo appropriato le proprie attività principali, nonostante rettifiche di consolidamento possano essere necessarie, e conseguentemente incorrere in costi aggiuntivi.

Negli esempi illustrativi che accompagnano l'IFRS 18 viene mostrato il caso di un gruppo manifatturiero che fornisce finanziamenti ai propri clienti come principale attività (si veda la Tavola 3).

Come si evince dal prospetto proposto nella Tavola 3, il risultato operativo viene costruito a partire dai primi margini/risultati delle gestioni ordinarie, quella manifatturiera e quella relativa al finanziamento alla clientela. Un altro esempio viene fornito nella Tavola 4 con riferimento al conto economico di un'entità che è un'assicurazione che investe in attività finanziarie come principali attività. Anche in questo caso sarà più agevole comprendere in che modo le due diverse gestioni contribuiscano alla formazione del risultato operativo che rappresenta il risultato della gestione principale di un'entità.

Sintesi

In questo contributo sono stati sintetizzati i miglioramenti introdotti nell'IFRS 18 mirati a rispondere alle principali criticità espresse dagli utilizzatori con particolare attenzione e approfondimenti sulla classificazione dei proventi e oneri inclusi nel conto economico. L'applicazione dell'IFRS 18 rispetto allo IAS 1, per quanto approfondito sulla classificazione dei proventi e oneri nelle cinque categorie ai fini del prospetto del risultato economico insieme all'identificazione di un'eventuale "specificata attività commerciale principale" richiederà del tempo per analizzare i processi alla base della predisposizione del bilancio a partire dal piano dei conti, insieme all'aggiornamento dei manuali contabili in modo da ottenere omogeneità e coerenza delle

Principi contabili internazionali

scelte che dovranno essere condivise con tutte le società del gruppo per le finalità di predisposizione del bilancio consolidato. Nondimeno l'ap-

plicazione dell'IFRS 18 al livello del bilancio individuale può differire rispetto alle scelte fatte per il bilancio consolidato.

Tavola 3 - Conto economico di una entità con attività mista - industriale e finanziaria

	Categoria
Ricavi	Operativa
Costo del venduto	
<i>Utile lordo dalle vendite di beni</i>	
Interessi attivi correlati a finanziamenti alla clientela	
Interessi passivi correlati a finanziamenti alla clientela	
<i>Margine di interesse netto</i>	
Spese di vendita	
Spese di ricerca e sviluppo	
Spese generali e amministrative	
Altri costi operativi	
<i>Risultato operativo</i>	
Quota dell'utile da società collegate e joint venture	degli Investimenti
<i>Utile prima dei finanziamenti e delle imposte sul reddito</i>	
Interessi passivi su debiti finanziari e leasing non correlati a finanziamenti alla clientela	dei Finanziamenti
Interessi passivi su debiti pensionistici	
<i>Utile prima delle imposte</i>	
Imposte sul reddito	delle Imposte sul reddito
<i>Utile dell'esercizio</i>	

Tavola 4 - Conto economico di una entità con attività mista - assicurativa che investe in attività finanziarie

	Categoria
Ricavi assicurativi	Operativa
Costi per servizi assicurativi	
<i>Risultato netto delle attività assicurative</i>	
Proventi da investimenti in attività finanziarie	
Svalutazione delle attività finanziarie	
Oneri finanziari assicurativi	
<i>Risultato netto delle attività finanziarie</i>	
Altri costi operativi	
<i>Risultato operativo</i>	
Quota dell'utile da società collegate e joint venture	degli Investimenti
<i>Utile prima dei finanziamenti e delle imposte sul reddito</i>	
Interessi passivi su debiti finanziari e su debiti pensionistici	dei Finanziamenti
<i>Utile prima delle imposte</i>	
Imposte sul reddito	delle Imposte sul reddito
<i>Utile dell'esercizio</i>	

Perimetro di rendicontazione di sostenibilità secondo gli European Sustainability Reporting Standards

di Matteo Strada (*) e Giorgio Venturini (**)

Dinamiche ESG

Il perimetro di rendicontazione di sostenibilità secondo gli European Sustainability Reporting Standards deve includere sia le operazioni proprie di un'impresa, sia la sua catena del valore. Il perimetro delle operazioni proprie può includere beni in leasing, attività a controllo congiunto e siti soggetti a controllo operativo dell'impresa. La catena del valore può includere attori a monte e a valle dell'impresa. Nella definizione del perimetro di rendicontazione di sostenibilità, le imprese devono valutare se le joint venture e le collegate fanno parte della catena del valore. Gli impatti, i rischi e le opportunità connessi a questioni di sostenibilità possono essere diversi nei due ambiti, da qui l'importanza di fornire informazioni specifiche nel rendiconto di sostenibilità.

Le operazioni proprie e la catena del valore

La *Corporate Sustainability Reporting Directive* (1) (di seguito, "CSRD"), recepita in Italia con il D.Lgs. n. 125/2024, prevede che la rendicontazione di sostenibilità includa sia le operazioni proprie di un'impresa (2), sia la sua catena del valore (3) a monte e a valle. La

distinzione tra le operazioni proprie e la catena del valore è importante perché gli impatti, i rischi e le opportunità connessi a questioni di sostenibilità (4) possono essere diversi nei due

Note:

(*) Senior Manager presso la Funzione Tecnica di PwC. Dottore Commercialista e Revisore legale

(**) Professore a contratto di *Financial Statement Analysis ed External Audit* presso il Dipartimento di Accounting dell'Università Bocconi di Milano. Dottore commercialista e Revisore legale

(1) Si tratta della Direttiva UE 2022/2464.

(2) Per semplicità espositiva, nel testo si farà riferimento solo alle imprese, tuttavia si noti che quanto esposto si applica anche ai gruppi di imprese laddove questi rientrino nell'ambito di applicazione della Direttiva UE 2022/2464.

(3) L'Allegato II "Acronimi del glossario dei termini" al Regolamento Delegato UE 2023/2772 (di seguito, "Allegato II al Regolamento Delegato") fornisce la seguente definizione di "catena del valore": "(f) tutte le attività, le risorse e le relazioni connesse al modello aziendale dell'impresa e il contesto esterno in cui questa opera. La catena del valore comprende le attività, le risorse e le relazioni che l'impresa utilizza e su cui fa

(segue)

Note:

(continua nota 3)

affidamento per creare i suoi prodotti o servizi, dalla concezione fino alla consegna, al consumo e al fine vita. Tali attività, risorse e relazioni comprendono:

- i) quelle che fanno parte delle operazioni proprie dell'impresa, come le risorse umane;
- ii) quelle nei suoi canali di approvvigionamento, commercializzazione e distribuzione, come l'acquisto di materiali e servizi o la vendita e la consegna di prodotti e servizi; e
- iii) il contesto finanziario, geografico, geopolitico e normativo in cui l'impresa opera.

La catena del valore include attori a monte e a valle dell'impresa. Gli attori a monte (ad esempio i fornitori) forniscono i prodotti o i servizi usati nello sviluppo dei prodotti o dei servizi dell'impresa stessa. I soggetti a valle (ad esempio distributori e clienti) ricevono i prodotti o i servizi dell'impresa (...).

(4) L'Allegato II al Regolamento Delegato fornisce la seguente definizione di "questioni di sostenibilità": "(f) attori ambientali, sociali, relativi ai diritti umani e di governance, compresi i fattori di sostenibilità come definiti all'art. 2, punto 24), del Regolamento UE 2019/2088 del Parlamento europeo e del Consiglio".

Rendiconto di sostenibilità

ambiti, così come diversa è l'informativa che gli *European Sustainability Reporting Standards* (di seguito, "ESRS") richiedono sia fornita nel rendiconto di sostenibilità in relazione alle operazioni proprie e alla catena del valore.

Riguardo al perimetro di rendicontazione, infatti, il paragrafo 63 dell'ESRS 1 "Prescrizioni generali" (di seguito, "ESRS 1") precisa che "[l]e informazioni [...] fornite nella dichiarazione sulla sostenibilità sono estese per includere informazioni sugli impatti, i rischi e le opportunità rilevanti collegati all'impresa tramite i suoi rapporti commerciali diretti e indiretti nella catena del valore a monte e/o a valle [...] ('informazioni sulla catena del valore')". Ulteriori considerazioni riguardo a questo aspetto sono rinvenibili nell'EFRAG IG 2: *Value Chain* (di seguito, "IG 2").

Si ricorda che la sostenibilità riguarda questioni ambientali, sociali e di *governance* e che gli ESRS richiedono la rendicontazione di tutti gli impatti, rischi e opportunità rilevanti (5) inerenti alle questioni di sostenibilità. L'Allegato II "Acronimi del glossario dei termini" al Regolamento Delegato UE 2023/2772 (di seguito, "Allegato II al Regolamento Delegato") definisce gli impatti come "[g]li effetti che l'impresa ha o potrebbe avere sull'ambiente e sulle persone [...] connessi alle attività proprie dell'impresa e alla catena del valore a monte e a valle, anche attraverso i suoi prodotti o servizi e i suoi rapporti commerciali (6) [...]" (7).

Note:

(5) Come più diffusamente trattato nell'articolo, a cura degli stessi autori, "Doppia rilevanza secondo gli *European Sustainability Reporting Standards*", pubblicato sul n. 11/2024 di questa *Rivista*, gli ESRS utilizzano un approccio di "doppia rilevanza" per identificare gli impatti, i rischi e le opportunità legati a questioni di sostenibilità da rendicontare. La doppia rilevanza implica l'uso di una prospettiva di rilevanza d'impatto (*inside-out*) e di una prospettiva di rilevanza finanziaria (prospettiva *outside-in*).

(6) L'Allegato II al Regolamento Delegato fornisce la seguente definizione di "relazioni commerciali": "(r)elazioni dell'impresa con i *partner* commerciali, le entità della sua catena del valore e ogni altra entità statale e non statale direttamente collegata alle sue operazioni commerciali, ai suoi prodotti o ai suoi servizi. I rapporti commerciali non si limitano ai rapporti contrattuali diretti, ma comprendono anche i rapporti commerciali indiretti oltre il primo livello della catena del valore dell'impresa e le partecipazioni in *joint venture* o investimenti".

Rischi e opportunità possono derivare dagli impatti prodotti da un'impresa o dalle sue dipendenze (8), fra cui rientrano anche eventuali fattori estranei alle attività dell'impresa come le conseguenze del cambiamento climatico o gli sviluppi normativi. In merito alle dipendenze, si rinvia al paragrafo 99 dell'IG 2, ove sono proposti alcuni esempi.

Si osservi che, così come precisato nel paragrafo 24 dell'IG 2, un'impresa può, in ragione del proprio modello di *business*, operare nell'ambito di più di una catena del valore. Per semplicità espositiva, nel testo ci si riferirà alla catena del valore al singolare, tuttavia quanto espresso nel prosieguo è da ritenersi applicabile anche alla circostanza in cui un'impresa operi attraverso più catene del valore.

Le operazioni proprie

Benché gli ESRS non forniscano una definizione di operazioni proprie, il capitolo 2.3 *From own operations to value chain* della IG 2 contiene utili indicazioni per delimitarne il perimetro. Nello specifico, detto capitolo, ne identifica i seguenti componenti:

- l'impresa a cui il rendiconto di sostenibilità è riferito o, nel caso di un rendiconto consolidato, la capogruppo e tutte le sue controllate;
- i beni in *leasing*;

Note:

(7) Nella definizione è specificato che "(g)li impatti possono essere effettivi o potenziali, negativi o positivi, intenzionali o non intenzionali, reversibili o irreversibili e possono manifestarsi nel breve, medio o lungo periodo. Essi indicano il contributo dell'impresa, negativo o positivo, allo sviluppo sostenibile".

(8) L'Allegato II al Regolamento Delegato fornisce la seguente definizione di "dipendenza": "(s)ituazione dell'impresa che dipende da risorse naturali, umane e/o sociali per i propri processi aziendali". L'ESRS 1, al paragrafo 50, precisa che: "(l)le dipendenze da risorse naturali e sociali possono essere fonti di rischi o di opportunità finanziarie. Le dipendenze possono comportare due possibili effetti:

- a) possono influire sulla capacità dell'impresa di continuare a utilizzare o di ottenere le risorse necessarie nelle attività aziendali, come pure sulla qualità e sui prezzi di tali risorse; e
- b) possono incidere sulla capacità dell'impresa di fare affidamento sui rapporti necessari nelle proprie attività aziendali a condizioni accettabili".

- le attività a controllo congiunto (9) (ossia, a seguire, le *joint operation*);
- le imprese, i beni, le operazioni e i siti (10) sotto il controllo operativo dell'impresa che rendiconta.

Mentre i beni in *leasing*, le attività a controllo congiunto e la nozione di controllo operativo verranno trattati specificatamente nelle pagine che seguono, si ritiene opportuno anticipare sin da subito alcune osservazioni riguardo alla relazione esistente tra il perimetro di rendicontazione finanziaria dei gruppi d'impresa e la nozione di operazioni proprie.

In proposito, può essere utile fare riferimento alla risposta data da EFRAG al quesito *ID 148 - Scope of consolidation for non-EU and unconsolidated subsidiaries*, disponibile nella *ESRS Implementation Q&A Platform - Compilation of Explanations January - July 2024*.

Nella già menzionata risposta, l'EFRAG afferma che il punto di partenza per la predisposizione del rendiconto di sostenibilità è il perimetro utilizzato per il *reporting* finanziario. Ciò implica che il rendiconto consolidato di sostenibilità includa la capogruppo e tutte le sue controllate in linea con l'area di consolidamento finanziario, indipendentemente dal fatto che queste siano situate in uno stato membro dell'Unione Europea oppure no.

L'EFRAG, nella propria risposta, va oltre e specifica che le società controllate che non sono rilevanti ai fini del bilancio, possono comunque essere rilevanti ai fini della rendicontazione di sostenibilità. Quando ciò accade, esse devono essere incluse nel perimetro di rendicontazione del bilancio consolidato di sostenibilità, nonostante siano ritenute non rilevanti per il bilancio consolidato. Questo vale anche per le imprese che forniscono solo servizi interni (11).

Note:

(9) L'IFRS 11 "Accordi a controllo congiunto" ne fornisce questa definizione: "(u)n accordo a controllo congiunto in base al quale le parti che detengono il controllo congiunto hanno diritti sulle attività e obbligazioni per le passività relative all'accordo".

(10) L'Allegato II al Regolamento Delegato fornisce la seguente definizione di "sito": "(l)uogo che ospita una o più installazioni fisiche. Se esistono più installazioni fisiche dello stesso proprietario o gestore o di proprietari o gestori diversi che condividono determinati impianti e infrastrutture, l'intera area che ospita queste installazioni fisiche può costituire un sito".

I beni in locazione

Le imprese che redigono il proprio bilancio applicando gli IFRS, trattano le locazioni secondo quanto stabilito dall'IFRS 16 *Leasing* (di seguito, "IFRS 16"). L'IFRS 16, nell'Appendice A, definisce le locazioni come segue: "[c]ontratto, o parte di un contratto che, in cambio di un corrispettivo, trasferisce il diritto di utilizzo di un'attività (l'attività sottostante) per un periodo di tempo".

Nonostante sia il locatore a possedere legalmente il bene locato, di norma la locazione ne trasferisce l'uso al locatario per tutta la durata del contratto di locazione. Questa circostanza, in accordo con l'IFRS 16, è rappresentata dal locatario mediante il riconoscimento nel proprio bilancio di un diritto di uso del bene.

L'IG 2, nel diagramma di flusso riportato al paragrafo 59, rifacendosi al paragrafo 62 dell'ESRS 1, afferma che sono inclusi nell'ambito dell'impresa che rendiconta i beni riconosciuti nel relativo bilancio (12).

Rimanendo nell'ambito dei bilanci redatti applicando gli IFRS, è ragionevole ritenere che, per il locatario, un approccio alla definizione del perimetro delle operazioni proprie ai fini della rendicontazione di sostenibilità potrebbe consistere, in linea con l'inclusione nell'attivo del proprio bilancio del diritto d'uso del bene locato, nel considerare il bene locato come parte delle operazioni proprie per il periodo di locazione.

Lo scenario, nella prospettiva del locatore, appare, invece, più complicato. Dal punto di vista della rappresentazione contabile dei contratti di locazione, il locatore deve seguire due approcci differenti, in funzione della natura operativa o finanziaria della locazione.

Note:

(11) Al riguardo, si veda anche quanto affermato nel paragrafo 36 dell'IG 2.

(12) L'IG 2, quando si tratta di definire il perimetro del *reporting undertaking*, vi comprende *parent plus subsidiaries*, nonché *all assets recognised in the consolidated financial statements and the entity's share of assets and liabilities in joint operations*. Si noti che il testo dell'IG 2 fa riferimento al bilancio consolidato, tuttavia, appare ragionevole ritenere che, riguardo ai beni in locazione, lo stesso approccio valga anche nel contesto di un bilancio individuale o separato.

Si ricorda che, per semplicità espositiva, nel testo ci si riferisce sempre alla figura dell'impresa, ma quando applicabili, i concetti ivi espressi sono da intendersi riferiti anche ai gruppi.

Rendiconto di sostenibilità

Nel caso delle locazioni operative, il locatore mantiene il bene locato nel proprio bilancio, mentre quando è parte di un contratto di locazione finanziaria, il locatore elimina contabilmente il bene dato in locazione e lo “sostituisce” con un credito nei confronti del locatario, commisurato al valore attuale dei canoni di locazione da questi dovuti, comprensivi di un eventuale valore di riscatto del bene locato. In entrambi i casi, il locatore riconosce nel proprio bilancio un interesse nel bene oggetto di locazione. Ciò può implicare che il locatario debba considerare i beni locati, indipendentemente dalla natura della locazione, come parte delle operazioni proprie; tuttavia, la differente natura dell'interesse rilevato in bilancio può influire su come il locatore considera il bene locato ai fini della rendicontazione di sostenibilità.

A questo proposito, è opportuno che le imprese tengano conto, tra l'altro, del paragrafo RA 67 dell'ESRS E1 “Cambiamenti climatici”, che menziona espressamente i beni in *leasing* (13), nonché dai paragrafi RA 70 e RA 73 che, pur senza menzionare esplicitamente i beni dati in locazione finanziaria (o i crediti rilevati in loro “sostituzione”), non li esclude dall'ambito delle valutazioni richieste alle imprese che redigono il rendiconto di sostenibilità.

L'impostazione proposta appare, inoltre, coerente con i riferimenti ai siti affittati presenti nei paragrafi 24, lett. (a), e 35 dell'ESRS E4 “Biodiversità ed ecosistemi” che menzionano esplicitamente i “siti operativi di proprietà, affittati o gestiti”.

Le imprese che redigono il proprio bilancio applicando gli OIC si troveranno ad affrontare il trattamento dei beni in locazione ai fini della rendicontazione di sostenibilità partendo da una loro contabilizzazione che si differenzia, sia nella prospettiva del locatario sia in quella del locatore, rispetto a quanto illustrato fin qui. Nei bilanci redatti in accordo con gli OIC, i locatori non rilevano alcuna attività correlata con i beni presi in locazione (fatta eccezione per il risconto attivo relativo a canoni di locazione per periodi a cavallo di due o più

esercizi), mentre i locatori, indipendentemente dalla natura della locazione, operativa o finanziaria, mantengono i beni dati in locazione nel proprio attivo.

Mutuando le considerazioni espresse con riferimento ai bilanci redatti secondo IFRS, in ambito OIC i locatori dovranno valutare - ragionevolmente non senza qualche difficoltà - se, in accordo con l'ESRS E1 e l'ESRS E4, nonché considerando la nozione di controllo operativo (per la quale si rimanda alle pagine successive), i beni in locazione siano da includere, ai fini della rendicontazione degli impatti, rischi e opportunità relativi a questioni di sostenibilità, nel perimetro delle operazioni proprie anche se non figurano in bilancio.

Per i locatori, invece, l'esercizio appare più semplice perché, in tutti i casi, i loro bilanci espongono, all'attivo, i beni dati in locazione che, pertanto, sono compresi nelle operazioni proprie ai fini della rendicontazione di sostenibilità. Il trattamento dei beni in locazione ai fini della rendicontazione di sostenibilità è certamente una delle aree di complessità che le imprese dovranno affrontare in sede di definizione del perimetro.

Le joint operation

Il paragrafo 39 dell'IG 2 afferma chiaramente che le attività e le passività di una *joint operation* rilevate, in applicazione dell'IFRS 11, nel bilancio dell'impresa che ne ha il controllo congiunto, sono parte delle operazioni proprie di quest'ultima (14). In altre parole, le attività e le passività di una *joint operation* che sono comprese nel perimetro di *reporting* finanziario di un'impresa sono inclusi nelle operazioni proprie di questa impresa e non nella sua catena del valore.

Le indicazioni in EFRAG IG 2 sono specifiche per le imprese che redigono il proprio bilancio applicando gli IFRS e dunque contabilizzano le *joint operation* secondo quanto stabilito dall'IFRS 11. Le imprese che, invece, adottano altri principi contabili - gli OIC (15) nel caso delle imprese italiane - dovranno tenere conto

Nota:

(13) “I rischi fisici e i rischi di transizione rilevanti legati al clima possono incidere sulla situazione patrimoniale-finanziaria dell'impresa (ad esempio gli attivi di proprietà, gli attivi in *leasing* sotto controllo finanziario e le passività) (...)”.

Note:

(14) I paragrafi 139 e 140 dell'IG 2 contengono ulteriori considerazioni che supportano questa conclusione.

(15) Ossia i principi contabili emanati dall'Organismo Italiano di Contabilità.

della disciplina contabile applicata per determinare il trattamento da applicare ai fini della rendicontazione di sostenibilità (16).

In proposito, si ricorda che il trattamento contabile previsto dall'IFRS 11 per le *joint operation* presenta delle similarità con il consolidamento proporzionale previsto dall'art. 26 della Direttiva 2013/34/UE, ripreso dall'art. 37 del D.Lgs. n. 127/1991 e illustrato dall'OIC 17 "Bilancio consolidato" (di seguito, "OIC 17"), ai paragrafi 114-119.

L'OIC 17 descrive così il consolidamento proporzionale: "consiste nel consolidamento delle singole attività e passività della partecipata per un valore corrispondente alla percentuale di partecipazione detenuta dall'impresa partecipante". Come si è già osservato, il consolidamento proporzionale presenta delle analogie col trattamento contabile che l'IFRS 11 riserva alle *joint operation*.

Imprese, beni, operazioni e siti soggetti a controllo operativo

L'ESRS E1 "Cambiamenti climatici", l'ESRS E2 "Inquinamento" e l'ESRS E4 "Biodiversità e ecosistemi", estendono il perimetro delle operazioni proprie alle imprese, ai beni e ai siti soggetti al controllo operativo dell'impresa che redige il rendiconto di sostenibilità.

La nozione di controllo operativo è definita nell'Allegato II al Regolamento Delegato come "la situazione in cui l'impresa ha la capacità di dirigere le attività e i rapporti operativi dell'entità, del sito, dell'operazione o dell'attivo". Come affermato nell'IG 2, al paragrafo 41, la definizione fornita dagli ESRS è coerente con la nozione di controllo operativo in uso nel *GHG Protocol Corporate Accounting and Reporting Standard*.

Come si può notare, la definizione di controllo operativo è piuttosto ampia, il che potrà comportare per le imprese la necessità di definire e applicare in maniera coerente un approccio alla valutazione dell'esistenza del controllo operativo.

Benché non espressamente previsto dai tre *standard* ambientali già menzionati, appare ragionevole attendersi che un'impresa giunga

alla stessa conclusione indipendentemente da quale di essi stia applicando.

Ai fini della comprensibilità del rendiconto di sostenibilità, l'approccio applicato per determinare l'esistenza del controllo operativo, ivi inclusi i principali fattori considerati nella relativa valutazione, dovrebbe essere descritto nel rendiconto di sostenibilità.

La catena del valore

L'inclusione della catena del valore nella rendicontazione di sostenibilità di un'impresa ne estende il perimetro per includervi le imprese e, più in generale, le relazioni che sono rilevanti nel contesto della sua operatività in funzione del modello di *business* adottato, ma sulle quali l'impresa che predispone il rendiconto non ha né il controllo (individuale o congiunto), né - di norma - esercita un'influenza notevole. L'inclusione della catena del valore nel perimetro della rendicontazione di sostenibilità la differenzia rispetto al bilancio e introduce, rispetto a quest'ultimo, un ulteriore ambito di analisi e valutazione da parte degli organi di amministrazione, direzione e controllo (17).

La predisposizione di informazioni relative alla catena del valore può essere complicata perché generalmente implica che l'impresa tenuta a predisporre il rendiconto di sostenibilità ottenga dati da terzi e faccia spesso ricorso all'uso di stime.

La valutazione della catena del valore ai fini della relativa inclusione nel rendiconto di sostenibilità dovrebbe iniziare da fornitori e clienti, che sono parti integranti della catena del valore, di cui costituiscono gli "anelli" a diretto contatto con l'impresa che predispone la rendicontazione; tuttavia, ciò non è sufficiente. L'impresa dovrà considerare anche le relazioni commerciali dei propri fornitori e

Nota:

(17) L'Allegato II al Regolamento Delegato li definisce come "(g)li organi di *governance* dotati dei massimi poteri decisionali nell'impresa, compresi i suoi comitati. Se nella struttura di *governance* non vi sono membri degli organi di amministrazione, direzione e controllo dell'impresa, dovrebbe essere compreso l'amministratore delegato e, se presente tale funzione, il vice amministratore. In alcune giurisdizioni i sistemi di *governance* comprendono due livelli, in cui controllo e direzione sono separati. In questi casi, entrambi i livelli rientrano nella definizione di organi di amministrazione, direzione e controllo".

Nota:

(16) La IG 2, al paragrafo 139 afferma quanto segue: "(s)imilar concepts exist in local GAAP in EU countries, but the specifics may differ".

Rendiconto di sostenibilità

clienti che costituiscono, per lei, relazioni indirette. Una controparte, infatti, può far parte della catena del valore dell'impresa che rendiconta anche se non ha un rapporto contrattuale diretto con essa.

La raccolta di dati e informazioni, ragionevolmente complessa nel caso di controparti che hanno un rapporto contrattuale diretto con l'impresa che rendiconta, diventa ancora più difficile nel caso di relazioni indirette (18).

Come ben espresso nel paragrafo 28 dell'IG 2, l'informativa inclusa nel rendiconto di sostenibilità con riferimento alla catena del valore non deve necessariamente estendersi a tutti gli elementi che la compongono, ma solo a quelli più rilevanti. La stessa *implementation guide*, ai paragrafi 159 e 164 esprime un concetto di proporzionalità tra l'impegno e le risorse impiegati per ottenere le informazioni riguardanti la catena del valore e la loro rilevanza per gli utilizzatori del rendiconto di sostenibilità.

Attraverso un'analisi di contesto, l'impresa che predispone il rendiconto di sostenibilità dovrà individuare gli ambiti, nella propria catena del valore, in cui si concentrano maggiormente impatti, rischi e opportunità connessi a questioni di sostenibilità. Questi ambiti, una volta individuati, guideranno il processo di identificazione degli elementi che compongono la catena del valore e che più di altri veicolano o possono veicolare impatti su ambiente e società e/o esporre l'impresa a rischi oppure darle accesso a opportunità (19).

Tra i fattori che possono essere rilevanti in un'analisi come questa si segnalano:

- la dipendenza dell'impresa dalla relazione con uno o più elementi della catena del valore;
- il "peso" dell'impresa quale cliente dello specifico elemento della catena del valore, rispetto al quale, la propria posizione, le consente di essere particolarmente influente;
- la natura dell'attività svolta dallo specifico elemento della catena del valore e la sua capacità di produrre impatti rilevanti o la sua esposizione a rischi rilevanti.

Note:

(18) A questo proposito, si veda anche l'IG 2, al paragrafo 175.

(19) Al riguardo si vedano, tra gli altri, i paragrafi 28, 108, 111 e 124 dell'IG 2.

Al di là del tentativo di rendere schematico l'approccio, nel mondo reale ci aspettiamo che questi e gli altri fattori rilevanti individuati dalle imprese debbano essere considerati nel loro insieme e tenendo conto delle loro interazioni e non come fattori isolati e indipendenti. Del resto, il termine stesso "catena del valore" ne sottolinea le interconnessioni e le dipendenze funzionali.

Potenzialmente, tutte le interazioni di un'impresa coi propri *stakeholder*, la società e l'ambiente naturale ed economico lungo la sua catena del valore sono in grado di produrre impatti, di esporre a rischi o dare accesso a opportunità relative a questioni di sostenibilità. Ciò significa che non è sufficiente, ai fini della rendicontazione di sostenibilità, che le imprese considerino solo fornitori e clienti, diretti e indiretti. Le imprese dovrebbero considerare, più in generale, le dipendenze e gli effetti che i loro prodotti o servizi creano su attività, risorse e relazioni commerciali al di fuori delle operazioni proprie.

Si ricordi che l'Allegato II al Regolamento Delegato, nel definire la nozione di "relazioni commerciali", specifica che queste "non si limitano ai rapporti contrattuali diretti, ma comprendono anche i rapporti commerciali indiretti oltre il primo livello della catena del valore dell'impresa e le partecipazioni in *joint venture* (20), *collegate* (21) o investimenti". Per ulteriori osservazioni riguardo all'estensione della catena del valore, si rinvia al paragrafo 96 dell'IG 2.

Alcune considerazioni specifiche sono necessarie per le *joint venture* e le *collegate*. Benché queste fattispecie trovino collocazione in bilancio - di norma - esse sono rappresentate come partecipazioni nell'attivo di bilancio, in quanto generalmente non soggette al consolidamento proporzionale.

L'ESRS 1, al paragrafo 67, riguardo alle *joint venture* e alle *collegate* chiarisce che le imprese

Note:

(20) L'IFRS 11, nell'Appendice A, le definisce come: "(u)n accordo a controllo congiunto in base al quale le parti che detengono il controllo congiunto vantano diritti sulle attività nette dell'accordo".

(21) Lo IAS 28 "Partecipazioni in società collegate e *joint venture*", al paragrafo 3, le definisce come "entità su cui l'investitore esercita un'influenza notevole". La nozione di influenza notevole è illustrata dallo stesso *standard*, ai paragrafi 7-9.

che predispongono il rendiconto di sostenibilità devono verificare se queste facciano parte della propria catena del valore e, in tal caso, trattarle, ai fini della rendicontazione, come altri elementi analoghi della catena del valore. Più precisamente, laddove l'impresa che predispose il rendiconto di sostenibilità concludesse che una delle proprie collegate o *joint venture* sono parte della catena del valore, essa dovrà "include informazioni relative a tali società collegate o *joint venture*, a norma del paragrafo 63, conformemente all'approccio adottato per gli altri rapporti commerciali nella catena del valore" (cfr. ESRS 1, paragrafo 67).

Semplificando, ciò significa che se l'impresa che predispose il rendiconto di sostenibilità ha investito in una *joint venture* o in una collegata e queste non rappresentano un mero investimento di risorse finanziarie, ma sono elementi funzionali all'operatività del modello di *business* dell'impresa perché, ad esempio, ne sono fornitori o clienti, ai fini della rendicontazione esse dovranno essere trattate come fornitori o come clienti, a seconda della circostanza specificamente applicabile.

È sempre il paragrafo 67 dell'ESRS 1 ad affermare che "[i]n tal caso, nel determinare le metriche di impatto, i dati della società collegata o della *joint venture* non si limitano alla quota di capitale detenuta, ma sono considerati sulla base degli impatti che sono collegati ai prodotti e ai servizi dell'impresa attraverso i suoi rapporti commerciali".

Nel caso in cui l'impresa che redige il rendiconto di sostenibilità concludesse che una *joint venture* o una collegata non sono parte della catena del valore, ciò non significherebbe che queste possano essere ignorate ai fini della definizione del perimetro di rendicontazione e della delimitazione della catena del valore.

Anche se l'impresa non ha altre relazioni commerciali con la *joint venture* o la collegata, dovrà comunque valutare se, tramite l'investimento effettuato nel loro capitale di rischio, sia connessa alla produzione di impatti rilevanti o sia esposta a rischi o possa beneficiare di opportunità rilevanti inerenti a questioni di sostenibilità.

Una valutazione analoga dovrebbe essere effettuata anche per gli investimenti in imprese che non si qualificano né come *joint venture* né come collegate. Essi rappresentano, in linea

teorica, un tipo di relazione commerciale e, come tali, fanno parte della catena del valore. Effettuata una panoramica delle fattispecie che rientrano nella nozione di catena del valore e sottolineate, più volte, le difficoltà che le imprese potrebbero trovarsi a dover affrontare per includere in maniera appropriata le informazioni rilevanti inerenti alla catena del valore nel proprio rendiconto di sostenibilità, non resta che ricordare l'esistenza di specifiche disposizioni transitorie che hanno lo scopo di "accompagnare" le imprese nel loro percorso di rendicontazione in accordo con gli ESRS. Nello specifico, l'ESRS 1 dedica i paragrafi 132-135 alle disposizioni transitorie applicabili all'informativa sulla catena del valore nei primi tre esercizi di applicazione degli ESRS.

Conclusioni

Il perimetro della rendicontazione di sostenibilità secondo gli ESRS, che si estende a comprendere la catena del valore, rappresenta, insieme al principio della doppia materialità, una delle sfide più complesse nell'implementazione degli *standard*. L'adozione di un approccio sistematico, capace di integrare le attività aziendali con quelle della catena del valore, incluse le interazioni con soggetti indiretti, è essenziale per affrontare tali complessità. Tuttavia, questo approccio richiede alle imprese di gestire con attenzione le difficoltà operative e i rischi correlati, in modo da generare valore sostenibile per l'impresa e i suoi *stakeholder*. Le disposizioni transitorie forniscono un supporto iniziale, ma il successo di una rendicontazione di sostenibilità attendibile, dipenderà dalla capacità delle aziende di condurre analisi approfondite, implementare idonei sistemi per la gestione dell'accuratezza e della coerenza dei dati e identificare non solo i rischi, ma anche le opportunità lungo l'intera catena del valore. Di conseguenza, questo processo non può limitarsi a una logica orientata esclusivamente alla *compliance*, ma richiede una visione strategica di lungo termine. Tale visione dovrebbe mirare a integrare la sostenibilità nel modello di *business* aziendale, promuovendo la creazione di valore duraturo per l'impresa e i suoi *stakeholder*, in un equilibrio tra responsabilità ambientali, sociali e di *governance*.



IPSOA Riforma fiscale

Direzione scientifica di **Gianfranco Ferranti**

Le **nuove guide** per affrontare le **questioni interpretative e applicative** su tutti i temi della riforma:

- Accertamento
- Adempimento collaborativo
- Concordato preventivo biennale
- Contenzioso
- Fiscalità internazionale
- IRES
- IRPEF
- IVA
- Riscossione
- Sanzioni
- Semplificazione degli adempimenti
- Statuto del contribuente
- Tributi indiretti e locali

Piani di transizione ecologica delle imprese: strategie di decarbonizzazione

di Stefano Giacomelli (*) Giancarlo Luongo (**) e Alessandra Ponzio (***)

Il cambiamento climatico è oggi una delle sfide più urgenti e complesse che il pianeta deve affrontare. Negli ultimi anni si è assistito ad un crescendo di accordi e normative locali e sovranazionali quali, il Protocollo di Kyoto, l'Accordo di Parigi, il Green Deal europeo fino ad arrivare nel 2022 all'approvazione della Corporate Sustainability Directive e all'emanazione nel 2023 degli European Sustainability Reporting Standards. In questo contesto diventa cruciale per le imprese elaborare un efficace piano di transizione, strumento strategico per garantire la competitività a lungo termine e la resilienza delle aziende. La finanza sostenibile avrà un ruolo chiave per dare concretezza a questi piani attraverso risorse finanziarie sostenibili come green bond e sustainability-linked bond.

Introduzione

Il cambiamento climatico è oggi una delle sfide più urgenti e complesse che il nostro pianeta deve affrontare, e le attività umane ne sono la causa principale. L'uso intensivo di combustibili fossili come petrolio, gas e carbone per generare energia ha portato a un drastico aumento dei gas serra (GHG) nell'atmosfera. Questi gas, tra cui il biossido di carbonio (CO₂), il metano (CH₄) e il protossido di azoto (N₂O), creano uno spesso "strato" che intrappola il calore, alterando in modo significativo il naturale bilancio termico terrestre. Questo fenomeno, noto come effetto serra, è alla base di cambiamenti climatici sempre più intensi e rapidi, che si manifestano con eventi atmosferici estremi quali tempeste violente, ondate di calore prolungate e precipitazioni intense che sfociano in alluvioni devastanti.

Parallelamente, altri fattori come la deforestazione, la conversione di vaste aree naturali in terreni agricoli o destinati all'urbanizzazione e lo sfruttamento del suolo senza criteri di sostenibilità hanno ulteriormente aggravato l'equilibrio ecologico del pianeta. Le foreste, ad esempio, svolgono un ruolo essenziale nella cattura del carbonio, contribuendo a mantenere stabili le concentrazioni di CO₂. La loro distruzione non solo riduce questa

capacità di assorbimento, ma rilascia ulteriore carbonio nell'atmosfera, accelerando il riscaldamento globale.

Inoltre, i sistemi di produzione industriale, soprattutto nei Paesi più sviluppati, contribuiscono anch'essi in maniera rilevante al cambiamento climatico. Spesso basati su tecnologie e metodi obsoleti, tali impianti producono grandi quantità di emissioni inquinanti e scarti tossici che intaccano gli ecosistemi locali e globali.

Infine, la crescita esponenziale dei consumi ha portato all'intensificazione di pratiche estrattive dannose e a un crescente impiego di risorse non rinnovabili, aumentando ulteriormente le emissioni e riducendo la capacità del pianeta di ripristinare i propri equilibri naturali.

Contesto normativo-regolamentare

La velocità dei mutamenti climatici in corso e il loro doloroso impatto a livello sociale ed economico ha portato negli ultimi anni a

Note:

(*) Associate Partner di KPMG Advisory S.p.A - Sustainability Climate Change Services

(**) Manager di KPMG Advisory S.p.A - Sustainability Climate Change Services

(***) Partner di KPMG S.p.A.

decisioni, accordi, trattati, normative, sia locali sia sovranazionali, volti ad arginarne la portata e ad intraprendere un graduale percorso in grado di invertirne la tendenza.

Il primo trattato significativo in questa direzione è stato il Protocollo di Kyoto, adottato nel 1997 e successivamente entrato in vigore nel 2005. Questo accordo, che rappresentava un tentativo pionieristico di affrontare il riscaldamento globale su scala planetaria, fissava per i Paesi aderenti obiettivi vincolanti di riduzione delle emissioni di gas serra, da raggiungere nel periodo 2008-2012. L'obiettivo globale era ridurre le emissioni complessive dei principali gas climalteranti, come l'anidride carbonica (CO₂), il metano (CH₄) e il protossido di azoto (N₂O), del 5% rispetto ai livelli registrati nel 1990.

Tuttavia, il Protocollo di Kyoto presentava limiti significativi: vincolava solo i Paesi industrializzati e più ricchi, ritenuti responsabili della maggior parte delle emissioni storiche, escludendo quindi nazioni in via di sviluppo come Cina e India, i cui contributi alle emissioni globali stavano già aumentando rapidamente. Questa disparità ha creato frizioni e ha sollevato questioni di equità e giustizia climatica, poiché Paesi in crescita sostenevano il diritto di svilupparsi economicamente senza restrizioni troppo onerose. Nonostante ciò, il Protocollo di Kyoto ha stabilito le basi per la cooperazione globale e ha introdotto strumenti come il mercato delle emissioni di carbonio, aprendo la strada a iniziative successive, tra cui l'Accordo di Parigi del 2015, che ha coinvolto un numero più ampio di Paesi e ha introdotto un approccio più inclusivo e ambizioso alla lotta contro il cambiamento climatico.

L'Accordo di Parigi del 2015 segna infatti una svolta nella lotta al cambiamento climatico, poiché coinvolge tutte le nazioni, indipendentemente dal loro livello di sviluppo economico e dalle emissioni storiche. L'Accordo impegna ciascun Paese a presentare e aggiornare regolarmente i propri piani nazionali per la riduzione delle emissioni, con obiettivi sempre più ambiziosi per limitare il riscaldamento globale. È stato stabilito l'obiettivo di contenere l'aumento della temperatura media globale "ben al di sotto dei 2 °C" rispetto ai livelli preindustriali, cercando idealmente di limitarlo a 1,5 °C: soglia critica oltre la quale i rischi di eventi climatici estremi aumentano esponenzialmente, con

conseguenze devastanti per gli ecosistemi e le comunità umane.

Uno dei punti cardine dell'Accordo di Parigi è l'impegno dei Paesi sviluppati a fornire supporto finanziario ai Paesi meno sviluppati, molti dei quali sono tra i più vulnerabili agli effetti del cambiamento climatico, ma dispongono di risorse limitate per farvi fronte. Il c.d. Fondo verde per il clima mira a mobilitare 100 miliardi di dollari l'anno per aiutare queste nazioni a investire in tecnologie sostenibili, promuovere la resilienza e affrontare l'impatto delle mutazioni climatiche.

Contesto europeo

Green Deal europeo

A livello europeo, l'impegno per la sostenibilità ambientale ha visto una tappa fondamentale nel 2019 con il lancio del Green Deal, un ambizioso piano strategico che mira a fare dell'Europa il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050. Il *Green Deal* europeo include una vasta gamma di misure e investimenti che spaziano dall'energia pulita e la decarbonizzazione dell'industria alla promozione dell'economia circolare e alla tutela della biodiversità.

Un pilastro essenziale del *Green Deal* è il pacchetto *Fit for 55*, approvato nel 2021, che contiene una serie di misure per ridurre le emissioni di gas serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990. Il pacchetto include proposte come la revisione del sistema europeo di scambio di quote di emissione (ETS), nuove normative per aumentare l'efficienza energetica degli edifici e una maggiore diffusione di energie rinnovabili. Il *Green Deal* e il pacchetto *Fit for 55* rappresentano un passo importante non solo per la lotta al cambiamento climatico, ma anche per creare nuovi posti di lavoro e garantire una transizione giusta e inclusiva che tenga conto delle diverse esigenze dei Paesi membri dell'UE.

Sempre all'interno della cornice del *Green Deal* si colloca anche l'approvazione di due direttive fondamentali per la sostenibilità aziendale: la *Corporate Sustainability Reporting Directive* e la *Corporate Sustainability Due Diligence Directive*.

La *Corporate Sustainability Reporting Directive* (CSRD), adottata nel dicembre 2022, introduce

requisiti di rendicontazione di sostenibilità per le aziende europee nonché uno *standard* unico di rendicontazione: gli *European Sustainability Reporting Standards* (ESRS). Questa Direttiva sostituisce e amplia i requisiti della precedente *Non-Financial Reporting Directive* (NFRD), richiedendo a un numero maggiore di imprese di riportare informazioni dettagliate su aspetti ambientali, sociali e di *governance* (ESG). L'obiettivo della CSRD è aumentare la trasparenza e la comparabilità delle informazioni di sostenibilità, facilitando una transizione più responsabile e sostenibile verso la neutralità climatica dell'economia europea entro il 2050. Questa misura obbliga le aziende a pubblicare rapporti chiari e standardizzati, che permettano agli investitori e agli altri *stakeholder* di comprendere appieno il loro impatto ambientale e sociale, allineando così il settore privato agli obiettivi del *Green Deal*.

In parallelo, a giugno 2024, è stata approvata la Direttiva sul dovere di diligenza delle imprese (*Corporate Sustainability Due Diligence Directive*, CSDDD), che impegna le aziende europee a identificare, prevenire e affrontare i rischi legati ai diritti umani e all'ambiente, lungo l'intera catena di fornitura, dalle materie prime al prodotto finale. Questa Direttiva segna un importante progresso in termini di responsabilità sociale e ambientale, poiché richiede alle imprese di adottare un approccio proattivo nella gestione dei rischi correlati all'inquinamento, alla deforestazione, alle emissioni di CO₂, e alle violazioni dei diritti umani, come il lavoro forzato o minorile. Le aziende devono inoltre mettere in atto piani di monitoraggio e rendicontazione per garantire il rispetto di *standard* internazionali, come quelli previsti dalle Nazioni Unite. Entrambe le Direttive contribuiscono così a creare un quadro normativo più robusto e integrato che non solo rafforza l'impegno dell'Unione Europea verso la sostenibilità, ma rappresenta anche un modello per altre economie mondiali.

Regolamento Tassonomia 852/2020

Un elemento fondamentale per l'attuazione del *Green Deal* europeo è il Regolamento Tassonomia 852/2020 (Tassonomia UE). Si tratta di un complesso sistema di classificazione che mira a definire con chiarezza quali attività economiche possano essere considerate autenticamente "sostenibili" dal punto di

vista ambientale, contribuendo così a guidare gli investimenti privati verso iniziative che supportano gli obiettivi di neutralità climatica dell'Unione Europea entro il 2050.

La Tassonomia UE risponde alla necessità di eliminare pratiche di *greenwashing* e di fornire agli investitori, alle aziende e alle autorità di regolamentazione un *framework* su quali attività possano realmente contribuire alla transizione ecologica. Essa, infatti, identifica specifici criteri tecnici che un'attività deve rispettare per essere qualificata come sostenibile. Questi criteri si articolano intorno a sei obiettivi ambientali: la mitigazione dei cambiamenti climatici, l'adattamento ai cambiamenti climatici, la protezione delle risorse idriche e marine, la transizione verso un'economia circolare, la prevenzione e il controllo dell'inquinamento, e la tutela della biodiversità e degli ecosistemi.

Per ogni settore economico, la Tassonomia stabilisce soglie e requisiti specifici che determinano la sostenibilità di un'attività. Ad esempio, un progetto energetico può essere considerato sostenibile solo se le emissioni di CO₂ sono inferiori a un certo livello, o se utilizza tecnologie che favoriscono la riduzione delle emissioni a lungo termine. Analogamente, nel settore dell'edilizia, gli edifici devono rispettare determinati *standard* di efficienza energetica per essere considerati "allineati" alla Tassonomia.

Oltre a incentivare gli investimenti verdi, la Tassonomia UE facilita una maggiore trasparenza per gli investitori, che possono così orientare le proprie scelte verso attività realmente rispettose dell'ambiente. Le aziende, inoltre, sono tenute a dichiarare la quota delle loro attività e investimenti classificabili come sostenibili secondo la Tassonomia, rafforzando la rendicontazione sulla sostenibilità e supportando una maggiore integrazione tra responsabilità ambientale e risultati economici.

Contesto internazionale

A livello extraeuropeo, anche altri grandi attori internazionali stanno compiendo passi significativi per promuovere la transizione ecologica. Negli Stati Uniti, l'approvazione dell'*Inflation Reduction Act* (IRA) nel 2022 rappresenta una delle più importanti iniziative federali volte a incentivare l'adozione di tecnologie verdi. Questo provvedimento, che destina oltre 370 miliardi di dollari a progetti e incentivi per la

riduzione delle emissioni, mira a sostenere l'industria e a favorire l'adozione di energie rinnovabili, tecnologie di cattura del carbonio e veicoli elettrici. Attraverso sgravi fiscali, sovvenzioni e finanziamenti diretti, l'IRA incoraggia le aziende americane a sviluppare soluzioni innovative per l'energia pulita, con l'obiettivo di ridurre significativamente le emissioni nazionali entro il 2030 e posizionare gli Stati Uniti come *leader* nella lotta al cambiamento climatico.

Nel 2020, anche la Cina ha fatto una promessa significativa, annunciando l'obiettivo di raggiungere la neutralità carbonica entro il 2060, un traguardo ambizioso per la seconda economia mondiale, che attualmente rappresenta la più alta quota di emissioni globali. Per raggiungere questo obiettivo, la Cina sta implementando una serie di misure che includono l'aumento della capacità di produzione di energie rinnovabili, l'implementazione di tecnologie a basse emissioni e l'adozione di soluzioni per migliorare l'efficienza energetica, soprattutto nelle città in rapida espansione. Tuttavia, il Paese sta affrontando anche le sfide legate al suo elevato consumo di carbone, la principale fonte di energia nazionale, ed è impegnato a bilanciare la crescita economica con l'imperativo della sostenibilità.

In Brasile, la conservazione dell'Amazzonia è una questione cruciale per il raggiungimento degli obiettivi globali di riduzione delle emissioni. Negli ultimi anni, il governo brasiliano ha intensificato le misure contro la deforestazione illegale e ha rafforzato la sorveglianza sulle attività estrattive e sull'espansione agricola non autorizzata. Inoltre, il Brasile sta lavorando a una propria Tassonomia verde, simile a quella europea, per indirizzare gli investimenti privati verso settori e progetti che rispettano criteri di sostenibilità ambientale, contribuendo così alla tutela delle foreste e alla promozione di pratiche agricole responsabili.

Nel continente africano, Paesi come l'Egitto, il Kenya e il Ghana stanno mettendo in atto politiche per la transizione energetica, incentivando l'utilizzo di energie rinnovabili come il solare e l'eolico e promuovendo norme per una gestione più sostenibile delle risorse idriche e agricole. In Egitto, che ha ospitato la COP27 nel 2022, sono stati annunciati progetti su larga scala per l'energia eolica e solare nel deserto, mentre in Kenya si stanno sviluppando impianti

geotermici per sfruttare le risorse del sottosuolo. Questi sforzi riflettono un impegno crescente da parte dei Paesi africani nel contribuire agli obiettivi globali di sostenibilità, nonostante le sfide finanziarie e tecnologiche che molti di essi devono affrontare.

Ruolo dell'impresa

In un contesto, quale quello tratteggiato, caratterizzato da profonde trasformazioni, sia di tipo climatico-ambientale sia di tipo normativo-regolamentare, l'impresa si trova a rivestire un duplice ruolo.

Da un lato, infatti, deve fronteggiare il potenziale rischio di *business* rappresentato tanto dai rischi fisici derivanti da calamità naturali sempre più ricorrenti e devastanti, quanto dai rischi di transizione risultanti dai mutamenti del quadro normativo, dalle oscillazioni degli orientamenti del mercato (con i possibili impatti non solo economici ma anche reputazionali), dalle difficoltà derivanti dal passaggio a nuovi modelli di produzione e dalle sfide poste dalla transizione tecnologica.

Dall'altro, l'impresa si configura come soggetto attivo e propositivo, in grado di contribuire concretamente con le proprie strategie e decisioni all'effettivo contrasto al mutamento climatico e al generale miglioramento delle condizioni socio-ambientali.

Si tratta, quindi, di individuare uno strumento che permetta all'impresa di esercitare al meglio, e allo stesso tempo, entrambi i ruoli. Tale strumento consiste nell'elaborazione di un efficace piano di transizione.

Un piano di transizione credibile e robusto è indubbiamente uno strumento chiave per tradurre la sfida della decarbonizzazione internazionale in una *roadmap* operativa aziendale e rendere le attività compatibili con i requisiti a basse emissioni di carbonio che contribuiranno alla decarbonizzazione dell'economia globale.

Sono i piani di transizione che contengono le misure che rendono l'impresa resiliente all'interno di un contesto economico e normativo in continuo divenire; sono i piani di transizione che conferiscono all'impresa quella trasparenza che gli *stakeholder* le richiedono; sono i piani di transizione, infine, che permettono all'impresa di soddisfare al meglio gli obblighi di rendicontazione (basti pensare, ad esempio,

allo *standard* ESRS E1 *Climate change*, che richiede alle aziende di dettagliare le misure adottate per la mitigazione dei cambiamenti climatici). Ma, in cosa consistono tali piani?

Piani di transizione: una roadmap strategica

Un piano di transizione rappresenta una *roadmap* strategica fondamentale per le organizzazioni che vogliono allineare operazioni, attività e obiettivi con gli imperativi di sostenibilità e decarbonizzazione a lungo termine. Con la pressione crescente per contrastare il cambiamento climatico e rispettare accordi internazionali come l'Accordo di Parigi, le aziende sono sempre più chiamate a ridurre in modo significativo le emissioni di gas serra (GHG) e a contribuire a un'economia a basse emissioni di carbonio. La necessità di adottare un piano di transizione non deriva solo da un dovere etico, ma si configura anche come un'opportunità per le imprese di costruire un vantaggio competitivo in un contesto economico e normativo in rapida evoluzione.

Un piano di transizione credibile non si limita a elencare buone intenzioni, ma rappresenta un quadro operativo concreto e ben strutturato che stabilisce le azioni specifiche e le tempistiche per raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni. Questi piani traducono in pratica gli impegni climatici e di sostenibilità che le aziende dichiarano, rappresentando un ponte tra la visione strategica e la realtà operativa. Il cuore di un piano di transizione risiede in un'allocazione accurata degli investimenti, destinati a trasformare il modello di *business* verso una maggiore sostenibilità. In questo contesto, la selezione delle aree di investimento è cruciale: i capitali devono supportare settori ad alto impatto come le energie rinnovabili, l'efficienza energetica, la mobilità sostenibile, l'economia circolare e la ricerca di nuove tecnologie pulite. Il ruolo della finanza sostenibile è essenziale per dare concretezza a questi piani. Per finanziare la transizione climatica, le aziende devono infatti attingere a risorse finanziarie sostenibili, come *green bond*, *sustainability-linked bond* e fondi di investimento, che offrono capitale a condizioni competitive per progetti che contribuiscono alla decarbonizzazione e alla sostenibilità. Gli investimenti in tecnologie e infrastrutture verdi, oltre ad accelerare la transizione ecologica,

aprono nuove opportunità di crescita e garantiscono una maggiore resilienza economica. Questo aspetto è particolarmente rilevante, poiché le aziende che dimostrano di essere capaci di innovare nel campo della sostenibilità sono maggiormente in grado di rispondere alle richieste di un mercato globale sempre più orientato verso pratiche sostenibili. Un piano di transizione efficace deve essere integrato nella strategia aziendale e basato su una *governance* solida. Le aziende devono definire ambizioni chiare per la gestione dei rischi climatici e per l'integrazione degli obiettivi ambientali nel loro *business*. Una buona *governance* potrebbe includere anche l'implementazione di sistemi incentivanti per il raggiungimento degli obiettivi climatici, così da coinvolgere l'intera organizzazione. In questo modo, i piani di transizione assumono un ruolo centrale nella pianificazione aziendale, con un impegno che non riguarda solo la funzione che si occupa di sostenibilità, ma tutte le funzioni aziendali.

I piani di transizione, per essere credibili, devono fondarsi su una solida base di dati e analisi, con una misurazione accurata delle emissioni e una valutazione dei rischi e delle opportunità climatiche. Il primo passo è creare una *baseline*, ovvero un quadro di riferimento che includa la mappatura delle emissioni attuali e l'identificazione delle principali leve di decarbonizzazione. Da qui, le aziende possono stabilire obiettivi misurabili e realistici su vari orizzonti temporali, tenendo presente che la credibilità di un piano si fonda su iniziative concrete e progressi tangibili. Mentre gli obiettivi a lungo termine sono importanti, è cruciale anche fissare traguardi intermedi, che permettano di monitorare i progressi e apportare correzioni nel caso di scostamenti.

Infine, i piani di transizione devono includere strumenti di misurazione, monitoraggio e rendicontazione dei progressi. Una roadmap di questo tipo deve essere dinamica, adattabile alle evoluzioni tecnologiche e normative, e capace di rispondere prontamente alle sfide emergenti. La flessibilità è un aspetto chiave: i piani di transizione devono prevedere revisioni regolari e aggiornamenti periodici per garantire che le strategie restino allineate con gli *standard* normativi in continua evoluzione. Solo così le aziende potranno assicurarsi di restare conformi agli impegni presi e rispondere

in maniera reattiva ai cambiamenti del mercato e della normativa.

In conclusione, un piano di transizione credibile non solo risponde a una crescente domanda di mercato in materia di sostenibilità, ma rappresenta un vero e proprio strumento strategico per garantire la competitività a lungo termine e la resilienza dell'azienda.

Obblighi di rendicontazione europei

Come anticipato in precedenza, con l'introduzione in Europa della CSRD e degli *standard* ESRS, le aziende che rientrano nell'ambito di applicazione della Direttiva sono tenute a descrivere il loro piano di transizione, in base alle previsioni dell'ESRS 1 *Climate Change*. Accanto, quindi, ad un'esigenza di credibilità verso il mercato, come meglio rappresentato nelle pagine precedenti, si inserisce anche una richiesta normativa.

Il primo obbligo di informativa del suddetto *standard* tratta, infatti, del "Piano di transizione per la mitigazione dei cambiamenti climatici".

L'obiettivo è proprio quello di illustrare gli sforzi di mitigazione passati, presenti e futuri dell'impresa volti a garantire che la propria strategia e il modello aziendale siano compatibili con la transizione verso un'economia sostenibile e con gli obiettivi di limitare il riscaldamento globale a 1,5 °C, in linea con l'Accordo di Parigi, e di conseguire la neutralità climatica entro il 2050. Le informazioni che le imprese devono includere nella rappresentazione dei propri piani di transizione sono particolarmente articolate e riguardano:

- a) una spiegazione del modo in cui gli obiettivi di riduzione delle emissioni di GHG dell'impresa sono compatibili con la limitazione del riscaldamento globale a 1,5 °C;
- b) una spiegazione delle leve di decarbonizzazione individuate e delle principali azioni pianificate per il raggiungimento dei suddetti obiettivi, comprese le modifiche del portafoglio di prodotti e servizi dell'impresa e l'adozione di nuove tecnologie nelle operazioni proprie o lungo la catena del valore a monte e/o a valle;
- c) la spiegazione e la quantificazione degli investimenti e dei finanziamenti dell'impresa che sostengono l'attuazione del proprio piano di transizione, richiamando gli

indicatori fondamentali di prestazione delle spese in conto capitale (CapEx) allineate alla Tassonomia UE, e ove rilevante dei piani CapEx, che l'impresa comunica a norma del Regolamento delegato UE 2021/2178 della Commissione;

- d) una valutazione qualitativa delle potenziali emissioni di GHG "ipotecate" (*locked-in*) derivanti dai prodotti e dagli attivi chiave dell'impresa, spiegando se e in che modo tali emissioni potrebbero compromettere il conseguimento degli obiettivi di riduzione delle emissioni di GHG dell'impresa e determinare rischi di transizione e, se del caso, illustrando i piani dell'impresa per gestire gli attivi e i prodotti ad alta intensità di GHG e ad alta intensità di energia;
- e) per le imprese con attività economiche contemplate dai regolamenti delegati sull'adattamento ai cambiamenti climatici o la mitigazione degli stessi a norma del Regolamento sulla Tassonomia, una spiegazione di eventuali obiettivi o piani (CapEx, piani CapEx, OpEx) dell'impresa volti ad allineare le proprie attività economiche (ricavi, CapEx, OpEx) ai criteri fissati nel Regolamento delegato 2021/2139 della Commissione;
- f) se applicabile, l'indicazione degli importi significativi di CapEx investiti durante l'esercizio in relazione ad attività economiche legate al carbone, al petrolio e al gas;
- g) l'indicazione se l'impresa è esclusa o meno dagli indici di riferimento dell'UE allineati con l'Accordo di Parigi;
- h) una spiegazione delle modalità con cui il piano di transizione è integrato e allineato con la strategia aziendale generale e la programmazione finanziaria dell'impresa;
- i) l'indicazione se il piano di transizione è approvato dagli organi di amministrazione, direzione e controllo; e
- j) una spiegazione dei progressi compiuti dall'impresa nell'attuazione del piano di transizione.

Gli ESRS sono però *standard* "del dire" e non "del fare" per cui prevedono anche la possibilità che, qualora non abbia adottato un piano di transizione, l'impresa indichi se e quando lo farà. Chiaramente nel contesto appena descritto risulta ormai pressoché inevitabile per le imprese intraprendere questo percorso, non tanto per obblighi di rendicontazione,

quanto per temi di competitività sul mercato stesso. Vediamo quindi nel seguito le fasi per costruire un piano di transizione.

Fasi del piano di transizione

Ogni piano di transizione prevede una prima fase di *assessment*, ovvero una valutazione preliminare della tipologia di emissioni che un'impresa produce con la propria attività. Tale valutazione è svolta attraverso l'identificazione delle fonti di gas serra e la ripartizione delle emissioni prodotte all'interno degli *Scope* individuati dal Protocollo sui gas serra ("GHG Protocol"), ovvero:

- emissioni create direttamente dalle attività dell'impresa come, ad esempio, la combustione di carburanti fossili per i processi industriali o il riscaldamento ("Scope 1");
- emissioni create indirettamente attraverso l'uso di energia acquistata come, ad esempio, l'elettricità ("Scope 2");
- emissioni indirette che derivano dalla catena del valore di un'azienda come, ad esempio, i trasporti o la gestione dei rifiuti ("Scope 3").

Tale ripartizione permette all'impresa di valutare quali attività hanno maggiore impatto ambientale e, pertanto, di comprendere su quali di queste andare principalmente a intervenire per abbattere il livello di emissioni.

Una volta identificate tali attività ambientalmente impattanti, il piano di transizione entrerà quindi in una seconda fase, che consiste nell'elaborazione di una strategia di decarbonizzazione, di un piano di azione, cioè, volto all'effettivo abbattimento della quota di emissioni. Per essere efficace, tale strategia deve anzitutto considerare il contesto (normativo, ambientale, economico e sociale) all'interno del quale opera l'impresa; deve poi porsi degli obiettivi, realistici ma non privi di ambizione, di abbattimento delle emissioni che riescano a soddisfare quelle che sono le richieste normative e regolamentari; infine, deve identificare, pianificare e progettare gli interventi specifici con cui operare sulle aree maggiormente critiche.

Per la sua complessità, quest'ultima articolazione della strategia di decarbonizzazione costituisce di per sé la terza fase del piano di transizione. Tale fase prenderà le mosse, anzitutto, dalla quantificazione della portata economica degli investimenti ritenuti necessari, al

fine di appurare la sostenibilità economica delle azioni pianificate. Quanto a tali misure, fatta salva la peculiarità degli interventi decisi da ogni singola impresa, si possono tuttavia identificare alcune delle aree su cui andranno con maggiore probabilità a concentrarsi gli interventi delle aziende:

- l'efficientamento energetico dei processi di produzione (ad esempio, con macchinari a ridotto consumo) e degli stabilimenti industriali (ad esempio, attraverso l'isolamento termico e la ventilazione naturale);
 - l'innovazione dei processi industriali (ad esempio, con l'introduzione di sistemi di recupero del calore, che contribuiscono alla riduzione delle emissioni dirette "Scope 1");
 - il ricorso a energie rinnovabili, o attraverso l'installazione diretta (ad esempio, di pannelli solari o di generatori eolici), o attraverso l'acquisto di energia ottenuta da fonti rinnovabili, con la conseguente diminuzione delle emissioni indirette "Scope 2";
 - il passaggio all'elettrico, in sostituzione delle tradizionali forme di propulsione termica (ad esempio, per i sistemi di trasporto interni all'azienda);
 - la riduzione delle quantità di rifiuti prodotti, attuando pratiche virtuose di economia circolare attraverso programmi di riutilizzo e riciclo dei materiali, nonché l'utilizzo di un minor numero di imballaggi o di imballaggi biodegradabili;
 - l'efficientamento della catena del valore e il conseguente abbattimento delle emissioni "Scope 3" (rientrano in tale ambito, ad esempio, il ricorso a fonti di approvvigionamento a basse emissioni, il ripensamento della logistica nell'ottica della riduzione dei viaggi e dei chilometri percorsi riconducibili alle attività aziendali, la scelta di fornitori che prediligano l'utilizzo di energie rinnovabili);
 - la digitalizzazione, intesa come leva per il miglioramento dell'efficienza operativa dell'impresa e come indispensabile strumento, tra l'altro, per l'assiduo monitoraggio delle emissioni prodotte;
 - la formazione del personale sulle tematiche di sostenibilità ambientale, necessaria per la piena attuazione delle strategie aziendali.
- A questa terza fase di identificazione, pianificazione e progettazione degli interventi

specifici segue quella dell'implementazione e del monitoraggio delle misure pianificate e messe in atto. È fondamentale, a questo punto del piano di transizione, la raccolta accurata di dati per la verifica dell'efficacia delle misure adottate e per l'eventuale correzione di queste, qualora rivelatesi non adeguate ai fini del raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione prefissati.

Sono diverse, infatti, le cause che possono ostacolare il raggiungimento di tali obiettivi: anzitutto, la portata degli investimenti richiesti per il passaggio a tecnologie e metodi di produzione più sostenibili, che sono spesso volte ingenti e gravosi (specie per le piccole e medie imprese), si trovano esposti al rischio di un mancato ritorno economico e che non sempre (o non sempre adeguatamente) vengono sorretti da forme di sostegno e incentivazione pubblici; inoltre, la continua mutevolezza del quadro legislativo, che può scoraggiare pianificazioni a lungo termine; infine, la difficoltà ad instaurare nuove prassi operative all'interno delle imprese, dovuta alla scarsa inclinazione al cambiamento da parte della forza lavoro.

In questa fase di implementazione e monitoraggio, particolare importanza riveste quindi la determinazione di indicatori chiave di *performance* ("KPI"), metriche quantificabili in grado di fornire indicazioni precise e di veicolare informazioni trasparenti circa i progressi effettivamente compiuti dall'impresa. Dati che si rivolgono non solo all'impresa stessa nel suo complesso (dirigenti e dipendenti, coinvolti a pari grado nel raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità), ma anche al mercato e al mondo economico in generale.

Strumenti finanziari "green"

Abbiamo visto sopra come la significativa portata degli investimenti necessari per l'attuazione della transizione ecologica possa costituire per le imprese un serio ostacolo nel conseguimento degli obiettivi pianificati. L'assenza, o l'insufficienza, di incentivi pubblici può mettere a rischio l'efficacia dei piani di transizione aziendali.

Un valido aiuto, in tal senso, è offerto dagli strumenti finanziari "green". Si tratta di fonti di capitale destinate al finanziamento di progetti che abbiano come obiettivo la decarbonizzazione e che sortiscano un beneficio

ambientale evidente. Tra tali strumenti possiamo qui ricordare:

- i *green bond*, obbligazioni la cui emissione è legata a progetti che hanno un impatto positivo per l'ambiente (ad esempio, l'efficientamento energetico o la produzione di energia pulita);
- i *sustainability-linked bond*, titoli obbligazionari che non sono volti a finanziare progetti specifici ma la strategia complessiva di sviluppo sostenibile dell'azienda, valutata tramite indicatori chiave di *performance* ("KPI") in grado di stabilire se gli obiettivi ESG preventivamente individuati sono stati raggiunti;
- gli investimenti a impatto, investimenti finanziari legati a *target* socio-ambientali misurabili e che mirano a generare un rendimento.

Il fenomeno, in atto ormai da alcuni anni, del sempre crescente ricorso a tali strumenti testimonia la loro importanza per le aziende e per l'effettivo successo dei piani di transizione.

Un caso pratico

Per concludere, a fini esemplificativi si riporta il caso di un'azienda specializzata nella produzione di materiali e soluzioni per la costruzione che ha avviato un processo di transizione verso un modello di *business* sostenibile.

L'azienda ha, dapprima, sviluppato il proprio inventario delle emissioni di gas serra ("GHG"), considerando sia le emissioni dirette sia quelle indirette lungo la catena del valore. Inoltre, ha definito una strategia di decarbonizzazione in linea con le raccomandazioni scientifiche per il contrasto al riscaldamento globale. In particolare:

- per la definizione della strategia di decarbonizzazione, l'impresa ha analizzato anzitutto il contesto operativo, esaminando i *trend* emissivi del settore al fine di identificare le aree su cui concentrare gli interventi e focalizzandosi sull'inventario "GHG";
- predisposto un accurato inventario "GHG", è seguita l'analisi delle emissioni per identificare le aree maggiormente emissive e sviluppare scenari atti ad integrare i piani di crescita a medio-lungo termine. Nel caso di studio, le emissioni "Scope 1" costituivano meno del 5% del totale, principalmente derivanti dal consumo di gas naturale per

gli impianti produttivi e dalla flotta di mezzi pesanti. Le emissioni “*Scope 2*” erano già coperte dall’acquisto di 100% di energia proveniente da fonti rinnovabili. Le emissioni “*Scope 3*” rappresentavano invece più del 90% del totale, determinate principalmente dalla produzione delle materie prime acquistate, in particolare dei materiali cementizi;

- costruiti gli scenari emissivi, segue la fase di identificazione degli obiettivi e della strategia per raggiungerli. È fondamentale stabilire *target* ambiziosi, ma realistici, che tengano conto dei costi e delle specificità del settore. Una strategia solida ed efficace dipende da una *baseline* calcolata con il massimo dettaglio; maggiore è l’accuratezza delle analisi d’impatto, più facile è identificare e monitorare le iniziative implementate, oltre a valutare la loro fattibilità economica, regolatoria e tecnologica. Nella definizione dei *target* raggiungibili è necessario proiettare l’effetto delle principali leve di decarbonizzazione considerando le evoluzioni del *business* e dei mercati di riferimento.

In questo caso pratico, il processo di definizione degli obiettivi e di consolidamento della strategia ha visto il coinvolgimento trasversale delle funzioni di Ricerca e Sviluppo, Operations, Acquisti e Commerciale, e ha portato così all’identificazione delle principali leve per lo sviluppo di analisi di fattibilità tecnico-economiche. Per le emissioni dirette, è stato considerato un graduale utilizzo di biocarburanti (combustibili ottenuti da sostanze organiche, sia vegetali che animali) per i mezzi pesanti e di biometano (gas ottenuto da biomasse rinnovabili) per alimentare gli impianti di essiccazione delle sabbie. I maggiori sforzi sono stati concentrati sulle emissioni “*Scope 3*”, per rilevanza emissiva e alla luce delle principali tendenze di mercato e dei rischi normativi. Pertanto, l’azienda ha scelto di impegnarsi nella transizione dei cementi, con la sostituzione dei cementi ad alto contenuto di *clinker* con soluzioni meno impattanti, caratterizzate da un basso contenuto di *clinker*.

permette alle imprese, a un tempo, di tutelarsi dai rischi a cui sono esposte a causa dei mutamenti ambientali, climatici e normativi in corso e di essere un fattore attivo, positivo e determinante nel contrasto al *climate change*. Aiutare e sostenere, sia a livello pubblico sia a livello privato, le imprese in questo percorso virtuoso significa quindi contribuire fattivamente alla transizione *green*, minimizzando altresì gli effetti negativi che tale transizione può comportare non solo da un punto di vista economico ma anche sociale.

Conclusioni

L’elaborazione e la messa in atto di piani di transizione efficaci, concreti e ambiziosi

I rischi penali del greenwashing e la compliance ESG

di Crescenzo Diana (*)

La Direttiva UE 2024/825 introduce nuove norme volte a contrastare in modo sempre più efficace le pratiche commerciali sleali idonee ad ingannare i consumatori e ad impedire loro di compiere scelte di consumo sostenibili, quali il greenwashing. L'asserzione ambientale, come ogni altra di tipo ESG, sta ormai assumendo rilevanza non solo dal punto di vista reputazionale ma anche, se non soprattutto, da quello della corretta e leale comunicazione aziendale e dell'informazione finanziaria e commerciale.

Premessa

Il 6 marzo è stata pubblicata nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea la Direttiva UE 2024/825 del 28 febbraio sulla responsabilizzazione dei consumatori per la transizione verde (c.d. Direttiva *Empowering*). La Direttiva introduce nuove norme volte a contrastare in modo sempre più efficace le pratiche commerciali sleali idonee ad ingannare i consumatori e ad impedire loro di compiere scelte di consumo sostenibili, quali il *greenwashing*.

In particolare, la nuova Direttiva è intervenuta sul testo della Direttiva 2005/29/CE, introducendo alcune nuove pratiche commerciali sleali.

Tra le azioni ingannevoli previste dall'art. 6 par. 2 Direttiva CE 2005/29 (recepito nell'art. 21 del Codice del Consumo italiano) è stata espressamente inclusa la formulazione di un'asserzione ambientale relativa a prestazioni ambientali future senza includere impegni chiari, oggettivi, pubblicamente disponibili e verificabili stabiliti in un piano di attuazione dettagliato e realistico che includa obiettivi misurabili e con scadenze precise come pure altri elementi pertinenti necessari per sostenerne l'attuazione, come l'assegnazione delle risorse, e che sia verificato periodicamente da un terzo indipendente, le cui conclusioni sono messe a disposizione dei consumatori.

La Direttiva ha, inoltre, introdotto nuove pratiche nella *black list* di quelle commerciali considerate in ogni caso ingannevoli di cui all'Allegato I della Direttiva CE 2005/29

(recepito nell'art. 23 del Codice del Consumo Italiano) quali:

- esibire un marchio di sostenibilità non basato su un sistema di certificazione;
- formulare un'asserzione ambientale generica per cui l'operatore economico non sia in grado di dimostrare l'eccellenza riconosciuta delle prestazioni ambientali vantate;
- formulare un'asserzione ambientale sul prodotto o sull'attività economica nel loro complesso, quando riguarda, invece, soltanto un determinato aspetto del prodotto e/o dell'attività;
- asserire che un prodotto ha un impatto neutro, ridotto o positivo sull'ambiente sulla base della compensazione delle emissioni di gas a effetto serra;
- presentare semplici requisiti imposti per legge sul mercato dell'Unione come se fossero tratto distintivo dell'offerta dell'operatore economico.

Operatività della Direttiva e potenziali risvolti penali

La nuova Direttiva impone agli Stati membri di adottare e pubblicare entro due anni (*i.e.* entro il 27 marzo 2026) le misure necessarie per conformarsi alle nuove regole. In Italia, le norme saranno recepite nel Codice del

Nota:

(*) *Praticante avvocato*

Consumo e saranno applicabili a partire dal 27 settembre 2026.

Al di là degli specifici interventi normativi che ne deriveranno, tuttavia, la Direttiva sembra avere un peso più generale.

L'asserzione ambientale, come ogni altra di tipo ESG, sta ormai assumendo rilevanza non solo dal punto di vista reputazionale ma anche, se non soprattutto, da quello della corretta e leale comunicazione aziendale e dell'informazione finanziaria e commerciale.

Se l'attuazione della Direttiva non imporrà necessariamente nuovi reati nel Codice penale e nelle leggi collegate né di adeguamenti al D.Lgs. 8 giugno 2001, n. 231 in materia di responsabilità amministrativa degli enti, essa in ogni caso consiglierà un'attenta ed approfondita rivalutazione delle procedure e dei presidi aziendali volti alla corretta produzione e gestione delle relative informazioni.

Sono ipotizzabili possibili casi in cui non corrette informazioni in ambito ambientale potrebbero assumere rilevanza anche penale:

- truffa quale comunicazione commerciale non veritiera in rispetto al reale beneficio ambientale e in tal senso idonea ad indurre in errore il consumatore nella scelta del prodotto, del servizio o dell'investimento;
- frode in commercio come vendita all'acquirente di una cosa per l'altra (c.d. *aliud pro alio*) con consegna di un prodotto spacciato per, ad esempio, "sostenibile" o *green*, ma che, in realtà, non lo è;
- false comunicazioni sociali ovvero false informazioni in materia ambientale che impattano o alterano i dati economici e patrimoniali della società;
- aggrittaggio quali informazioni false sulla sostenibilità dell'azienda che diffuse alterano sensibilmente il prezzo degli strumenti finanziari;
- ostacolo all'esercizio delle funzioni delle Autorità pubbliche di vigilanza, informazioni ambientali false o ingannevoli che celano ad una o più autorità di vigilanza la realtà economica, patrimoniale e finanziaria dell'azienda;
- illeciti fiscali come informazioni ambientali false o ingannevoli che consentono all'azienda di ottenere particolari benefici fiscali relativi all'assunzione di determinate scelte ecologiche.

Tali illeciti possono essere anche un reato presupposto di responsabilità amministrativa ai sensi della 231 e, quindi, passibili di produrre in capo all'azienda le relative conseguenze negative. È dunque sicuramente corretto immaginare, nei modelli 231 esistenti come negli altri presidi di *compliance* aziendale, un'attività di revisione e adeguamento, al fine di renderli sempre più efficaci nella tutela della corretta comunicazione *green* aziendale e nella prevenzione di ogni abuso al riguardo.

Greenwaling e false comunicazioni sociali

La Direttiva CSRD, indubbiamente, rappresenta il primo momento di sistematizzazione della materia, ma pone un primo e non secondario tema dell'applicazione della disciplina delle false comunicazioni sociali (artt. 2621 - 2622 c.c.) alla reportistica non finanziaria alla quale, in futuro, imprese e operatori finanziari saranno in modo più pervasivo obbligati.

Il quesito, in modo intuitivo e semplice, è il seguente: una comunicazione falsa o incompleta relativamente ad uno degli innumerevoli dati e informazioni a cui le imprese o gli intermediari finanziari sono chiamati a fare *reporting* (vuoi ai sensi del Regolamento SFDR (artt. 3 e 4) (1), ai sensi del Regolamento Tassonomia (2) (art. 8) o ai sensi della stessa CSRD) può determinare l'applicazione del reato di false comunicazioni sociali?

Il quesito non è di poco conto: non solo per la tipologia di sanzione associata alla fattispecie (penale, appunto), ma anche per l'ampiezza dei possibili autori del reato: non solo il consiglio

Note:

(1) Regolamento UE 2019/2088. Secondo tali articoli, i partecipanti ai mercati finanziari devono pubblicare, sui loro siti *web*, informazioni circa le politiche sull'integrazione dei rischi di sostenibilità nei loro processi decisionali relativi agli investimenti e - ove li prendano in considerazione - informazioni sui principali effetti negativi delle loro decisioni di investimento sui fattori di sostenibilità.

(2) Regolamento UE 2020/852. L'articolo in questione prevede la pubblicazione, in sede di rendicontazione di sostenibilità di cui alla Direttiva 2013/34/UE come modificata dalla CSRD, di informazioni quantitative aggiuntive quali la quota di fatturato, spesa in conto capitale e spesa operativa relativa ad attività economiche "ecosostenibili" secondo il Regolamento Tassonomia stesso.

Reati societari

di amministratori, ma anche i dipendenti preposti all'elaborazione del dato (e anche le piccole e medie imprese nel disegno della CSRD). La norma penale prevede che fuori dai casi previsti dall'art. 2622 c.c., gli amministratori, i direttori generali, i dirigenti preposti alla redazione dei documenti contabili societari, i sindaci e i liquidatori, i quali, al netto di conseguire per sé o per altri un ingiusto profitto, nei bilanci, nelle relazioni o nelle altre comunicazioni sociali dirette ai soci o al pubblico, previste dalla legge, consapevolmente espongono fatti materiali rilevanti non rispondenti al vero ovvero omettono fatti materiali rilevanti la cui comunicazione è imposta dalla legge sulla situazione economica, patrimoniale o finanziaria della società o del gruppo al quale la stessa appartiene, in modo concretamente idoneo ad indurre altri in errore, sono puniti con la pena della reclusione da uno a cinque anni.

Esistono poi le ipotesi c.d. attenuate del fatto di lieve entità (art. 2621-bis c.c.) e la non punibilità per i fatti di particolare tenuità (art. 2621-ter c.c.).

In passato, nella vigenza del D.Lgs. n. 254/2016 (di attuazione della Direttiva 2014/95/EU, *Non-Financial Reporting Directive*, NFRD) la posizione della letteratura, se o meno le informazioni non finanziarie potessero rientrare nell'ambito di applicazione della disposizione penale, aveva già previsto prevalere, in parte, opinioni di segno positivo.

Questa prima conclusione veniva fondata sulla base della clausola di salvezza contenuta nell'apparato sanzionatorio del D.Lgs. n. 254/2016 che, nel comminare le sanzioni amministrative per informazioni omesse o false, faceva salva l'applicazione di fattispecie di reato più gravi, per poi affermare che solo le informazioni materiali e rilevanti fornite od omesse potevano dar vita alla fattispecie penale dell'art. 2621 c.c.

Nell'indagine, conclusiva, relativa a se e quali informazioni non finanziarie potessero dar vita ad un'ipotesi di reato, la letteratura affermava una generica rilevanza, in ogni caso, del carattere materiale e rilevante dei temi c.d. ESG.

Si riconosceva, tuttavia, un limite all'operatività nel concreto della norma penale (oltre i profili soggettivi) nella circostanza che l'informativa non finanziaria dovesse, in qualche termine,

riverberarsi, nella situazione patrimoniale, finanziaria od economica dell'impresa.

Gli arresti prevalenti della dottrina si potevano, quindi, sintetizzare nel pensiero di chi ritiene che possano rientrare nell'ambito di applicazione degli artt. 2621 e 2622 c.c. esclusivamente le rappresentazioni di fatti dotati di un significato economico in grado di incidere (appunto) sul valore dell'impresa. Viceversa, l'indicazione da parte di un'azienda, per fare un esempio, dei consumi energetici e delle emissioni di CO₂, dei rifiuti prodotti e dei metodi di smaltimento utilizzati, dei criteri di gestione dei dipendenti adottati e dei meccanismi di incentivazione, se pur comunica ai soci e al pubblico l'impatto prodotto su ambiente e società, meno potrebbe esprimere in una prospettiva prettamente economica in quanto informazione la cui esatta conoscenza da parte dei soci, dei creditori o dei terzi contraenti non si porrebbe in relazione, se non forse solo indirettamente, con la tutela dei rispettivi interessi patrimoniali.

Dunque, la posizione prevalente era nel senso che solo le informazioni non finanziarie aventi un impatto sui dati economici, patrimoniali e finanziari della società potessero superare la soglia di materialità e rilevanza in modo da determinare l'applicazione della sanzione penale, rispetto a quella amministrativa.

L'attuale quadro normativo relativo ai fattori ESG (o questioni di sostenibilità, per mutuare le definizioni della CSRD) e la stessa evoluzione culturale e sociale (3), inducono a interrogarsi se la conclusione raggiunta nel sistema normativo previgente debba essere rivista.

In senso positivo militano almeno due argomenti.

Il primo riguarda la natura e il tipo delle informazioni qualitative che la nuova Direttiva richiede alle società (ad esempio sulla strategia di investimento sulle questioni di sostenibilità).

Nota:

(3) La natura evolutiva della ESG afferma che sarà probabilmente l'evoluzione culturale a condizionare un'interpretazione che potrebbe maturare per il desiderio di forme di maggiore responsabilizzazione delle imprese ad evitarsi che i c.d. *non financial statements* possano risolversi in mere operazioni decettive di immagine in danno degli interessi di cui sono portatori i c.d. *stakeholders*. In un siffatto (auspicabile) futuro all'evoluzione culturale dovrebbe però conseguire anche quella normativa perché il principio di legalità possa rimanere rispettato (ed effettivamente salvaguardato).

Passando da una dimensione “statica” dell’impatto (presente) dei fattori ESG di un’impresa, nell’ambito della NFRD, ad una visione dinamica della posizione dell’azienda sui temi della sostenibilità in generale (clima, società, *governance*, ma anche adeguamento normativo), nella CSRD, risulta difficile negare che un’informazione fuorviante su un dato oggi così rilevante non si riverberi sull’apprezzamento del futuro valore dell’impresa e, quindi, abbia un impatto sui dati patrimoniali, economici e finanziari.

Il secondo argomento considera l’impatto che la gestione dei rischi climatico-ambientale ha sulla situazione finanziaria, economica e patrimoniale della società, come anche testimoniato, dagli orientamenti espressi dalle Autorità di Vigilanza finanziarie che, sul tema, individuano dei precisi canali di trasmissione tra rischio climatico e ambientale e posizione finanziaria, patrimoniale ed economica anche sulla base del dato normativo dell’art. 449 a CRR (4).

Normativa penale e clausole generali di materialità e rilevanza

Se dunque nell’attuale contesto socio-normativo le informazioni non finanziarie e sulle questioni di sostenibilità sono, pressoché *tout court*, capaci di avere un impatto sulle condizioni economiche, finanziarie e patrimoniali di un’impresa, il tema della loro materialità e rilevanza assume importanza capitale per determinare l’applicazione della sanzione penale (artt. 2621 - 2622 c.c.) o di quella amministrativa (cfr. art. 8, D.Lgs. n. 254/2016).

Come infatti osservato, la fattispecie penale richiede, oltre alla presenza dei requisiti soggettivi e dell’arricchimento, che le informazioni false e omesse siano materiali e rilevanti. Nell’applicazione della normativa penale, il ricorso ad una clausola generale (di materialità e rilevanza) pone non pochi problemi di coerenza con il principio di legalità e precisione delle norme: questo anche alla luce del sistema sanzionatorio penale nelle quattro disposizioni degli artt. 2621, 2621-*bis*, 2621-*ter* e 2622 c.c.

Le disposizioni, come accennato, prevedono diverse soglie di pena a seconda che il fatto sia posto in essere da una società quotata o non (artt. 2621 e 2622 c.c.) e una riduzione di pena se il fatto ha lieve entità (art. 2621-*bis* c.c.) o la non

punibilità dei fatti di reato (art. 2621-*ter* c.c.) nei casi di particolare tenuità del fatto secondo un’analisi ancorata all’entità dell’eventuale danno cagionato alla società, ai soci o ai creditori.

Il sistema di tutela penale pone, quindi, un livello di applicazione assai problematico e incerto alla luce del criterio di necessaria determinatezza della fattispecie: materialità e rilevanza, da un lato, lieve entità e particolare tenuità, dall’altro lato, non forniscono indicazioni sicure su quando e in che misura la soglia di rilevanza penale sia superata.

Spostando (verso il basso) l’analisi della fattispecie, il dubbio interpretativo appena citato potrebbe essere risolto sulla base della normativa civilistico - finanziaria di riferimento.

In altri termini, la rilevanza e la materialità dell’informazione omessa o errata potrebbero apprezzarsi qualora tali “qualità” delle informazioni risultassero, in modo sufficientemente chiaro e univoco, dalla normativa in materia di informazioni non finanziarie.

Se, per esemplificare ulteriormente il concetto, all’interno della normativa della CSRD, SFDR o del Regolamento Tassonomia fosse possibile enucleare informazioni “rilevanti o materiali” da quelle che non lo sono, la fattispecie penale potrebbe superare (non senza qualche difficoltà) il vaglio costituzionale della sufficiente determinatezza della fattispecie. In caso contrario, la disposizione penale resta di complicata applicazione.

A tale quesito, tuttavia, sembra doversi dare una risposta negativa basata, più che altro, su un tema di impostazione sistematica e di modello di redazione delle norme.

Passando, in brevissima rassegna, i tre corpi normativi sopra citati, si osserva come questi si compongono in alcune norme di portata più

Nota:

(4) I grandi enti che hanno emesso titoli ammessi alla negoziazione in un mercato regolamentato di qualsiasi Stato membro pubblicano informazioni relative ai rischi ambientali, sociali e di *governance*, compresi i rischi fisici e i rischi di transizione, definiti nella relazione di cui all’art. 98, paragrafo 8, della Direttiva 2013/36/UE. Negli ITS redatti dall’EBA in relazione all’art. 449-*bis* CRR si può leggere che “*the Pillar 3 framework on prudential disclosures on ESG risks will support institutions in the public disclosure of meaningful and comparable information on how ESG-related risks and vulnerabilities, including transition and physical risks, may exacerbate other risks in their balance sheet*”.

generale (non principi generali, tuttavia, quanto declinazione di concetti economico aziendalistici) e di una serie molto corposa di *standard* tecnici.

Così, il corpo della CSRD vede agli artt. 19-*bis* e 29-*bis* informazioni di livello assai generale (come le strategie sulle questioni di sostenibilità e contenimento del rischio climatico) che, in sé, sono sicuramente materiali e rilevanti, ma non indicano quale falsità, omissione o “deviazione” da un documento programmatico possa importare l'applicazione della norma penale, considerato anche che tale valutazione potrebbe dipendere dall'interesse specifico che un certo *stakeholder* (i.e. finanziatore, investitore, socio etc.) può avere sull'informazione.

Complica ulteriormente il tema la specificazione degli obblighi di reportistica contenuti nei futuri regolamenti che saranno emanati da EFRAG e che, seppur nell'apprezzabile sforzo di un certo contenimento degli oneri di reportistica, non riescono ad indicare un livello di “prioritizzazione” tra informazioni rilevanti e materiali, per le quali - in ipotesi - anche un minimo scostamento potrebbe essere di interesse, e informazioni secondarie.

La conclusione raggiunta sulla CSRD può essere confermata anche riguardo al settore finanziario con riferimento al SFDR e al Regolamento Tassonomia: a fronte degli obblighi generali posti dal Regolamento e dalla Direttiva (in particolare: artt. 3, 4, 8 e 9 SFDR e art. 3 Regolamento Tassonomia), gli *standard* tecnici indicati dal Regolamento Delegato 2021/2139 della Commissione (con riguardo alla tassonomia, che conta 349 pagine) e dal Regolamento Delegato 2022/1288 della Commissione (con riferimento al SFDR, che conta 72 pagine delle quali 32 c.a. dedicate a schede da compilare) approntano un *set* così particolareggiato di informazioni (che, ancora una volta, non risulta possibile indicare quali di esse possano essere considerate “materiali” o “rilevanti”).

Il quadro che emerge dalle considerazioni sopra svolte vede, in sintesi, una normativa penale che si muove sulla base di clausole generali e che rischia la non sufficiente determinatezza della fattispecie penale e, quindi, la sua non applicabilità e, dall'altro lato, una normativa civilistico - finanziaria così tanto fortemente incentrata su *standard* e regolamenti, da

arrivare alla conclusione “secca” che o tutto è punibile o che niente sia punibile.

In altri termini: o la falsità/omissione su un dato richiesto dalla normativa CSRD, SFDR e Tassonomia porta, sempre e comunque, all'applicazione della norma penale o la presenza di un numero così importante di informazioni richieste porta ad “annacquare” la sanzione penale ai soli casi di davvero macroscopica e sistematica violazione degli *standard* tecnici, ben oltre (per intenderci) la soglia normativa della materialità e rilevanza.

L'impressione è di un sistema capovolto, se si considera, secondo una logica maggiormente efficiente, che la normativa penale avrebbe dovuto prevedere delle precise soglie di materialità e rilevanza (ancorate, se possibili, a dati numerici anche oggetto di valutazione) (5), mentre la regolamentazione civilistico - finanziaria avrebbe dovuto muoversi nella logica di principi e clausole generali.

Alcune considerazioni di sistema ci sembrano suffragare questa posizione (avvertita da molti operatori).

In primo luogo, occorre partire dalla considerazione che un eccesso di informazioni non elimina, ma amplifica, il tema delle asimmetrie informative. L'esigenza di omogeneità delle informazioni non deve contrastare con un'applicazione efficace ed effettiva della normativa. La regolamentazione per *standard* richiede necessariamente plurimi interventi di assestamento (si consideri da ultimo la proposta di modifica del Regolamento Delegato 2022/1288 a distanza di meno di un anno dalla sua pubblicazione) che, per altro verso, minano profondamente la certezza e prevedibilità del diritto: valore spesso chiamato in causa nel dibattito “contro” una normativa per clausole generali.

Valgono poi le prime considerazioni espresse da autorevole dottrina per la quale, se in sé un'attività risulta ascritta al *genus* delle attività pericolose, più che di un bisogno di regole giuridiche, dovrebbero essere approntate regole inerenti alla tecnica di operatività. Tale spunto, per vero, sembra da doversi tenere in particolare

Nota:

(5) Come accade in materia tributaria. A mero titolo esemplificativo, l'omesso versamento dell'IVA assume rilevanza penale, ai sensi dell'art. 10-*ter* del D.Lgs. n. 74/2000, solo se la somma non versata supera la soglia minima di euro 250.000.

considerazione nella normativa in materia di sostenibilità considerato che i temi di principale definizione normativa sono quelli ancorati alla misurazione dell'impatto sociale.

Ulteriormente, si osserva come una regola che sia oggettivamente sbagliata perché intrinsecamente irragionevole, potrebbe venire corretta, almeno limitata - sul fronte del diritto vivente - dalla presenza di una clausola generale che stia a governo della relativa materia. Merita, infine, un'ultima conclusione che risulta particolarmente vera e corretta in un mercato come quello della finanza/economia sostenibile, ispirato - non va dimenticato - dalla *grundnorm* del Trattato sull'Unione Europea (art. 3) (6) e in una fase di forte espansione.

La considerazione muove dalla circostanza che una norma di forte dettaglio tende a proporre all'impresa agente dei comportamenti *a priori* ripetitivi, seriali sino a diventare uguali in ogni caso a sé stessi. Si corre il rischio, così, che il comportamento dell'impresa si risolva in una vuota ripetizione di schemi astratti: persi i nessi, per l'appunto, con i singoli fatti. In una parola, una disciplina di forte dettaglio tende a "de - professionalizzare" l'organizzazione dell'impresa: nel concreto ad abbassare, di riflesso, il livello dell'agire diligente.

Oltre a queste considerazioni, un ultimo elemento sembra rendere urgente una riforma del sistema. L'imposizione di eccessivi oneri e regole di reporting, la standardizzazione delle condotte "legali" non solo rischia di costituire una barriera significativa all'accesso da parte degli operatori (per i relativi costi di *compliance*), ma in sé rischia di minare gli stessi principi di libertà economica sanciti dai Trattati UE e da tutte le carte fondamentali dei Paesi aderenti all'UE.

Dal greenwashing alla compliance normativa: i rischi d'impresa

La comunicazione ingannevole in ambito sostenibilità strategica si identifica con il termine *greenwashing*. Passati, quindi, in rassegna i rischi delle pratiche non sostenibili quali l'accesso al credito e il probabile impatto negativo che avranno le nuove generazioni nel mondo del lavoro rispetto alle imprese non sensibili al tema, è giunto il momento di analizzare i rischi relativi al mancato rispetto delle norme (la c.d. *compliance* normativa).

È indubbio che in un momento storico di grandi cambiamenti il legislatore europeo abbia iniziato già da tempo a fornire linee guida, fino a vere e proprie norme, sul tema sostenibilità ponendo come obiettivo quell'Agenda 2030 e i suoi 17 goal (SDGs), a matrice ONU, che riguardano lo sviluppo sostenibile. È possibile affermare che difficilmente gli obiettivi si raggiungeranno nel tempo stabilito, sia perché con la dichiarata pandemia c'è stato un ovvio rallentamento del processo, sia perché le guerre che imperversano e che ci riguardano inevitabilmente hanno distolto attenzione e risorse. Inoltre, il rallentamento è anche dovuto a causa di una comunicazione spesso troppo enfatica e speculativa sull'Agenda 2030 che ha prodotto una serie di resistenze da parte delle aziende che vedono il loro modello di *business* a rischio. A tutto ciò si aggiunga anche il fatto che i cittadini sono stanchi di tanta propaganda spinta dai *mass media* su temi lontani dai problemi quotidiani, considerato anche il periodo non certo roseo in termini economici e sociali.

A livello di *business* se da un lato le Direttive europee possono venir recepite e dilazionate nel tempo prima che diventino operative, è anche vero che la cultura aziendale non si adegua altrettanto velocemente e, come spesso accade, le aziende quando fiutano il procrastinarsi di interventi legislativi si crogiolano nel presente perdendo tempo strategico (come già accadde per le norme sulla *privacy* di qualche anno fa). È, infatti, piuttosto scontato che ci sarà un'accelerazione degli adeguamenti quando le norme diverranno maggiormente stringenti, soprattutto perché saranno legate a sanzioni. Non a caso, a titolo di esempio, è da poco stata varata come anzidetto la norma sul *greenwashing* relativa al divieto dell'utilizzo di *claim* fuorvianti per il consumatore (in particolare, sulla responsabilizzazione dei consumatori per la transizione verde mediante il miglioramento della tutela

Nota:

(6) L'Unione instaura un mercato interno. Si adopera per lo sviluppo sostenibile dell'Europa, basato su una crescita economica equilibrata e sulla stabilità dei prezzi, su un'economia sociale di mercato fortemente competitiva, che mira alla piena occupazione e al progresso sociale, e su un elevato livello di tutela e di miglioramento della qualità dell'ambiente. Essa promuove il progresso scientifico e tecnologico.

Reati societari

dalle pratiche sleali e dell'informazione). Ed è previsto che ogni anno fino al 2028, ma si andrà oltre, verrà richiesto a tipologie di aziende di grandi e medie dimensioni di adeguarsi alle richieste della UE (si veda la produzione e pubblicazione del bilancio di sostenibilità, dichiarazione non finanziaria a corredo del bilancio di esercizio).

Non serve in questo contesto addentrarci in date e numeri specifici ma il messaggio che è interessante inviare alle aziende è che la sostenibilità ha un senso, e diviene investimento in luogo di mero costo, solo se viene considerata sistemica rispetto al *business*, con la logica conseguenza di una ricaduta sulla catena del valore che apporti benefici agli *stakeholder*. Al netto, quindi, di adeguamenti normativi, aziende e commercialisti dovrebbero iniziare ad organizzare il processo strategico per evitare che la sostenibilità d'impresa sia pura reazione. E sarebbe, altresì, un errore non comprendere che un'azienda potrebbe anche non essere interessata dalle norme, certamente le piccole e le microimprese saranno esentate dalla *compliance*, ma non sfuggirà agli adeguamenti in termini di ESG.

Infatti, qui si innesta un ragionamento che potrebbe essere drammatico per i fatturati dell'azienda non sostenibile, ossia il rischio di minare i rapporti commerciali con la filiera produttiva. Infatti, con elevata probabilità un'azienda capo-filiera, per fatturato e numero di dipendenti, sarà certamente soggetta ad adeguamento normativo e, come è stato già descritto negli articoli precedenti, il complicato ingranaggio dello sviluppo sostenibile la costringerà a far rispettare ai propri *stakeholder* gli interventi in chiave ESG, rendendo le piccole imprese fornitrici di prodotti o servizi, spesso artigianali e di eccellenza, necessariamente adeguabili ai temi di sostenibilità.

Quanto espresso potrebbe infliggere un colpo mortale all'azienda stessa. Infatti, il piccolo imprenditore ha spesso grande visione e talvolta sa immettere nel mercato prodotti innovativi, ma non ha le competenze su queste nuove tematiche. C'è purtroppo da sottolineare che sovente queste aziende dai fatturati interessanti non sono circondate da consulenti attenti a questi aspetti strategici, ed ecco perché la figura di un consulente per la sostenibilità, che si ricorda non è solo legato

all'ambiente, diventa una figura essenziale per il futuro dell'impresa.

Un'impresa che sarà inevitabilmente sempre più inglobata in sistemi macro, al di là delle sue dimensioni. Il *manager* dovrà quindi integrare principalmente, oltretutto ovviamente con la proprietà, con le risorse umane e con il *marketing* per rendere efficaci le strategie da mettere in atto, nonché formare le figure necessarie al proseguimento dell'attività, altro tema molto delicato.

Osservatorio sulla Revisione

di Luca Magnano San Lio, Chiara Mancini e Patrizia Tettamanzi

PRINCIPI DI REVISIONE INTERNAZIONALI (IAASB)

IAASB Public Report 2022-2023

Lo scorso 10 settembre l'*International Auditing and Assurance Standards Board* ("IAASB") ha pubblicato il documento *Balancing Effectiveness and Timeliness in Audit and Assurance Standard Setting*, un rapporto che traccia i progressi compiuti dallo IAASB nel periodo esaminato in relazione all'obiettivo di rafforzare la qualità delle attività di *audit* e *assurance*.

Tra gli aspetti trattati nel *report* ed evidenziati dallo IAASB nei propri comunicati:

- la diffusione degli *standard* emanati dal *Board* in circa 130 giurisdizioni in tutto il mondo, circostanza che testimonia l'autorità, la credibilità ed il riconoscimento globale di tali *standard* come affidabili e di alta qualità;
- la tempestività del *Board* nel promulgare nuovi *standard* richiesti dal mercato;
- la definizione del programma di lavoro per i successivi quattro anni del *Board*, focalizzato sullo sviluppo di aree chiave per la revisione quali le frodi, la continuità aziendale e l'uso della tecnologia nella revisione, nonché il completamento dello *standard* (ISSA 5000) per l'esame delle rendicontazioni di sostenibilità;
- la ricerca da parte del *Board* di una costante collaborazione ed interazione con organismi e Autorità internazionali e delle singole giurisdizioni, nonché con i revisori, anche attraverso attività di promozione di oltre cinquecento attività di *outreach* su tematiche attuali e strategiche.

ISA for LCE: linee guida all'applicazione

Lo scorso 24 settembre lo IAASB ha pubblicato il documento *The ISA for LCE - Adoption Guide*. Il documento intende supportare le singole giurisdizioni nell'adozione dell'ISA for LCE in

alternativa al *set* completo degli ISA, fornendo suggerimenti sul processo di adozione, evidenziando alcuni aspetti di interesse generale ed alcuni approcci di successo, nonché indirizzando le potenziali complessità connesse a tale implementazione.

Lo IAASB ha precisato che le linee guida integrano le risorse precedentemente pubblicate, inclusi video, *webinar*, la *Auditor Reporting Supplemental Guidance* nonché la *Authority Supplemental Guidance*. Si completa così il *toolkit* diffuso dallo IAASB per supportare la diffusione degli ISA for LCE.

Technology Position

Lo scorso 3 ottobre lo IAASB ha comunicato l'adozione del nuovo *Technology Position*, il "manifesto" che guiderà l'approccio dello IASB nell'indirizzare i riflessi della tecnologia sulle attività di *audit* e *assurance*, con l'obiettivo di migliorare la qualità e la *relevance* dei propri *standard* a fronte del rapido progresso tecnologico.

Lo IAASB ha evidenziato i tre cardini del *Technology Position*:

- *Technology Position Statement*: delinea l'impegno dello IAASB a facilitare e incoraggiare l'uso della tecnologia da parte dei revisori, garantendo che gli *standard* rimangano pertinenti ed efficaci nel mutato contesto tecnologico, ed illustra inoltre le linee guida attraverso cui lo IAASB indirizzerà tali aspetti;
- *Operationalizing the Technology Position*: descrive in dettaglio la strategia dell'IAASB per l'attuazione degli obiettivi, identificando opportunità per aggiornare gli *standard* esistenti o promulgarne nuovi, nonché per emanare materiali e linee guida. Il *Board* sta attualmente conducendo una *gap analysis* per identificare le aree di intervento necessarie a garantire che gli *standard* attuali siano in linea con i progressi tecnologici osservati;

- *Monitoring and Adapting to Technological Trends*: il *Board* implementerà azioni per monitorare costantemente le tendenze tecnologiche e garantire che i propri *standard* rimangano nel tempo allineati ad un panorama in rapida evoluzione.

Il documento evidenzia come il progresso tecnologico rappresenti una delle principali sfide anche per i professionisti della revisione e dell'*assurance*, e come un approccio che guardi anche alla future evoluzioni tecnologiche sia necessario per supportare i professionisti, mantenere la fiducia pubblica e migliorare la qualità della revisione.

EUROPEAN SECURITIES AND MARKETS AUTHORITY (ESMA)

Public Statement "European common enforcement priorities for 2024 corporate reporting"

In data 24 ottobre l'ESMA ha pubblicato il *Public Statement "European common enforcement priorities for 2024 corporate reporting"* (*Statement*) in cui sono indicate le priorità comuni di vigilanza (*enforcement*) delle rendicontazioni annuali (*corporate reporting*) relative all'esercizio 2024, che saranno pubblicate dagli emittenti di valori mobiliari ammessi alla negoziazione in mercati regolamentati dell'Area Economica Europea ("EEA").

Come in passato, lo scopo dello *Statement* è quello di identificare le aree chiave su cui devono concentrarsi le attività di vigilanza dei *regulators* europei, incoraggiando un'implementazione uniforme e un'informativa

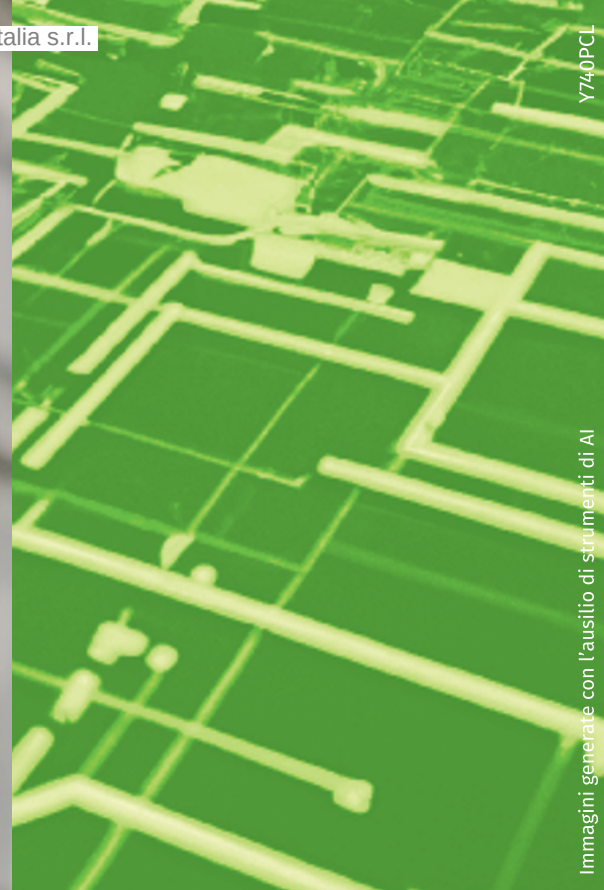
trasparente e di elevata qualità da parte degli emittenti. Nella sezione introduttiva dello *Statement*, l'ESMA sottolinea la responsabilità degli organi di amministrazione e di controllo degli emittenti, incluso il ruolo di supervisione dell'*audit committee*:

- di assicurare la coerenza interna delle informazioni incluse nelle rendicontazioni annuali;
- di implementare e supervisionare il sistema di controllo interno; e
- di contribuire alla predisposizione di rendicontazioni annuali di alta qualità.

Lo *Statement* si suddivide nelle seguenti quattro sezioni:

- Sezione 1: priorità 2024 relative ai bilanci redatti in accordo ai principi contabili IFRS;
- Sezione 2: priorità 2024 relative alle rendicontazioni di sostenibilità redatte in accordo agli *European Sustainability Reporting Standards* ("ESRS");
- Sezione 3: priorità 2024 relative al formato elettronico unico di comunicazione (*European Single Electronic Format* o "ESEF");
- Sezione 4: aspetti di carattere generale che, pur non rappresentando priorità di vigilanza per il 2024, continuano ad essere di particolare rilevanza per gli emittenti.

Il *Public Statement* dell'ESMA rappresenta un documento di particolare interesse per i professionisti della revisione nell'identificare le aree ritenute rilevanti da parte delle Autorità nello svolgimento delle proprie attività di vigilanza sui bilanci e sulle rendicontazioni di sostenibilità di prossima emissione.



Experta Compliance&ESG

Esperto
in conformità,
leader
in sostenibilità

Mario, Commercialista

**“Con EXPERTA Compliance&ESG
ho gli strumenti per aiutare i miei clienti
a perseguire gli obiettivi di sostenibilità
ESG e conformità normativa”.**

Sostenibilità ESG e Compliance sono attività sempre più strategiche per Aziende, Enti pubblici e privati, Studi Professionali. Grazie a One FISCALE EXPERTA Compliance&ESG hai gli strumenti che ti aiutano a garantire la sostenibilità, con la nuova area operativa ESG a cura di BDO Italia, e la conformità normativa in materia di Anticorruzione, Antiriciclaggio, Responsabilità 231.

Guide pratiche, Action plan, Check list, Procedure operative, Codici commentati e molto altro, realizzati da professionisti esperti per fornirti un supporto d'autore.

**Tutto questo è One FISCALE:
molto più di una banca dati fiscale.**

INTELLIGENZA ARTIFICIALE, EVOLUZIONE DIGITALE E DIRITTO



NAVIGARE L'EUROPEAN AI ACT

A cura di: **AIRIA Associazione per la Regolazione dell'Intelligenza Artificiale**

Fornisce un'analisi **approfondita** dell'AI Act, guidando i lettori attraverso le sue **complessità** e le sue **implicazioni**.



INTELLIGENZA ARTIFICIALE, BLOCKCHAIN E CRIPTOVALUTE

Fulvio Sarzana
di S. Ippolito,
Massimiliano Nicotra

Una guida alla scoperta della **AI**, della **Blockchain**, delle **cripto-attività** e del loro impatto nel **mondo finanziario**.



SICUREZZA INFORMATICA

Francesco Paolo Micozzi

Offre una panoramica completa e approfondita sugli aspetti della **sicurezza informatica** e sulle più recenti normative in materia, con un focus specifico sulla **Direttiva NIS 2** e la **Legge n. 90 del luglio 2024**.



DIRITTO DEL FINTECH

A cura di: **Marco Cian, Claudia Sandei**

Esamina i diversi fenomeni derivanti dall'**applicazione delle nuove tecnologie** alle **attività**, ai **servizi** e ai **prodotti finanziari**.

L'estratto che stai consultando
fa parte del volume in vendita
su **ShopWKL**,
il negozio online di **Wolters Kluwer**

Torna al libro



CEDAM

IPSOA

UTET[®]
GIURIDICA

il fisco

 ALTALEX