

Finanza Sostenibile dell'Impresa

TONUCCI GABRIELE

14 APRILE 2026

CFT FINTECH INSURTECH SPA – COMITATO PAGAMENTI ITALIA

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

Argomenti che affronteremo in questo corso:

- I Percorsi di crescita per linee interne e per linee esterne delle Imprese nell'attuale scenario ed alla luce delle traiettorie sulla crescita sostenibile;
- Ruolo Strategico delle Finanza per una crescita sostenibile dell'Impresa;
- Fabbisogni finanziari delle Imprese, le modalità di copertura, il capital management;
- Ricorso al mercato bancario ed i requisiti per l'accesso al credito nell'attuale scenario;
- Ricorso al mercato dei capitali ed il Private Capital Investing;
- Private Debt: obiettivi, strumenti/tipologia di operazioni, opportunità, vincoli, impatti sulla governance;
- Private Equity: obiettivi, strumenti/tipologia di operazioni, opportunità, vincoli, impatti sulla governance;
- Fasi operative per l'emissione di strumenti di debito e di equity;
- Ruolo degli Advisor nelle fasi di origination ed in quelle di execution e degli altri soggetti coinvolti nel processo fino al closing dell'operazione;
- Impatti dei fattori ESG (introduzione ESG Score nei processi del credito e nei processi valutativi sul mercato dei capitali ed il loro impatto sui processi di crescita delle Imprese).

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

STRATEGIE DI CRESCITA AZIENDALE: COME PERSEGUIRE UNO SVILUPPO SOSTENIBILE

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

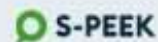
IL PROCESSO DI CRESCITA AZIENDALE RICHIEDE UNA GIUSTA COMBINAZIONE TRA PIANIFICAZIONE STRATEGICA, ADATTABILITÀ, GESTIONE DELLE RISORSE, INNOVAZIONE. OGGI, L'ECOSISTEMA IN CUI SI TROVANO AD OPERARE LE AZIENDE APPARE PER MOLTI ASPETTI SFAVOREVOLE E INCERTO, MA PRESENTA ALTRETTANTE OPPORTUNITÀ CHE POSSONO DIVENTARE LEVA STRATEGICA PER LA CRESCITA. *"FONDAMENTALE È CHE LE AZIENDE NON SI ARRENDANO AD UN IMMOBILISMO IN ATTESA DI CONDIZIONI DI MERCATO PIÙ FAVOREVOLI, MA CHE SI APPROCCINO IN MODO PROATTIVO E FLESSIBILE, ADATTANDOSI RAPIDAMENTE ALLE MUTEVOLI CONDIZIONI DEL MERCATO"*.

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

TRA I TREND GLOBALI CHE LE IMPRESE DOVREBBERO TENERE PRESENTI, CI SONO:

Global Trends

Le sfide attuali da trasformare in driver per la crescita aziendale



Dinamiche macroeconomiche



- Conflitti geopolitici
- Economie emergenti
- Flussi migratori
- Inflazione

Questioni ambientali



- Decarbonizzazione
- Biodiversità
- Green energy
- Riuso / Riciclo
- Gestione delle risorse idriche e delle materie prime

Sviluppo tecnologico



- Intelligenza artificiale
- Digital transformation
- Automazione
- Sicurezza informatica

Cambiamenti culturali



- De-globalizzazione
- Sostenibilità
- Inclusione
- Salute e benessere

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

Le **strategie di crescita aziendale**, in questo contesto, sono fondamentali per adattarsi ad un ambiente in continua evoluzione e per raggiungere gli obiettivi di sviluppo. Queste si distinguono in base al tipo di crescita che si intende perseguire:

- **crescita organica**
- **crescita inorganica**

La scelta della strategia giusta richiede, in primis, che venga effettuata un'analisi approfondita delle risorse interne, del settore, della concorrenza e dei trend di mercato.

La crescita organica

Il processo più naturale è la **crescita organica**, un approccio che punta all'incremento delle vendite e della redditività partendo dall'attività esistente, senza ricorrere ad acquisizioni esterne.

Naturale non vuol dire però semplice.

La crescita per linee interne è un processo lento e graduale che richiede una capacità di valorizzazione delle risorse interne (in termini umani, di know-how, di gestione degli asset materiali, di processi...) e **sulla progressiva espansione delle attività core**.

Alcuni dei **pilastri** fondamentali per perseguire questo approccio sono **l'innovazione costante**, la differenziazione ed espansione del portafoglio prodotti, l'incremento della produttività attraverso l'efficientamento operativo, l'ottimizzazione dei processi e l'adozione di nuove tecnologie, nonché **la capacità di attrarre e, ancor più, fidelizzare i clienti**.

Crescere per acquisizioni: la crescita inorganica

La crescita organica, abbiamo visto, risulta spesso un processo lento e graduale, a differenza della **crescita per linee esterne o inorganica** che consiste invece nell'**acquisizione di altre aziende o linee di business già esistenti**. Attraverso l'integrazione dell'azienda acquisita nella struttura esistente è possibile:

- espandere la presenza sul mercato o accedere in altri settori;
- ampliare il portafoglio clienti;
- diversificare i prodotti;
- accedere a tecnologie nuove o più avanzate;
- ridurre i costi di sviluppo.

*“Il **principale vantaggio** di questo approccio è senza dubbio **la velocità con cui permette di crescere**, ma non è esente da criticità. Le sfide sono legate alla complessità di integrare realtà con strutture, processi, organizzazione e cultura aziendale spesso diverse tra loro.*”

Un'ulteriore suddivisione è poi quella tra **integrazione verticale** e **orizzontale**.

L'espansione lungo la catena del valore: l'integrazione verticale

L'integrazione verticale interviene lungo la catena del valore in senso **ascendente** (a monte) e/o **discendente** (a valle), puntando ad un maggior controllo sulla produzione, alla riduzione dei costi e all'efficientamento del processo attraverso il possesso diretto delle risorse chiave. **L'azienda si integra pertanto con un'altra che opera in una fase diversa dello stesso processo produttivo** o catena del valore.

Nel caso dell'integrazione a monte l'espansione avviene in direzione dei fornitori esterni, acquisendo e pertanto internalizzando le attività precedentemente gestite da questi. L'integrazione a valle, al contrario, punta all'espansione in direzione delle aziende attive nella distribuzione e commercializzazione.

L'integrazione della concorrenza: la crescita orizzontale

La **crescita orizzontale**, al contrario, consiste nello sviluppo di nuovi prodotti, servizi o linee di business collegati o complementari alle attività esistenti o nell'**acquisizione di aziende concorrenti** operanti nello stesso settore o nella stessa fase della catena del valore. Attraverso strategie di integrazione o di diversificazione, quindi, è possibile per l'impresa crescere in termini dimensionali, ampliare il portafoglio prodotti e la quota di mercato, ridurre la concorrenza, **sviluppare sinergie e economie di scala** attraverso il consolidamento delle risorse.



Obiettivo crescita sostenibile

Come abbiamo visto, i processi di crescita aziendali, che raramente seguono percorsi lineari, mettono l'azienda di fronte anche ad alcune insidie. Una errata strategia di crescita può trasformarsi, infatti, in un boomerang che porta ad effetti negativi sul business.

“Fondamentale quindi, non puntare ad una mera crescita, bensì muoversi in direzione di uno sviluppo equilibrato e sostenibile»

Man mano che un'azienda cresce aumenta il livello di complessità in termini di gestione di attività, risorse, processi e assetto organizzativo, ma anche in relazione al rapporto con l'ecosistema circostante. Quest'ultimo non si limita a fornitori, clienti e concorrenti, ma include anche elementi quali normative e obblighi legali, cui spesso le piccole aziende non sono soggette.

Come finanziare la crescita aziendale

Qualsiasi strategia di sviluppo, per essere implementata **necessita di risorse finanziarie**. La scelta tra l'uso di finanziamenti esterni e l'autofinanziamento o apporto di capitale di rischio (con immissione nell'azienda di capitali da parte dei soci o da parte di investitori) dipende da diversi fattori, tra cui la situazione finanziaria dell'azienda, gli obiettivi di crescita e il settore, e deve tenere in considerazione i costi associati e l'impatto sulla struttura finanziaria complessiva.

Il ricorso a finanziamenti esterni

Il ricorso a **finanziamenti esterni**, quali ad esempio il **finanziamento bancario**, ha il vantaggio di **fornire risorse in tempi brevi**, consentendo una più rapida espansione e la possibilità di sfruttare opportunità di crescita al di là delle capacità finanziarie attuali dell'azienda. Tuttavia, comporta obblighi e costi finanziari aggiuntivi che – se non adeguatamente valutati – possono trasformare un progetto di crescita in un boomerang, fino a situazioni di instabilità finanziaria.

Il bilanciamento di fonti proprie e fonti terze

Valutare accuratamente una **combinazione equilibrata** tra queste due opzioni, optando per una **diversificazione delle fonti di finanziamento**, è spesso la soluzione migliore per garantire una crescita sostenibile e ridurre il rischio di tensioni finanziarie

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

Finanza Innovativa:

- Crescita negli ultimi anni degli Operatori di Finanza Alternativa (Private Capital) e del ricorso da parte delle Imprese a forme di approvvigionamento di risorse finanziarie alternative a quelle del credito bancario tradizionale (da Fonte Politecnico di Milano, School of Management (6^a rapporto del 2023): ca 2.8 mld sono stati raccolti dalle PMI italiane (con fatturato < 50 mln) con strumenti quali minibond, crowdfunding, venture capital/private equity e quotazione in borsa;

Finanza Sostenibile:

- L'avanzare di Approcci Creditizi di tipo innovativo nella erogazione del credito bancario che integrano valutazioni di sostenibilità (fattori ESG);
- Il progressivo orientamento degli Investitori sul mercato dei capitali che integrano valutazioni di sostenibilità (fattori ESG) nelle loro scelte di investimento.

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

Data l'alternativa tra capitale di rischio e capitale di debito, le imprese possono selezionare all'interno di ciascuna categoria gli strumenti ed i relativi canali. L'Impresa nell'ambito di tale selezione deve tener conto di vincoli:

- Vincoli di mercato legati alle caratteristiche proprie dell'azienda in rapporto alle condizioni presenti sul mercato finanziario;
- Vincoli legati all'equilibrio finanziario;
- Vincoli personali legati alla disponibilità dei soci ad aumenti di capitale o all'apertura della compagine societaria ad altri soggetti.

Mercato finanziario

Debito

Equity

Mercato creditizio
bancario

Emissioni strumenti
di debito

Quote azionarie

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

LA CRESCITA DELLA FINANZA ALTERNATIVA (PRIVATE CAPITAL)

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

	Forma di finanziamento	Orizzonte temporale	Tipologia di investitore tipico
Credito bancario	Debito	Breve, medio, lungo termine	Bancario
<i>Minibond</i>	Debito	Breve e medio termine	Professionale (*)
<i>Crowdfunding</i>	<i>Reward, equity, debito</i>	In funzione della forma di finanziamento	<i>Retail e professionale</i>
<i>Invoice trading</i>	Smobilizzo fatture	Breve termine	Professionale
<i>Direct lending</i>	Debito	Medio termine	Professionale
<i>Crypto-asset e token digitali</i>	<i>Token digitali</i>	Variabile	<i>Retail e professionale</i>
<i>Private equity e venture capital</i>	<i>Equity</i>	Medio, lungo termine	Professionale
Quotazione in Borsa (SME Growth Market)	<i>Equity</i>	Breve, medio, lungo termine	<i>Retail (sul secondario) e professionale</i>

Tabella 0.1

Le caratteristiche dei diversi canali di finanziamento alternativi per le PMI, confrontati con il credito bancario

(*) ad oggi possibile il collocamento a determinate tipologie di investitori *retail* sui portali di *equity crowdfunding*

IL PRIVATE DEBT

La ricerca da parte degli Investitori di ritorni superiori a quelli offerti dai mercati pubblici (mercati azionari, obbligazionari e dei titoli di stato) ha favorito negli ultimi anni la **DIFFUSIONE DI STRUMENTI ALTERNATIVI A QUELLO BANCARIO** QUALI IL **PRIVATE DEBT**. Tale crescita ha sperimentato una accelerazione dalla crescente normazione del mercato dei finanziamenti bancari verificatasi successivamente alla crisi finanziaria del 2008.



Il ricorso al Private Debt rappresenta pertanto per le PMI un valido strumento di supporto dei programmi di crescita oltre che per linee interne anche mediante acquisizioni. Condizione essenziale per il successo nel ricorso al Private Debt è riuscire a **CONCILIARE LE ESIGENZE FINANZIARIE DELL'IMPRESA CON LE ASPETTATIVE DI RENDIMENTO ED IL PROFILO DI RISCHIO DEGLI INVESTITORI** CHE A LORO VOLTA RIFLETTONO LA STRUTTURA E L'ANDAMENTO DEI MERCATI FINANZIARI.

IL PRIVATE DEBT

Con la riforma del 2012 introdotta dal 'Decreto Sviluppo' è stata **legittimata la possibilità di erogare finanziamenti anche da parte di soggetti diversi dagli Istituti bancari dando in seguito il via al cosiddetto «direct lending»** con cui gli operatori (fondi) di private debt erogano finanziamenti superiori a 18 mesi e fino a 5 anni (medio termine) oppure oltre i 5 anni (lungo termine).

IL PRIVATE DEBT

Il rapporto tra l'operatore di PRIVATE DEBT e l'IMPRESA, seppure meno invasivo dal punto di vista della gestione dell'impresa, **fuoriesce dagli schemi del finanziamento bancario e consente al fondo di dialogare con l'azienda mettendo a servizio la propria esperienza professionale** facilitando la crescita dell'impresa.

Pertanto il finanziamento erogato da un fondo di private debt non differisce molto dal finanziamento di matrice bancaria. Il rapporto tra il fondo e l'impresa consente però una maggiore personalizzazione del finanziamento soprattutto con riferimento a tassi applicati e scadenza dello strumento finanziario.

IL PRIVATE EQUITY

- Il Fondo di Private Equity acquisisce quote o azioni di un'azienda se ne valuta la possibilità di poterne aumentare il valore in un arco temporale di medio periodo (4-5 anni) per poi disinvestire.
- Generalmente il fondo entra nel capitale di aziende di medio dimensioni poiché l'attività di sviluppo di un'azienda è in linea di massima la stessa e non è correlata alla dimensione.
- Il fondo può essere interessato ad aziende più piccole nel momento in cui persegue strategie di aggregazione tra più aziende (add on) dello stesso settore merceologico o di filiera.

Motivazioni di un FONDO DI PRIVATE EQUITY

- **Vendere per realizzare una plusvalenza dalla propria gestione è nella natura del Fondo di Private Equity. Ciò avviene, generalmente, dopo 3/5 anni dal momento dell'acquisto.**
- L'obiettivo del fondo è quello di massimizzare il ritorno dell'investimento. Il fondo di private equity ha diverse strategie volte ad incrementare il valore dei propri asset, quindi spesso non si limita solo a perseguire la crescita dell'azienda dove ha investito ed attendere il giusto momento per la vendita ma può anche, ad esempio, aggregare una serie di imprese per fare massa critica. Durante questo percorso, si possono verificare anche cessione di alcune aziende del gruppo, per le più varie motivazioni.

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

Motivazioni di un FONDO DI PRIVATE EQUITY

- Un Fondo di Private Equity ha interesse ad aggregare aziende che ha in portafoglio, per ragioni di aumento dimensionale laddove, aggregando, è possibile ottenere una crescita più veloce che procedendo allo sviluppo per linee interne. La finalità ultima rimane sempre quella della massimizzazione del ritorno dell'investimento al momento dell'exit.

APPROCCI INNOVATIVI NEL CREDITO BANCARIO:

L'INTRODUZIONE DEI CRITERI ESG

L'Impatto dei FATTORI ESG nella CONCESSIONE DEL CREDITO BANCARIO

Approcci innovativi nel Credito Tradizionale riguardanti:

- Tipologia di Prodotti (specificamente dedicati ad Imprese o Progetti che prevedono il rispetto di determinati kpi strettamente correlati al rispetto dei criteri ESG);
- Sistemi di Pricing (basati sui rating ma che prevedono uno sconto del tasso di interesse alla verifica del rispetto dei covenants relativi ai Kpi individuati);
- Rating e Valutazioni Creditizie (che orientano/definiscono le policy di selezione ed erogazione del credito in funzione di ESG Score).

L'Emergere dei FATTORI ESG

- IL SISTEMA ISTITUZIONALE E REGOLAMENTARE (Nazioni Unite – Comunità Europea)

**- LE SOCIETA' / MERCATO / CONSUMATORI
Capitali)**

BANCHE ED INVESTITORI (Mercato dei

- IMPRESE (Multinazionali/Capifiliera ed i Fornitori inseriti in Filiera/Singole Aziende)

Convergono sulla necessità di cambiare i paradigmi della crescita verso modelli più sostenibili.

1. AGENDA 2030 PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE -



Fissa N. 17 Sustainable Development Goal' s – SDGs – da raggiungere entro 2030

AGENDA 2030 PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE – NAZIONI UNITE

N. 17 Sustainable Development Goal' s – SDGs – da raggiungere entro 2030

La caratteristica dei goal's è quella di essere universali, interconnessi ed indivisibili. Gli obiettivi sono riferiti alla Biosfera, alla Società ed all'Economia. Lo scopo è quello di cambiare il paradigma dominante e di manifestare l'insostenibilità del modello di crescita degli ultimi decenni sottolineando la necessità di una visione integrata:

L'Economia non può essere in salute se non lo è la Società, la Società non può essere in salute se non lo è l'Ambiente.

GREEN DEAL EUROPEO - 2019

L'Unione europea si è impegnata a raggiungere la neutralità climatica entro il 2050, definendo le iniziative strategiche per raggiungere tale obiettivo, ossia una trasformazione della società e dell'economia dell'Europa che deve essere efficiente in termini di costi e giusta, così come socialmente equilibrata.

Il Green deal europeo prevede un piano d'azione volto a:

- Promuovere l'uso efficiente delle risorse passando ad un'economia pulita e circolare;
- Ripristinare la biodiversità e ridurre l'inquinamento.

Previsti almeno 1.000 mld in ca 10 anni.

Obiettivo intermedio è quello della riduzione rispetto al 1990 di almeno il 55% delle emissioni nette a gas effetto serra entro il 2030.

COVID 19 e NEXT GENERATION EU- PNRR

Per l'Italia sono previsti ca. 191 MLD tra sovvenzioni e prestiti destinati a n. 6 missioni:

- 1) **Digitalizzazione, innovazione, competitività, cultura e turismo**
- 2) **Rivoluzione verde e transizione ecologica (70 Mld ca)**
- 3) **Infrastrutture per una mobilità sostenibile**
- 4) **Istruzione e Ricerca**
- 5) **Inclusione e coesione**
- 6) **Salute**

A cui si aggiungono le risorse del PIANO del Fondo Complementare per ulteriori ca. 30 mld.

La sostenibilità delle Imprese – Criteri ESG

Come è cambiato il concetto di sostenibilità per un'Impresa: dalla responsabilità sociale alla integrazione dei fattori ESG nella strategia dell'Impresa.

Essere un'impresa sostenibile significa integrare nel proprio modello di business logiche che generino un impatto positivo in 3 ambiti:

Ambientale (Environmental – E): cambiamento climatico, impatto sulle risorse naturali (acqua, biodiversità), Rifiuti e Inquinamento, Opportunità ambientali (tecnologie pulite ed energie rinnovabili).

Sociale (Social – S): Opportunità nella sfera sociale (donazioni, volontariato), Sensibilizzazione all'educazione pubblica sulla sostenibilità (anche con l'educazione finanziaria ad es.), valorizzazione ruolo delle donne.

Governance (G): Tematiche gestionali riferite alla governance aziendale (indipendenza e diversità nel CdA), Conduzione aziendale (etica, trasparente, regole anticorruzione), welfare aziendale.

Forme innovative nell'erogazione del credito bancario: l'erogazione di un credito a supporto delle imprese che intendono effettuare investimenti per migliorare il proprio profilo ESG: un esempio l'S-LOAN di una delle principali banche italiane.

Questo tipo di finanziamento prevede la condivisione iniziale di covenant (almeno n. 2) con l'azienda prenditrice su KPI relativi ai fattori ESG al rispetto dei quali viene riconosciuto uno sconto sul tasso di interesse applicato sul finanziamento.

Es. Ambiente

Es. KPI: Adozione da parte dell'impresa di soluzioni tecnologiche finalizzate alla riduzione dei consumi idrici relativi ai processi aziendali.

Formula di calcolo: consumo idrico nell'anno in corso – consumo idrico di riferimento / consumo idrico di riferimento (da concordare con il cliente in fase iniziale di definizione del covenant);

INTRODUZIONE ESG SCORE IN AMBITO CREDITIZIO

Tema di crescente importanza è l'introduzione di criteri di misurazione dell'aderenza da parte di un'azienda ai fattori ESG con l'introduzione di sistemi quali ad es. di scoring atti a misurare la sostenibilità di un'azienda.

Un esempio di SCORE ESG in fase di elaborazione da parte di uno dei principali Gruppi bancari italiani ed europei basato su data base pubblici e costruiti internamente per il tramite di questionari somministrati alle imprese prevede che:

Per ciascuno dei 3 PILASTRI (ESG) vengono identificati dei descrittori riferiti a ciascun specifico ambito di indagine:

- **AMBIENTE (Environmental): n. 8 aree tematiche**
- **SOCIALE (Social): n. 8 aree tematiche**
- **GOVERNANCE (Governance): n. 6 aree tematiche**

CFT – Finanza Innovativa Strategica e Sostenibile dell'Impresa

L'ESG score è una valutazione del profilo «Environmental, Social, Governance» di una controparte che tiene in considerazione i rischi a cui essa è esposta - considerando anche l'impatto sull'ambiente, la comunità e la governance – e le opportunità che riesce a cogliere in tali ambiti;

La valutazione è composta da un punteggio in termini assoluti che misura il profilo ESG della controparte rispetto ad un campione di riferimento;

Sulla base del singolo punteggio la controparte viene inoltre inserita in una classe: si tratta di valutazione in termini relativi che assegna alla controparte una classe in base al posizionamento dello score all'interno del portafoglio della Banca;

Lo score si scompone in tre pilastri (ESG) sotto i quali sono identificati 22 aree tematiche (es. impronta di carbonio o emissioni di CO2 o standards lavorativi), che possono essere alimentati da più di 100 kpi;

Il grande vantaggio di un tale approccio è la confrontabilità del punteggio tra settori/controparti basata su criteri omogenei (questo è attualmente un importante problema che si pone attualmente a livello di ESG scoring elaborati da diversi fornitori e basati su modelli diversi);

INTRODUZIONE DI ESG SCORE SUL MERCATO DEI CAPITALI

L'ESG score viene introdotto sul mercato dei capitali e orienta le scelte degli investitori

Teleborsa del 18 aprile 2023: «L'indice ESG delle PMI sovra-performa i peer e spinge le aziende a comunicare meglio»

Analizzare meglio gli aspetti ESG nelle aziende quotate a più bassa capitalizzazione, permettere agli investitori di usare uno strumento che individui le migliori PMI "sostenibili" e accrescere la liquidità sulle migliori società dell'Euronext Growth Milan (EGM) in quanto ad aspetti Environmental, Social e Governance. Sono i tre obiettivi principali dell'**ESG ITA Growth Index**, il **primo indice specifico per la valutazione ESG delle PMI quotate su EGM**, il mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita.

Lo strumento è stato creato da **REPAIR Lab** di SDA Bocconi School of Management (laboratorio di ricerca e innovazione dedicato allo studio e alla promozione della finanza sostenibile), **CRIF e Ambromobiliare**, e che ha visto la partecipazione di rappresentanti delle 30 società componenti l'indice.

"Il primo Score non produceva un indice che secondo noi era corretto in rappresentanza delle aziende che abbiamo individuato e **abbiamo spinto sul far entrare nel primo tunnel le aziende che sono brave sulla G, ovvero sulla governance**, che è un fattore molto misurabile e ben identificabile anche sulle PMI, e che è indipendente dal settore; altrimenti, nel primo screening, venivano fuori tutte aziende che sono presenti nei servizi, che ovviamente non producono gas serra", ha spiegato Zur Nedden.

Fonte: **Teleborsa**

INTRODUZIONE DI ESG SCORE SUL MERCATO DEI CAPITALI

Teleborsa del 18 aprile 2023:

"L'insieme delle conoscenze ha **creato un prodotto molto investibile** - ha affermato l'AD di Ambromobiliare - Quello che ovviamente ci ha fatto piacere, senza saperlo, è che performa molto bene, quindi gli investitori che guardano a questo indice possono avere performance migliori di quelli di altri indici che si rivolgono a piccole e medie imprese, come il FTSE Mid Cap o il FTSE STAR. Sta **over-performando gli altri indici delle piccole e medie imprese** e quindi si potrebbero costruire prodotti investibili intorno ad esso«

INTRODUZIONE DELLA CSRD

Nel settembre 2024 è stata recepita dal Governo Italiano la Direttiva Europea CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) sulla base della quale tutte le grandi imprese, cioè che superano due dei seguenti parametri: tot. Attivo > 20 mln o Ricavi > 40 mln o più di 250 dipendenti, dovranno redigere un rendiconto non finanziario, basato sul principio della doppia materialità, a partire dal bilancio 2025.

Il principio della doppia materialità riguarda sia gli impatti dell'impresa sull'ambiente e sul contesto sociale sia i riflessi della transizione ecologica sulle performance economico/finanziarie dell'impresa.

«Grazie per il fattore T-empo - ESG»