SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE
enabling new business

Webinar ExportHelp
ESG: cosa serve davvero alle PMI ticinesi nel 2026

21 maggio 2026

Benvenuto

Michèle Bernasconi

Export Specialist

Switzerland Global Enterprise

+41 91 601 86 86

mbernasconi@s-ge.com

👉 Seguiteci sul nostro canaleLinkedIn **ExportHelp weltweit | mondial | internazionale** per rimanere informati sui cambiamenti e sugli sviluppi pertinenti nel campo dell’esportazione

Codice di comportamento

Tutti i partecipanti sono in modalità silenziosa

Il webinar verrà registrato

La presentazione di oggi sarà resa disponibile al termine dell'evento

Si prega di porre le domande tramite la finestra della chat

Sessione di domande e risposte Q&A al termine della presentazione

Breve sondaggio alla fine

S-GE IN BREVE

Switzerland Global Enterprise

Organizzazione ufficiale svizzera per la promozione delle esportazioni e della piazza economica che agisce su mandato della Confederazione e dei Cantoni, nonché associazione che funge da piattaforma di consulenza e marketing.

Insieme ai nostri partner in Svizzera e all'estero, sosteniamo le PMI svizzere nelle loro attività internazionali e aiutiamo le aziende straniere innovative con potenziale interessate a stabilirsi in Svizzera. In questo modo, creiamo valore aggiunto per i nostri clienti e prosperità per la Svizzera.

In breve

Organizzazione senza scopo di lucro con oltre 2000 soci

Promozione delle esportazioni: su incarico della Confederazione (SECO) dal 1927

Promozione degli investimenti: su incarico della SECO e dei Cantoni dal 2008

Presenza in Svizzera: sede principale a Zurigo, filiali a Renens e Lugano

Filiali nel mondo: in circa 45 Paesi, S-GE è presente attraverso i propri team, gli Swiss Business Hub (SBH), integrati nelle rappresentanze diplomatiche del Dipartimento federale degli affari esteri (DFAE).

Panoramica dei nostri servizi per l’esportazione

Grazie a una conoscenza approfondita delle sfide e delle opportunità del settore delle esportazioni e a una rete globale di esperti, S-GE offre soluzioni personalizzate. Queste aiutano i clienti a raggiungere i loro obiettivi e a realizzare il loro pieno potenziale internazionale.

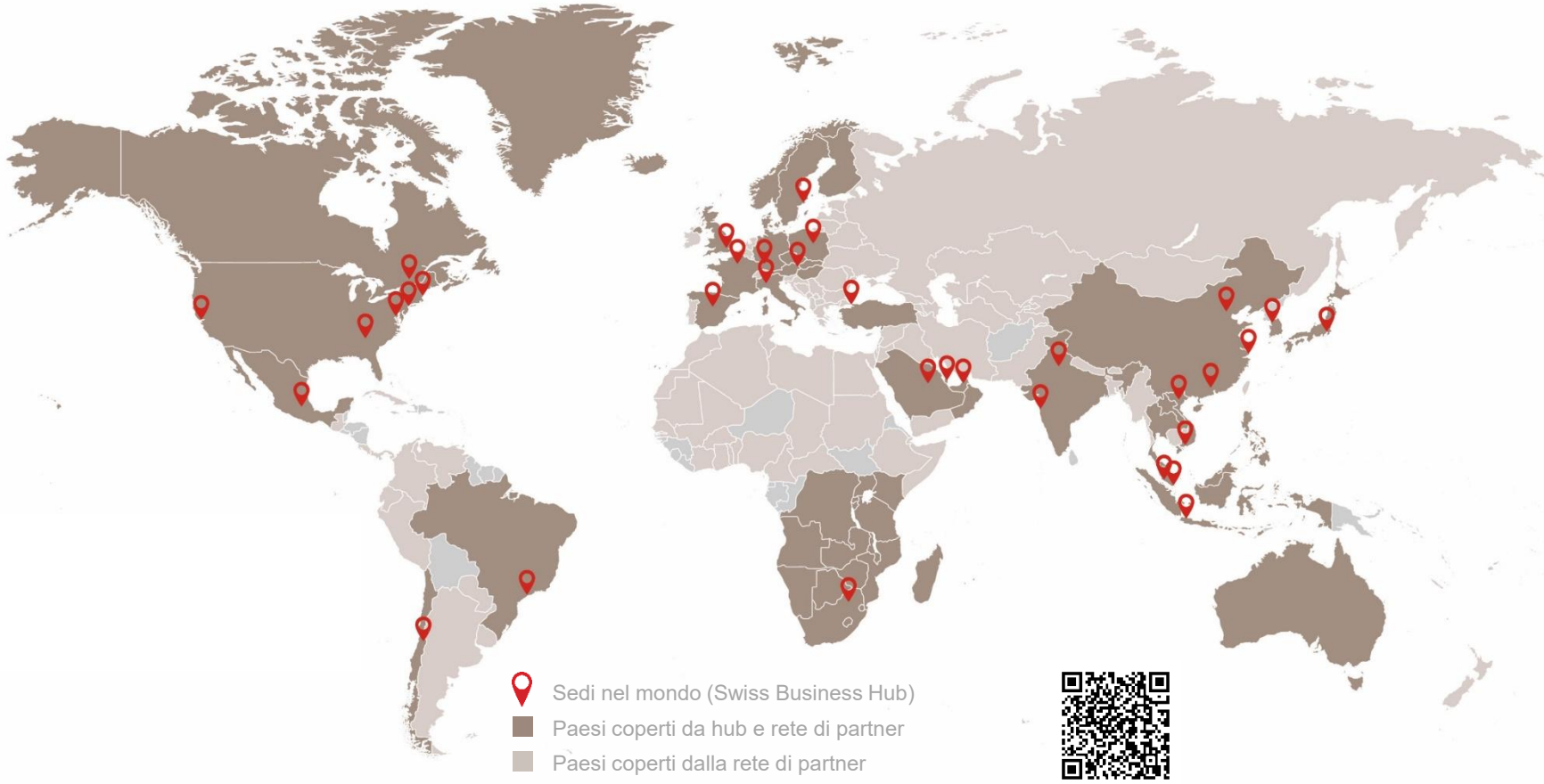
I nostri servizi vi supportano nel vostro percorso di esportazione, indipendentemente dalla vostra posizione attuale.

Per saperne di più:
Panoramica dei servizi (s-ge.com)

Presenza globale: a supporto dei clienti in tutto il mondo

Organizzazione privata di consulenza che agisce come piattaforma per conto della Confederazione e dei Cantoni, S-GE, che conta circa 200 dipendenti e più di 3000 partner in tutto il mondo, supporta ogni anno i propri clienti a livello internazionale in quasi 130 Paesi.

In circa 45 Paesi, S-GE è presente attraverso i propri team, gli Swiss Business Hub (SBH), integrati nelle rappresentanze diplomatiche del Dipartimento federale degli affari esteri (DFAE).



ESG: cosa serve davvero alle PMI ticinesi nel 2026

Distinguere ciò che è necessario da ciò che è accessorio

EOS Social Responsibility Solutions SA
Avv. Gaia Barcilòn

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Agenda — 60 minuti per capire cosa serve davvero — e cosa evitare

I 6 blocchi del webinar

- **1.** Chi vi chiederà ESG (e perché)
- **2.** UE e CH — solo ciò che serve sapere
- **3.** Triage: che tipo di PMI siete
- **4.** Il kit minimo ESG 2026 (e cosa NON serve)
- **5.** Roadmap 6 mesi + caso pratico ticinese
- **6.** Le 3 cose da fare già questa settimana

Cosa vi portate a casa

✓ Sapere **chi vi chiederà cosa**
✓ Distinguere **necessario da accessorio**
✓ Una **checklist concreta** da applicare lunedì
✓ Evitare **over-compliance e spese inutili**
✓ 10 min finali per le **vostre domande**

Slide e checklist condivise al termine. Q&A negli ultimi 10 minuti.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Perché ESG arriva alle PMI ticinesi

- Tre canali da cui la richiesta arriva — quasi sempre prima del legislatore. Non sempre siete obbligati dalla norma, ma potete essere obbligati dal contratto.

1. Clienti

Questionari ESG, codici fornitori, audit, clausole contrattuali. Spesso con scadenza breve.

2. Banche

Rischi climatici, governance, continuità aziendale. Impatta rating, fido, costo del credito.

3. Supply chain

Gruppi UE e multinazionali ribaltano i loro obblighi sui fornitori svizzeri.

La domanda non è solo "sono obbligato?", ma "sono pronto quando me lo chiede un cliente?"

I punto: non sempre siete obbligati dalla legge, ma potete essere obbligati dal mercato.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Obbligo diretto o richiesta indiretta?

- Quattro domande per capire la vostra esposizione reale. Molte PMI non devono fare un report CSRD completo, ma devono saper rispondere in modo coerente, documentato e credibile.

Le quattro esposizioni ESG

Obbligo diretto

Grande impresa soggetta a reporting CO/CSRD. Tipicamente non è la PMI ticinese media.

Coinvolto indirettamente

Non è sempre un obbligo legale diretto, ma può avere un impatto commerciale immediato.

Esposizione reputazionale

Claim ESG sul sito o nel marketing senza evidenze. Rischio comunicativo concreto.

+ Rischio operativo:
fornitori extra-UE, materiali critici. Richiede due diligence pratica anche senza obbligo legale.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Le norme UE: solo ciò che serve sapere

- Le norme che cambiano le aspettative dei clienti europei — e che arrivano in Svizzera per via contrattuale.

Norma	Cosa è	Perimetro	Quando
CSRD	Rendicontazione di sostenibilità	>1.000 dip. + >€450M fatturato	Esercizi 2025+ (post-semplificazione)
CSDDD	Due diligence diritti umani + ambiente	>5.000 dip. + >€1,5 mld fatturato	Compliance da luglio 2029
EUDR	Stop a deforestazione (caffè, cacao, legno, gomma, soia, palma, bovini)	Tutti gli operatori che immettono nel mercato UE	30 dic 2026 (grandi/medi); 30 giu 2027 (PMI)
FLR	Vieta prodotti con lavoro forzato sul mercato UE	Tutti i prodotti sul mercato UE	Dal 14 dicembre 2027

Forced Labour Regulation: vieta in UE prodotti con lavoro forzato. Dal 14 dicembre 2027.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Il quadro svizzero

- In Svizzera il tema non è un vuoto normativo. Esistono già obblighi specifici — e altri sono in arrivo.

1 Art. 964a-c CO

Reporting non finanziario per grandi società di interesse pubblico.

2 Art. 964j-l CO

Due diligence su minerali da conflitto e lavoro minorile.

3 Ordinanze applicative

In vigore dal 2022, applicate la prima volta all'esercizio 2023.

4 Consultazione 2026

Controprogetto indiretto alla nuova iniziativa imprese responsabili.

5 Allineamento UE

Convergenza graduale con CSRD/CSDDD e standard internazionali.

6 Per le PMI: effetto clienti, banche e supply chain

Per le PMI: clienti, banche e partner chiedono prove. Questo conta più dell'obbligo legale.

Cosa esiste già (1-3)

Obblighi specifici già vigenti per società di interesse pubblico e settori sensibili.

Cosa sta evolvendo (4-6)

Riforma in consultazione e pressione contrattuale dal mercato europeo.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Triage: che tipo di PMI siete?

- Non tutte le PMI devono fare lo stesso percorso. L'errore è applicare a tutti lo stesso pacchetto: la strategia ESG va proporzionata al rischio reale di esposizione.

Tre profili di rischio ESG

Basso rischio

Servizi locali, pochi fornitori, no export, impatti ambientali limitati. Kit base: policy + 1 KPI sociale + risposta standard.

Medio rischio

Fornitori esteri, clienti corporate, qualche richiesta ESG, consumo energetico rilevante. Kit completo + EcoVadis livello bronzo.

Alto rischio

Export UE, filiera internazionale, manifattura, tessile, food, chimica, edilizia. Due diligence + KPI estesi + audit fornitori.

Auto-test:
se nell'ultimo anno avete ricevuto almeno 2 questionari ESG o una richiesta da banca/cliente UE, siete già in fascia medio-alta.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Gli errori tipici delle PMI

- L'errore più costoso è iniziare dalla forma. Prima i rischi, poi i documenti.

ERRORE

01 — Partire dal report

Scrivere il bilancio di sostenibilità prima di aver mappato i rischi e raccolto le richieste reali dei clienti.

02 — Copiare policy generiche

Documenti scaricati da internet o copiati da altri settori. I clienti li riconoscono in 30 secondi.

ERRORE

03 — Comprare software prima dei dati

Piattaforme ESG da 20'000 CHF/anno senza sapere quali KPI servono davvero. Costo certo, beneficio incerto.

04 — Rispondere caso per caso

Ogni questionario cliente trattato come emergenza. Risposte incoerenti tra reparti. Zero memoria.

Errore #5: fare comunicazione ESG senza evidenze. Greenwashing = rischio legale e reputazionale.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Il kit minimo ESG 2026

- Otto elementi essenziali. Non cento documenti: un sistema minimo, coerente e dimostrabile.

I 2 documenti fondamentali

ELEMENTO 01

Policy ESG

4-6 pagine

Approvata dalla direzione. Impegni concreti su ambiente, lavoro, governance, anticorruzione.

ELEMENTO 02

Codice di condotta

interno

Regole chiare per collaboratori e management. Firmato in fase di assunzione e in formazione annuale.

I 6 strumenti operativi

- **01 — Codice fornitori**
  Standard minimi su lavoro, sicurezza, ambiente, anticorruzione. Da allegare ai contratti.
- **02 — Owner ESG interno**
  Una persona responsabile del coordinamento. Anche part-time: senza ownership, niente avanza.
- **03 — Registro rischi ESG**
  Mappa semplice dei rischi principali per filiera, prodotto, paese. Aggiornata annualmente.
- **04 — Cartella evidenze ESG**
  Documenti, dati, certificazioni, KPI, risposte clienti. Pronta da aprire quando arriva l'audit.
- **05 — Risposte standard** per clienti, banche, CDP. Preparate una volta, riusate
- **06 — Piano d'azione annuale** con 3-5 priorità, responsabili e scadenze.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Cosa NON serve subito

- Evitare l'over-compliance: meglio pochi strumenti solidi che un sistema costoso e mai usato.

Non serve adesso

Report sostenibilità 80 pagine

CSRD non si applica alle PMI. I clienti vogliono dati strutturati, non narrativa marketing.

Software ESG complesso

Prima capite quali dati vi servono. Excel basta per i primi 12-18 mesi.

Nemmeno adesso

Certificazioni di immagine

ISO/B-Corp prese senza strategia: costano migliaia di franchi e non rispondono ai questionari.

Scope 3 e claim non provati

Carbon footprint completa se nessuno la chiede. Comunicazione ESG senza evidenze = greenwashing.

Regola: ogni franco speso in ESG deve rispondere a una richiesta reale di un cliente, banca o partner.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

La cartella evidenze ESG

- Quando arriva un cliente, una banca o un audit, la credibilità nasce dalla capacità di aprire una cartella e mostrare prove.

DOCUMENTI

Documenti normativi

01

4 file

Policy ESG, codice di condotta, codice fornitori, organigramma responsabilità ESG.

Dati e KPI

02

5-7 KPI

Consumi energia, rifiuti, infortuni, formazione ore/persona, % donne, turnover.

PROVE ATTIVE

- **Questionari clienti compilati**
  Archiviati e riutilizzabili.
- **Lista fornitori critici**
  Top 20-30 per spesa con Paese, settore, rischio ESG, ultima verifica.
- **Certificazioni e formazioni**
  ISO, attestati corsi sicurezza/anti-corruzione/diversity. Date di scadenza.
- **Azioni correttive e clausole**
  Log azioni post-audit + clausole ESG inserite nei contratti fornitori.

Tempo per costruirla: *2-3 settimane se i documenti esistono già. Tenerla viva: 1 ora al mese.*

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Checklist pratica: fare vs non fare

Le azioni che distinguono una PMI preparata da una reattiva.

✓ Fare

Raccogliere le richieste dei clienti

Sono il vostro vero perimetro ESG. Mappare cosa vi chiedono e costruire a ritroso.

Nominare un owner ESG interno

Una persona responsabile, anche part-time. Senza ownership, niente avanza.

✗ Non fare

Copiare policy generiche da internet

Framework non richiesti dai clienti. Spreco di tempo e zero protezione legale.

Lasciare ESG senza owner

"Se ne occupano tutti" = se ne occupa nessuno. Niente avanza tra una riunione e l'altra.

Tenere evidenze aggiornate batte **fare claim non verificabili.** Coinvolgere fornitori critici, non ignorare la filiera.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Roadmap 6 mesi per essere a posto

- Realistica per una PMI ticinese. Non promette miracoli: costruisce una base credibile in sei mesi.

M1
Assessment

Raccolta dei questionari ricevuti, gap analysis, mappa stakeholder e richieste in arrivo.

M2
Priorità

Workshop rischi ESG e materialità: i 5-7 temi davvero rilevanti per voi e per i clienti.

M3
Documenti core

Policy ESG, codice di condotta interno, codice fornitori. Approvati dalla direzione.

M4
Dati e KPI

Energia, rifiuti, infortuni, HR, fornitori. 5-7 indicatori, baseline e target 2026-28.

M5
Supply chain

Mappatura fornitori critici per spesa, paese e settore. Clausole ESG base nei contratti.

M6
Response pack

Risposte standard per clienti, banche e audit — preparate una volta.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Caso pratico: PMI ticinese manifatturiera

80 dipendenti, export DE/IT. Da reattivi a preparati in 4 mesi.

La situazione

Cliente tedesco richiede audit

80 dipendenti, fornitori in Europa e Asia, nessuna policy ESG formalizzata. Scadenza richiesta: 60 giorni.

Rischio: perdita contratto

Contratto da 1.2M CHF/anno. Nessun documento ESG pronto, nessun KPI raccolto, fornitori mai mappati.

Cosa abbiamo fatto

4 mesi, 5 deliverable

Policy ESG, codice fornitori, 5 KPI baseline, mappa top 15 fornitori critici, risposta audit compilata.

Risultato

Risposta cliente completata, documenti minimi predisposti, sistema riutilizzabile per altri clienti corporate.

Lezione: non si tratta di diventare perfetti, ma di non farsi trovare impreparati.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Le 3 cose da fare questa settimana

- Prima di consulenti e budget: tre azioni a costo zero che spostano l'ago.

01
Raccogliere

Tutti i questionari ESG ricevuti negli ultimi 24 mesi. Da clienti, banche, bandi. Mettete tutto in una cartella condivisa.

02
Nominare

Una persona responsabile del coordinamento ESG. Anche part-time. Senza ownership chiara, niente avanza.

03
Valutare

I primi 10 fornitori critici per spesa, Paese e rischio. È la base di qualsiasi questionario ESG cliente.

ESG non parte da un report. Parte da una cartella, un responsabile e una lista di fornitori critici.

EOS Social Responsibility Solutions SA
Via Corba 8C, 6952 Canobbio (TI), Svizzera
+41 787 333 957 - contact@eosconsults.com

Q&A

GRAZIE PER LA VOSTRA ATTENZIONE!

Contatto

Michèle Bernasconi

Export Specialist

Switzerland Global Enterprise

+41 91 601 86 86

mbernasconi@s-ge.com

👉 Seguiteci sul nostro canaleLinkedIn **ExportHelp weltweit | mondial | internazionale** per rimanere informati sui cambiamenti e sugli sviluppi pertinenti nel campo dell’esportazione