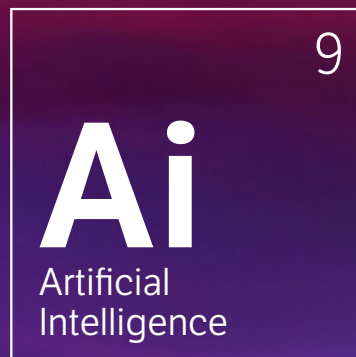


TechTrend



ESG:

il ruolo strategico dei Commercialisti
per le imprese del futuro

TechTrend

L'obiettivo di questo documento è offrire al lettore una panoramica chiara e approfondita sull'evoluzione del ruolo del Commercialista nell'era ESG. Verrà esplorato come la crescente importanza della sostenibilità stia ridefinendo il panorama delle imprese, portando con sé nuove opportunità per i professionisti del settore. Attraverso l'analisi delle tecnologie necessarie per una rendicontazione ESG efficace e dei vantaggi concreti derivanti dalla loro applicazione, il contenuto mira a guidare il Commercialista nella comprensione di come possa espandere i propri servizi di consulenza, abbracciando la sostenibilità come un valore aggiunto per le aziende clienti. Inoltre, verranno approfondite le sfide che accompagnano questa trasformazione, in particolare quelle legate alla necessità di un continuo aggiornamento normativo e al reskilling professionale, per permettere ai Commercialisti di affrontare con successo la nuova realtà che si sta profilando nel mondo dell'impresa.

Indice

Introduzione	04
1. Il Commercialista come consulente strategico	06
1.1 L'evoluzione del ruolo: dalla gestione tradizionale alla consulenza	
1.2 Le nuove competenze del Commercialista	
1.3 Dal bilancio d'esercizio al bilancio di sostenibilità	
1.4 La gestione del rischio ESG: anticipare le criticità	
1.5 Compliance e rendicontazione continua	
1.6 Consulenza strategica: oltre i numeri, verso l'impatto sociale e ambientale	
2. Le tecnologie chiave per la rendicontazione ESG	16
2.1 Software in Cloud e sistemi di data management per la raccolta e l'analisi dei dati ESG	
2.2 Blockchain per la trasparenza e la tracciabilità	
2.3 AI e Machine Learning per l'ottimizzazione dei report ESG	
2.4 Piattaforme di reporting integrate: efficienza e affidabilità	
3. Sfide del contesto ESG per il Commercialista	22
3.1 Aggiornamento normativo e reskilling continuo	
3.2 Mancanza di dati affidabili delle aziende sul loro impatto ESG	
3.3 Superare la resistenza al cambiamento delle imprese	
3.4 Necessità di monitoraggio e reporting continuo	
3.5 Sviluppare nuove skill e aggiornare le proprie competenze	
3.6 Il ruolo dei Commercialisti nella Finanza Agevolata e nell'accesso ai fondi comunitari	
Conclusioni	31
Glossario	32

**ESG:**

il ruolo strategico dei Commercialisti per le imprese del futuro

ESG (Environmental, Social, Governance) non è solo una sigla: è un **nuovo modo di fare impresa**. Significa misurare e comunicare con trasparenza l'impatto ambientale, sociale e organizzativo delle proprie attività. Significa integrare la sostenibilità nei processi decisionali, nei bilanci e nella strategia aziendale.

ESG: il ruolo strategico dei Commercialisti per le imprese del futuro

Per le aziende, abbracciare l'ESG significa affrontare sfide importanti – dalla raccolta dei dati alla conformità normativa – ma anche cogliere opportunità concrete: l'accesso a finanziamenti agevolati, un miglior posizionamento sul mercato, un rapporto più forte con investitori e stakeholder.

In questo contesto, il Commercialista assume un ruolo sempre più centrale: da semplice gestore contabile a partner strategico. È lui il ponte tra principi ESG e operatività aziendale. Guida le imprese nella lettura dei dati, nell'adeguamento normativo (come la direttiva CSRD e gli standard ESRS), nella rendicontazione trasparente e nella valorizzazione degli incentivi disponibili.

I numeri lo confermano: l'87% delle aziende considera l'ESG un vantaggio competitivo, l'80% ha già adottato obiettivi specifici, e il mercato della consulenza ESG crescerà fino a 48 miliardi di dollari entro il 2028.

Anche il quadro normativo si è evoluto rapidamente. L'Unione Europea ha introdotto regole stringenti e standard comuni: la **CSRD** (Corporate Sustainability Reporting Directive - direttiva dell'UE che indica alle aziende di fornire informazioni dettagliate e standardizzate sulla loro performance di sostenibilità) amplia la platea delle aziende obbligate alla rendicontazione; la **SFDR** (Sustainable Finance Disclosure Regulation – regolamento che mira a incrementare la trasparenza sulla sostenibilità dei prodotti finanziari e degli operatori finanziari che operano nell'UE) impone trasparenza ai gestori finanziari; la **Tassonomia UE** definisce le attività che possono considerarsi veramente sostenibili; mentre la **CSDDD** (Corporate Sustainability Due Diligence Directive) introduce la due diligence lungo tutta la filiera.

A queste norme si affiancano strumenti economici: il Piano Transizione 5.0, i crediti d'imposta per certificazioni ambientali o parità di genere, le linee di credito green della BEI, gli incentivi Simest per l'internazionalizzazione sostenibile. Opportunità reali, ma spesso complesse da intercettare senza il giusto supporto.

Ecco perché il Commercialista diventa il **regista dell'adeguamento ESG**: identifica le aree strategiche, traduce gli obblighi in procedure operative, presidia la raccolta e la verifica dei dati, guida le imprese verso scelte sostenibili e convenienti.

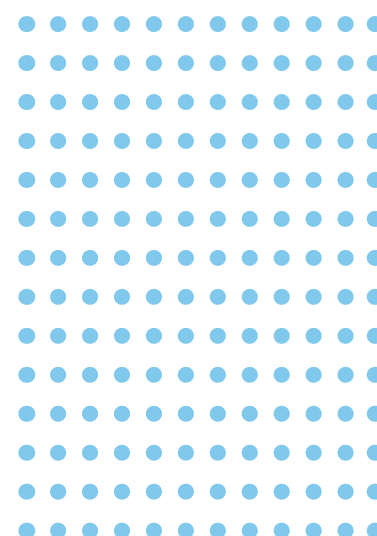
Questo TechTrend ha l'obiettivo di esplorare proprio questo: come l'ESG sta cambiando il modo di fare impresa, come i Commercialisti possono accompagnare le PMI in questo percorso, quali tecnologie e competenze sono necessarie, e quali sfide affrontare per non restare indietro.

Capitolo 1

Il Commercialista come consulente strategico

Alla luce del contesto delineato nell'introduzione, risulta evidente come la trasformazione che coinvolge la figura del Commercialista non sia un'evoluzione tecnica, ma una vera e propria **transizione di ruolo**, dentro un quadro aggiornato di regole europee e leve economiche. La crescente centralità della sostenibilità nelle agende strategiche delle imprese richiede nuove modalità di accompagnamento professionale, fondate su competenze trasversali, capacità analitiche e una visione d'insieme che superi i tradizionali confini della professione.

In questo scenario, il Commercialista è chiamato a ripensare la propria funzione, assumendo le caratteristiche di un **advisor strategico** in grado di affiancare l'impresa nella lettura e nell'applicazione dei criteri ESG, nella costruzione di un modello di governance sostenibile e nell'integrazione dei dati non finanziari nei processi decisionali. Si tratta di un passaggio culturale che va oltre la compliance normativa: l'obiettivo non è solo adempiere agli obblighi di rendicontazione, ma contribuire a **trasformare l'approccio aziendale**, aiutando le imprese a tradurre i principi ESG in scelte concrete, misurabili e coerenti con la propria identità e i propri obiettivi, includendo la traduzione pratica di norme e incentivi in procedure, KPI e documentazione verificabile.



Tuttavia, questa nuova configurazione del ruolo non nasce dal nulla. Affonda le sue radici nella trasformazione già in atto da tempo all'interno della professione: **la digitalizzazione dei processi, l'automazione delle attività a basso valore aggiunto e l'adozione di strumenti tecnologici avanzati hanno reso possibile un riequilibrio del tempo e delle risorse, permettendo al Commercialista di spostarsi progressivamente verso funzioni a maggiore contenuto consulenziale.**

In parallelo alla centralità dei temi legati ad ambiente, sociale e governance richiamata nell'introduzione, il consolidarsi di normative nell'ambito della sostenibilità e l'emergere di nuovi paradigmi di rendicontazione, insieme alle leve economiche (Transizione 5.0, PNRR, linee BEI e strumenti Simest, green lending), impongono una profonda revisione dei tradizionali confini professionali. Sempre più spesso, le imprese si rivolgono al Commercialista non per "risolvere un problema", ma per "costruire una direzione di marcia". Questo spostamento dell'asse della relazione - da reattiva a strategica - segna il punto di svolta della professione. È proprio in questo spazio che si innesta la **consulenza ESG**: un'attività che richiede la capacità di integrare conoscenze normative, sensibilità strategica e competenze digitali e di garantire dati comparabili e soggetti a verifica indipendente.

1.1 L'evoluzione del ruolo: dalla gestione tradizionale alla consulenza

Nel nuovo scenario professionale, il Commercialista non è più solo un tecnico del dato contabile e fiscale. È un interprete del contesto, un mediatore tra impresa e complessità normativa, un consulente in grado di anticipare i trend, cogliere segnali deboli e contribuire attivamente alla definizione delle strategie aziendali.

Questo passaggio rappresenta una vera e propria transizione culturale rispetto alla visione tradizionale della professione, storicamente centrata sull'adempimento, sull'elaborazione della contabilità, sulla redazione del bilancio e sulla gestione delle dichiarazioni fiscali. Attività che, pur restando centrali, sono oggi sempre più automatizzate grazie a software evoluti e a piattaforme integrate capaci di processare grandi volumi di dati in tempo reale. Il tempo risparmiato non è un effetto collaterale, ma un'occasione strategica: permette al Commercialista di **spostarsi da una logica reattiva a una logica propositiva**, offrendo valore attraverso la consulenza e non solo attraverso il presidio tecnico.

Il nuovo paradigma si fonda su una visione olistica del ruolo. Il Commercialista diventa interlocutore chiave in diversi ambiti, tra cui:

- **pianificazione finanziaria;**
- **valutazione degli investimenti;**
- **gestione del rischio;**
- **analisi della redditività;**
- **accesso a incentivi pubblici;**
- **definizione di strategie ESG.**

In altre parole, assume le caratteristiche di un **partner fiduciario**, capace di affiancare l'imprenditore non solo nei momenti critici, ma anche nella costruzione di un vantaggio competitivo sostenibile.

In questo contesto, la capacità di lettura trasversale dei dati aziendali diventa cruciale. Ed è proprio questa nuova postura consulenziale che richiede, come vedremo nei prossimi paragrafi, l'acquisizione di competenze altamente specializzate e multidisciplinari.

1.2 Le nuove competenze del Commercialista

L'evoluzione del ruolo consulenziale porta inevitabilmente a interrogarsi su quali siano oggi le competenze realmente distintive del Commercialista.

Non si tratta semplicemente di una “digitalizzazione” del lavoro tradizionale, ma dell'adozione di un vero e proprio **mindset orientato all'analisi**, alla consulenza e alla progettualità. Il valore aggiunto non risiede più soltanto nella correttezza formale degli adempimenti, ma nella capacità di interpretare i dati, generare insight e contribuire alle decisioni strategiche dell'impresa cliente.

Secondo la recente survey [“What's Next - Quali scenari futuri per la professione”](#) realizzata da Alavie e Associazione Nazionali Commercialisti, emerge che il 62% dei Commercialisti ritiene fondamentale acquisire competenze in strategia d'impresa, il 45% in Data Science e Intelligenza Artificiale, il 33% in compliance normativa e il 17% in marketing e comunicazione. Questi dati confermano come il sapere del Commercialista stia convergendo verso quello di un **business analyst** o di un **advisor aziendale**, pur mantenendo il presidio tecnico-normativo tipico della professione.

In questo contesto, possiamo individuare alcune competenze chiave che contraddistinguono il nuovo profilo del Commercialista:

data analysis e interpretazione dei KPI aziendali

Saper estrarre valore dai dati contabili, fiscali e gestionali dell'impresa è fondamentale. I cosiddetti KPI (Key Performance Indicators), ovvero gli indicatori chiave di performance, rappresentano in questo senso uno strumento fondamentale per monitorare l'andamento di aspetti rilevanti come la redditività, la liquidità o l'efficienza operativa. Non si tratta solo di raccogliere questi dati, ma di elaborarli attraverso dashboard, report avanzati e strumenti di Business Intelligence per fornire indicazioni strategiche in tempo reale. L'analisi dei KPI, dalla marginalità per linea di prodotto al cash flow operativo, diventa così parte integrante del servizio;

consulenza finanziaria e supporto alla pianificazione

La capacità di elaborare business plan, analisi costi-benefici, scenari previsionali e simulazioni di impatto economico assume una rilevanza crescente, perché permette al Commercialista di contribuire attivamente a decisioni cruciali come investimenti, accesso al credito, ristrutturazioni aziendali e valutazioni d'impresa;

governance e gestione del rischio

Il Commercialista deve essere in grado di analizzare i rischi aziendali - fiscali, operativi, ESG - e supportare l'impresa nell'adozione di sistemi di controllo interno, procedure di compliance e modelli organizzativi idonei a prevenire sanzioni o inefficienze. La capacità di valutare la solidità organizzativa diventa un asset chiave nella consulenza;

padronanza delle tecnologie digitali

Non è sufficiente conoscere gli strumenti: è fondamentale integrarli in modo strategico. Piattaforme di contabilità in Cloud, CRM, strumenti di collaborazione e Intelligenza Artificiale generativa devono essere governati con competenza per migliorare l'efficienza interna e quella dei clienti. I CRM (Customer Relationship Management), in particolare, sono sistemi digitali progettati per gestire e organizzare in modo centralizzato tutte le informazioni relative ai clienti: anagrafiche, cronologia delle comunicazioni, richieste, scadenze, preferenze e molto altro. Il loro utilizzo consente al Commercialista di avere una visione completa e aggiornata del rapporto con ciascun cliente, facilitando la personalizzazione del servizio, la puntualità nell'assistenza e l'efficacia nella proposta di soluzioni. Per potersi dedicare al meglio alla consulenza, il Commercialista deve saper automatizzare tutti i flussi a basso valore aggiunto;

competenze in ambito ESG e sostenibilità

La crescente attenzione alle metriche ambientali, sociali e di governance impone al Commercialista una solida preparazione su questi temi. È necessario conoscere le principali normative, saper integrare la rendicontazione ESG nei flussi contabili e aiutare le imprese a cogliere le opportunità legate alla sostenibilità (fiscali, reputazionali, di accesso ai fondi pubblici);

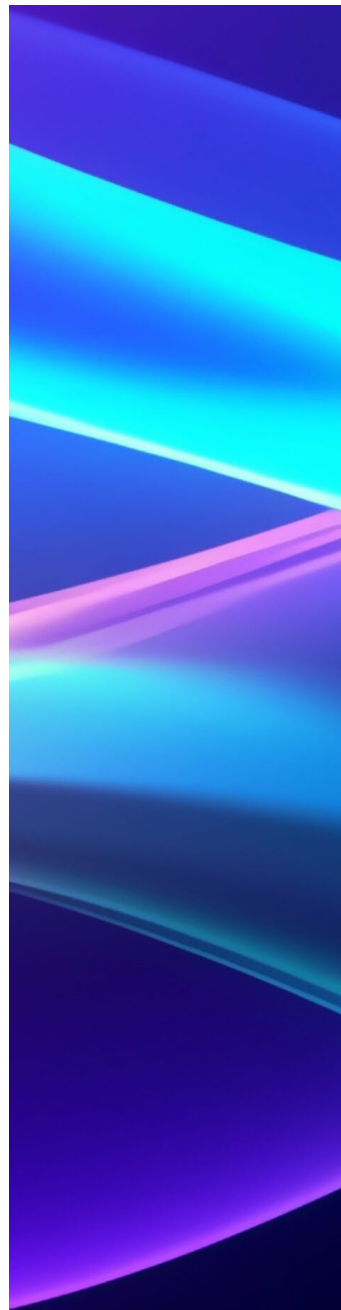
conoscenze settoriali e specialistiche

L'evoluzione della professione spinge verso una verticalizzazione delle competenze. Conoscere le dinamiche di specifici settori economici (come, ad esempio, agricoltura, tech, sanità, energia) permette al Commercialista di offrire una consulenza su misura, con maggiore impatto e credibilità presso il cliente;

soft skill relazionali e comunicative

La consulenza strategica richiede anche capacità di ascolto attivo, negoziazione e storytelling dei dati. Il Commercialista non può limitarsi a produrre numeri, ma deve saperli contestualizzare e rendere comprensibili al cliente, instaurando un rapporto di fiducia e collaborazione continuativa.

Dunque, il Commercialista moderno non è più solo un interprete delle norme, ma un partner strategico in grado di "leggere" l'azienda nella sua complessità e guidarla verso scelte sostenibili. Queste nuove competenze non rappresentano solo un valore individuale per il singolo Professionista, ma la base per la costruzione di una **nuova cultura professionale condivisa**, che, nei prossimi capitoli vedremo declinarsi concretamente attraverso i temi della sostenibilità, dell'innovazione tecnologica e della consulenza strategica ad alto impatto. In quest'ottica, il **bilancio di sostenibilità** diventa il primo terreno su cui misurare questa evoluzione.



1.3 Dal bilancio d'esercizio al bilancio di sostenibilità

L'evoluzione del contesto economico e normativo sta gradualmente ampliando i confini del bilancio d'esercizio. Se il bilancio tradizionale fotografa lo stato patrimoniale e finanziario di un'impresa, oggi non è più sufficiente per misurare la reale capacità di generare valore nel lungo periodo. I criteri ESG impongono di guardare oltre i numeri, integrando dimensioni ambientali, sociali e di governance nella rendicontazione. Nasce così il **bilancio di sostenibilità**: un documento non finanziario, ma complementare, che **restituisce una visione complessiva dell'impatto dell'azienda sul contesto in cui opera**.

A oggi, l'obbligo di redigere un bilancio di sostenibilità riguarda, secondo la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), le grandi imprese e le PMI quotate o ad alto impatto ambientale o sociale, con una progressiva estensione prevista nei prossimi anni. Tuttavia, anche le PMI non obbligate stanno valutando l'adozione volontaria di questo strumento, spinte dai vantaggi competitivi: maggiore trasparenza verso banche e investitori, accesso facilitato a bandi e finanziamenti, reputazione rafforzata e fidelizzazione dei clienti.

A differenza del bilancio civilistico, ancorato a principi contabili codificati, il bilancio di sostenibilità si basa su metriche qualitative e quantitative che devono essere selezionate con attenzione, in base alla materialità e al settore di riferimento. **Non esiste un modello unico**: è quindi fondamentale definire una struttura coerente, trasparente e verificabile. Questo passaggio richiede una profonda comprensione dei modelli di business, delle catene del valore e degli stakeholder coinvolti. Inoltre, la crescente attenzione degli investitori e delle istituzioni finanziarie verso i criteri ESG rende questi strumenti determinanti anche in ambito creditizio e nella valutazione dei rischi d'impresa.

Per molte PMI, questo rappresenta un terreno nuovo, che richiede competenze specifiche e un cambio di approccio. Il Commercialista può accompagnare l'impresa in questa transizione, aiutandola a **comprendere cosa rendicontare, come farlo e secondo quali standard**. Attraverso un'attenta analisi delle attività aziendali e una lettura integrata delle performance economiche e non finanziarie, può trasformare il bilancio di sostenibilità in un racconto strutturato e credibile dell'identità aziendale. Non solo un documento da consegnare, ma una leva per negoziare fiducia, orientare le scelte strategiche e parlare il linguaggio, sempre più esigente, del mercato e degli stakeholder.

1.4 La gestione del rischio ESG: anticipare le criticità

Oltre al reporting, diventa decisivo **saper leggere i segnali di rischio** e prevenirli in modo sistematico. È qui che entra in gioco la gestione del rischio ESG, un'attività che consente alle imprese di anticipare criticità potenzialmente dannose per la loro solidità economica, reputazionale e normativa.

Per “**rischi ESG**” si intendono tutti quegli elementi che possono impattare negativamente sull'impresa a causa di fattori ambientali (come eventi climatici estremi o regolamentazioni sulle emissioni), sociali (come condizioni di lavoro inadeguate, discriminazioni o mancato rispetto dei diritti umani) e di governance (come scarsa trasparenza, conflitti di interesse o pratiche aziendali scorrette).

La mancanza di una strategia strutturata per gestire i rischi ESG può compromettere l'accesso al credito, ridurre la competitività e danneggiare irreparabilmente la reputazione aziendale. Il ruolo del Commercialista, in questo contesto, si estende a **presidio consulenziale**, capace di affiancare le imprese in una gestione del rischio ESG sempre più strutturata e proattiva. In particolare, può intervenire in modo strategico attraverso:

- **mappatura dei rischi ESG**: supportando l'azienda nell'individuazione dei principali fattori di rischio legati al proprio settore, modello di business e filiera;
- **integrazione nei sistemi di controllo**: aiutando a inserire metriche ESG nei sistemi di gestione e controllo interno, per monitorare costantemente indicatori rilevanti;
- **due diligence ESG**: conducendo verifiche preventive su partner e fornitori per ridurre i rischi derivanti da terze parti;
- **analisi di scenario e simulazione d'impatto**: sviluppando modelli previsionali per valutare le conseguenze economiche di specifici eventi ESG (normative restrittive, crisi reputazionali, eventi climatici);
- **formazione e sensibilizzazione interna**: promuovendo la cultura del rischio ESG a livello manageriale e operativo;
- **supporto nei processi decisionali**: contribuendo alla definizione di strategie aziendali resilienti e compatibili con i principi di sostenibilità;
- **dialogo con stakeholder esterni**: fornendo strumenti e dati per comunicare in modo efficace con banche, investitori, assicurazioni e clienti.

1.5 Compliance e rendicontazione continua

Dalla mappatura dei rischi alla definizione di strategie resilienti, il passo successivo è garantire che le imprese mantengano nel tempo un **allineamento effettivo con gli standard ESG**. Non basta, infatti, progettare una strategia sostenibile: è essenziale **verificare in modo continuativo** che le azioni intraprese siano coerenti, misurabili e conformi ai criteri richiesti. La **compliance ESG**, intesa come rispetto normativo ma anche come adesione a standard volontari e best practice, rappresenta un requisito chiave per ottenere credibilità presso investitori, istituzioni finanziarie e stakeholder.

In questo processo, il Commercialista assume una funzione di “controllo intelligente”, andando ben oltre le tradizionali attività di verifica contabile. Il suo contributo può articolarsi in diverse attività strategiche:

analisi periodica degli indicatori ESG: verifica dell'aggiornamento e della correttezza dei dati raccolti, con attenzione alla coerenza rispetto ai target dichiarati;

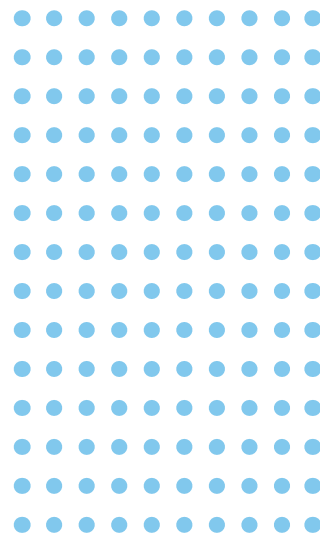
conformità alle normative europee e italiane: monitoraggio delle novità legislative, in particolare della CSRD e degli standard ESRS (European Sustainability Reporting Standards, che definiscono i criteri comuni di rendicontazione per le imprese europee), per assicurare che la rendicontazione sia sempre adeguata e tempestiva;

audit interni ESG: affiancamento nella realizzazione di controlli interni strutturati per anticipare eventuali rilievi in fase di verifica indipendente o da parte degli stakeholder;

supporto alla rendicontazione: supervisione tecnica nella redazione del bilancio di sostenibilità, nell'allineamento agli standard adottati come i GRI (Global Reporting Initiative, tra i più diffusi a livello internazionale per la disclosure di impatti ambientali e sociali) e i SASB (Sustainability Accounting Standards Board, focalizzati su metriche ESG rilevanti per il settore industriale), e nell'uso corretto delle piattaforme digitali;

allineamento strategico: verifica che gli obiettivi ESG dichiarati si traducano in azioni operative, evitando discrepanze comunicative o rischi di greenwashing.

Questa funzione di controllo continuo non deve essere percepita come un vincolo burocratico, ma come una garanzia di affidabilità e trasparenza. Un Commercialista preparato in ambito ESG può contribuire a costruire una cultura aziendale fondata sulla responsabilità, trasformando la compliance in un vantaggio per le imprese clienti.



1.6 Consulenza strategica: oltre i numeri, verso l'impatto sociale e ambientale

Nel panorama attuale, la **consulenza orientata all'impatto** traduce i principi ESG in **scelte operative** e vantaggi competitivi: è qui che il Commercialista fa la differenza.

Grazie alla sua visione trasversale, questa figura professionale è in grado di:

- **integrare i criteri ESG nei processi decisionali aziendali**, valutando il loro impatto non solo economico, ma anche ambientale e sociale;
- **supportare la definizione di obiettivi misurabili**, aiutando l'impresa a passare da intenti generici a piani concreti, fondati su indicatori affidabili;
- **assistere l'impresa nella comunicazione strategica dell'impatto**, curando la coerenza tra i dati rendicontati e il posizionamento reputazionale dell'organizzazione;
- **coordinare le funzioni interne** perché la sostenibilità diventi una leva integrata e trasversale;
- **integrare obiettivi e budget con incentivi disponibili**, così che piani e numeri siano allineati e verificabili nel tempo.

In questo modo, la consulenza del Commercialista supera il perimetro contabile per diventare **attivatore di cambiamento**. Una regia che unisce numeri e decisioni, verso modelli di business responsabili e rigenerativi.



Per saperne di più:

- [ESG: come funziona e quali vantaggi per gli Studi professionali](#)
- [Commercialisti e nuovi settori di business: su quali aree puntare?](#)
- [Il valore aggiunto di un Commercialista nel ruolo di consulente](#)
- [I 17 Obiettivi ESG dell'Agenda di Sostenibilità](#)
- [Sostenibilità/ESG: perché è importante per l'azienda.](#)
- [Quali sono i principi di base da cui partire](#)
- [Come costruire un business etico, sostenibile e competitivo grazie ai criteri ESG](#)

Approfondimento

Cronistoria dell'evoluzione del ruolo del Commercialista



Per comprendere appieno la portata dell'evoluzione attuale, è utile ripercorrere brevemente le tappe che hanno segnato la trasformazione del ruolo del Commercialista nel tempo. Di seguito, una sintesi dei principali passaggi storici che hanno definito - e ridefinito - questa figura professionale.

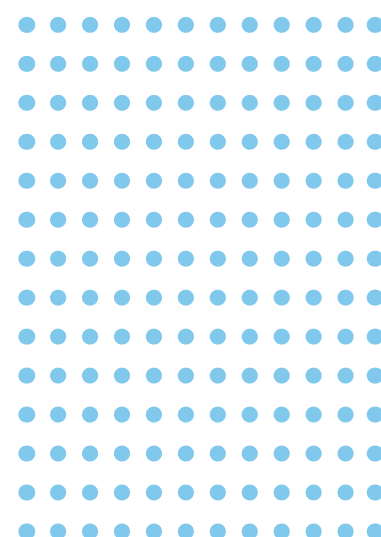
- **fine '800 - inizio '900, le origini della professione:** con l'adozione del Codice di Commercio e la nascita dei primi registri contabili obbligatori, si delineano le figure professionali deputate alla gestione contabile delle imprese. Nasce così il profilo del ragioniere, antesignano del Commercialista moderno, legato alla corretta tenuta delle scritture contabili in un'Italia in fase di industrializzazione;
- **anni '50-'70, l'era della contabilità meccanica:** nel secondo dopoguerra, il ruolo del Commercialista si concentra sulla tenuta dei registri contabili, sul calcolo delle imposte e sull'assolvimento degli obblighi fiscali. L'attività è fortemente legata all'adempimento normativo e alla compilazione manuale della documentazione. Il Commercialista è visto come un esecutore preciso ma con uno spazio decisionale limitato;
- **anni '80-90', l'avvento dell'informatica e la gestione fiscale integrata:** con la diffusione dei primi software gestionali e dei computer negli Studi professionali, il Commercialista inizia a informatizzare le attività contabili e fiscali. Cambia anche il rapporto con l'impresa: oltre a eseguire, inizia a suggerire. Nasce la prima figura ibrida tra tecnico e consulente;
- **anni 2000, l'ampliamento delle competenze:** l'evoluzione normativa, la globalizzazione e l'aumento della complessità fiscale spingono il Commercialista a sviluppare competenze in ambito societario, tributario e contrattuale. Inizia a supportare l'impresa anche in operazioni straordinarie, bilanci consolidati, passaggi generazionali e fiscalità internazionale;
- **anni 2010, digitalizzazione, crisi e rinnovamento del ruolo:** la crisi del 2008, le successive riforme fiscali e tecnologiche (come la fatturazione elettronica), l'emergere di startup e nuovi modelli di business segnano un cambio di passo, spingendo il Commercialista a ripensarsi come interlocutore strategico, capace di accompagnare l'impresa in fasi critiche e scelte strutturali;
- **anni 2020 ad oggi, verso un approccio consulenziale, ESG e tecnologia:** la spinta alla sostenibilità, le normative europee (come la CSRD), l'Intelligenza Artificiale e la crescente richiesta di supporto su temi strategici e di governance ridefiniscono il ruolo del Commercialista: oggi è sempre più un partner consulenziale integrato, in grado di affiancare le imprese nel cambiamento e nell'innovazione.

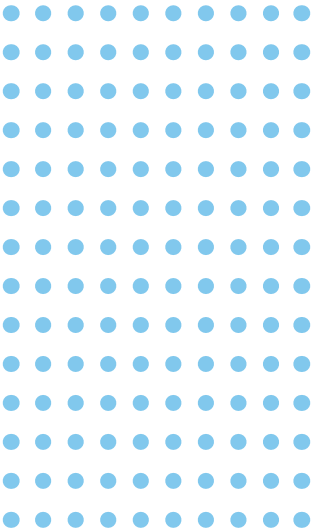
Capitolo 2

Le tecnologie chiave per la rendicontazione ESG

Dopo aver definito nel capitolo precedente ruolo e responsabilità del Commercialista nella governance ESG, in questo capitolo ci concentriamo sugli strumenti digitali che rendono operative quelle responsabilità, trasformandole in processi, dati tracciabili e decisioni misurabili.

La crescente attenzione verso i fattori ESG da parte di investitori, istituzioni e consumatori, unita all'evoluzione normativa introdotta a livello europeo e nazionale, ha reso indispensabile per le imprese strutturare strategie di sostenibilità credibili, misurabili e trasparenti. Come evidenziato nel capitolo precedente, il ruolo del Commercialista si è evoluto fino a includere il supporto attivo nell'implementazione di tali strategie, nella prevenzione del greenwashing e nella preparazione alla compliance normativa, come nel caso della CSRD.





In continuità con questo scenario, **l'efficacia di qualunque iniziativa ESG dipende** in larga misura **dalla qualità dei dati raccolti** e **dalla capacità di elaborarli** in modo coerente con gli standard di rendicontazione. È in questo contesto che diventano protagoniste le tecnologie digitali: strumenti oggi imprescindibili per gestire volumi crescenti di informazioni, garantirne l'affidabilità e supportare le imprese nella comunicazione dei propri impatti.

Dunque, per il Commercialista di domani è fondamentale conoscere le principali tecnologie a supporto della rendicontazione ESG, così da accompagnare i propri clienti nell'adozione di soluzioni adeguate. Nei paragrafi che seguono verranno approfondite le soluzioni Cloud per il data management, le potenzialità della Blockchain, l'applicazione dell'Intelligenza Artificiale e l'uso di piattaforme integrate, offrendo una panoramica concreta e operativa. Il principio guida resta lo stesso: dati affidabili, processi chiari, responsabilità definite.



2.1 Software in Cloud e sistemi di data management per la raccolta e l'analisi dei dati ESG

Nel contesto della rendicontazione ESG, la **gestione strutturata dei dati** rappresenta la base imprescindibile per qualsiasi strategia credibile. In quest'ottica, i **software in Cloud** - ovvero applicazioni accessibili via internet, senza necessità di installazione locale - e le **piattaforme di data management** - sistemi progettati per organizzare, elaborare e rendere fruibili grandi volumi di dati - rivestono un ruolo prezioso. Si tratta infatti di soluzioni digitali che permettono di raccogliere, archiviare, elaborare e analizzare in modo sicuro e centralizzato tutte le informazioni ESG, garantendo al contempo scalabilità, aggiornamenti continui e accesso da remoto.

Queste tecnologie offrono numerosi vantaggi operativi e funzionali, tra cui:

- **raccolta automatizzata e standardizzata dei dati:** integrano fonti eterogenee (sistemi ERP, CRM, IoT industriale, database ambientali) riducendo il margine d'errore e velocizzando il processo di acquisizione dati;
- **centralizzazione e tracciabilità delle informazioni:** consolidano i dati ESG in un unico repository digitale, rendendo il flusso informativo coerente, sottoponibile a controllo e pronto per la rendicontazione secondo gli standard previsti;
- **monitoraggio continuo e analisi dinamiche:** consentono di osservare l'andamento degli indicatori chiave (metriche ESG), identificare anomalie, elaborare previsioni e supportare scenari decisionali sostenibili;
- **compliance normativa semplificata:** offrono dashboard e moduli preconfigurati per l'adeguamento alle normative europee (CSRD, Tassonomia UE) e facilitano la produzione di report conformi;
- **personalizzazione e interoperabilità:** si adattano alle esigenze dimensionali e settoriali dell'impresa, integrandosi facilmente con strumenti di contabilità, bilancio e controllo di gestione;
- **collaborazione facilitata:** permettono l'accesso a più stakeholder (interni ed esterni), garantendo trasparenza, aggiornamenti in tempo reale e processi decisionali condivisi.

In questo scenario, il Commercialista è chiamato a **supportare le imprese nella selezione delle tecnologie più idonee**, valutando compatibilità, costi, requisiti normativi e obiettivi ESG dell'azienda. Inoltre, si occupa di impostare i flussi informativi, definire i KPI rilevanti, verificare l'affidabilità dei dati raccolti e garantire la coerenza tra i risultati ESG e le informazioni economico-finanziarie. In questo modo, può guidare le PMI verso una rendicontazione che sia realmente integrata e sostenibile nel tempo.



2.2 Blockchain per la trasparenza e la tracciabilità

Facendo seguito all'importanza delle tecnologie digitali per una rendicontazione ESG efficiente e strutturata, è importante considerare anche gli strumenti in grado di garantire l'affidabilità e la tracciabilità delle informazioni.

Questo ci porta a parlare della Blockchain, una **tecnologia di registro distribuito** che consente di **memorizzare dati in modo sicuro, trasparente e immutabile**. Ogni informazione inserita è organizzata in blocchi concatenati tra loro, verificati da una rete di nodi e non può essere modificata senza il consenso della maggioranza della rete. Questa struttura garantisce l'integrità e la tracciabilità delle informazioni nel tempo.

Nel contesto della rendicontazione ESG, la Blockchain può essere utilizzata per:

tracciare l'origine e il percorso dei materiali lungo la filiera produttiva, assicurando la sostenibilità e l'etica delle pratiche aziendali;

verificare e certificare dati ambientali, come le emissioni di CO₂ o il consumo energetico, rendendo le informazioni facilmente verificabili;

automatizzare processi attraverso smart contract, riducendo tempi e margini d'errore;

garantire trasparenza verso gli stakeholder, grazie alla disponibilità immediata di dati verificati.

Nonostante le potenzialità, l'adozione della Blockchain tra le PMI italiane è ancora contenuta. È proprio nell'ottica di ampliare questo orizzonte che il Commercialista può offrire un supporto concreto:

- **affiancare l'impresa nell'individuare gli ambiti in cui applicare la Blockchain;**
- **valutare la coerenza con gli obiettivi ESG aziendali;**
- **facilitare l'interazione con i fornitori tecnologici;**
- **assicurare il rispetto degli standard normativi.**

La sua funzione diventa strategica anche nella lettura dei dati generati, traducendoli in informazioni utili per la reportistica e per il dialogo con investitori e istituzioni. Inoltre, può contribuire alla formazione del personale e alla definizione di processi interni che massimizzino i benefici derivanti dall'uso di questa tecnologia.

2.3 AI e Machine Learning per l'ottimizzazione dei report ESG

Se la Blockchain garantisce trasparenza e tracciabilità, le tecnologie di Intelligenza Artificiale (AI) e Machine Learning (ML) offrono un altro vantaggio fondamentale nella rendicontazione ESG: **l'automazione e l'analisi avanzata dei dati**. Mentre i processi tradizionali di raccolta e gestione delle informazioni richiedono tempo e risorse, l'AI e il ML consentono di ottimizzare queste operazioni, riducendo errori umani e migliorando l'efficienza complessiva.

L'AI, grazie alla sua capacità di **analizzare grandi volumi di dati in tempo reale**, permette di estrapolare informazioni utili da fonti non strutturate come documenti aziendali, social media, articoli o comunicati stampa. Questo aiuta le aziende a raccogliere dati ESG più completi e accurati, eliminando la necessità di un processo manuale lungo e costoso. Inoltre, l'AI può identificare pattern ricorrenti, suggerendo miglioramenti nelle politiche aziendali e nell'approccio alla sostenibilità. In parallelo, modelli di ML possono alimentare un **monitoraggio quasi real time** con alert su scostamenti e outlier. Sul piano predittivo, il Machine Learning aiuta a stimare **impatti futuri** (consumi, emissioni, infortuni, turnover), così da adeguare in anticipo politiche e budget.

Per il Commercialista, l'utilizzo dell'AI e del ML nella rendicontazione ESG offre un vantaggio significativo. Un esempio concreto può riguardare una PMI che sta monitorando il proprio impatto ambientale. Il Commercialista, utilizzando tecnologie AI e ML, può analizzare dati relativi a consumi energetici, emissioni e variabili economiche per prevedere gli effetti di politiche ambientali future. Queste previsioni permettono di ottimizzare la strategia ESG dell'impresa, migliorando la sostenibilità e, al contempo, il ritorno sugli investimenti (ROI).

L'AI e il ML sono in grado di **identificare eventuali rischi legati alla compliance ESG**, grazie alla loro capacità di analizzare grandi quantità di dati provenienti da fonti diverse e spesso non strutturate. Queste tecnologie rilevano anomalie, incongruenze e segnali deboli che possono indicare potenziali non conformità o inefficienze nelle pratiche ambientali, sociali e di governance.

Grazie a modelli predittivi e a un monitoraggio continuo, è possibile anticipare l'impatto di cambiamenti normativi o di mercato, permettendo alle imprese di adottare misure correttive. Il valore aggiunto del Commercialista è tradurre queste evidenze in workflow e controlli: ruoli, responsabilità e quando intervenire e con quali azioni se un indicatore va fuori target.



2.4 Piattaforme di reporting integrate: efficienza e affidabilità

Le piattaforme di reporting integrate rappresentano l'evoluzione delle tecnologie precedentemente descritte e sono ormai uno strumento indispensabile per l'automazione, la gestione e l'analisi dei dati ESG. Questi sistemi **centralizzano tutte le informazioni relative alla sostenibilità aziendale**, combinando diverse fonti e tecnologie per produrre report chiari, coerenti e facilmente accessibili. La principale forza delle piattaforme integrate risiede nella loro capacità di semplificare processi complessi, riducendo il rischio di errori e migliorando coerenza e trasparenza dei dati.

Le piattaforme moderne sono in grado di raccogliere dati da una varietà di fonti aziendali ed esterne, e li integrano per generare report su misura. Queste soluzioni si rivelano efficaci per **monitorare e gestire gli indicatori chiave di sostenibilità**, come le emissioni di carbonio, i consumi energetici e le pratiche di governance, garantendo il rispetto delle leggi in vigore.

Il Commercialista, con una conoscenza approfondita delle normative e delle esigenze aziendali, è in una posizione privilegiata per supportare le PMI nell'adozione e nell'uso efficace di queste piattaforme, oltre che utilizzarle lui stesso. È sua la responsabilità di guidare l'azienda nella scelta della soluzione più adatta alle sue specifiche necessità, assicurandosi che i dati siano correttamente raccolti, analizzati e presentati in modo conforme agli obblighi normativi. In sintesi: la tecnologia non "fa" sostenibilità, la rende misurabile. E il Commercialista, seduto al tavolo dei dati, è il garante che numeri, processi e obiettivi procedano davvero nella stessa direzione.



Per saperne di più:

- [→ AI o Intelligenza Artificiale](#)
- [→ Comprendere l'Intelligenza Artificiale: principi e funzionamento](#)
- [→ Intelligenza artificiale: come l'automazione sta cambiando gli studi professionali](#)
- [→ Differenza tra Intelligenza Artificiale e Machine Learning](#)
- [→ Ecco come la blockchain migliora l'efficienza delle imprese](#)

Capitolo 3

Sfide del contesto ESG per il Commercialista

Dopo aver visto come **Cloud, piattaforme integrate, AI e Blockchain** rendano i dati di sostenibilità più accessibili e affidabili, il banco di prova è ora la pratica quotidiana: **portare quei sistemi dentro i processi dello Studio e dell'azienda cliente**, organizzare chi fa cosa e quando, e far sì che ciò che viene misurato diventi decisione, documento e risultati verificabili. In questo passaggio il Commercialista traduce regole in procedure semplici, allinea i tempi della rendicontazione con la gestione aziendale e sostiene la credibilità verso banche, investitori e stakeholder. Le sfide principali riguardano aggiornamento normativo e di competenze, qualità e continuità dei dati, gestione del cambiamento nelle PMI e utilizzo coerente della finanza agevolata. L'obiettivo è un impianto "semplice e ripetibile" che riduca oneri, eviti ridondanze e renda i numeri spiegabili nel tempo.

La strada da seguire sta in procedure chiare, formazione mirata e un ciclo di miglioramento continuo condiviso con il cliente. Il Commercialista deve saper coniugare tecnologia e organizzazione: **tradurre obiettivi in KPI e responsabilità**, orchestrare flussi di lavoro e controlli, accompagnare l'impresa nel cambiamento culturale che rende la sostenibilità un'abitudine e non un "progetto a scadenza". Il tutto con cadenze definite e responsabilità tracciate.

Nei paragrafi che seguono, analizzeremo le principali sfide che il Commercialista incontra nel contesto ESG, offrendo una panoramica delle competenze e degli strumenti necessari per affrontarle con successo. Questo ci porterà a comprendere come trasformare tali sfide in leve per la crescita professionale e per il supporto efficace alle imprese clienti.

3.1 Aggiornamento normativo e reskilling continuo

Uno degli aspetti più rilevanti - e sfidanti - per il Commercialista che opera nell'ambito ESG è la capacità di mantenere un aggiornamento costante sul piano normativo e regolatorio. In un contesto in cui l'evoluzione delle direttive europee, degli standard internazionali e delle disposizioni nazionali è rapida e spesso interconnessa, restare informati non è più un'opzione, ma una condizione necessaria per offrire una consulenza realmente efficace.

La già citata **Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)**, gli **European Sustainability Reporting Standards (ESRS)** e il regolamento **SFDR** sono solo alcuni esempi di normative che impongono requisiti sempre più stringenti e strutturati alle imprese. Il punto non è ripeterne la teoria, ma **tradurle in operatività di Studio**: perimetro degli obblighi, responsabilità, scadenze, evidenze documentali e flussi di verifica.

Effettuare un aggiornamento normativo continuo vuol dire:

- monitorare costantemente le fonti ufficiali (Gazzetta Ufficiale UE, siti istituzionali, circolari di enti di vigilanza);
- partecipare a percorsi di formazione specifica (seminari, corsi online, workshop tematici);
- utilizzare piattaforme professionali aggiornate in tempo reale;
- collaborare con altri Professionisti e associazioni di categoria per condividere best practice e interpretazioni operative.

Accanto all'aggiornamento normativo, serve **reskilling**: lettura dei dati, uso delle piattaforme di reporting e soft skill consulenziali per facilitare decisioni e cambiamento. Un piano annuale "norme → processi → strumenti" evita approcci episodici e consolida le prassi di Studio. Segue, per coerenza, la sfida dei dati: qualità, continuità e integrazione nei sistemi aziendali.

3.2 Mancanza di dati affidabili delle aziende sul loro impatto ESG

Nel percorso verso l'adozione di modelli sostenibili, una delle principali difficoltà per le imprese - soprattutto di piccole e medie dimensioni - è infatti proprio quella rappresentata dalla disponibilità di dati ESG solidi, verificabili e strutturati. L'impatto ambientale, sociale e di governance non è sempre tracciato con metriche uniformi o integrato nei sistemi informativi aziendali tradizionali. Questo può generare incertezza nei processi di rendicontazione e ostacolare l'elaborazione di strategie consapevoli.

Tuttavia, questa mancanza non deve essere letta solo come un limite, ma come una concreta opportunità per il Commercialista di assumere un ruolo chiave nell'affiancare le imprese nella costruzione di un impianto informativo ESG coerente. In questa prospettiva, il suo contributo inizia dall'**individuazione dei KPI più rilevanti per il settore** e la dimensione dell'impresa, prosegue con la definizione di processi interni per la raccolta dei dati - coinvolgendo le diverse funzioni aziendali - e si estende alla verifica della qualità, della coerenza e della completezza delle informazioni raccolte.

La priorità è di **governance del dato** (ownership, responsabilità, tracciabilità), **integrazione** con ERP/CRM/IoT e definizione di una situazione iniziale misurata da cui monitorare i progressi, così che attestazioni e verifiche abbiano basi solide; si mantiene uno **storico delle modifiche** e si prevedono controlli a campione, così che ogni numero sia spiegabile. Un ciclo mensile o trimestrale raccolta-verifica-correzione consente di intervenire in tempo sugli scostamenti, allineando KPI ESG, budget e pianificazione.

In questo contesto, il Commercialista si afferma dunque come catalizzatore di un processo di consapevolezza e maturazione organizzativa, ponendo le basi per affrontare un'altra sfida impattante: la resistenza culturale al cambiamento da parte delle imprese.

3.3 Superare la resistenza al cambiamento delle imprese

Molte aziende, soprattutto di piccole e medie dimensioni, si trovano oggi di fronte alla necessità di rivedere i propri processi alla luce delle istanze ESG, ma non sempre accolgono positivamente questa transizione.

Non si tratta solo di un tema operativo o organizzativo. Come conferma un'[indagine pubblicata da Officine Marketing](#), le PMI manifestano una **resistenza strutturale al cambiamento legata a fattori psicologici** (come la paura di perdere controllo o commettere errori), culturali (legati a un'impostazione tradizionale dell'impresa) e **gestionali** (conoscenze limitate o carenza di risorse dedicate). Spesso, la sostenibilità viene percepita come un obbligo normativo o un onere burocratico, anziché come un'opportunità di crescita o valorizzazione del brand.

In questo contesto, il Commercialista può agire da promotore del cambiamento. Non solo come esperto tecnico, ma come interlocutore fidato, in grado di tradurre la transizione ESG in termini comprensibili e vantaggiosi per l'imprenditore. Il suo intervento può articolarsi in diverse direzioni.

Costruzione del senso: aiutando l'impresa a comprendere il "perché" del cambiamento, sottolineando benefici concreti e impatti sul lungo periodo.

Riduzione della complessità percepita: semplificando i concetti ESG e trasformandoli in piani d'azione sostenibili e gradualisti.

Supporto nella gestione del rischio reputazionale: mostrando come l'inazione possa risultare più rischiosa del cambiamento stesso.

Accompagnamento personalizzato: affiancando l'impresa in ogni fase del percorso, con strumenti adatti alla dimensione aziendale e al settore di riferimento.

In definitiva, superare la resistenza al cambiamento significa trasformare un potenziale freno in leva strategica, integrando gli obiettivi ESG all'interno della visione complessiva dell'impresa.

3.4 Necessità di monitoraggio e reporting continuo

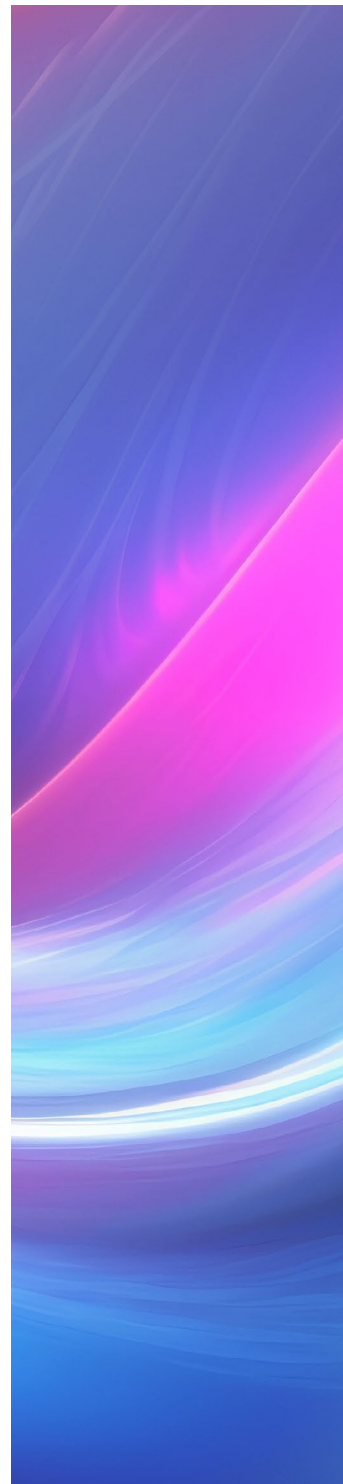
Una volta integrati i criteri ESG nella strategia aziendale, diventa pertanto imprescindibile dotarsi di strumenti e processi che consentano un **monitoraggio continuo** e una **rendicontazione strutturata** dei risultati: a credibilità passa da misurazione, tracciabilità e trasparenza nel tempo.

Il **reporting** non può essere ridotto a un esercizio annuale o a una raccolta frammentaria di dati a posteriori. Deve invece trasformarsi in un'**attività dinamica**, supportata da un sistema informativo strutturato e integrato, in grado di fornire insight tempestivi sull'andamento delle performance ESG. Questo consente all'azienda di identificare rapidamente eventuali scostamenti dagli obiettivi, adattare le strategie operative e perfezionare progressivamente la qualità del proprio impatto.

Il Commercialista, in tal senso, svolge un ruolo utile nel progettare e implementare un sistema di monitoraggio efficace, selezionando i giusti indicatori, assicurando la coerenza dei dati con gli standard di rendicontazione adottati e garantendo la qualità e l'affidabilità delle informazioni. La sua figura si staglia quindi come punto di raccordo tra controllo di gestione, compliance normativa e sostenibilità strategica. Qui si completa anche l'integrazione strategica: KPI ESG agganciati a budget e pianificazione, responsabilità chiare e un ciclo di miglioramento continuo che collega dati, azioni e incentivi.

I vantaggi di un **monitoraggio ESG continuo** sono molteplici: non solo si migliora la capacità dell'azienda di anticipare criticità e cogliere opportunità, ma si rafforza anche la fiducia degli investitori, dei partner commerciali e dei clienti, sempre più attenti alla coerenza tra valori dichiarati e comportamenti reali.

Ne consegue un'ulteriore sfida per il Commercialista: quella di sviluppare nuove competenze, che gli permettano di affrontare con autorevolezza le complessità del contesto ESG e di affiancare le imprese nel loro percorso di trasformazione.



3.5 Sviluppare nuove skill e aggiornare le proprie competenze

Se finora abbiamo visto come il Commercialista possa contribuire concretamente alla gestione operativa della sostenibilità, è altrettanto vero che **nessun cambiamento reale può avvenire senza una crescita interna alla professione** stessa. L'avvento dell'ESG rappresenta una trasformazione del ruolo consulenziale che impone un aggiornamento sostanziale delle competenze.

In questo contesto, l'aggiornamento professionale non è un'opzione, ma una condizione necessaria per restare rilevanti. Non si tratta solo di apprendere nuove nozioni, ma di compiere un salto qualitativo nel proprio modo di interpretare il mestiere. Le competenze richieste, infatti, spaziano su più livelli:

competenze normative ESG, aggiornate costantemente rispetto all'evoluzione dei framework europei (CSRD, ESRS, tassonomia UE) e internazionali (GRI, SASB); Conoscere le regole del gioco è la base per offrire un supporto affidabile;

competenze gestionali e strategiche, per accompagnare l'impresa nell'integrazione dell'ESG nei modelli decisionali, nella pianificazione e nella definizione degli obiettivi di medio-lungo periodo;

competenze tecnologiche, legate all'uso di strumenti digitali per la raccolta, l'elaborazione e la rappresentazione dei dati ESG. Dalla Business Intelligence alle piattaforme di rendicontazione, saper utilizzare questi strumenti significa tradurre la complessità in efficienza;

competenze analitiche, per valutare criticamente i dati e costruire narrazioni basate su evidenze, in grado di sostenere scelte consapevoli verso clienti, stakeholder e istituti finanziari;

soft skill consulenziali, come la capacità di ascolto, il problem solving, la visione d'insieme e la leadership collaborativa. Sono il collante che fa "passare" le decisioni.

Per sviluppare queste competenze, è opportuno adottare un approccio formativo continuo, che integri **corsi specialistici** (online e in presenza), **webinar**, percorsi universitari post-laurea, **workshop tematici** e confronti strutturati con altri Professionisti. La partecipazione attiva a community professionali orientate all'innovazione e alla sostenibilità rappresenta un ulteriore acceleratore.

Investire in formazione oggi significa, per i Commercialisti, costruire un posizionamento distintivo e duraturo domani. Chi coglie questa sfida si pone come figura chiave nel governo della trasformazione sostenibile delle imprese. In quest'ottica, uno degli ambiti in cui questa evoluzione professionale può trovare una concreta applicazione è la Finanza Agevolata, strumento imprescindibile per accompagnare le aziende verso la transizione ESG.

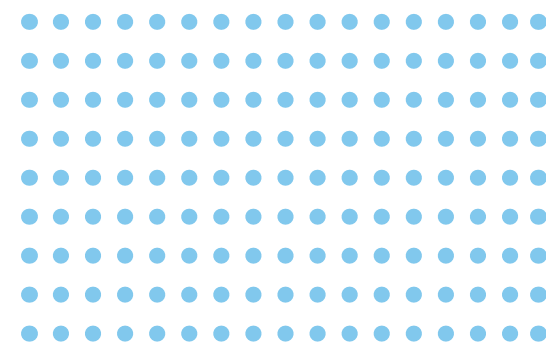
3.6 Il ruolo dei Commercialisti nella Finanza Agevolata e nell'accesso ai fondi comunitari

La Finanza Agevolata è un ambito in cui le competenze del Commercialista incidono direttamente su competitività e liquidità, anche per la crescente connessione fra accesso ai fondi e criteri ESG. L'Italia, purtroppo, resta tra i fanalini di coda in Europa per capacità di utilizzo dei fondi comunitari. Secondo una [rilevazione di Pagella Politica](#) basata su dati ufficiali della Commissione Europea, nel ciclo 2014–2020 l'Italia ha speso meno del 60% dei fondi disponibili entro la scadenza, contro una media UE superiore al 70%. Un divario che si traduce in miliardi di euro non utilizzati, spesso per difficoltà burocratiche, carenza di progettualità o mancanza di competenze specifiche all'interno delle imprese.

In un panorama così strutturato, il Commercialista rappresenta una figura di riferimento privilegiata. Spesso è il primo consulente a cui l'imprenditore si rivolge per orientarsi tra bandi, scadenze, requisiti e obblighi documentali. Ma non solo: grazie alla conoscenza profonda della realtà aziendale, può identificare con precisione le misure più adatte rispetto alle caratteristiche, agli obiettivi e al grado di maturità ESG dell'impresa.

In concreto, il Professionista può offrire un supporto a più livelli:

- **monitoraggio e segnalazione delle opportunità:**
individuazione di bandi nazionali, regionali ed europei coerenti con le priorità dell'impresa;
- **analisi di fattibilità e predisposizione della domanda:**
valutazione dei requisiti di accesso, simulazioni economiche e costruzione della documentazione richiesta;
- **supporto nella gestione e nella rendicontazione:**
affiancamento durante l'intero ciclo di vita del progetto, con particolare attenzione agli obblighi di tracciabilità e agli indicatori di impatto richiesti, soprattutto in ambito ESG;
- **pianificazione strategica integrata:** utilizzo della Finanza Agevolata come strumento per accelerare la transizione sostenibile, investire in innovazione, digitalizzazione e formazione.



Inoltre, l'introduzione del principio del “**Do No Significant Harm**” (DNSH), previsto dal PNRR e da diversi programmi europei, impone alle imprese di dimostrare che i progetti finanziati non arrechino danni significativi all'ambiente. Questo principio richiede infatti che ogni attività o investimento non comprometta in modo rilevante nessuno degli obiettivi ambientali europei, come la mitigazione dei cambiamenti climatici, la protezione delle acque, della biodiversità e la prevenzione dell'inquinamento. Anche in questo, il Commercialista può fornire un orientamento prezioso, aiutando l'impresa a documentare e comunicare correttamente la propria conformità.

In definitiva, la Finanza Agevolata rappresenta un campo in cui si intrecciano competenze, visione strategica e sostenibilità. I Commercialisti che scelgono di investire in questa specializzazione possono ampliare in modo significativo il proprio valore consulenziale, contribuendo a colmare un vuoto sistemico che oggi penalizza il tessuto produttivo del Paese. Con dati tracciabili, obiettivi misurabili e dossier coerenti, gli incentivi diventano una leva della trasformazione e non un adempimento a sé stante.



Per saperne di più:

→ [Analisi ESG: come il Commercialista supporta le aziende nella valutazione della sostenibilità](#)

→ [Sfruttare i principi ESG per migliorare l'accesso al credito: una guida strategica](#)

→ [Il processo di implementazione dei fattori ESG nelle PMI](#)

→ [Rating ESG: come funziona e come si calcola](#)

→ [Il report di sostenibilità](#)

Approfondimento

Le soft skill che fanno la differenza nella consulenza ESG e l'integrazione delle nuove tecnologie nella pratica professionale



In un contesto caratterizzato da una crescente attenzione alla sostenibilità e all'innovazione digitale, il ruolo del Commercialista si sta evolvendo da tecnico contabile a consulente strategico d'impresa. Questa trasformazione richiede non solo un aggiornamento delle competenze tecniche, ma anche un investimento significativo nello sviluppo delle soft skill, ovvero quelle competenze trasversali che influenzano la capacità di comunicare, guidare, comprendere e adattarsi.

In un'epoca in cui la tecnologia accelera e automatizza i processi, sono le persone a fare la differenza. Le capacità relazionali, le intuizioni creative e la diversità umana rappresentano il fulcro essenziale di ogni vantaggio competitivo.

Ecco le principali soft skill che ogni Commercialista dovrebbe coltivare per rafforzare il proprio ruolo nella consulenza ESG:

- **comunicazione efficace e ascolto attivo:** essere in grado di spiegare concetti tecnici in modo chiaro e coinvolgente, adattando il linguaggio al contesto, e saper ascoltare le esigenze dell'imprenditore è fondamentale per una consulenza personalizzata e credibile;
- **empatia e intelligenza emotiva:** comprendere le emozioni, i valori e le

resistenze del cliente aiuta a guidare il cambiamento con maggiore efficacia, prevenendo conflitti e rafforzando il rapporto fiduciario;

- **pensiero critico e problem solving:** analizzare i dati ESG, interpretare scenari complessi e proporre soluzioni concrete richiede capacità di giudizio, visione sistemica e creatività;
- **adattabilità e resilienza:** la normativa ESG è in continua trasformazione. Essere flessibili, pronti a riadattarsi e a gestire l'incertezza è un vantaggio per chi offre consulenza;
- **gestione del tempo e organizzazione:** saper pianificare attività, scadenze e priorità consente di affrontare processi articolati - come quelli di rendicontazione ESG - con efficienza e affidabilità;
- **leadership collaborativa:** coordinare team multidisciplinari, motivare i colleghi e facilitare il dialogo tra le funzioni aziendali rende il Commercialista un vero agente di cambiamento;
- **digital confidence:** conoscere e integrare strumenti digitali per l'analisi ESG, la rendicontazione e la gestione documentale è parte integrante del reskilling necessario.

Investire su queste competenze non è un "extra": è un prerequisito per generare valore, costruire relazioni stabili e durature con l'impresa e rafforzare il posizionamento professionale in un mercato sempre più esigente.

Conclusioni

In questo TechTrend abbiamo esplorato come il ruolo del Commercialista si stia evolvendo nell'era ESG, diventando un punto di riferimento fondamentale per le aziende che desiderano integrare i principi di sostenibilità nelle loro operazioni. Abbiamo avuto modo di osservare come la digitalizzazione e l'adozione di tecnologie avanzate, come il Cloud, la Blockchain e l'Intelligenza Artificiale, stiano trasformando la gestione della rendicontazione ESG. Ma, al contempo, è emerso chiaramente che **il futuro del Commercialista non si limiterà alla raccolta e analisi dei dati: sarà sempre più legato a un impegno crescente verso la trasparenza, l'affidabilità e la responsabilità sociale.**

Il futuro della consulenza sarà quindi sempre più connesso all'adozione di tecnologie che permettano una gestione più efficace dei dati ESG, ma anche alla capacità di rispondere alle esigenze sociali e ambientali delle imprese. La sostenibilità, infatti, non è solo un obbligo normativo, ma una vera e propria leva strategica per le aziende. In questo contesto, **i Commercialisti sono destinati a diventare i catalizzatori del cambiamento**, aiutando le

aziende a conformarsi alle normative e guidandole nel processo di trasformazione sostenibile. Grazie alla loro esperienza, possono orientare le imprese a ottenere vantaggi tangibili, come l'accesso a finanziamenti pubblici, una migliore reputazione e un aumento della competitività sul mercato.

Per le aziende più attente alla governance e all'impatto ambientale, il percorso verso la sostenibilità rappresenta tanto una risposta alle sfide del presente quanto un'opportunità di crescita.

Le imprese che adottano pratiche ESG sono destinate a ottenere benefici sia in termini di attrazione di investitori che di accesso a nuovi mercati. In questo scenario, il Commercialista ha un ruolo fondamentale nel guidare il cambiamento, aiutando le aziende a fare delle scelte che possano garantire loro un futuro solido e prospero, in linea con le esigenze di un mondo che sta cambiando.



In conclusione, l'evoluzione del ruolo del Commercialista nell'era ESG è una grande opportunità. **Le sfide che si pongono**, come l'aggiornamento normativo continuo, la gestione dei dati e il monitoraggio della compliance, **possono essere trasformate in occasioni di valore**, sia per il Professionista che per le imprese che si affidano alla sua consulenza. Il nuovo ruolo del Commercialista diventa quello di partner strategico, in grado di accompagnare le aziende nel loro percorso di sostenibilità, contribuendo a costruire un futuro più responsabile e a lungo termine.

Glossario

Blockchain Tecnologia digitale che consente la registrazione sicura, trasparente e immutabile di dati e transazioni. In ambito ESG, può essere utilizzata per tracciare l'origine delle materie prime, verificare la sostenibilità delle filiere e garantire l'affidabilità dei dati rendicontati.

Business Intelligence Insieme di strumenti e processi volti a raccogliere, analizzare e visualizzare dati aziendali per supportare decisioni strategiche. Nella consulenza ESG, consente di identificare indicatori di performance ambientale, sociale e di governance, migliorando la qualità della reportistica.

Business Plan Documento strategico che descrive gli obiettivi, le attività e la struttura finanziaria di un'impresa. L'integrazione dei fattori ESG nel business plan aiuta a comunicare l'impegno verso la sostenibilità e a migliorare l'accesso a investitori sensibili a questi criteri.

Cloud Infrastruttura digitale che consente l'accesso on-demand a risorse tecnologiche (come server, storage e software) tramite internet. Favorisce la raccolta, l'elaborazione e la condivisione sicura di grandi quantità di dati di sostenibilità, supportando trasparenza ed efficienza nella rendicontazione e nel monitoraggio delle performance ambientali, sociali e di governance.

CRM Acronimo di Customer Relationship Management, un sistema che aiuta le aziende a gestire i rapporti con i clienti, mediante l'organizzazione e raccolta di dati e interazioni, e a migliorare le vendite e la fidelizzazione.

Data Science Disciplina che combina statistica, informatica e analisi dei dati per estrarre conoscenza utile ai processi decisionali. È una competenza chiave per interpretare e valorizzare i dati ESG, trasformandoli in azioni concrete e misurabili.

Compliance normativa Adeguamento a leggi, regolamenti e standard applicabili. In ambito ESG, significa rispettare normative europee e internazionali sulla rendicontazione di sostenibilità e sugli obblighi di trasparenza.

Greenwashing Strategia comunicativa che sovrastima o distorce l'impegno reale di un'azienda verso la sostenibilità, creando una percezione ingannevole di responsabilità ambientale o sociale. Contrastare il greenwashing è essenziale per preservare la fiducia degli stakeholder, garantire la trasparenza e favorire un percorso autentico di miglioramento delle performance ESG, basato su dati concreti e verificabili. Il Commercialista può aiutare a evitare il rischio di greenwashing garantendo la correttezza e la tracciabilità dei dati dichiarati.

KPI (Key Performance Indicator) Indicatori chiave di performance utilizzati per misurare il progresso rispetto a obiettivi specifici. Aiutano a quantificare e monitorare aspetti ambientali (come emissioni di CO₂), sociali (come la diversità in azienda) e di governance (come la trasparenza dei processi decisionali), fornendo parametri oggettivi per valutare l'efficacia delle strategie di sostenibilità.

Intelligenza Artificiale (AI) Tecnologia che consente ai sistemi informatici di svolgere attività tipiche dell'intelligenza umana, come apprendere, analizzare e decidere. Applicata all'ESG, l'IA consente di automatizzare la raccolta e l'analisi dei dati, migliorando l'efficienza della rendicontazione.

Machine Learning Tecnologia che permette ai sistemi informatici di apprendere dai dati ed evolversi senza essere esplicitamente programmati. È utile in ambito ESG per analizzare grandi volumi di informazioni, identificare pattern ricorrenti e generare previsioni utili al miglioramento delle performance aziendali in ambito ambientale, sociale e di governance.

Piattaforme Cloud Servizi digitali accessibili via internet che consentono l'archiviazione, l'elaborazione e la condivisione di dati in tempo reale. Le piattaforme cloud rendono più semplice e sicura la gestione dei flussi informativi legati alla sostenibilità, favorendo una rendicontazione ESG integrata e collaborativa.

Fonti

- **Pwc.com**
 - <https://www.pwc.com/gx/en/news-room/press-releases/2024/pwc-2024-voice-of-consumer-survey.html>
 - <https://www.pwc.com/gx/en/news-room/press-releases/2023/pwc-2023-global-investor-survey.html>
- **Federlavoro.org**
 - <https://www.federlavoro.org/news-dettaglio/Osservatorio+Professionisti%3A+i+consulenti+del+lavoro+sono+consulenti/176.html>
- **Ey.com**
 - https://www.ey.com/it_it/newsroom/2024/04/nuovo-studio-sulla-sostenibilita
- **Capgemini.com**
 - <https://prod.ucwe.capgemini.com/wp-content/uploads/2023/11/Final-Web-Version-Report-Investment-Trends-2024.pdf>
- **Sciencedirect.com**
 - <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1057521924006744>
- **Crif.it**
 - <https://www.crif.it/area-stampa/impres-e-accesso-al-credito-le-banche-finanziano-le-pmi-sostenibili-11-in-piu-rispetto-alla-media/>
- **Asvis.it**
 - <https://asvis.it/approfondimenti/22-22622/esg-e-finanza-sostenibile-un-percorso-verso-resilienza-e-innovazione>
- **Econopoly.ilsole24ore.com**
 - <https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2025/02/17/blockchain-pmi-opportunita/>
 - <https://www.econopoly.ilsole24ore.com/2024/07/11/esg-consulenze-algoritmo/>
- **Commercialisti.it**
 - https://commercialisti.it/wp-content/uploads/2024/04/IA_scenari-opportunita-e-rischi-2023_10_15.pdf
- **Ecnews.it**
 - https://www.ecnews.it/wp-content/uploads/pdf/2025-04-04_francesco-cataldi-presidente-ungdcec-come-i-giovani-commercialisti-stanno-trasformando-la-professione.pdf
- **Teamsystem.com**
 - <https://www.teamsystem.com/magazine/gestione-dello-studio/contabilita-digitale-ruolo-commercialista>
- **Agendadigitale.eu**
 - <https://www.agendadigitale.eu/documenti/commercialisti-4-0-competenze-e-tecnologie-per-guidare-le-imprese/>
 - <https://www.agendadigitale.eu/smart-city/rischi-esg-per-le-aziende-come-identificarli-e-le-strategie-per-gestirli/>
 -
- **4cportal.ai**
 - <https://4cportal.ai/interviste/ruolo-commercialisti-ai/>

Fonti

- **Commission.europa.eu**
 - https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_it
- **Eur-lex.europa.eu**
 - <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32020R0852>
 - <https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2019/2088/oj?locale=it>
 - <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/ALL/?uri=CELEX:32022L2464>
- **Consilium.europa.eu**
 - <https://www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2024/05/24/corporate-sustainability-due-diligence-council-gives-its-final-approval/>
- **Finance.ec.europa.eu**
 - https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/company-reporting-and-auditing/company-reporting/corporate-sustainability-reporting_en
- **Eticasgr.com**
 - <https://www.eticasgr.com/investimento-responsabile/rischio-esg>
- **Greenscope.io**
 - <https://www.greenscope.io/it/esg/rischio>
- **Esg360.it**
 - <https://www.esg360.it/finance-esg/esg-e-risk-management-ridurre-i-rischi-fa-bene-allambiente-e-ai-risultati-delle-imprese/>
- **Press-magazine.it**
 - <https://press-magazine.it/consulenza-strategica-opportunita-per-la-professione/>
- **Officinemarketing.com**
 - <https://www.officinemarketing.com/la-resistenza-al-cambiamento-nel-marketing-delle-pmi-cause-sfide-e-soluzioni>
- **Pagellapolitica.it**
 - <https://pagellapolitica.it/articoli/litalia-e-i-fondi-europei>
- **Ilsole24ore.com**
 - <https://www.ilsole24ore.com/art/il-fattore-umano-vera-risorsa-competitiva-AGwcPlcD>
 -
- **Verdantix.com**
 - <https://www.verdantix.com/client-portal/blog/the-esg-and-sustainability-consulting-market-will-quadruple-and-reach-48-billion-dollars-by-2028>
- **Consultancy.eu**
 - <https://www.consultancy.eu/news/9647/investors-suspicious-of-greenwashing-in-csr-reports>
 -
 -



Potenzia il
tuo **Studio.**

Eleva il tuo business^{AI}
con i software TeamSystem,
ora potenziati
dall'Intelligenza Artificiale.



teamsystem.com

