

DIRITTO DELL'ECONOMIA

Professioni. Prima di accettare l'incarico servono valutazioni sull'organizzazione interna e sul profilo del potenziale cliente

Check list in due mosse per i revisori

Al centro di queste attività preliminari l'identificazione dei rischi da affrontare

FOCUS



PAGINA A CURA DI
Nicola Cavalluzzo
Raffaele Marcello
Valentina Martignoni

Il tema delle attività preliminari all'accettazione o al mantenimento dell'incarico di revisione ha assunto di recente valenza di legge per effetto dell'entrata in vigore del Dlgs 135/2016 che ha introdotto l'articolo 10-bis sulla «preparazione della revisione legale e valutazione dei rischi per l'indipendenza» nel Dlgs 39/2010.

Questa norma disciplina in modo puntuale una serie di attività che il revisore deve porre in essere prima di accettare o proseguire un incarico di revisione legale dei conti. Oggetto di tali attività preliminari è l'identificazione e la valutazione dei rischi (il cosiddetto «risk assessment») legati all'incarico, dell'esistenza di possibili azioni di mitigazione e di come queste ultime possano impattare sul processo di pianificazione della revisione.

Le fasi caratterizzanti la valutazione dei fattori di rischio inerenti l'accettazione e il mantenimento di un incarico si focalizzano, rispettivamente, sul revisore e la sua organizzazione e sul potenziale cliente.

Le risorse organizzative

Il primo passo della procedura di accettazione di un nuovo incarico di revisione è quello relativo alla valutazione delle disponibilità di risorse, di tempo e di competenze necessarie a fornire un servizio professionale adeguato alle caratteristiche e alla com-

plexità dell'incarico. Valutazioni che presuppongono la conoscenza dei rischi collegati al cliente, all'attività che svolge, al contesto in cui opera, alle prassi contabili del settore, ai principi contabili significativi, agli esiti di precedenti revisioni legali, alla situazione finanziaria, economica e patrimoniale, all'organizzazione aziendale, alla presenza di parti correlate.

In tale fase, giocano un ruolo determinante le dimensioni e la complessità della società da assoggettare a revisione e la struttura organizzativa del revisore: maggiori sono le dimensioni della società, maggiore è la complessità in termini di struttura, processi di stima, regolamentazione specifica e maggiori dovranno essere le risorse strumentali e le professionalità da mettere in campo da parte del revisore.

Il potenziale cliente

Il revisore è tenuto a porre in essere direttive e procedure allo scopo di ottenere le necessarie informazioni prima di accettare un incarico da un nuovo cliente o di decidere se continuare un incarico in corso. Scopo delle attività preliminari in questo caso è acquisire una serie di informazioni sulla società, sull'attività che svolge, sul contesto in cui opera, sulle voci significative di bilancio, sulle principali stime utilizzate, sull'integrità e la competenza del management, sullo stato di salute e sulle prospettive della società.

Il tutto al fine di considerare, con i limiti propri delle attività preliminari, se ci sono le condizioni indispensabili per accettare l'incarico e quali siano i rischi di errori significativi in bilancio dovuti a frodi o ad errori non intenzionali.

Altra condizione indispensabile per l'accettazione dell'incarico è il riconoscimento da parte della direzione aziendale delle proprie responsabilità. Gli amministratori devono essere consapevoli delle proprie responsabilità sul bilancio e sul sistema di controllo interno nonché del ruolo e delle responsabilità del revisore.

Uno dei principali indicatori di rischio da valutare in fase di accettazione e di mantenimento dell'incarico è l'integrità del potenziale cliente. Una cattiva reputazione del cliente e della direzione aziendale comporta, generalmente, un rischio significativo di incappare, nel corso della revisione, in limitazioni imposte dal-

L'ALTERNATIVA

In caso di sindaci revisori le regole vanno declinate prendendo in considerazione la composizione collegiale e le decisioni a maggioranza

la direzione e in rischi di frode. Per questi motivi il revisore, prima di accettare l'incarico, consulta banche dati e assume informazioni per verificare se esistono fattori negativi. Nella valutazione dell'integrità degli amministratori è opportuno verificare anche compensi e altre prestazioni patrimoniali e finanziarie ad essi elargiti dalla società.

La valutazione del rischio

Per la valutazione del rischio incarico i revisori fanno spesso uso di apposite check list, quali parti integranti di una specifica procedura interna sulle attività preliminari di accettazione dell'incarico e mantenimento della clientela,

da svolgere ai fini del controllo della qualità della revisione.

Le procedure relative al mantenimento degli incarichi si applicano sia negli anni successivi alla fase di accettazione del cliente, sia nei rinnovi che seguono al primo triennio di revisione. Rispetto alla valutazione del rischio legato a un nuovo incarico, quella relativa alla continuazione di un incarico in corso è senz'altro più agevole in quanto il revisore ha nel frattempo acquisito un patrimonio informativo ben più ampio e attendibile di quanto non possa fare nel caso di un nuovo incarico. A tal riguardo, assumono particolare rilevanza le evidenze acquisite nel corso del primo anno di incarico.

Il collegio sindacale

Le norme e le regole sulla revisione, in particolare quelle sulle attività preliminari all'accettazione, appaiono pensate facendo riferimento alle società di revisione o al revisore individuale. Nel caso dei sindaci-revisori, pertanto, tali norme devono essere declinate in considerazione di un organo che svolge la propria funzione in composizione collegiale (quindi non esiste un responsabile unico), con l'ulteriore considerazione che l'organo si costituisce ed assume decisioni con il parere favorevole della maggioranza dei componenti.

In sede di riunione preliminare all'accettazione dell'incarico, è opportuno che i candidati sindaci-revisori si accordino sulle modalità organizzative e metodologiche di svolgimento della revisione e procedano, quindi, individualmente o collegialmente, a sviluppare le attività tese a valutare se esistono cause ostative all'accettazione.

I punti chiave

ACCETTAZIONE E MANTENIMENTO INCARICO

Il revisore e la sua organizzazione

- Valutazione delle risorse disponibili (tempo, competenze)
- Conoscenza dei rischi connessi

- Verifica della conoscenza dell'organo amministrativo della responsabilità sul bilancio, del sistema di controllo interno del ruolo del revisore
- Valutazione della reputazione e dell'integrità del potenziale cliente e dell'organo amministrativo

Focus sul potenziale cliente

- Acquisizione preliminare delle informazioni sul cliente

LE VERIFICHE

IL CONTROLLO INTERNO

- è svolto dal soggetto abilitato;
- ha come oggetto il sistema di controllo qualità;
- è regolato dagli articoli 10-ter e 10-quater del Dlgs 39/2010, dall'Isq Italia 1 e dall'Isa Italia 220

IL CONTROLLO ESTERNO

- è svolto dall'autorità di vigilanza;
- ha come oggetto l'incarico di revisione legale;
- è regolato dall'articolo 20 del Dlgs 39/2010

Itemi delle procedure interne:

1. la responsabilità dei vertici;
2. i principietici;
3. l'accettazione e il mantenimento dell'incarico e della clientela;
4. le risorse umane;
5. lo svolgimento dell'incarico;
6. il monitoraggio del sistema di controllo e degli incarichi di revisione;
7. la documentazione.

Gli obiettivi:

- a. sviluppare una cultura interna orientata alla qualità;
- b. rafforzare l'essenzialità dello svolgimento di un incarico di qualità;
- c. dimostrare ai verificatori esterni che gli incarichi di revisione sono pianificati in conformità ai principi di revisione

Oggetto del controllo:

1. l'adeguatezza dei documenti di revisione risultanti dalle carte di lavoro;
2. la conformità ai principi di revisione;
3. la conformità ai requisiti di indipendenza applicabili;
4. la quantità e qualità delle risorse investite;
5. l'entità dei corrispettivi per la revisione;
6. l'adeguatezza della relazione di revisione.

Gli obiettivi:

- a. garantire un'elevata qualità della revisione legale;
- b. rafforzare e consolidare la fiducia del pubblico e degli utilizzatori dei bilanci societari sulla portata e sull'affidabilità della revisione

Procedure. Verifiche interne ed esterne

Controlli di qualità, comunicazione scritta a tutto il personale

Gli articoli 10-ter e 10-quater del Dlgs 139/2010 stabiliscono che il soggetto incaricato della revisione, oltre a doversi dotare di procedure adeguate per l'accettazione, lo svolgimento e il mantenimento dell'incarico, debba dotarsi di un sistema di controllo interno della qualità per verificare il rispetto delle regole a tutti i livelli della struttura.

Le norme stabiliscono due piani di controllo e di implementazione di un sistema di qualità per la revisione legale: da un lato c'è il controllo interno alla struttura del revisore legale, che segue i principi «Isq Italia 1» e «Isa Italia 220» e dall'altro c'è il controllo esterno della qualità, previsto dall'articolo 20 del Dlgs 39/2010 e operato per gli enti non di interesse pubblico dal Mef e per gli enti di interesse pubblico dalla Consob.

Il controllo interno

Il controllo interno riguarda sia la verifica del sistema di controllo della qualità messo a punto nelle società di revisione o negli studi professionali (secondo quanto previsto dal principio Isq 1 Italia), sia il controllo della qualità fatto dal professionista nell'ambito dell'incarico di revisione legale (secondo quanto previsto dal principio di revisione Isa Italia 220).

Secondo quanto previsto dal principio Isq Italia 1, il soggetto abilitato alla revisione deve istituire e mantenere un sistema di controllo interno della qualità che permetta di conseguire una ragionevole sicurezza che il soggetto abilitato alla revisione e il suo personale rispettino i principi professionali e le disposizioni di legge e regolamentari applicabili, sia che le relazioni emesse dal soggetto

abilitato siano appropriate.

Inoltre, secondo il principio Isa Italia 220, le procedure di controllo della qualità del singolo incarico devono permettere al revisore di acquisire una ragionevole sicurezza che la revisione contabile sia svolta conformemente ai principi professionali e alle disposizioni di legge e regolamentari applicabili e che la relazione di revisione emessa sia appropriata alle circostanze.

Le procedure interne vanno comunicate a tutto il personale coinvolto in forma scritta, evidenziandone la descrizione e gli obiettivi, il senso di responsabilità individuale e l'importanza di adeguarsi alle direttive. L'Isq Italia 1 prevede una procedura semplificata per i soggetti abilitati di minori dimensioni che svolgono l'incarico in società diverse da quelle di interesse pubblico. La semplificazione consiste nel poter dosare la documentazione e la comunicazione delle direttive in misura proporzionata alla natura dell'attività svolta.

Il controllo esterno

L'attività di controllo esterno di qualità previsto dall'articolo 20 del Dlgs 39/2010, modificato dall'articolo 19 del Dlgs 135/2016, che interessa tutti i revisori iscritti nel Registro, ad oggi non è ancora avviata, in mancanza del regolamento applicativo da parte del Mef.

Nel caso in cui il revisore svolga l'incarico in enti di interesse pubblico (Eip), il controllo esterno di qualità viene svolto ogni tre anni da parte della Consob. Se invece il revisore non svolge incarichi in Eip, il controllo viene effettuato dal Mef ogni sei anni.

INFORMAZIONE PROMOZIONALE A CURA DI PUBLIMEDIAGROUP

Aziende & Territorio Come si può continuare ad essere giovani e innovativi anche con 33 anni di storia nel campo dell'ICT

“Così in Proge-Software costruiamo il futuro oggi”

Esperienza, etica e rispetto sono il solido pilastro sul quale si fonda il successo di un'impresa

MONICA MENEÒ Socio, Responsabile Governance Aziendale, Responsabile Marketing Proge-Software compie 33 anni di vita, un'eternità per una società che opera nel campo dell'ICT, che però non ha minimamente scalfito l'entusiasmo e la forza propulsiva delle origini. Anzi, i decenni trascorsi costituiscono le solide radici di esperienza, cultura e valori che generano la linfa vitale per l'intero organismo. Grazie ad essa l'azienda continua a mantenersi giovane, affrontando coraggiosamente la sfida del cambiamento, costantemente volta ad

dalla crescente cooperazione col mondo accademico, su cui si sono concentrate le politiche di crescita tecnico-professionale del personale, trasformando, come per magia, i costi di stand-by in investimenti. La solidità dell'organizzazione si basa sull'adozione di un modello di governance aziendale, che regolamenta la complessa macchina societaria garantendo l'efficienza nel pieno rispetto delle norme di legge e dei principi morali dettati dal Codice Etico. Non bisogna però dimenticare che l'unica fonte di reddito è il libero mercato, con il quale ci si deve quotidianamente

compresso che dobbiamo apparire per quello che siamo e facciamo, ovviamente impegnandoci ad essere sempre migliori». «Il marketing ha quindi assunto un ruolo prioritario — prosegue la manager — assolvendo il non facile compito di prevedere i futuri mutamenti e di dare un decisivo impulso al conseguente adeguamento culturale, tecnico e organizzativo che la società non deve mai smettere di perseguire. Ruolo delicato e importante, cui mi dedico personalmente con grande passione... senza far mancare la dovuta attenzione alla Governance».



MARCO MENEÒ Socio, Direttore Generale, Direttore Tecnico

La capacità di autocritica si è rivelata una forza per il management di Proge-Software. «In effetti — dice il direttore generale e direttore tecnico Marco Meneo — ultimamente ci eravamo un po' adagiati, pensando che essere bravi fosse sufficiente per continuare ad avere successo. Pensavamo che i sani principi inculcati dai fondatori fossero sufficienti a garantirci l'eterna abbondanza ma sbagliavamo. Non ci eravamo accorti che il mondo non chiede più la semplice competenza, ma vuole che la competenza sia tale da far scaturire soluzioni proficue e vantaggiose, che siano competitive e tali da far guadagnare o risparmiare». Questo è l'assioma categorico imposto dal mercato. «Abbiamo maturato questa consapevolezza — prosegue Marco Meneo — nel momento in cui siamo stati costretti

“Per sfidare il mercato che si evolve, abbiamo intrapreso un percorso di ideazione e creazione di prodotti innovativi»

Ecco le strategie vincenti di un team compatto

a fronteggiare un drastico calo di redditività sui servizi time & material. Il dumping esasperato sui livelli tariffari non ci consentiva più di sostenere l'alto livello di professionalità del nostro personale tecnico». Veniva a mancare così la linfa vitale che da sempre alimenta l'etica conveniente Proge-Software, basata su investimenti di R&S, che vedono il personale protagonista assoluto dell'evoluzione aziendale nella consapevolezza che l'interesse dei singoli debba confluire naturalmente in quello collettivo. Il personale viene coinvolto nel percorso di ideazione e realizzazione di prodotti innovativi mettendo a fattor comune le esperienze progettuali già maturate, i benefici derivanti dalle collaborazioni con centri di ricerca e vendor tecnologici e le pressanti necessità di trasformazione digitale, indispensabile per rimanere agili e al passo coi tempi. La R&S è il volano costantemente tenuto in movimento dagli investimenti aziendali, che viene accelerato dall'eventuale flusso di contributi pubblici, ma che non si ferma in loro assenza. Un chiaro esempio è STS-Surgery Touchless System, cui si aggiunge ora SPS - Smart Patient's Security, grazie anche al contributo della Regione Lazio, che consente di proseguire la stretta

cooperazione con il mondo accademico. Ancora il direttore generale Meneo: «Abbiamo capito che la nostra generazione doveva conquistarsi sul campo la propria leadership, che i nostri competitor, qualunque sia la loro etnia, sono avversari da stimare e rispettare, ma da battere sul terreno della miglior proposta. Abbiamo compreso il valore unico della conquista, quella vittoria guadagnata palmo a palmo, segnata da tante battaglie perse, ma che diventa certezza nel momento stesso in cui riesci a trarre gli elementi positivi dalle più cocenti sconfitte. Quella vittoria che ti fa dimenticare ogni

sacrificio sedimentando quel solido entusiasmo che ti sprona a nuove conquiste». Marco Meneo svela infine il segreto del successo aziendale: «Da direttore generale e direttore tecnico, sono consapevole che noi proprietari e manager siamo i primi a dover mettere “le mani sul pezzo”, ad essere preparati e presenti nell'orientare ogni scelta e trovare le soluzioni a ogni problema. Il ruolo è molto impegnativo, ma l'entusiasmo rende la fatica sostenibile». ROBERTO ARDIZZONE Socio, Direttore Commerciale In questa impresa Marco e Monica Meneo possono contare sulla collaborazione

del direttore commerciale Roberto Ardizzone, in azienda da 25 anni, dei quali ricorda tutto. «Approdi in Proge-Software perchè attratto dall'etica dei suoi titolari; Clelia e Bruno si confermarono come lo avevo percepiti e mi accolsero entusiasticamente, accettandomi nella compagine societaria anche come socio. In questo quarto di secolo ho lavorato fianco a fianco con Bruno, condividendone oneri e onori, affanni e successi», racconta Ardizzone. E aggiunge: «Oggi faccio parte della seconda generazione, ma permangono in me le esperienze e i profondi valori affermati nel passato. Sono protagonista convinto del processo di innovazione in corso che vede la direzione commerciale all'avanguardia nel conseguire i risultati definiti collegialmente col Budget di inizio anno. Sono personalmente impegnato nella ristrutturazione organizzativa e sono altresì impegnato nella costruzione di una rete commerciale di altissimo livello sia in termini di competenza che di aderenza ai valori su cui si fonda la nostra azienda. La cooperazione tra noi soci e manager è totale, cementata da una lunga amicizia ed alimentata dal forte convincimento di costituire insieme un team di successo».

“Con la cultura del fare, per mantenere la leadership sul mercato ICT,”

anticipare le necessità del mercato. I valori etici di Proge-Software, trasmessi dai fondatori alla seconda generazione, si traducono in scelte aziendali concrete che pongono il personale sempre al primo posto. Nel 2016 il capitale sociale è salito da 99.900 a 1.300.000 euro, producendo risorse finanziarie principalmente destinate alla Ricerca & Sviluppo, linfa vitale per la formazione e l'aggiornamento professionale del personale, che viene così reso protagonista del continuo processo di innovazione. La chiave di volta è proprio questa naturale propensione all'innovazione, alimentata

confrontare per trovare i mezzi di sostentamento e rafforzamento della politica aziendale e dove, in ultima analisi, bisogna dimostrare di essere capaci di rendere l'etica conveniente. Questo principio è ancora più valido nei momenti di crisi, quando ci si accorge di essersi troppo adagiati all'ombra dei successi ottenuti e si manifesta l'esigenza impellente di rimettersi in moto. «Abbiamo capito che la cultura del fare piuttosto che apparire, trasmessaci dai fondatori, va adeguata ai tempi — spiega Monica Meneo responsabile della governance aziendale e del marketing — abbiamo



La Tradizione si trasforma e si rinnova

Un marketing forte impegnato nella sfida costante al cambiamento per restare sempre al passo coi tempi. Ecco i successi di un'azienda che ha creduto in se stessa e nelle sue risorse interne, e che oggi può guardare al futuro con solide radici nel passato.

