

# **UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI CASSINO E DEL LAZIO MERIDIONALE**

DIPARTIMENTO DI ECONOMIA E GIURISPRUDENZA



TESI DI DOTTORATO IN  
IMPRESE, ISTITUZIONI E COMPORTAMENTI

**“L’EVOLUZIONE DELLA DISCLOSURE NON FINANZIARIA:  
UN’INDAGINE EMPIRICA”**

RELATORE

Chiar.mo Prof. Fabio Nappo

CANDIDATO

Federico Schimperna

Matricola 53034

A.A. 2020/2021

# INDICE

INTRODUZIONE .....	5
<b>CAPITOLO 1: I BENI IMMATERIALI E LA CSR NEGLI STUDI ECONOMICO AZIENDALI.....</b>	<b>7</b>
1.1 I BENI IMMATERIALI .....	7
1.2 LA SOCIETÀ DELLA CONOSCENZA .....	9
1.3 IL CAPITALE INTELLETTUALE.....	10
1.3.1 IL CAPITALE UMANO .....	13
1.3.2 IL CAPITALE RELAZIONALE .....	15
1.3.3 IL CAPITALE STRUTTURALE .....	18
1.4 LE NUOVE TECNOLOGIE .....	20
1.5 LA CSR.....	24
1.6 I FATTORI ESG.....	27
<b>CAPITOLO 2: I MODELLI DI RENDICONTAZIONE DELLE IMMATERIALITÀ .....</b>	<b>30</b>
2.1 L'INFORMATIVA NON FINANZIARIA .....	30
2.2. I PRINCIPALI MODELLI E STANDARD DI RENDICONTAZIONE DELLE IMMATERIALITÀ .....	32
2.3. IL BILANCIO SOCIALE E IL GBS .....	34
2.3.1 I PRINCIPI DI REDAZIONE DEL BILANCIO SOCIALE .....	38
2.4 IL REPORT INTEGRATO .....	40
2.5. GLI STANDARD GRI .....	43
2.6 LA DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA (D.LGS 254/2016) .....	47
2.6.1 AMBITO DI APPLICAZIONE .....	48
2.6.2 IL CONTENUTO DELLA DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA .....	50
2.6.3 RESPONSABILITÀ, VERIFICA E VIGILANZA .....	52
2.6.4 LA DICHIARAZIONE CONSOLIDATA DI CARATTERE NON FINANZIARIO E I CASI DI ESONERO ED EQUIVALENZA .....	54
2.6.5 PUBBLICAZIONE DELLA DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA .....	55
2.7 I MODELLI DI RENDICONTAZIONE NON FINANZIARIA: UN'ANALISI COMPARATA .....	57
<b>CAPITOLO 3: LA DISCLOSURE NON FINANZIARIA E LE ATTUALI TENDENZE IN ATTO .....</b>	<b>59</b>
3.1 LA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E LA DISCLOSURE NON FINANZIARIA .....	59
3.2 LE TEORIE A SUPPORTO DELLA DISCLOSURE SUL CAMBIAMENTO CLIMATICO .....	61
3.3 LE LINEE GUIDA DELLA CE DEL 2017.....	64
3.4 LE RACCOMANDAZIONI DELLA TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED DISCLOSURE .....	67
3.5 LE LINEE GUIDA DELLA CE DEL 2019.....	71
3.6 IL TAXONOMY REGULATION .....	73

3.7 LA PROPOSTA DELLA CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING DIRECTIVE – CSRD.....	75
3.8 LE NOVITÀ INTRODOTTE DALLA CSRD .....	77
<b>CAPITOLO 4: L’APPROCCIO METODOLOGICO .....</b>	<b>81</b>
4.1 LA RICERCA E I METODI DI RICERCA.....	81
4.2 IL CASE STUDY.....	85
4.2.1 IL DISEGNO DI RICERCA.....	87
4.2.2. IL TIPO DI DISEGNO, OGGETTO, QUESITI, POSTULATI E UNITÀ DI ANALISI .....	88
4.2.3 LA VALUTAZIONE DELLA QUALITÀ DEI DISEGNI DI RICERCA .....	90
4.2.4 LA RACCOLTA DEI DATI.....	91
4.2.5 L’ANALISI DEI DATI.....	92
4.2.6 LA CREAZIONE DI RAPPORTI FINALI.....	93
<b>CAPITOLO 5: L’ANALISI EMPIRICA .....</b>	<b>95</b>
5.1 INTRODUZIONE AL CASO DI STUDIO.....	95
5.2 IL METODO DI RICERCA .....	97
5.2.1 IL CAMPIONE .....	98
5.2.2 LA RACCOLTA DELLE DNF, L’ANALISI E IL SISTEMA DI INDICATORI.....	101
5.3 I RISULTATI DELLA RICERCA .....	106
5.4 DISCUSSIONE .....	115
5.5 CONCLUSIONI, LIMITAZIONI E RICERCA FUTURA.....	117
CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE .....	119
BIBLIOGRAFIA.....	121
SITOGRAFIA.....	134



## INTRODUZIONE

Negli ultimi anni le problematiche inerenti la sostenibilità e il cambiamento climatico sono state oggetto di significativa attenzione, portando la Commissione Europea, le giurisdizioni nazionali e le organizzazioni professionali a soffermarsi particolarmente sulla necessità di integrarle nella disclosure non finanziaria.

Sebbene oggi il cambiamento climatico rappresenti uno dei maggiori rischi che le aziende devono fronteggiare, considerando anche che le emissioni di gas ad effetto serra continueranno ad incidere negativamente sul riscaldamento globale, la disclosure non finanziaria solo raramente fornisce informazioni legate all'impatto finanziario del cambiamento climatico sulle aziende.

Inoltre, considerando alcune teorie, tra le quali la teoria della "*corporate voluntary and sustainable disclosure*", la teoria della legittimità e la teoria degli stakeholder, è possibile affermare che per le aziende che hanno una buona performance ambientale possono derivare significativi vantaggi dalla disclosure inerente il cambiamento climatico.

In tale contesto, dunque, sono sorte diverse iniziative volte a fornire linee guida o standard in grado di migliorare la disclosure inerente il cambiamento climatico ed è stata anche redatta la proposta di Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), volta ad ampliare l'ambito di applicazione e il contenuto delle informazioni da fornire ai sensi della Direttiva 2014/95/EU.

Nella letteratura sono ancora pochi i contributi che hanno iniziato ad occuparsi di disclosure inerente il cambiamento climatico, sia da un punto di vista teorico, in merito alle recenti iniziative proposte, sia da un punto di vista pratico, volto, invece, a comprendere il livello di disclosure di tali informazioni.

Alla luce di queste considerazioni e del gap presente nella letteratura, l'obiettivo del presente elaborato di tesi è quello di analizzare la più recente evoluzione dell'informativa non finanziaria, ossia quella relativa al cambiamento climatico, cercando anche di comprendere quale sia l'attuale livello di disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico.

Più precisamente, la domanda di ricerca è stata così formulata: *“Come è articolata la più recente evoluzione dell’informativa non finanziaria, ossia quella relativa al cambiamento climatico, e quale è l’attuale livello di disclosure di tali informazioni?”*.

Al fine di rispondere a tale domanda di ricerca, l’elaborato è stato strutturato su cinque capitoli.

Nel primo capitolo verrà spiegata l’importanza dei beni immateriali nell’attuale contesto economico, soffermandosi, in particolare, sull’importanza del capitale intellettuale nel suo complesso, sull’impatto delle nuove tecnologie sul sistema aziendale e anche sulle problematiche emergenti in tema di corporate social responsibility (CSR).

Successivamente, nel secondo capitolo, verranno analizzati gli attuali modelli di rendicontazione delle immaterialità, tra i quali il bilancio sociale, il report integrato e la dichiarazione non finanziaria (DNF) da redigere ai sensi del D.Lgs. 254/2016.

Nel terzo capitolo, invece, si analizzeranno le attuali tendenze in atto in tema di disclosure non finanziaria, sempre più influenzata dalla necessità di fornire informazioni sul cambiamento climatico. In particolare, verranno analizzate le linee guida della Commissione Europea del 2017 e del 2019, le Raccomandazioni della Task Force on Climate-related Disclosure del Financial Stability Board e la nuova proposta di CSRD.

Nel quarto capitolo verrà analizzato il metodo di ricerca del case study, metodo qualitativo di ricerca, prescelto per condurre l’analisi empirica realizzata nel successivo capitolo cinque e strumentale per rispondere in maniera esaustiva alla domanda di ricerca. Proprio nell’ultimo capitolo verrà mostrato come il livello di disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico risulta migliorato rispetto a quello rilevato in uno studio condotto su un altro campione e riferito all’anno precedente. Tuttavia, ulteriori passi in avanti debbano ancora essere fatti, poiché il livello di disclosure emerso risulta ancora medio-basso.

# CAPITOLO 1: I BENI IMMATERIALI E LA CSR NEGLI STUDI ECONOMICO AZIENDALI

## 1.1 I BENI IMMATERIALI

Negli ultimi anni, il contesto sociale, economico e politico è stato caratterizzato da un crescente valore attribuito ai beni immateriali.

Da un punto di vista storico, sono anche mutate le conoscenze economico-aziendali necessarie per governare le aziende<sup>1</sup>.

Durante il capitalismo mercantile e la prima rivoluzione industriale, per poter gestire le aziende era sufficiente una semplice conoscenza della contabilità e della tecnica mercantile. Infatti, queste poche conoscenze permettevano il corretto svolgimento degli scambi, la rilevazione dei fatti amministrativi e la determinazione dei risultati d'esercizio.

La seconda rivoluzione industriale ha profondamente cambiato il precedente contesto, poiché si è assistito all'innalzamento del livello minimo di competenze necessario per governare e per operare in azienda, a causa dell'introduzione di tecnologie innovative in numerosi comparti produttivi, dell'utilizzo di nuovi mezzi di trasporto e della nascita delle prime forme di telecomunicazione<sup>2</sup>.

Inoltre, gli impianti produttivi poterono rimanere di dimensioni modeste soltanto nel caso in cui la conoscenza richiesta per la gestione fosse limitata<sup>3</sup>.

Dunque, le fabbriche iniziarono a crescere, diventando sempre più ricche di conoscenza, e la tecnologia utilizzata da parte dei lavoratori divenne maggiormente accessibile in termini di costi<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*. Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

<sup>2</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>3</sup> G.S. Becker, & K.M. Murphy (1992). *The division of labor, coordination costs and knowledge*, in *Quarterly Journal of Economics*, 107(4), pp. 1137-1160.

<sup>4</sup> J. Mokyr (2004). *I doni di Atena. Le origini storiche dell'economia della conoscenza*. Il Mulino, Bologna.

Nel corso del XX secolo tale trend si è confermato, poiché vi è stato un ulteriore incremento del progresso tecnologico, con il conseguente aumento delle dimensioni aziendali e la polverizzazione della proprietà.

Oggi si assiste “*al declino del «capitalismo industriale», che produce essenzialmente beni materiali, in favore del «capitalismo culturale», basato soprattutto sulla produzione di servizi/esperienze relativi alla cultura, al benessere fisico e psicologico*”<sup>5</sup>.

Dunque, il bene “conoscenza” è diventato un elemento essenziale per la sopravvivenza aziendale, poiché necessario per sviluppare competenze distintive, che consentano di creare e mantenere un vantaggio competitivo, basato sempre di più sugli intangible assets<sup>6</sup>.

Queste risorse sono strumentali nell’innovazione e consentono di competere nell’attuale economia, tanto che il successo competitivo è sempre più basato sul loro sviluppo, gestione, misurazione e controllo<sup>7</sup>.

Inoltre, ogni bene immateriale attribuisce valore all’impresa di appartenenza, non solo in modo autonomo, ma anche in relazione agli altri beni immateriali, contribuendo ad un incremento del valore aziendale<sup>8</sup>.

Tra gli intangible assets, il capitale intellettuale oggi ha assunto un ruolo particolarmente rilevante, poiché la ricchezza delle aziende dipende sempre di più dalla capacità di apprendere, innovare, capitalizzare conoscenze e sviluppare relazioni<sup>9</sup>.

---

<sup>5</sup> R. Trequatrini, *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>6</sup> B. Lev (2001). *Intangibles: management measurement and reporting*, Booking Institutions, Washington D.C.

<sup>7</sup> S. Veltri, & M.T. Nardo (2008). *Bilancio sociale e bilancio del capitale intellettuale: quali relazioni?*”, *International Business Review*, n.4, pp. 239-260.

<sup>8</sup> S.M. Brondoni (2002). *Mercato globale, risorse immateriali e spazio competitivo d’impresa*, *SYMPHONYA Emerging Issues in Management*, n.1, pp. 37-51.

<sup>9</sup> G. Bronzetti, & R. Mazzotta (2012). *La disclosure del capitale intellettuale. Un’analisi empirica delle società quotate italiane*. Milano, FrancoAngeli.



## 1.2 LA SOCIETÀ DELLA CONOSCENZA

Negli ultimi anni, il comportamento e il governo delle grandi imprese<sup>10</sup> è stato profondamente modificato a causa di alcuni fenomeni di rilevanza mondiale<sup>11</sup>.

Particolarmente rilevanti sono diventate le conoscenze nei campi dell'informatica, della robotica, della biotecnologia, della microelettronica, dei materiali artificiali e delle telecomunicazioni, poiché alla base della realizzazione di servizi molto innovativi, in grado di soddisfare ogni bisogno degli utenti, da quelli più semplici fino a quelli più complessi. Alcune di queste nuove conoscenze consentiranno alle aziende di *“garantire agli individui gratificazioni culturali e spirituali mai sperimentate in precedenza nella forma di divertimenti, sensazioni ed emozioni”*<sup>12</sup>.

Dunque, appare evidente come, nell'attuale contesto economico-sociale, le nuove conoscenze scientifiche e tecnologiche sono diventate il principale elemento strategico delle combinazioni produttive e rappresentano un patrimonio scarso e difficilmente incrementabile.

In tale scenario, l'importanza del capitale fisico e finanziario di proprietà è decisamente diminuita a completo vantaggio del bene conoscenza. Infatti, è sempre più frequente la flessione della produzione di beni materiali e l'incremento di quella dei servizi.

In questo modo, si è venuta a configurare la cd. “società dell'immateriale”, per la quale è possibile individuare almeno tre grandi linee evolutive, talmente correlate da formare una sorta di tendenza generale<sup>13</sup>:

- l'accrescimento della quota di capitale intangibile nello stock di capitale reale;
- l'espansione delle industrie ad alta intensità di conoscenza;
- la crescente importanza del lavoro qualificato.

---

<sup>10</sup> G. Zanda (2009). *Il governo della grande impresa nella società della conoscenza*, Giappichelli, Torino, pp. 183 e ss.

<sup>11</sup> R. Trequattrini, & A. Lardo (2020). *Il governo delle aziende copyright-based nell'era digitale: profili teorici e dinamiche evolutive nella prospettiva economico-aziendale*. FrancoAngeli, p. 21.

<sup>12</sup> R. Trequattrini, & A. Lardo (2020). *Il governo delle aziende copyright-based nell'era digitale: profili teorici e dinamiche evolutive nella prospettiva economico-aziendale*, op. cit., p. 21.

<sup>13</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit, p. 9.

Oggi la società dell'immateriale si sta progressivamente delineando come "società della conoscenza" e come "società dei servizi", il cui tratto innovativo è strettamente collegato all'utilizzo delle nuove tecnologie.

Negli ultimi anni, i servizi maggiormente innovativi sono stati quelli che influenzano la salute, il benessere fisico e spirituale, la durata della vita, la valorizzazione delle prestazioni intellettuali e, più in generale, il campo della cultura<sup>14</sup>.

### 1.3 IL CAPITALE INTELLETTUALE

Negli ultimi anni, il capitale intellettuale ha avuto un fortissimo coinvolgimento nei più recenti sviluppi economici, manageriali, sociologici e tecnologici.

L'importanza del capitale intellettuale è enfatizzata dai seguenti elementi:<sup>15</sup>

- la crescente importanza della conoscenza e della knowledge-based economy;
- i cambiamenti nelle attività interpersonali e lo sviluppo di network;
- la rivoluzione legata all'information technology;
- l'importanza dell'innovazione come principale fonte del vantaggio competitivo.

Il capitale intellettuale è facilmente collegabile con altre discipline e, da un punto di vista strategico, permette di creare ed utilizzare la conoscenza per incrementare il valore aziendale<sup>16</sup>.

Numerosi studi si sono proposti di indagare a fondo la rilevanza del capitale intellettuale ed è possibile individuare quattro fasi (stage) che hanno portato ad altrettanti focus specifici su questo tema<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> R. Trequatrini, & A. Lardo (2020). *Il governo delle aziende copyright-based nell'era digitale: profili teorici e dinamiche evolutive nella prospettiva economico-aziendale*, op. cit., p. 22.

<sup>15</sup> R. Petty, & J. Guthrie (2000). Intellectual capital literature review: measurement, reporting and management. *Journal of intellectual capital*.

<sup>16</sup> J. Roos, L. Edvinsson, & N. C. Dragonetti (1997). *Intellectual capital: Navigating the new business landscape*. Springer.

<sup>17</sup> G. Secundo, M. Massaro, J. Dumay, & C. Bagnoli (2018). Intellectual capital management in the fourth stage of IC research: A critical case study in university settings. *Journal of Intellectual Capital*.

Gli studi appartenenti al primo stage hanno cercato di fare emergere l'importanza del capitale intellettuale e di comprendere il suo potenziale effettivo per la creazione e la gestione di un vantaggio competitivo sostenibile<sup>18</sup>.

In questo periodo sono emerse molte definizioni di capitale intellettuale, tra queste, la migliore appare quella proposta da Stewart<sup>19</sup>.

Lo studioso suddivide il capitale intellettuale nelle seguenti tre componenti:

- capitale umano;
- capitale relazionale;
- capitale strutturale.

È necessario precisare che Stewart inizialmente non parlò di capitale relazionale, bensì di capitale-cliente. Solo successivamente spiegò come “*si potrebbe ampliare il concetto fino a includere il valore dei rapporti con i fornitori, magari chiamandolo «capitale relazionale»<sup>20</sup>*”.

Inoltre, è opportuno ricordare come tale articolazione del capitale intellettuale in capitale umano, relazionale e strutturale sia possibile soltanto da un punto di vista teorico, dato che nella realtà ha natura unitaria<sup>21</sup>.

Gli studi appartenenti al secondo stage, invece, hanno indagato l'impatto del capitale intellettuale sulla performance finanziaria delle aziende e sulla creazione di valore<sup>22</sup>.

Da un punto di vista teorico è stato argomentato come il capitale intellettuale possa condurre ad una maggiore profittabilità<sup>23</sup> e come la conoscenza sia l'elemento centrale del vantaggio competitivo<sup>24</sup>.

Studi successivi si sono focalizzati sulla misurazione del capitale intellettuale, sulla sua disclosure e sull'estensione della sua tassonomia<sup>25</sup>.

---

<sup>18</sup> R. Petty, & J. Guthrie (2000). Intellectual capital literature review: measurement, reporting and management, op. cit.

<sup>19</sup> T.A. Stewart (1999). *Il capitale intellettuale. La nuova ricchezza*, Ponte alle Grazie, Milano.

<sup>20</sup> T.A. Stewart (1999). *Il capitale intellettuale. La nuova ricchezza*, op. cit., p. 125.

<sup>21</sup> R. Trequattrini (2008), *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>22</sup> J. Dumay, & T. Garanina (2013). Intellectual capital research: a critical examination of the third stage. *Journal of Intellectual Capital*.

<sup>23</sup> A. Bismuth, & Y. Tojo (2008). Creating value from intellectual assets. *Journal of intellectual capital*.

<sup>24</sup> N. Bontis, N. C. Dragonetti, K. Jacobsen, & G. Roos (1999). The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources. *European management journal*, 17(4), 391-402.

<sup>25</sup> L. Edvinsson, & H. Martin (2007). “Editorial”, *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, Vol. 4, Nos 4/5, pp. 333-5.

Soffermandosi sul terzo stage, emerge come questo sia caratterizzato dalla realizzazione di studi che hanno esaminato il capitale intellettuale in maniera critica e pratica, cercando di comprendere quelle che sono le implicazioni manageriali dovute al suo utilizzo all'interno di un'azienda<sup>26</sup>.

Inoltre, è emerso come il valore apportato dal capitale intellettuale non sia soltanto monetario, ma incorpori anche l'importanza e l'utilità apportata ai consumatori e agli altri stakeholder dai servizi e/o dai prodotti realizzati<sup>27</sup>.

Infine, l'ultimo stage del capitale intellettuale è composto da studi che si sono concentrati sul comprendere come il capitale intellettuale possa essere utilizzato per gestire l'ambiente esterno e le relazioni con gli stakeholder<sup>28</sup>.

L'impatto del capitale intellettuale è talmente elevato che può essere analizzato andando oltre i tradizionali confini dell'azienda ed includendo anche ecosistemi molto più ampi, quali stati, città e comunità<sup>29</sup>.

Le ultime ricerche hanno cercato di comprendere l'impatto del capitale intellettuale sulla società e sull'ambiente<sup>30</sup> e come si creino connessioni tra la conoscenza all'interno e all'esterno delle aziende<sup>31</sup>.

Nei prossimi tre sottoparagrafi si procederà con l'analisi delle tre componenti del capitale intellettuale secondo il modello di Stewart<sup>32</sup>: il capitale umano, relazionale e strutturale.

---

<sup>26</sup> J. Guthrie, F. Ricceri, & J. Dumay (2012). Reflections and projections: a decade of intellectual capital accounting research. *The british accounting review*, 44(2), 68-82.

<sup>27</sup> J. C. Dumay (2009). Intellectual capital measurement: a critical approach. *Journal of intellectual capital*.

<sup>28</sup> G. Secundo, J. Dumay, G. Schiuma, & G. Passiante (2016). Managing intellectual capital through a collective intelligence approach: An integrated framework for universities. *Journal of Intellectual Capital*.

<sup>29</sup> J. Dumay, & T. Garanina (2013). Intellectual capital research: a critical examination of the third stage, op. cit.

<sup>30</sup> J. Dumay (2016). A critical reflection on the future of intellectual capital: from reporting to disclosure. *Journal of Intellectual capital*.

<sup>31</sup> E. Borin, & F. Donato (2015). Unlocking the potential of IC in Italian cultural ecosystems. *Journal of Intellectual Capital*.

<sup>32</sup> T.A. Stewart (1999). *Il capitale intellettuale. La nuova ricchezza*, op. cit.

### 1.3.1 IL CAPITALE UMANO

*“Il capitale umano incorpora le potenzialità e le capacità individuali per provvedere alla soluzione dei problemi e produce conoscenza che genera innovazione<sup>33</sup>”.*

Per Guthrie and Petty (2000)<sup>34</sup> al capitale umano sono associati i seguenti punti di forza:

- know-how;
- educazione;
- qualifica professionale;
- conoscenze relative al lavoro;
- competenze legate al lavoro;
- spirito imprenditoriale;
- innovatività, capacità proattive e reattive;
- flessibilità.

Inoltre, la conoscenza, legata a valori come la comprensione, l’elaborazione e l’assimilazione di informazioni, è sicuramente uno dei principali vantaggi competitivi per le aziende<sup>35</sup>.

Infatti, nell’attuale sistema economico-aziendale il capitale umano è in grado di aumentare la produttività, le performance e le sinergie<sup>36</sup>.

Le capacità associate al capitale umano devono essere integrate con risorse interne ed esterne, per fronteggiare anche situazioni inedite e non routinarie, qualora si dovessero verificare<sup>37</sup>.

La realizzazione di questo processo consente il passaggio dalle conoscenze individuali a quelle aziendali.

---

<sup>33</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>34</sup> J. Guthrie, & R. Petty (2000). *The Annual Reporting of Intellectual Capital in Australia’s Largest Companies*, Australian CPA.

<sup>35</sup> V. Maggioni, & M. Del Giudice (2006). Relazioni sistemiche tra imprenditorialità interna e gemmazione d’impresa: una ricerca empirica sulla natura cognitiva delle nuove imprese. *Sinergie*, n.71, pp. 171-197.

<sup>36</sup> M.A. Hitt, L. Bierman, K. Shimizu, & R. Kochhar (2001). Direct and Moderating Effects of Human Capital on Strategy and Performance in Professional Service Firms: a Resource – based Perspective. *Academy of Management Journal*, 44 (1), pp. 13-28.

<sup>37</sup> I. Visco (2011). *Il capitale umano per il XXI secolo*, il Mulino, n.1, pp. 6-20.

La conoscenza aziendale deve essere il frutto di un'integrazione in grado di generare valore aggiunto e non la mera somma delle conoscenze individuali<sup>38</sup>.

Il passaggio da conoscenze individuali a conoscenza aziendale rappresenta un processo molto importante e può essere sintetizzato attraverso le seguenti cinque fasi individuate dal modello di Nonaka<sup>39</sup>:

1. ampliamento della conoscenza;
2. concettualizzazione delle esperienze;
3. cristallizzazione delle esperienze;
4. giustificazione delle esperienze;
5. diffusione esterna della conoscenza.

Secondo Penrose<sup>40</sup> è necessario che le competenze individuali vengano affiancate da competenze organizzative, affinché si possa creare valore aggiunto.

Da un punto di vista tradizionale, la figura più importante in questa fase dovrebbe essere quella del manager, poiché, tra le sue funzioni, assolve anche il compito di organizzare le risorse esistenti, definendo gli obiettivi, i ruoli e i gradi di influenza.

Nei modelli organizzativi emergenti, invece, il manager perde la sua centralità in tale fase a vantaggio della volontà che hanno le persone di collaborare e condividere le proprie esperienze.

Tuttavia, è necessario evidenziare come questi ultimi due elementi difficilmente si realizzano, poiché il singolo è raramente disposto a condividere le proprie conoscenze con i colleghi, dato che la condivisione potrebbe portare perdita del proprio vantaggio competitivo e, quindi, del potere contrattuale nei confronti dell'impresa<sup>41</sup>.

Esistono, inoltre, due strategie estreme per la gestione delle conoscenze<sup>42</sup>:

1. la conoscenza è in forma tacita e resta legata alla persona che la possiede;
2. la conoscenza è accessibile a tutti, soprattutto mediante il supporto di banche dati.

Nelle aziende moderne il top management ha il compito di stimolare il più possibile la diffusione della conoscenza. Per farlo, è necessario cercare di soddisfare sia le

---

<sup>38</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>39</sup> I. Nonaka (1994). Come un'organizzazione crea conoscenza. *Economia & Management*, n. 3.

<sup>40</sup> E. Penrose (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, Jhon Wiley.

<sup>41</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>42</sup> M. Hansen, N. Nohria, & T. Tierney (1999). What's your strategy for managing knowledge?. *Harvard Business Review*, March-April.

esigenze aziendali sia quelle dei singoli dipendenti e ridistribuire il processo decisionale ed esecutivo<sup>43</sup>.

Inoltre, è possibile introdurre anche il concetto di “comunità di pratica”, vale a dire gruppi di professionisti interni all’azienda che devono forzatamente confrontarsi e condividere le proprie conoscenze, al fine di risolvere i problemi e i quesiti che vengono loro sottoposti<sup>44</sup>.

Nell’attuale contesto economico, le nuove tecnologie hanno portato allo sviluppo di nuove specifiche competenze<sup>45</sup> e allo sviluppo e miglioramento delle seguenti abilità<sup>46</sup>:

- capacità di essere innovativi;
- leadership;
- capacità gestionali.

### **1.3.2 IL CAPITALE RELAZIONALE**

Il capitale relazionale è l’insieme delle relazioni che si instaurano tra l’azienda e i suoi stakeholder.

Sebbene il suo concetto di “stakeholder” fosse già noto da tempo, tale sostantivo è apparso per la prima volta nella letteratura economico-aziendale in un memorandum dello Stanford Research Institute del 1963 ed è stato utilizzato per indicare i gruppi di persone fondamentali per il regolare svolgimento dell’attività aziendale.

Tale definizione è stata successivamente ampliata, in particolare da Freeman<sup>47</sup>, che parla di stakeholder in base alla capacità dei gruppi o degli individui di influenzare l’azienda o di esserne influenzati.

---

<sup>43</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>44</sup> T.A. Stewart (1999). *Il capitale intellettuale. La nuova ricchezza*, op. cit., p. 150.

<sup>45</sup> M. J. Sousa, & Á. Rocha (2019). Skills for disruptive digital business. *Journal of Business Research*, Vol. 94, pp.257-263.

<sup>46</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, & R. Marcello (2021). Human capital and smart tourism's development: primary evidence. *International Journal of Digital Culture and Electronic Tourism*, 3(3-4), 294-309.

<sup>47</sup> R. E. Freeman (1984). *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Pitman, Marshfield Mass.

Le relazioni che hanno alla base qualità come la fiducia, la lealtà e la fedeltà consentono all'azienda di incrementare la propria capacità competitiva e il suo valore di mercato nel tempo<sup>48</sup>.

Tali relazioni possono essere analizzate sia da un punto di vista quantitativo che qualitativo.

Sotto il primo profilo ci si riferisce al numero di relazioni significative che l'azienda riesce a instaurare con l'ambiente esterno, mentre, sotto il secondo profilo, si fa riferimento alle modalità con le quali vengono gestiti i rapporti tra l'impresa e i suoi stakeholder<sup>49</sup>.

La "stakeholder theory" ritiene che l'azienda dovrebbe definire i propri obiettivi, in modo da garantire ad ogni stakeholder un determinato grado di soddisfazione.

Tuttavia, esistono degli studi che affermano come gli stakeholder non siano tutti uguali.

Tra questi, il primo è lo studio di Kendal e Kendal<sup>50</sup>, per il quale ogni gruppo di stakeholder ha un'importanza diversa in base alla propria propensione ad agire ed influenzare i comportamenti aziendali. Gli stakeholder chiave per un'azienda saranno quelli che hanno piena capacità di influenzare le scelte aziendali e che hanno una forte propensione ad agire. Viceversa, gli stakeholder meno importanti risultano essere quelli che non hanno capacità di influenzare le scelte aziendali e che è improbabile che agiscano.

Un secondo studio, proposto da Mitchell, Agle e Wood<sup>51</sup>, individua diverse tipologie di stakeholder a partire dai seguenti tre elementi che caratterizzano un individuo o un gruppo di individui:

- la legittimità, vale a dire ciò che permette a un individuo o a un gruppo di individui di ritenersi uno stakeholder dell'azienda;
- il potere, cioè la capacità di influenzare il comportamento dell'azienda;
- l'urgenza, elemento che rappresenta il vincolo temporale cui è soggetto il legame stakeholder-azienda.

---

<sup>48</sup> M. Costabile (2001). *Il capitale relazionale*. McGraw-Hill, Milano, p. 261.

<sup>49</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>50</sup> N. Kendall, & A. Kendall (1998). *Real-World Corporate Governance*, Pitman Publishing, Londra.

<sup>51</sup> R. K. Mitchell, B. R. Agle, & D. J. Wood (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*, 22(4), 853-886.



Sono considerati stakeholder “definitivi” soltanto quelli che contemporaneamente presentano le tre caratteristiche precedentemente delineate.

È opportuno ricordare come non tutte le interazioni di un’impresa si trasformino in delle vere e proprie relazioni.

Affinché ciò si verifichi è necessario valutare i seguenti tre elementi<sup>52</sup>:

- il grado di mobilità dell’interlocutore da un’azienda all’altra. All’aumentare di questo valore la relazione diventa sempre meno significativa;
- la disponibilità delle informazioni;
- la continuità delle relazioni. In caso di interazioni assidue, queste avranno il carattere della stabilità, diventando così fonte di valore per l’impresa.

Elemento essenziale affinché possa instaurarsi una relazione è la fiducia. Tale elemento è imprescindibile, poiché permette di ridurre la complessità dell’ambiente esterno e rappresenta lo stadio finale di un processo che si conclude soltanto nel momento in cui la persona in cui è stata riposta la fiducia ha avuto delle opportunità per tradirla e non lo ha fatto<sup>53</sup>.

Attraverso la fiducia è possibile instaurare anche relazioni interaziendali, come accordi di partnership, reti di imprese e reti globali.

Tale apertura verso l’esterno è in gran parte dovuta al mutamento dello scenario economico odierno, in cui l’innovazione e il progresso sono sempre più centrali.

Secondo Cohen e Levinthal<sup>54</sup> la possibilità di acquisire conoscenze dall’esterno è uno stimolo ad investire in ricerca. Infatti, solo le imprese che dispongono di un adeguato livello di capitale intellettuale possono sfruttare pienamente le conoscenze sviluppate ed elaborate all’esterno dell’azienda.

---

<sup>52</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>53</sup> N. Luhmann (2002). *La fiducia*, Il Mulino, Bologna, p. 68.

<sup>54</sup> W.M. Cohen, & D.A. Levinthal (1989). Innovation and learning. The two faces of R-S. *Economic Journal*, n.99, pp. 569-596.

### 1.3.3 IL CAPITALE STRUTTURALE

Il capitale strutturale rappresenta “*l’insieme delle conoscenze codificate e non codificate di proprietà dell’azienda*<sup>55</sup>” e, all’interno del capitale intellettuale, è l’unico effettivamente di proprietà dell’azienda.

Infatti, il capitale umano appartiene alle persone ed è a disposizione dell’azienda finché prosegue il loro rapporto di lavoro con questa, mentre il capitale relazionale è legato ai soggetti che intrattengono le interazioni.

Il capitale strutturale è inquadrabile anche come l’infrastruttura, che consente al capitale umano di esprimersi nel migliore dei modi, così da creare un vantaggio competitivo durevole.

Affinché ciò si verifichi, è necessario che la conoscenza sia accessibile.

In questo contesto esistono, però, alcune problematiche legate alla protezione della conoscenza stessa, che può essere:

- tecnica: consente di limitare l’accesso alla conoscenza;
- giuridica: si basa sulla previsione di un risarcimento dei danni nei confronti di chi non paga il prezzo previsto per l’accesso alla conoscenza.

La protezione giuridica del capitale strutturale avviene mediante il brevetto e il diritto d’autore.

*“Il brevetto protegge un nuovo prodotto o un nuovo processo produttivo e implica una richiesta formale ad opera del creatore rivolta a un organismo abilitato a rilasciarlo. Affinché la protezione possa concretizzarsi, tuttavia, è necessario che il bene e/o il processo produttivo oggetto di tutela apportino effettiva innovazione e abbiano, altresì, applicazione concreta e utile. Il brevetto costituisce una protezione geograficamente limitata, la cui durata temporale si aggira solitamente sui vent’anni*<sup>56</sup>”.

Secondo Nordhaus<sup>57</sup> la durata massima della protezione dell’innovazione non dovrebbe superare i 6-10 anni, dal momento in cui oltre tale intervallo temporale gli effetti in termini di benessere diventano trascurabili.

---

<sup>55</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>56</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>57</sup> W. D. Nordhaus (1967). *The optimal life of a patent*, in Cowels Foundation Discussion Paper.

Il diritto d'autore, invece, è un diritto semi-universale, che protegge un nuovo bene letterario o artistico e si acquisisce senza alcuna procedura formale.

Inoltre, affinché il diritto d'autore possa essere valido, è necessario che il bene oggetto di tutela sia originale e che non sia una mera riproduzione di un'opera già esistente.

Qualora, invece, si desiderasse una tutela priva di una scadenza e non si volesse rivelare il contenuto della propria innovazione è possibile avvalersi del segreto industriale.

Da un lato, la tutela della conoscenza è un valido incentivo all'innovazione, poiché il ritorno economico che ne deriva rappresenta uno stimolo per l'innovatore, dall'altro rappresenta un forte limite, poiché blocca l'accesso alla conoscenza e, conseguentemente, alla sua diffusione.

Secondo Landes e Posner<sup>58</sup> ogni nuova forma di conoscenza trova origine dall'accumulazione di altre conoscenze pregresse. Perciò, ogni innovatore è in qualche modo legato a quelli precedenti e un eccesso di protezione della conoscenza rischia di limitare il processo di creazione e diffusione di nuova conoscenza.

A causa di tali ragioni, Heller e Eisenberg<sup>59</sup> hanno introdotto il concetto di "tragedia anti comuni", giustificato dal fatto che la frammentazione e la limitazione dell'accesso alla conoscenza bloccherebbe ogni nuovo processo di innovazione.

Particolarmente interessante è anche la proposta di Gallini e Scotchmer<sup>60</sup>, secondo la quale il finanziamento pubblico andrebbe preferito alle tradizionali forme di tutela della proprietà intellettuale.

Studiosi come Boldrin e Levine<sup>61</sup>, invece, sono a favore di una soluzione molto più radicale: l'abolizione della protezione intellettuale.

Questa proposta troverebbe giustificazione dal fatto che i diritti derivanti dalla prima vendita dell'innovazione basterebbero a remunerare tutti i costi sostenuti per la realizzazione della stessa.

---

<sup>58</sup> W.M. Landes, & R.A. Posner (1989). An economic analysis of copyright law. *Journal of Legal Studies*, vol. XVIII, June, pp. 325-363.

<sup>59</sup> M. Heller, & R. Eisenberg (1998). Can patents deter innovation? The anticommons tragedy in biomedical research. *Science*, vol. 280, pp. 698-701.

<sup>60</sup> N. Gallini, & S. Scotchmer (2002). *Intellectual property: what is the best incentive system*, in A. Jaffe, J. Lerner e S. Sterns, *Innovation Policy and the Economy*, vol. 2, MIT Press.

<sup>61</sup> M. Boldrin, & D. K. Levine (2002). *The case against intellectual property*, University of Minnesota and UCLA, January.

È opportuno constatare come se da un lato un'eccessiva tutela potrebbe favorire la formazione di forme illegali di acquisizione della conoscenza, dall'altro una completa liberalizzazione potrebbe rendere meno interessanti gli investimenti in innovazione, a causa dell'incertezza associata alla remunerazione dei costi sostenuti.

Dunque, è probabile che la migliore strategia sia di natura contingente e consista nell'individuazione del giusto mix di condivisione-protezione che consenta, di volta in volta, di non sacrificare, in favore di una logica di ritorno immediato, la possibilità di conseguire stabili risultati economici<sup>62</sup>.

## 1.4 LE NUOVE TECNOLOGIE

Negli ultimi anni le aziende appartenenti ad ogni settore economico hanno dovuto affrontare l'avvento delle nuove tecnologie<sup>63</sup>. Più precisamente, l'Industria 4.0 ha richiesto una rivisitazione non solo delle aziende stesse, ma soprattutto della loro organizzazione interna<sup>64</sup>. Le nuove tecnologie sono strettamente legate al capitale intellettuale, perché il loro sviluppo e la loro detenzione le può far rientrare all'interno del capitale strutturale e perché per poterle implementare e gestire è sempre più necessario un capitale umano altamente qualificato.

Per analizzare il contributo aziendale delle nuove tecnologie e il contributo all'estensione del capitale strutturale, è opportuno dapprima individuare le principali tipologie di tali tecnologie, per poi analizzare il loro contributo al miglioramento di alcune funzioni aziendali.

Il Piano Industria 4.0<sup>65</sup> individua le seguenti nove tecnologie abilitanti:

1. Advanced manufacturing solutions: robot collaborativi interconnessi e rapidamente programmabili;

---

<sup>62</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>63</sup> F. Schimperna, R. Lombardi, & Z. Belyaeva (2020). Technological transformation, culinary tourism and stakeholder engagement: emerging trends from a systematic literature review. *Journal of Place Management and Development*, 14(1), 66-80.

<sup>64</sup> F. Nappo (2021). *Aziende e intelligenza artificiale: prime riflessioni critiche*. Franco Angeli.

<sup>65</sup> [https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Piano\\_Industria\\_40.pdf](https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Piano_Industria_40.pdf)

2. Additive manufacturing: stampanti in 3D connesse a software di sviluppo digitali;
3. Realtà aumentata: strumento da utilizzare a supporto dei processi produttivi;
4. Simulazione tra macchine interconnesse per ottimizzare i processi;
5. Integrazione verticale/orizzontale: integrazione di informazioni lungo la catena del valore dal fornitore al consumatore;
6. Internet industriale: comunicazione multidirezionale tra processi produttivi e prodotti;
7. Cloud: gestione di elevate quantità di dati su sistemi aperti;
8. Cyber-security: sicurezza durante le operazioni in rete e su sistemi aperti;
9. Big Data e Analytics: analisi di un'ampia base dati per ottimizzare prodotti e processi produttivi.

Accanto a queste tecnologie, bisogna, inoltre, ricordare il ruolo dell'Intelligenza Artificiale (IA) e della Business Intelligence (BI).

Tutte queste nuove tecnologie sono rilevanti fonti di vantaggio competitivo<sup>66 67</sup>e hanno un notevole impatto su<sup>68</sup>:

1. Processo decisionale;
2. Pianificazione strategica;
3. Controllo.

Con riferimento al processo decisionale, i big data ne permettono il miglioramento attraverso l'accesso a database, lo sviluppo di modelli statistici, migliori misurazioni, la previsione di desideri individuali e guidando, di conseguenza, le azioni aziendali<sup>69</sup>.

---

<sup>66</sup> L. Liu, H. Daniels, & W. Hofman (2013). Business intelligence for improving supply chain risk management. In *International Conference on Enterprise Information Systems* (pp. 190-205). Springer, Cham.

<sup>67</sup> M. D. Peters, B. Wieder, S. G. Sutton, & J. Wakefield (2016). Business intelligence systems use in performance measurement capabilities: Implications for enhanced competitive advantage. *International Journal of Accounting Information Systems*, 21, 1-17.

<sup>68</sup> R. Lombardi, R. Trequatrini, F. Schimperna, & M. Cano-Rubio (2021). The Impact of Smart Technologies on the Management and Strategic Control: A Structured Literature Review. *MANAGEMENT CONTROL*.

<sup>69</sup> Arnaboldi, M., Busco, C., & Cuganesan, S. (2017). Accounting, accountability, social media and big data: revolution or hype?. *Accounting, auditing & accountability journal*.

Anche la business analytics fornisce supporto al processo decisionale, convertendo i dati in risorse strategiche<sup>70</sup> e consentendo di<sup>71</sup>:

- capire e costruire le dinamiche aziendali;
- testare la forza della propria strategia;
- ridurre il rischio di errori;
- ridurre le perdite di tempo;
- velocizzare l'esecuzione dei compiti;
- migliorare l'efficienza operativa;
- prendere decisioni più obiettive.

Anche l'IA ha un ruolo molto importante in tema di processo decisionale, poiché permette l'identificazione, l'estrazione e la sintesi di informazioni utili per l'assunzione di decisioni.

Il processo decisionale aziendale è stato talmente modificato dall'IA, direttamente o indirettamente, che frequentemente i manager sono stati sostituiti nell'assunzione delle decisioni<sup>72</sup>.

Soffermandosi sulla pianificazione strategica, la letteratura mostra come la business analytics agevola i manager nella comprensione tra input, processi e output<sup>73</sup> e fornisce loro i key performance indicators, evitando dati inutili, che porterebbero a decisioni inefficienti<sup>74</sup>.

Inoltre, anche l'IA e la BI apportano benefici alla pianificazione strategica. In particolare, la BI ha la fondamentale funzione di supportare<sup>75</sup>:

- l'analisi di scenario;
- l'elaborazione di diversi piani strategici;
- la valutazione dei diversi piani strategici.

---

<sup>70</sup> M. Kunc, & F. A. O'Brien (2019). The role of business analytics in supporting strategy processes: Opportunities and limitations. *Journal of the Operational Research Society*, 70(6), 974-985.

<sup>71</sup> Klatt, T., Schlaefke, M., & Moeller, K. (2011). Integrating business analytics into strategic planning for better performance. *Journal of business strategy*.

<sup>72</sup> T. Eriksson, A. Bigi, & M. Bonera (2020). Think with me, or think for me? On the future role of artificial intelligence in marketing strategy formulation. *The TQM Journal*.

<sup>73</sup> M. Schläpke, R. Silvi, & K. Möller (2013). A framework for business analytics in performance management. *International Journal of Productivity and Performance Management*.

<sup>74</sup> T. Klatt, M. Schlaefke, & K. Moeller (2011). Integrating business analytics into strategic planning for better performance, op. cit.

<sup>75</sup> E. Vacík, J. Fotr, M. Špaček, & I. Souček (2014). Scenarios and their application in strategic planning.

Infine, anche il controllo aziendale è stato notevolmente migliorato dall'avvento delle nuove tecnologie, che permettono un controllo proattivo, basato sulla detenzione di dati, tali da predire il verificarsi di rilevanti eventi<sup>76</sup>.

Tra queste tecnologie, si ricorda il ruolo dei big data<sup>77</sup> e quello della BI, notevolmente utile, poiché permette la comparazione dei risultati ottenuti con quanto programmato, calcolandone gli scostamenti<sup>78</sup>.

Da un punto di vista del capitale umano, bisogna evidenziare che soltanto risorse umane altamente specializzate sono in grado di introdurre e gestire tali tecnologie<sup>79</sup>. È, però, necessario che il capitale umano a disposizione venga ulteriormente sviluppato, ad esempio attraverso la formazione<sup>80</sup>.

Se da un lato le nuove tecnologie contribuiranno a rendere obsoleti alcuni lavori, provocando una conseguente perdita di posti di lavoro, dall'altro contribuiranno a risolvere numerosissimi problemi e consentiranno lo sviluppo di nuovi lavori. Inoltre, si assisterà a una vera e propria collaborazione uomo-macchina, che consentirà di migliorare le performance.

Gli uomini saranno in grado di migliorare le macchine, spiegare i loro output e garantirne un utilizzo responsabile. A loro volta, le macchine, permetteranno di migliorare le capacità cognitive e la creatività dell'uomo, liberare i lavoratori da compiti di basso livello e andare oltre le capacità fisiche umane<sup>81</sup>.

Infine, esistono alcuni lavori che non potranno essere sostituiti dalle nuove tecnologie, sebbene queste vi apporteranno significativi benefici. Infatti, non sarà possibile automatizzare lavori che richiedono imprevedibilità, applicazione di competenze, assunzione di decisioni, spiegazione delle decisioni agli altri, gestione di altre persone e interazione con gli stakeholder. Inoltre, non sarà possibile automatizzare lavori che

---

<sup>76</sup> J. Krumeich, S. Jacobi, D. Werth, & P. Loos (2014). Towards planning and control of business processes based on event-based predictions. In *International Conference on Business Information Systems* (pp. 38-49). Springer, Cham.

<sup>77</sup> Warren Jr, J. D., Moffitt, K. C., & Byrnes, P. (2015). How Big Data will change accounting. *Accounting Horizons*, 29(2), 397-407.

<sup>78</sup> M. D. Peters, B. Wieder, S. G. Sutton, & J. Wakefield (2016). Business intelligence systems use in performance measurement capabilities: Implications for enhanced competitive advantage, op. cit.

<sup>79</sup> M. A. Rastrollo-Horrillo, & M. Rivero Díaz (2019). Destination social capital and innovation in SMEs tourism firms: an empirical analysis in an adverse socio-economic context. *Journal of Sustainable Tourism*, 27(10), 1572-1590.

<sup>80</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, & R. Marcello (2021). Human capital and smart tourism's development: primary evidence, op. cit.

<sup>81</sup> N. R. Sanders, & J. D. Wood (2020). *The Humachine. Humankind, Machines, and the Future of Enterprise*. Routledge, p. 127.

richiedono un alto grado di immaginazione, creatività, fissazione degli obiettivi e pensiero strategico. Queste caratteristiche fanno certamente riferimento a ruoli dirigenziali e di leadership oppure a settori come quello medico, sanitario, della formazione e dell'edilizia<sup>82</sup>.

## 1.5 LA CSR

Accanto all'importanza dei beni immateriali, da molti anni è emersa quella della corporate social responsibility (CSR), definita “*come un concetto per il quale le aziende integrano le preoccupazioni sociali e ambientali nelle loro operazioni commerciali e nell'interazione con i loro stakeholder su base volontaria*”<sup>83</sup>. Solo recentemente accanto alla base volontaria è emersa anche quella obbligatoria, legata al rispetto delle obbligazioni legali<sup>84</sup>.

A partire dagli anni '80 del secolo scorso le tematiche legate alla CSR hanno iniziato ad espandersi significativamente e ad essere centrali per la società e per le aziende. Infatti, questioni come il lavoro minorile, lo sfruttamento nelle fabbriche, il commercio equo, i diritti delle popolazioni indigene, le sostanze chimiche tossiche, l'inquinamento dovuto al petrolio, la deforestazione tropicale e altre forme di danneggiamento all'ambientale sono diventate prioritarie e, da un punto di vista sociale, se ne è dato sempre maggior risalto.

Nonostante ciò, solo dal 1999 ha iniziato ad aver luogo la disclosure relativa alla CSR ed è stata basata su tematiche di carattere sociale, ambientale ed economico<sup>85</sup>. Da allora sempre più temi socialmente rilevanti hanno iniziato ad avere importanza<sup>86</sup>.

---

<sup>82</sup> N. R. Sanders, & J. D. Wood (2020). *The Humachine. Humankind, Machines, and the Future of Enterprise*, op. cit., p. 127.

<sup>83</sup> European Commission Green Paper (2001). *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*. Commission of the European Communities.

<sup>84</sup> EU (2011). *A renewed EU strategy 2011-14 for corporate social responsibility*.

<sup>85</sup> KPMG (2008). *KPMG International Survey on Corporate Responsibility Reporting*.

<sup>86</sup> C. Joseph, J. Gunawan, Y. Sawani, M. Rahmat, J. A. Noyem, & F. Darus (2016). A comparative study of anti-corruption practice disclosure among Malaysian and Indonesian Corporate Social Responsibility (CSR) best practice companies. *Journal of cleaner production*, 112, 2896-2906.



Le aziende hanno risposto alle problematiche in tema di CSR attraverso l'introduzione di iniziative e pratiche volontarie, tali da migliorare la propria performance sociale, ambientale e del rispetto dei diritti umani<sup>87</sup>.

Alcune delle iniziative introdotte sono state le seguenti<sup>88</sup>:

- i. introduzione di codici di condotta;
- ii. monitoraggio della propria performance sociale, ambientale e del rispetto dei diritti umani;
- iii. revisione della propria performance sociale, ambientale e del rispetto dei diritti umani;
- iv. introduzione e ottenimento di certificazioni.

L'introduzione della CSR in azienda è sicuramente fonte di vantaggio competitivo<sup>89</sup>, è una risorsa essenziale<sup>90</sup> per l'innovazione e il cambiamento<sup>91 92</sup>, aumenta le risorse intangibili a disposizione, come le competenze manageriali<sup>93</sup>, permette la riduzione di costi aziendali, attraverso la ricerca dell'efficienza nella produzione e nei consumi e attraverso iniziative come il riciclo dei rifiuti o dei materiali, aumenta la motivazione e il morale dei dipendenti, è un valido strumento di risk management<sup>94</sup>, riduce i rischi aziendali<sup>95</sup> e la gravità delle eventuali perdite<sup>96 97</sup>, modera gli effetti delle esternalità

---

<sup>87</sup> P. Utting (2005). Corporate responsibility and the movement of business. *Development in practice*, 15(3-4), 375-388.

<sup>88</sup> N. Ascoly, J. Oldenziel, & I. Zeldenrust (2001). *Overview of Recent Developments on Monitoring and Verification in the Garment and Sportswear Industry in Europe*. Centre for Research on Multinational Corporations.

<sup>89</sup> M. Alshammari (2015). Corporate social responsibility and firm performance: The moderating role of reputation and institutional investors. *International Journal of Business and Management*, 10(6), 15.

<sup>90</sup> S. Roth, V. Valentinov, M. Heidingsfelder, & M. Pérez-Valls (2020). CSR beyond economy and society: a post-capitalist approach. *Journal of Business Ethics*, 165(3), 411-423.

<sup>91</sup> L. T. Christensen, M. Morsing, O. & Thyssen (2013). CSR as aspirational talk. *Organization*, 20(3), 372-393.

<sup>92</sup> M. Ciesielska, & Z. Iskoujina (2018). Sustainability: insights from a business model perspective. *Tamara: Journal for Critical Organization Inquiry*, 15(3-4).

<sup>93</sup> M. V. Russo, & P. A. Fouts (1997). A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability. *Academy of management Journal*, 40(3), 534-559.

<sup>94</sup> P. Utting (2005). Corporate responsibility and the movement of business, op. cit.

<sup>95</sup> R. Albuquerque, Y. Koskinen, & C. Zhang (2019). Corporate social responsibility and firm risk: Theory and empirical evidence. *Management Science*, 65(10), 4451-4469.

<sup>96</sup> Y. M. Shiu, & S. L. Yang (2017). Does engagement in corporate social responsibility provide strategic insurance-like effects?. *Strategic Management Journal*, 38(2), 455-470.

<sup>97</sup> P. C. Godfrey, C. B. Merrill, & J. M. Hansen (2009). The relationship between corporate social responsibility and shareholder value: An empirical test of the risk management hypothesis. *Strategic management journal*, 30(4), 425-445.

negative dovute alla condotta aziendale<sup>98</sup>, permette la creazione di beni pubblici da parte delle aziende private<sup>99</sup>, aumenta la soddisfazione degli stakeholder<sup>100</sup>, rafforza la fedeltà dei consumatori<sup>101</sup>, consente di ottenere legittimazione sociale<sup>102 103</sup> e permette di aumentare la performance finanziaria<sup>104</sup> e il valore aziendale<sup>105</sup>.

In merito all'aumento del valore aziendale, si ritiene che ciò sia dovuto a due fattori: la riduzione dei rischi e il miglioramento dell'efficienza aziendale<sup>106</sup>.

La riduzione dei rischi è dovuta ex-ante alla diminuzione della probabilità di incorrere in un rischio ed ex-post alla diminuzione della gravità dello stesso, qualora questo si verifichi.

Più precisamente, l'aspetto ex-ante è dovuto ai seguenti tre elementi:

- riduzione delle asimmetrie informative tra azienda e stakeholder<sup>107</sup>;
- aumento della fiducia degli stakeholder<sup>108</sup>;
- riduzione della probabilità di un comportamento opportunistico<sup>109</sup>.

---

<sup>98</sup> D. Windsor (2006). Corporate social responsibility: Three key approaches. *Journal of management studies*, 43(1), 93-114.

<sup>99</sup> T. Besley, & M. Ghatak (2007). Retailing public goods: The economics of corporate social responsibility. *Journal of public Economics*, 91(9), 1645-1663.

<sup>100</sup> M. B. Clarkson (2016). *A stakeholder framework for analysing and evaluating corporate social performance*. University of Toronto Press, pp. 243-274,

<sup>101</sup> S. P. Saeidi, S. Sofian, P. Saeidi, S. P. Saeidi, & S. A. Saeidi, S. A. (2015). How does corporate social responsibility contribute to firm financial performance? The mediating role of competitive advantage, reputation, and customer satisfaction. *Journal of business research*, 68(2), 341-350.

<sup>102</sup> A. G. Scherer, & G. Palazzo, G. (2011). The new political role of business in a globalized world: A review of a new perspective on CSR and its implications for the firm, governance, and democracy. *Journal of management studies*, 48(4), 899-931.

<sup>103</sup> C. G. Johnsen, M. Nelund, L. Olaison, & B. Meier Sørensen (2017). Organizing for the post-growth economy. *Ephemera: Theory and Politics in Organization*, 17(1), 1-21.

<sup>104</sup> McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *Academy of management review*, 26(1), 117-127.

<sup>105</sup> H. Lu, W. Y. Oh, A. Kleffner, & Y. K. Chang (2021). How do investors value corporate social responsibility? Market valuation and the firm specific contexts. *Journal of Business Research*, 125, 14-25.

<sup>106</sup> H. Lu, W. Y. Oh, A. Kleffner, & Y. K. Chang (2021). How do investors value corporate social responsibility? Market valuation and the firm specific contexts, op. cit.

<sup>107</sup> B. Cheng, I. Ioannou, & G. Serafeim (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic management journal*, 35(1), 1-23.

<sup>108</sup> S. Mishra, & S. B. Modi (2013). Positive and negative corporate social responsibility, financial leverage, and idiosyncratic risk. *Journal of business ethics*, 117(2), 431-448.

<sup>109</sup> Kim, Y., Li, H., & Li, S. (2014). Corporate social responsibility and stock price crash risk. *Journal of Banking & Finance*, 43, 1-13.

L'aspetto ex-post, invece, è strettamente legato al fatto che, costruendo relazioni e "capitale morale" con gli stakeholder<sup>110</sup>, si ritiene che questi ultimi, in caso di evento avverso, penalizzeranno di meno l'azienda<sup>111</sup>.

Il secondo elemento che permette l'aumento del valore aziendale – il miglioramento dell'efficienza aziendale – ha luogo sia internamente, tramite operazioni che quotidianamente vengono svolte dalle aziende<sup>112</sup>, sia esternamente, soprattutto attraverso l'incremento delle transazioni<sup>113 114</sup>.

Infine, negli ultimi anni nuovi temi legati alla CSR sono diventati particolarmente rilevanti, come ad esempio, il contrasto alla corruzione<sup>115</sup>, la lotta alla povertà e al cambiamento climatico<sup>116</sup> e, più in generale, le problematiche relative ai fattori di tipo environmental, social and governance (ESG)<sup>117</sup>.

## 1.6 I FATTORI ESG

Il termine "environmental, social and governance" è stato introdotto per la prima volta dai Principi per l'Investimento Responsabile promossi dalle Nazioni Unite (UNPRI) e si riferisce a problematiche inerenti i fattori ambientali, sociali e di governance<sup>118</sup>.

---

<sup>110</sup> P. C. Godfrey (2005). The relationship between corporate philanthropy and shareholder wealth: A risk management perspective. *Academy of management review*, 30(4), 777-798.

<sup>111</sup> A. Muller, & R. Kräussl (2011). Doing good deeds in times of need: A strategic perspective on corporate disaster donations. *Strategic Management Journal*, 32(9), 911-929.

<sup>112</sup> C. Flammer, & J. Luo (2017). Corporate social responsibility as an employee governance tool: Evidence from a quasi-experiment. *Strategic Management Journal*, 38(2), 163-183.

<sup>113</sup> C. Flammer (2018). Competing for government procurement contracts: The role of corporate social responsibility. *Strategic Management Journal*, 39(5), 1299-1324.

<sup>114</sup> A. J. Hillman, & G. D. Keim (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: what's the bottom line?. *Strategic management journal*, 22(2), 125-139.

<sup>115</sup> R. Lombardi, R. Trequattrini, B. Cuzzo, & M. Cano-Rubio (2019). Corporate corruption prevention, sustainable governance and legislation: First exploratory evidence from the Italian scenario. *Journal of Cleaner Production*, 217, 666-675.

<sup>116</sup> J. Meuer, J. Koelbel, & V. H. Hoffmann (2020). On the nature of corporate sustainability. *Organization & Environment*, 33(3), 319-341.

<sup>117</sup> A. Cardoni, E. Kiseleva, & R. Lombardi (2020). A sustainable governance model to prevent corporate corruption: Integrating anticorruption practices, corporate strategy and business processes. *Business Strategy and the Environment*, 29(3), 1173-1185.

<sup>118</sup> P. Sharma, P. Panday, & R. C. Dangwal (2020). Determinants of environmental, social and corporate governance (ESG) disclosure: a study of Indian companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 17(4), pp. 208-217.

Secondo Sharma et al. (2020)<sup>119</sup> i principali elementi ambientali (lettera E) da dover considerare sono:

- le emissioni;
- il consumo di acqua;
- l'inquinamento dell'acqua;
- i rifiuti;
- l'utilizzo di fonti rinnovabili e non rinnovabili.

Tra gli elementi sociali (lettera S) rientrano, invece:

- la diversità sul luogo di lavoro;
- la salute e la sicurezza;
- il lavoro minorile;
- l'impatto delle azioni aziendali sulla comunità e sulla società.

Da ultimi, gli elementi legati alla governance (lettera G) includono tutte le problematiche legate al consiglio di amministrazione e alla governance aziendale.

Tramite i fattori ESG è possibile misurare la performance di sostenibilità delle aziende<sup>120 121</sup> e, secondo Eccles et al. (2012)<sup>122</sup>, le aziende hanno iniziato ad affrontare le problematiche legate ai tali fattori attraverso i seguenti tre passi:

1. riformulazione dell'identità aziendale;
2. codificazione della nuova identità;
3. creazione di una nuova cultura organizzativa che permetta di affrontare tali temi.

Negli ultimi anni, è stata notata, a livello internazionale, una considerevole crescita dell'integrazione dei fattori ESG in termini di strategia di sostenibilità<sup>123</sup>. Tra le ragioni associate a tale crescita, bisogna segnalare l'orientamento da parte degli asset manager

---

<sup>119</sup> P. Sharma, P. Panday, & R. C. Dangwal (2020). Determinants of environmental, social and corporate governance (ESG) disclosure: a study of Indian companies, op. cit.

<sup>120</sup> V. Tripathi, & V. Bhandari (2014). Socially responsible investing-An emerging concept in investment management. *FII Business Review* 3(4), 16-30.

<sup>121</sup> L. Watson (2015). Corporate social responsibility research in accounting. *Journal of Accounting Literature*, 34, 1-16.

<sup>122</sup> R. G. Eccles, K. M. Perkins, & G. Serafeim (2012). How to become a sustainable company. *MIT Sloan Management Review*, 53(4), 43.

<sup>123</sup> P. Sharma, P. Panday, & R. C. Dangwal (2020). Determinants of environmental, social and corporate governance (ESG) disclosure: a study of Indian companies, op. cit.

e degli investitori a tenere sempre più in considerazione l'integrazione aziendale di tali fattori nell'assumere le proprie decisioni di investimento<sup>124 125</sup>.

Ciò ha portato le aziende a fornire anche maggiore disclosure sui fattori ESG, in modo da rispondere all'esigenza di informazioni materiali circa tali fattori, proveniente non solo dagli asset manager o dagli investitori, ma, più in generale, da tutti gli stakeholder<sup>126</sup>.

---

<sup>124</sup> G. Friede, T. Bush, A. Bassen (2015). ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment* 5(4), 210-233.

<sup>125</sup> H. Jemel-Fornetty, C. Louche, & D. Bourghelle (2011). Changing the dominant convention: The role of emerging initiatives in mainstreaming ESG. In *Finance and Sustainability: Towards a New Paradigm*, ed. W. Sum, C. Louche, & R. Perez, 85-117. Bingley: Emerald Group Publishing.

<sup>126</sup> R. Y. Siew, M. C. Balatbat, & D. G. Carmichael (2013). A review of building/infrastructure sustainability reporting tools (SRTs). *Smart and Sustainable Built Environment*, 2, 106-139.

## CAPITOLO 2: I MODELLI DI RENDICONTAZIONE DELLE IMMATERIALITÀ

### 2.1 L'INFORMATIVA NON FINANZIARIA

Il bilancio d'esercizio presenta notevoli limiti informativi, dovuti alla sola disclosure di informazioni di natura economico-finanziaria e alla conseguente assenza di rilevanti informazioni circa il sistema delle conoscenze e degli asset immateriali.

Questi ultimi elementi sono sempre più decisivi nel processo di creazione del valore aziendale<sup>127</sup>, tanto che, ormai da anni, le aziende effettuano maggiori investimenti negli asset immateriali piuttosto che in quelli materiali<sup>128</sup>.

Inoltre, negli ultimi quarant'anni si è fortemente affermato a livello internazionale il concetto di responsabilità sociale d'impresa, che attribuisce un significativo riconoscimento della responsabilità delle aziende verso la società e l'ambiente in cui operano.

In tale contesto, è diventata cruciale la comunicazione agli stakeholder di tutti gli elementi appena richiamati<sup>129</sup>, con il conseguente processo di superamento della semplice rendicontazione contabile<sup>130</sup> e l'ampliamento dell'informativa aziendale tramite la disclosure di natura non finanziaria<sup>131</sup>.

La disclosure non finanziaria può avere natura obbligatoria, quando richiesta per legge alle imprese che rientrano nell'ambito di applicazione della norma, oppure volontaria, quando non vi è un obbligo normativo, ovvero quando non si ricade nel perimetro di applicazione di una norma.

---

<sup>127</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*. Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.

<sup>128</sup> C.A. Corrado, & C.R. Hulten (2014). *Innovation Accounting, Measuring Economic Sustainability and Progress*. *University of Chicago Press*, pp. 595-628.

<sup>129</sup> E. D'Orazio (2003). *Codici etici, cultura e responsabilità d'impresa*, notizie di POLITEIA, XIX, 72, pp. 127-143.

<sup>130</sup> L. Hinna (2005). *Come gestire la responsabilità sociale dell'impresa*, Il Sole 24 Ore, Milano.

<sup>131</sup> S. Supino, & D. Sica (2011). *Nuovi paradigmi di rendicontazione d'impresa: il report integrato. Esperienze d'impresa*, 2, pp. 81-91.

Quest'ultima tipologia di disclosure ha il grande merito di migliorare il livello di trasparenza dell'impresa e di consentire un maggior apprezzamento da parte del mercato.

Infatti, la disclosure volontaria permette di fornire informazioni utili agli investitori e ai creditori, al fine di valutare meglio le aziende<sup>132</sup> e consente di diminuire il costo del capitale, attraverso la riduzione dei costi di agenzia<sup>133 134</sup>.

In merito a quest'ultimo punto è essenziale la diminuzione delle asimmetrie informative tra l'azienda e gli investitori, poiché gli operatori di mercato percepiscono una minore rischiosità, cui è associato un minor costo del capitale, che a sua volta consente all'impresa di usufruire di una maggiore liquidità<sup>135</sup>.

Nello stabilire quali informazioni fornire al mercato, si pone un significativo problema circa le informazioni sensibili, vale a dire informazioni in grado di rivelare i punti di forza e di debolezza dell'azienda, con una conseguente minaccia per il vantaggio competitivo aziendale. In tal caso, è necessaria un'analisi dei costi e dei benefici per definire l'ampiezza ottimale delle disclosure volontaria<sup>136</sup>.

Le principali tipologie di costi cui far fronte sono le seguenti:

- costi legati alla rivelazione ai concorrenti dei principali punti di forza e debolezza, inerenti la gestione aziendale, soprattutto in quei settori in cui la concorrenza è basata sul prezzo<sup>137</sup>;
- costi associati all'aumento del potere contrattuale di clienti, fornitori e dipendenti, a seguito della disclosure<sup>138</sup>;
- spese da sostenere per garantire la disclosure stessa, poiché questa deve essere continua nel tempo e, dunque, deve essere mantenuta sia nei momenti positivi

---

<sup>132</sup> A. Levinsohn (2001). *FASB weights the value of voluntary disclosure*, Strategic Finance, pp. 72-74.

<sup>133</sup> C. Leuz, & R. Verrecchia (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting and Research*, 38(3), pp. 91-124.

<sup>134</sup> C.A. Botosan (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The accounting review*, 72, 1997, pp. 323-350.

<sup>135</sup> D.W. Diamond, & R. Verrecchia (1991). Disclosure, liquidity, and the cost of capital. *Journal of Finance*, 46, pp. 1325-1359.

<sup>136</sup> G. Di Stefano (1990). *Il sistema delle comunicazioni economico-finanziarie nella realtà aziendale moderna*, Giuffrè, Milano.

<sup>137</sup> R. Dye (1985). Disclosure of Nonproprietary Information. *Journal of Accounting Research*, 23(1), pp. 123-145.

<sup>138</sup> G. Bronzetti, & R. Mazzotta (2012). *La disclosure del capitale intellettuale. Un'analisi empirica delle società quotate italiane*, op. cit.

che negativi per l'azienda<sup>139</sup>. Infatti, in caso di mancanza di informazioni, gli stakeholder formulerebbero delle osservazioni negative circa l'andamento aziendale<sup>140</sup>;

- costi associati alla diffusione di informazioni negative, da valutare anche in termini di perdita di potere e credibilità dei manager <sup>141</sup>.

Nel suo complesso, la disclosure non finanziaria può essere realizzata attraverso l'inserimento delle informazioni considerate nel bilancio oppure attraverso la creazione di appositi documenti separati.

Con riferimento alla prima modalità, si sottolinea come le informazioni di carattere non finanziario verrebbero direttamente integrate con quelle di carattere finanziario, mostrando anche come elementi di carattere non monetario possano significativamente incidere su voci di carattere economico-finanziario.

Nel prosieguo del capitolo verranno trattati i principali modelli di rendicontazione non finanziaria, ossia il bilancio sociale, il report integrato e la dichiarazione non finanziaria (DNF), approfondendo anche il contenuto degli standard maggiormente utilizzati a livello internazionale per questo tipo di disclosure, vale a dire gli standard GRI.

## **2.2. I PRINCIPALI MODELLI E STANDARD DI RENDICONTAZIONE DELLE IMMATERIALITÀ**

Negli ultimi anni sono stati sviluppati diversi modelli, metodologie, linee guida, framework e standard di rendicontazione delle immaterialità<sup>142</sup>.

Tra i modelli di rendicontazione è opportuno ricordare:

---

<sup>139</sup> M. Lang e R. Lundholm, *Voluntary disclosure and equity offerings: reducing information asymmetry or hyping the stock*, Contemporary Accounting Research, Vol 17 (4), 2000, pp. 623-669.

<sup>140</sup> A. Quagli, & C. Teodori (2005). *L'informativa volontaria per settori di attività*, FrancoAngeli, Milano.

<sup>141</sup> R. Dye (1985). *Disclosure of Nonproprietary Information*, op. cit.

<sup>142</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*. Aracne, Roma.



- il bilancio sociale, redatto principalmente attraverso i principi elaborati dal Gruppo di studio sul Bilancio Sociale (GBS);
- il report integrato, basato sul framework sviluppato dall'International Integrated Reporting Council (IIRC);
- la dichiarazione non finanziaria (DNF), sviluppata in conformità alla direttiva 2014/95/UE e prevalentemente redatta seguendo, su base volontaria, gli standard forniti dalla Global Reporting Iniziative (GRI);

Tra le metodologie, linee guida, framework e standard di rendicontazione, invece, si evidenziano, in aggiunta agli standard precedentemente richiamati<sup>143 144</sup>:

- il London Benchmarking Group (LBG) Model, metodologia sviluppata nel 1994 nel Regno Unito, al fine di misurare il sostegno dato dalle aziende allo sviluppo delle comunità locali, in termini di donazioni, investimenti sociali e iniziative commerciali, distinguendo per ciascuna di queste tre aree gli investimenti in denaro, tempo e in natura<sup>145</sup>;
- la Winning with Integrity Guide, linee guida sviluppate dalla Business Impact Task Force, utili per fornire informazioni e misurare le performance realizzate circa le seguenti sette aree di responsabilità sociale: scopo e valori, forza lavoro, mercato, ambiente, comunità, diritti umani e principi guida<sup>146</sup>;
- il Social Accountability 8000 (SA 8000), documento basato sulla Dichiarazione Universale dei Diritti Umani e sulla Convenzione Internazionale sui Diritti del Fanciullo, che propone principi di comportamento nelle seguenti nove aree: lavoro minorile, lavoro coatto, salute e sicurezza, libertà di associazione e diritto alla contrattazione collettiva, discriminazione, procedure disciplinari, orario di lavoro, criteri retributivi e sistemi di gestione<sup>147</sup>;

---

<sup>143</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit.

<sup>144</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies. *Journal of Applied Accounting Research*, 23(1), 250-273.

<sup>145</sup> London Benchmarking Group (1994). LBG model, Londra.

<sup>146</sup> Business Impact Task Force (2003). *Winning with Integrity*, London.

<sup>147</sup> Social Accountability International (2001). *Social Accountability 8000*, New York, par. 9.12.

- l'Accountability 1000 (AA1000), standard introdotto nel 1999 dall'Institute of Social and Ethical Accountability, per l'attività di *social and ethical accounting, auditing and reporting* (SEEAR)<sup>148</sup>;
- gli standard del Sustainable Accounting Standards Board (SASB), focalizzati su problematiche e metriche ambientali<sup>149</sup>;
- il framework del Climate Disclosure Standards Board (CDSB) per la disclosure di informazioni ambientali, sul cambiamento climatico e sul ruolo aziendale nell'utilizzo del capitale naturale<sup>150</sup>;
- il Carbon Disclosure Project (CDP), che supporta stati, regioni, città e aziende nel misurare e gestire rischi e opportunità legate al cambiamento climatico<sup>151</sup>.

Si evidenziano, inoltre, due significative iniziative, attualmente in atto, per creare dei board in grado di sviluppare e redigere standard internazionali per la disclosure non finanziaria (con particolare focus sul cambiamento climatico).

La prima iniziativa è quella dell'EFRAG<sup>152</sup>, chiamato alla costituzione dell'EFRAG Sustainability Reporting Board<sup>153</sup>.

La seconda, invece, è quella dell'IFRS Foundation, che il 3 novembre 2021 ha costituito l'International Sustainability Standards Board (ISSB)<sup>154</sup>.

### **2.3. IL BILANCIO SOCIALE E IL GBS**

Il processo di responsabilizzazione sociale d'impresa ha coinvolto il sistema della disclosure aziendale, trovando nel bilancio sociale uno strumento di rendicontazione flessibile e, contemporaneamente, non standardizzato<sup>155</sup>.

---

<sup>148</sup> Institute of Social and Ethical Accountability (1999). *Accountability 1000*, Londra.

<sup>149</sup> [www.sasb.org](http://www.sasb.org)

<sup>150</sup> [www.cdsb.net](http://www.cdsb.net)

<sup>151</sup> [www.cdp.net](http://www.cdp.net)

<sup>152</sup> Per ulteriori approfondimenti si rimanda al par. 3.8.

<sup>153</sup> [www.efrag.org](http://www.efrag.org)

<sup>154</sup> [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)

<sup>155</sup> M. Lacchini, & R. Trequatrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit.

Più precisamente, il bilancio sociale è un documento attraverso il quale vengono comunicati i risultati aziendali da un punto di vista sociale<sup>156</sup>, fornendo informazioni sia qualitative che quantitative agli stakeholder<sup>157</sup>.

Esistono, inoltre, posizioni estreme, che guardano al bilancio sociale come ad un vero e proprio strumento di politica sociale oppure come ad un documento contabile, diretto esclusivamente a misurare quanto viene speso o investito nel campo sociale e autonomo rispetto al sistema informativo economico-finanziario<sup>158</sup>.

Il bilancio sociale, quale strumento di comunicazione degli aspetti sociali della gestione aziendale, è caratterizzato dai seguenti tratti essenziali<sup>159</sup>:

- la comunicazione delle informazioni verso i terzi circa l'attività dell'impresa;
- la comunicazione di informazioni sulla gestione dell'impresa stessa;
- la ricerca del consenso delle parti sociali.

Inoltre, il contenuto e la modalità di presentazione sono estremamente variabili. Infatti, esistono diversi modelli di riferimento, tra i quali<sup>160</sup>:

- il modello francese del "bilan social";
- il modello tedesco del gruppo di studio Sozial bilanz-Praxis;
- il modello italiano del Gruppo di studio per il bilancio sociale (GBS).

In Italia lo standard di riferimento è quello elaborato nel 2001 dal GBS<sup>161</sup>, gruppo costituitosi nel 1998 tra accademici e professionisti italiani, al fine di individuare gli elementi necessari per la realizzazione del bilancio sociale<sup>162</sup>.

Il GBS prevede un'articolazione di tale strumento di rendicontazione nelle seguenti tre sezioni<sup>163</sup>:

- a) identità aziendale;
- b) valore aggiunto realizzato e distribuito dall'azienda;

---

<sup>156</sup> F. Superti Furga (1979). *Note introduttive al bilancio sociale*, in Sviluppo e organizzazione, n. 44.

<sup>157</sup> M. Cisi (2002). L'evoluzione della comunicazione sociale e ambientale. *Il Controllo Legale dei Conti*, 1, pp. 27-52.

<sup>158</sup> R. Marziantonio, & L.M. Mari (1999). *Il bilancio sociale tra teoria e prassi*. SEAN Social & Etical Auditing & accounting network.

<sup>159</sup> M. Cisi (2002). L'evoluzione della comunicazione sociale e ambientale, op. cit.

<sup>160</sup> M. Cisi (2002). L'evoluzione della comunicazione sociale e ambientale, op. cit.

<sup>161</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit.

<sup>162</sup> S. Paternostro (2009). Verso la rappresentazione e valutazione dello sviluppo delle aziende: i limiti dell'informativa economico-finanziaria e il contributo di alcuni approcci informativi complementari. *Pecunia*, 8.

<sup>163</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., p.88.

c) relazione socio-ambientale.

Nella prima sezione del bilancio sociale il modello elaborato dal GBS richiede agli amministratori di riportare informazioni circa la propria identità aziendale, esplicitando l'assetto istituzionale, i valori di riferimento, la mission aziendale e le strategie e le politiche che da essa dipendono.

Per quanto riguarda l'assetto istituzionale, è necessario riportare informazioni sulla compagine societaria, sull'evoluzione della governance, sulla struttura organizzativa, sui principali eventi che hanno caratterizzato la storia e lo sviluppo dell'azienda e sul suo posizionamento all'interno del mercato<sup>164</sup>.

Con riferimento, invece, ai valori di riferimento, bisogna riportare gli *“orientamenti valoriali, i principi etici e i codici deontologici effettivamente seguiti che vengono assunti dall'azienda per guidare le scelte strategiche, le linee politiche e i comportamenti operativi di coloro che contribuiscono alla gestione”*<sup>165</sup>.

Successivamente, il modello elaborato dal GBS propone l'enunciazione dei seguenti elementi: i) mission aziendale, attraverso la quale vengono stabiliti i fini dell'impresa; ii) strategia, che, conformandosi alla mission, permette di assumere le decisioni e gli apprendimenti di lungo periodo; e iii) politica, che, attenendosi alla strategia, permette di elaborare le decisioni e di dettare gli ordini per i singoli subsistemi aziendali<sup>166</sup>.

Nella seconda sezione, invece, viene prima richiesta la determinazione del valore aggiunto prodotto dall'azienda e, successivamente, la sua distribuzione agli stakeholder. L'individuazione di questo valore trova origine da una riclassificazione dei dati quantitativi di provenienza contabile, attraverso la quale è possibile rilevare il contributo alla produzione di nuova ricchezza<sup>167</sup>. Tale sezione è notevolmente importante, poiché consente di verificare l'efficacia del sistema aziendale<sup>168</sup>.

Il GBS ancora la stima del valore aggiunto globale ai dati e alle informazioni contenuto all'interno del bilancio d'esercizio, suscitando non poche perplessità. Infatti, i criteri

---

<sup>164</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., p.88.

<sup>165</sup> Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2001). *Principi di redazione del bilancio sociale*, GBS, Milano, p. 19.

<sup>166</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., pp. 91-97.

<sup>167</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., p.97.

<sup>168</sup> Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2013). *Il Bilancio Sociale GBS 2013, Standard, Principi di redazione del bilancio sociale*. Dott. A. Giuffrè Editore, S.p.A., Milano.

normativi alla base della redazione del bilancio d'esercizio e della determinazione del capitale di funzionamento tendono a non attribuire valore ad alcune componenti, come il capitale umano, il capitale reputazionale e le opportunità incrementali che possono presentarsi all'impresa per via dell'implementazione di strategie di crescita e di espansione<sup>169</sup>.

Infine, nella terza sezione del bilancio sociale il modello del GBS prevede, con riferimento a tematiche sociali e ambientali<sup>170</sup>, *“la descrizione qualitativa e quantitativa dei risultati che l'azienda ha ottenuto in relazione agli impegni assunti e ai programmi realizzati e degli effetti prodotti sui singoli stakeholder”*<sup>171</sup>.

Il processo di disclosure delle informazioni di carattere sociale può essere articolato nelle seguenti fasi principali<sup>172</sup>:

1. identificazione degli stakeholder dell'impresa;
2. selezione delle principali categorie di stakeholder cui destinare il bilancio sociale;
3. individuazione degli indicatori di performance sociale e delle modalità di raccolta delle informazioni per ogni categoria di stakeholder prescelta;
4. acquisizione delle informazioni necessarie per la stima degli indicatori selezionati;
5. stima degli indicatori e interpretazione dei risultati ottenuti, al fine di valutare la coerenza con gli impegni assunti.

Le principali criticità inerenti questa sezione sono di due tipi. La prima riguarda la necessità di identificare parametri di natura quantitativa, che permettano di evidenziare i risultati realizzati dall'azienda in ambiti di attività in cui, invece, è possibile prefissare quasi esclusivamente obiettivi di natura qualitativa.

---

<sup>169</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., p. 101.

<sup>170</sup> Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2013). *Il Bilancio Sociale GBS 2013, Standard, Principi di redazione del bilancio sociale*, op. cit.

<sup>171</sup> Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2001). *Principi di redazione del bilancio sociale*, GBS, Milano, p. 26.

<sup>172</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., pp. 104-105.

La seconda è legata al fatto che il modello del GBS si limita a delineare i principali indicatori di performance soltanto per poche categorie di stakeholder, come, ad esempio, soci, finanziatori, personale, fornitori, clienti, collettività e pubblica amministrazione, lasciando alla prassi professionale il compito di ampliare gli indicatori individuati e di identificarne altri, riferiti ad altri stakeholder sociali<sup>173</sup>.

Oltre alle informazioni di carattere sociale, sono poi riportate informazioni riguardanti l'ambiente. In particolare, sono riportate informazioni economico-finanziarie, informazioni qualitative e una vera e propria relazione ambientale, in cui descrivere l'identità ambientale e gli aspetti ambientali diretti e indiretti<sup>174</sup>.

### **2.3.1 I PRINCIPI DI REDAZIONE DEL BILANCIO SOCIALE**

Nella redazione del bilancio sociale è necessario il rispetto dei principi di seguito elencati:

1. *“Responsabilità: occorre fare in modo che siano identificabili o che possano identificarsi le categorie di stakeholder ai quali l'azienda deve rendere conto degli effetti della sua attività.*
2. *Identificazione: dovrà essere fornita la più completa informazione riguardo alla proprietà e al governo dell'azienda, per dare ai terzi la chiara percezione delle responsabilità connesse. È necessario sia evidenziato il paradigma etico di riferimento, esposto come serie di valori, principi, regole e obiettivi generali (missione).*
3. *Trasparenza: tutti i destinatari devono essere posti in condizione di comprendere il procedimento logico di rilevazione, riclassificazione e formazione, nelle sue componenti procedurali e tecniche e riguardo agli elementi discrezionali adottati.*

---

<sup>173</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., p. 107.

<sup>174</sup> Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2013). *Il Bilancio Sociale GBS 2013, Standard, Principi di redazione del bilancio sociale*, op. cit.

4. *Inclusione: si farà in modo di dar voce - direttamente o indirettamente - a tutti gli stakeholder identificati, esplicitando la metodologia di indagine e di reporting adottata. Eventuali esclusioni o limitazioni devono essere motivate.*
5. *Coerenza: dovrà essere fornita una descrizione esplicita della conformità delle politiche e delle scelte del management ai valori dichiarati.*
6. *Neutralità: il Bilancio Sociale deve essere imparziale ed indipendente da interessi di parte o da particolari coalizioni.*
7. *Autonomia delle terze parti: ove terze parti fossero incaricate di realizzare specifiche parti del Bilancio Sociale ovvero a garantire la qualità del processo o formulare valutazioni e commenti, a esse deve essere richiesta e garantita la più completa autonomia e indipendenza di giudizio.*
8. *Competenza di periodo: gli effetti sociali devono essere rilevati nel momento in cui si manifestano (maturazione e realizzazione dell'impatto sociale) e non in quello della manifestazione finanziaria delle operazioni da cui hanno origine.*
9. *Prudenza: gli effetti sociali positivi e negativi devono essere rappresentati in modo tale da non sopravvalutare il quadro della realtà aziendale e della sua rappresentazione. Quelli che si riferiscono a valori contabili devono essere indicati in base al costo.*
10. *Comparabilità: deve essere consentito il confronto fra bilanci differenziati nel tempo della stessa azienda o con bilanci di altre aziende operanti nel medesimo settore o contesto.*
11. *Comprensibilità, chiarezza ed intelligibilità: le informazioni contenute nel Bilancio Sociale devono essere chiare e comprensibili. Pertanto la struttura espressiva deve trovare un giusto equilibrio tra forma e sostanza. La struttura e il contenuto del bilancio devono favorire l'intelligibilità delle scelte aziendali e del procedimento seguito.*
12. *Periodicità e ricorrenza: il Bilancio Sociale, essendo complementare al bilancio di esercizio, deve corrispondere al periodo amministrativo di quest'ultimo.*
13. *Omogeneità: tutte le espressioni quantitative monetarie devono essere espresse nell'unica moneta di conto.*

14. *Utilità: il complesso di notizie che compongono il Bilancio Sociale deve contenere solo dati ed informazioni utili a soddisfare le aspettative del pubblico in termini di attendibilità e completezza.*
15. *Significatività e rilevanza: bisogna tenere conto dell'impatto effettivo che gli accadimenti, economici e non, hanno prodotto nella realtà circostante. Eventuali stime o valutazioni soggettive devono essere fondate su ipotesi esplicite e congruenti.*
16. *Verificabilità dell'informazione: deve essere verificabile anche l'informativa supplementare del Bilancio Sociale attraverso la ricostruzione del procedimento di raccolta e rendicontazione dei dati e delle informazioni.*
17. *Attendibilità e fedele rappresentazione: le informazioni desumibili dal Bilancio Sociale devono essere scevre da errori e pregiudizi, in modo da poter essere considerate dagli utilizzatori come fedele rappresentazione dell'oggetto cui si riferiscono. Per essere attendibile, l'informazione deve rappresentare in modo completo e veritiero il proprio oggetto, con prevalenza degli aspetti sostanziali su quelli formali<sup>175</sup>.*

## **2.4 IL REPORT INTEGRATO**

Un altro strumento utilizzato al fine di riportare informazione di carattere non finanziario è il report integrato, vale a dire *“una comunicazione sintetica che illustra come la strategia, la governance, le performance e le prospettive di un'organizzazione consentono di creare valore nel breve, medio e lungo periodo nel contesto in cui essa opera”*<sup>176</sup>.

Più precisamente, il report integrato è basato sulla combinazione dei risultati finanziari, economici, ambientali e di governance in un unico documento e ha come obiettivo la rappresentazione olistica delle performance aziendali, attraverso

---

<sup>175</sup> Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2013). *Il Bilancio Sociale GBS 2013, Standard, Principi di redazione del bilancio sociale*, op. cit.

<sup>176</sup> International Integrated Reporting Council (2013). *Il Framework <IR> internazionale*.



l'integrazione della rendicontazione finanziaria, di natura obbligatoria, con quella non finanziaria, di tipo volontario<sup>177</sup>.

Il report integrato trova origine dall'allineamento di tali risultati e non dalla mera combinazione dei documenti di rendicontazione finanziaria e sociale, rappresentando, in questo modo, un orientamento rivoluzionario per le imprese, utile ad accrescere la trasparenza verso la collettività e la comunità finanziaria<sup>178</sup>.

L'International Integrated Reporting Council (IIRC) richiede che nel report integrato vengano trattati i seguenti argomenti<sup>179</sup>:

- a) Presentazione dell'organizzazione e dell'ambiente esterno;
- b) Governance;
- c) Modello di business;
- d) Rischi e opportunità;
- e) Strategia e allocazione delle risorse;
- f) Performance;
- g) Prospettive;
- h) Base di preparazione e presentazione;
- i) Indicazioni generali sul reporting.

Attraverso il report integrato è possibile conseguire i seguenti obiettivi:

- *“Migliorare la qualità delle informazioni trasmesse ai fornitori di capitale finanziario, al fine di consentire un'allocazione di capitale più efficiente e produttiva*
- *Promuovere un approccio più coeso ed efficiente al reporting aziendale, facendo sì che attinga a diversi elementi di reportistica e che trasmetta una vasta gamma di fattori che influiscono significativamente sulla capacità di un'organizzazione di produrre valore nel tempo*
- *Rafforzare l'“accountability” e la responsabilità di gestione delle diverse forme di capitale (finanziario, produttivo, intellettuale, umano, sociale,*

---

<sup>177</sup> S. Supino, & D. Sica (2011). Nuovi paradigmi di rendicontazione d'impresa: il report integrato, op. cit.

<sup>178</sup> R.G. Eccles, & M.P. Krzus (2010). *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*. John Wiley & Sons, New Jersey.

<sup>179</sup> International Integrated Reporting Council (2013). Il Framework <IR> internazionale.

*relazionale e naturale) e indirizzare la comprensione dell'interdipendenza tra esse*

- *Sostenere il pensare integrato, il processo decisionale e le azioni mirate alla creazione di valore nel breve, medio e lungo termine*<sup>180</sup>.

La redazione e la presentazione del report integrato devono essere basate sui seguenti sette principi, che forniscono linee guida sul contenuto del report e sulla modalità di presentazione delle informazioni<sup>181</sup>:

- 1) Focus strategico e orientamento al futuro;
- 2) Connettività delle informazioni;
- 3) Relazioni con gli stakeholder;
- 4) Materialità;
- 5) Sinteticità;
- 6) Attendibilità e completezza;
- 7) Coerenza e comparabilità.

Dalla realizzazione del report integrato emergono diverse opportunità che le aziende possono sfruttare.

Per prima cosa il report integrato permette di superare la tradizionale redazione di documenti separati, autonomi per le procedure di progettazione, preparazione, asseverazione, pubblicazione e diffusione, nonostante la presenza di elementi in comune.

Una seconda opportunità è legata alla possibilità di abbattere le barriere all'interno delle imprese che lo predispongono, favorendo un elevato livello di collaborazione interna, poiché le diverse funzioni aziendali coinvolte nei diversi processi di rendicontazione societaria sono progressivamente avvicinate.

Infine, la redazione del report integrato agevola il dialogo tra gli stakeholder, attraverso la rimozione delle barriere tra di loro.

Accanto a queste opportunità, però, sono presenti anche alcune criticità, dovute alla necessità di far coesistere informazioni di natura diversa.

L'informativa di natura non finanziaria prevede delle valutazioni che hanno come periodo di riferimento il medio-lungo termine. Invece, l'informativa finanziaria è di

---

<sup>180</sup> International Integrated Reporting Council (2013). Il Framework <IR> internazionale.

<sup>181</sup> International Integrated Reporting Council (2013). Il Framework <IR> internazionale.

tipo “back ward”, poiché è rivolta alla valutazione degli aspetti economico-finanziari dell’esercizio appena concluso<sup>182</sup>.

Inoltre, la disclosure di tipo finanziario avviene nel rispetto di contenuti e parametri giuridicamente definiti, invece, l’informativa di natura non finanziaria è attualmente basata su una molteplicità di metodologie e strumenti operativi.

Infine, le ultime due criticità sono dovute alla scarsa consapevolezza delle relazioni implicite esistenti tra risultati finanziari e non finanziari e nelle modalità del processo di asseverazione. Infatti, mentre la revisione del bilancio di esercizio è basata su metodologie, principi e logiche largamente condivise e standardizzate a livello internazionale, il processo di asseverazione qui necessario è caratterizzato dalla volontarietà e da incertezze dovute alla triplice natura del report integrato: quantitativo-monetaria, quantitativo-non monetaria e qualitativa<sup>183</sup>.

## **2.5. GLI STANDARD GRI**

Nel 1997 la Coalition for Environmentally Responsible Economies (CERES), in partnership con l’United Nations Environment Programme (UNEP), ha promosso la Global Reporting Initiative (GRI), al fine di sviluppare degli standard internazionali, in grado di rendere la disclosure della performance ambientale e sociale delle imprese rigorosa, verificabile e confrontabile<sup>184</sup>.

La Sustainability Reporting Guidelines realizzata contiene principi e pratiche di rendicontazione e fornisce indicatori in base ai quali misurare la performance dell’impresa, soprattutto da un punto di vista sociale ed ambientale<sup>185</sup>.

---

<sup>182</sup> C. Mio (2011). Informativa non financial nell’annual report. *Contabilità, Finanza e Controllo*, 3, 247-257.

<sup>183</sup> S. Supino, & D. Sica (2011). Nuovi paradigmi di rendicontazione d’impresa: il report integrato, op. cit.

<sup>184</sup> M. Lacchini, & R. Trequattrini (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*, op. cit., p. 76.

<sup>185</sup> Global Reporting Initiative (2002). *Sustainability Reporting Guidelines*. Boston.

Gli standard proposti sono tra loro interconnessi e possono essere utilizzati integralmente, oppure, solo in parte<sup>186</sup>, a condizione che le informazioni previste vengano riportate correttamente.

I GRI Standards sono articolati nel seguente modo<sup>187</sup>:

- Standard universali
  - serie 100
- Standard specifici per argomento
  - serie 200: Argomenti economici;
  - serie 300: Argomenti ambientali;
  - serie 400: Argomenti sociali.

A sua volta, la serie 100 è articolata nei seguenti tre standard:

1. GRI 101: Foundation;
2. GRI 102: Informativa generale;
3. GRI 103: Approccio manageriale.

Il GRI 101 è il punto di partenza per l'utilizzo del set degli standard GRI, poiché definisce i principi di reporting, in base ai quali dipendono il contenuto e la qualità della disclosure.

Il GRI 102 è strutturato su standard che prevedono la disclosure di informazioni su: i) profilo organizzativo (dallo standard 102-1 allo standard 102-13); ii) strategia (standard 102-14 e 102-15); iii) etica e integrità (standard 102-16 e 102-17); iv) governo societario (dallo standard 102-18 allo standard 102-39); v) coinvolgimento degli stakeholder (dallo standard 102-40 allo standard 102-44); e vi) pratica di reportistica (dallo standard 102-45 allo standard 102-56)<sup>188</sup>.

Il GRI 103 si compone dei seguenti tre standard che individuano i requisiti di cui tener conto nel gestire la reportistica sulle tematiche materiali<sup>189</sup>:

- Disclosure 103-1: per ogni argomento materiale, si devono riportare le seguenti informazioni:
  - a) la spiegazione dei motivi per i quali un tema è materiale;
  - b) il perimetro del tema materiale, che includa una descrizione:

---

<sup>186</sup> Rispettivamente opzione “comprehensive” e opzione “core”.

<sup>187</sup> GRI 101: Foundation.

<sup>188</sup> GRI 102: Informativa generale.

<sup>189</sup> GRI 103: Approccio manageriale.

- i. di dove si verificano gli impatti;
  - ii. del coinvolgimento dell'organizzazione negli impatti. Ad esempio, se l'organizzazione ha provocato o contribuito agli impatti, o è direttamente correlata agli impatti tramite i suoi rapporti commerciali;
- c) ciascuna limitazione specifica riguardante il perimetro del tema.
- Disclosure 103-2: per ogni argomento materiale, si devono riportare le seguenti informazioni:
  - a) una spiegazione su come l'organizzazione gestisce il tema;
  - b) una dichiarazione delle finalità della modalità di gestione;
  - c) una descrizione dei seguenti elementi, se la modalità di gestione include tali componenti:
    - i. Politiche;
    - ii. Impegni;
    - iii. Obiettivi e target;
    - iv. Responsabilità;
    - v. Risorse;
    - vi. Sistemi di gestione dei reclami;
    - vii. Azioni specifiche, come processi, progetti, programmi e iniziative.
- Disclosure 103-3: per ogni argomento materiale, si deve spiegare come l'azienda valuta la modalità di gestione, compresi:
  - i. i sistemi per valutare l'efficacia della modalità di gestione;
  - ii. i risultati della valutazione della modalità di gestione;
  - iii. qualsiasi adeguamento relativo alla modalità di gestione.

Considerando, invece, gli standard specifici per argomento, il primo set di standard da analizzare è quello legato alla serie 200.

Il GRI 200 si occupa di specifici argomenti economici ed è articolato nei seguenti sette standard:

- GRI 201: Performance economica;
- GRI 202: Presenza sul mercato;
- GRI 203: Impatti economici indiretti;
- GRI 204: Pratiche di approvvigionamento;
- GRI 205: Anticorruzione;

- GRI 206: Comportamento anticoncorrenziale.
- GRI 207: Imposte

Il GRI 300, invece, è il raggruppamento di standard che trattano tematiche ambientali ed è così articolato:

- GRI 301: Materiali;
- GRI 302: Energia;
- GRI 303: Acqua ed Acque reflue;
- GRI 304: Biodiversità;
- GRI 305: Emissioni;
- GRI 306: Acque reflue e Rifiuti;
- GRI 307: Conformità Ambientale;
- GRI 308: Valutazione Ambientale del Fornitore.

Infine, la serie 400 si occupa di tematiche sociali ed è composta dai seguenti standard:

- GRI 401: Lavoro;
- GRI 402: Relazioni lavoro/manageriali;
- GRI 403: Condizione e sicurezza occupazionale;
- GRI 404: Istruzione ed occupazione;
- GRI 405: Diversità e pari opportunità;
- GRI 406: Non-discriminazione;
- GRI 407: Libertà di associazione e contrattazione collettiva;
- GRI 408: Lavoro minorile;
- GRI 409: Lavoro forzato o obbligatorio;
- GRI 410: Pratiche di sicurezza;
- GRI 411: Diritti dei popoli indigeni;
- GRI 412: Valutazione dei diritti umani;
- GRI 413: Comunità locali;
- GRI 414: Valutazione sociale del fornitore;
- GRI 415: Politica pubblica;
- GRI 416: Salute e sicurezza del cliente;
- GRI 417: Marketing ed etichettatura;
- GRI 418: Privacy del cliente;

- GRI 419: Compliance socioeconomica.

## 2.6 LA DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA (D.LGS 254/2016)

Alla luce della sempre crescente importanza dei beni immateriali<sup>190</sup> e delle tematiche di sostenibilità a livello aziendale, recentemente sia il legislatore europeo che quello italiano hanno avvertito il bisogno di modificare la tradizionale informativa esterna d'impresa, basata quasi esclusivamente su informazioni di carattere economico-finanziario.

Il primo passo verso la regolamentazione della disclosure delle informazioni non finanziarie è stato fatto attraverso la direttiva 2003/51/CE del 18 giugno 2003, senza però prevedere un vero e proprio obbligo di rendicontazione dei beni immateriali, ma lasciando alle aziende la facoltà di pubblicare informazioni relative ad aspetti ambientali, sociali e di altra natura inerenti la loro attività, ad integrazione della tradizionale disclosure di carattere finanziario<sup>191</sup>.

In Italia la direttiva 2003/51/CE del 18 giugno 2003 è stata recepita con il D.Lgs. n. 32/2007, che ha previsto l'inserimento nella relazione sulla gestione di alcune informazioni di carattere non finanziario, quali quelle inerenti l'ambiente, il personale, i rischi e le incertezze cui le aziende sono esposte.

Il passo più importante, invece, è stato fatto tramite la direttiva 2014/95/UE (nota come "Non Financial Reporting Directive" – NFRD), attraverso la quale si è cercato di ampliare ed armonizzare la disclosure non finanziaria da parte degli enti di interesse pubblico di grandi dimensioni, andando a modificare il contenuto della direttiva 2013/34/UE (nota come "Accounting Directive").

Più precisamente, gli enti richiamati nella NFRD sono tenuti a fornire una dichiarazione non finanziaria "*contenente almeno informazioni ambientali, sociali,*

---

<sup>190</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op. cit.

<sup>191</sup> CONSOB, Disposizioni attuative del Decreto Legislativo 30 dicembre 2016, n. 254 relativo alla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, documento di consultazione, 21 luglio 2017.

*attinenti al personale, al rispetto dei diritti umani, alla lotta contro la corruzione attiva e passiva. La dichiarazione dovrebbe comprendere la descrizione delle politiche applicate in materia, dei risultati conseguiti e dei rischi connessi e dovrebbe essere inclusa nella relazione sulla gestione dell'impresa interessata. La dichiarazione di carattere non finanziario dovrebbe altresì contenere informazioni sulle procedure in materia di dovuta diligenza applicate dall'impresa, tra l'altro per quanto riguarda le catene di fornitura e subappalto delle imprese, ove opportuno e proporzionato, onde individuare, prevenire e attenuare le ripercussioni negative esistenti e potenziali. Gli Stati membri dovrebbero avere la facoltà di esentare dall'obbligo di elaborare una dichiarazione di carattere non finanziario le imprese che sono soggette alla presente direttiva che presentano, per il medesimo esercizio, una relazione distinta avente lo stesso contenuto<sup>192</sup>”.*

Inoltre, la disclosure non finanziaria è importante al fine di gestire la transizione verso un'economia globale sostenibile, coniugando giustizia sociale, protezione dell'ambiente e redditività a lungo termine. In questo modo, l'informativa non finanziaria contribuisce a misurare, monitorare e gestire i risultati delle aziende e il loro impatto sulla società<sup>193</sup>.

In Italia il D.Lgs. 254/2016, in attuazione della legge di delega comunitaria 9 luglio 2015, n.114, ha recepito la direttiva 2014/95/UE, attuando anche le specifiche opzioni normative rimesse ad ogni singolo Stato membro.

## **2.6.1 AMBITO DI APPLICAZIONE**

L'ambito di applicazione del D.Lgs. 254/2016 è descritto dal relativo articolo 2, che indica quali sono i soggetti tenuti alla redazione della dichiarazione non finanziaria sia di carattere individuale che consolidata.

Il primo comma di questo articolo richiede la redazione di una dichiarazione non finanziaria di carattere individuale, conforme al contenuto previsto dal successivo

---

<sup>192</sup> Direttiva 2014/95/UE, considerando 6.

<sup>193</sup> Direttiva 2014/95/UE, considerando 3.



articolo 3, ed include nell'ambito di applicazione tutti gli enti di interesse pubblico che, durante l'esercizio finanziario considerato, abbiano avuto in media un numero di dipendenti superiore a cinquecento e che, alla data di chiusura del bilancio, abbiano superato almeno uno dei due seguenti limiti dimensionali:

- totale dello stato patrimoniale: € 20.000.000;
- totale dei ricavi netti delle vendite e delle prestazioni: € 40.000.000.

Più precisamente, per "ente ad interesse pubblico" si intendono:

- a. *"le società italiane emittenti valori mobiliari"<sup>194</sup> ammessi alla negoziazione su mercati regolamentati italiani e dell'Unione europea;*
- b. *le banche;*
- c. *le imprese di assicurazione di cui all' articolo 1, comma 1, lettera u), del codice delle assicurazioni private;*
- d. *le imprese di riassicurazione di cui all' articolo 1, comma 1, lettera cc), del codice delle assicurazioni private, con sede legale in Italia, e le sedi secondarie in Italia delle imprese di riassicurazione extracomunitarie di cui all'articolo 1, comma 1, lettera cc-ter), del codice delle assicurazioni private"<sup>195</sup>.*

Infine, il secondo comma dell'art. 2, per ogni esercizio finanziario, richiede agli enti di interesse pubblico che siano società madri di un gruppo di grandi dimensioni la redazione di una dichiarazione di carattere non finanziario consolidata, ai sensi del successivo art. 4 del medesimo decreto legislativo.

Anche soggetti diversi da quelli obbligati dall'articolo 2 possono, su base volontaria, redigere e pubblicare la dichiarazione non finanziaria, sia individuale che consolidata, nel rispetto del contenuto previsto da tale decreto legislativo, e possono anche apporvi la dicitura di conformità al D.Lgs. 254/2016<sup>196</sup>.

---

<sup>194</sup> Ai sensi del TUB, art. 1, comma 1-bis, "per "valori mobiliari" si intendono categorie di valori che possono essere negoziati nel mercato dei capitali, quali ad esempio:

- a) *azioni di società e altri titoli equivalenti ad azioni di società, di partnership o di altri soggetti e ricevute di deposito azionario;*
- b) *obbligazioni e altri titoli di debito, comprese le ricevute di deposito relative a tali titoli;*
- c) *qualsiasi altro valore mobiliare che permetta di acquisire o di vendere i valori mobiliari indicati alle lettere a) e b) o che comporti un regolamento a pronti determinato con riferimento a valori mobiliari, valute, tassi di interesse o rendimenti, merci o altri indici o misure".*

<sup>195</sup> D.Lgs. 39/2010, art. 16.

<sup>196</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 7.

## 2.6.2 IL CONTENUTO DELLA DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA

L'articolo 3 del D.Lgs. 254/2016 specifica il contenuto da riportare all'interno della DNF. Più precisamente, il primo comma di questo articolo prevede che la DNF debba coprire *“i temi ambientali, sociali, attinenti al personale, al rispetto dei diritti umani, alla lotta contro la corruzione attiva e passiva, che sono rilevanti tenuto conto delle attività e delle caratteristiche dell'impresa, descrivendo almeno:*

- a) il modello aziendale di gestione ed organizzazione delle attività dell'impresa, ivi inclusi i modelli di organizzazione e di gestione eventualmente adottati ai sensi dell'articolo 6, comma 1, lettera a), del decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231, anche con riferimento alla gestione dei suddetti temi;*
- b) le politiche praticate dall'impresa, comprese quelle di dovuta diligenza, i risultati conseguiti tramite di esse ed i relativi indicatori fondamentali di prestazione di carattere non finanziario;*
- c) i principali rischi, generati o subiti, connessi ai suddetti temi e che derivano dalle attività dell'impresa, dai suoi prodotti, servizi o rapporti commerciali, incluse, ove rilevanti, le catene di fornitura e subappalto”.*

Nel momento in cui i soggetti obbligati alla redazione della DNF non adottano le adeguate politiche negli ambiti richiamati dal precedente art. 3, comma 1, sono tenuti ad indicare in maniera chiara e articolata le ragioni di tale scelta per ogni ambito considerato (principio del “comply or explain”)<sup>197</sup>.

Il secondo comma dello stesso articolo richiede delle ulteriori informazioni riguardanti:

- a) “l'utilizzo di risorse energetiche, distinguendo fra quelle prodotte da fonti rinnovabili e non rinnovabili, e l'impiego di risorse idriche;*
- b) le emissioni di gas ad effetto serra e le emissioni inquinanti in atmosfera;*
- c) l'impatto, ove possibile sulla base di ipotesi o scenari realistici anche a medio termine, sull'ambiente nonché sulla salute e la sicurezza, associato ai fattori di rischio di cui al comma 1, lettera c), o ad altri rilevanti fattori di rischio ambientale e sanitario;*

---

<sup>197</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 3, comma 3.

- d) *aspetti sociali e attinenti alla gestione del personale, incluse le azioni poste in essere per garantire la parità di genere, le misure volte ad attuare le convenzioni di organizzazioni internazionali e sovranazionali in materia, e le modalità con cui è realizzato il dialogo con le parti sociali;*
- e) *rispetto dei diritti umani, le misure adottate per prevenirne le violazioni, nonché le azioni poste in essere per impedire atteggiamenti ed azioni comunque discriminatori;*
- f) *lotta contro la corruzione sia attiva sia passiva, con indicazione degli strumenti a tal fine adottati”.*

La redazione della DNF deve avvenire fornendo un confronto rispetto alle informazioni fornite negli esercizi precedenti e utilizzando le metodologie e i principi previsti dallo standard di rendicontazione utilizzato come riferimento, oppure dalla metodologia di rendicontazione autonoma utilizzata<sup>198</sup>.

Per “standard di rendicontazione” si intendono *“gli standard e le linee guida emanati da autorevoli organismi sovranazionali, internazionali o nazionali, di natura pubblica o privata, funzionali, in tutto o in parte, ad adempiere agli obblighi di informativa non finanziaria previsti dal presente decreto legislativo e dalla direttiva 2014/95/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 22 ottobre 2014”*<sup>199</sup>. Alcuni esempi possono essere standard nazionali, standard unionali, come il sistema di ecogestione e audit (EMAS), oppure standard internazionali, come i principi guida su imprese e diritti umani delle Nazioni Unite (Guiding Principles on Business and Human Rights) in attuazione del quadro di riferimento «Proteggere, Rispettare e Rimediare» («Protect, Respect and Remedy» Framework), il Patto mondiale (Global Compact) delle Nazioni Unite, gli orientamenti dell’OCSE per le imprese multinazionali, la dichiarazione tripartita di principi sulle imprese multinazionali e la politica sociale dell’Organizzazione internazionale del lavoro, la Global Reporting Initiative, la norma ISO 26000 dell’Organizzazione internazionale per la normazione o altri standard internazionali riconosciuti<sup>200</sup>.

Quando, invece, si utilizza una “metodologia autonoma di rendicontazione”, si intende *“l’insieme composito, costituito da uno o più standard di rendicontazione, come*

<sup>198</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 3, comma 3.

<sup>199</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 1, lettera f.

<sup>200</sup> Direttiva 2014/95/UE, considerando 9.

*definiti alla lettera f), e dagli ulteriori principi, criteri ed indicatori di prestazione, autonomamente individuati ed integrativi rispetto a quelli previsti dagli standard di rendicontazione adottati, che risulti funzionale ad adempiere agli obblighi di informativa non finanziaria previsti dal presente decreto legislativo e dalla direttiva 2014/95/UE del Parlamento europeo e del Consiglio del 22 ottobre 2014”<sup>201</sup>.*

In tal caso, è necessario fornire una chiara e articolata descrizione della stessa e le motivazioni sottostanti la sua adozione<sup>202</sup>.

Qualora ci sia un cambiamento rispetto all’anno precedente nello standard o nella metodologia autonoma adottata è necessario fornirne le motivazioni<sup>203</sup>.

Infine, l’art. 3, comma 8, introduce la cosiddetta clausola “safe harbour”, secondo la quale, in casi eccezionali, è possibile omettere informazioni sugli sviluppi imminenti e sulle operazioni in corso di negoziazione, quando dalla loro divulgazione potrebbe scaturire una posizione pregiudizievole per l’ente di interesse pubblico considerato.

Nel caso in cui l’ente si avvalga di questa possibilità deve specificarlo nella DNF, ferma restando l’impossibilità di avvalersene *“quando ciò possa pregiudicare una comprensione corretta ed equilibrata dell’andamento dell’impresa, dei suoi risultati e della sua situazione, nonché degli impatti prodotti dalla sua attività in relazione agli ambiti di cui al comma 1 (art.3)”*.

### **2.6.3 RESPONSABILITÀ, VERIFICA E VIGILANZA**

Gli obblighi in materia di responsabilità, verifica e vigilanza sulla DNF sono riportati all’interno dell’art. 3, comma 7 del D.Lgs. 254/2016, in assoluta conformità con le generali competenze previste per il consiglio di amministrazione (articolo 2381-bis del codice civile) e per il collegio sindacale (articolo 2403 del codice civile e articolo 149 del TUF per le società quotate). Infatti, gli amministratori dell’ente di interesse pubblico tenuto alla redazione della DNF devono garantire che la relazione sia redatta e pubblicata in conformità a quanto previsto dal D.Lgs. 254/2016. Inoltre,

---

<sup>201</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 1, lettera g.

<sup>202</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 3, comma 4.

<sup>203</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 3, commi 3 e 4.

*“nell’adempimento dei loro obblighi costoro agiscono secondo criteri di professionalità e diligenza. L’organo di controllo, nell’ambito dello svolgimento delle funzioni ad esso attribuite dall’ordinamento, vigila sull’osservanza delle disposizioni stabilite nel presente decreto e ne riferisce nella relazione annuale all’assemblea”<sup>204</sup>.*

Particolarmente rilevante è l’assenza della previsione normativa di ulteriori competenze a carico dell’assemblea dei soci, sebbene, ai sensi del successivo articolo 5, la DNF vada inquadrata tra i documenti preassembleari, volti ad informare prima i soci e solo successivamente il mercato<sup>205</sup>.

Inoltre, dal testo dell’articolo 2364, comma 1, n. 5, codice civile, si evince che la DNF non deve essere sottoposta al voto dell’assemblea.

Per quel che riguarda, invece, il controllo, è previsto che *“il soggetto incaricato di effettuare la revisione legale del bilancio verifica l’avvenuta predisposizione da parte degli amministratori della dichiarazione di carattere non finanziario. Lo stesso soggetto, o altro soggetto abilitato allo svolgimento della revisione legale appositamente designato, esprime, con apposita relazione distinta da quella di cui all’articolo 14 del decreto legislativo 27 gennaio 2010, n. 39, un’attestazione circa la conformità delle informazioni fornite rispetto a quanto richiesto dal presente decreto legislativo e rispetto ai principi, alle metodologie e alle modalità previste dal comma 3. Le conclusioni sono espresse sulla base della conoscenza e della comprensione che il soggetto incaricato di effettuare l’attività di controllo sulla dichiarazione non finanziaria ha dell’ente di interesse pubblico, dell’adeguatezza dei sistemi, dei processi e delle procedure utilizzate ai fini della preparazione della dichiarazione di carattere non finanziario. Nel caso in cui la dichiarazione di carattere non finanziario sia contenuta nella relazione sulla gestione ai sensi dell’articolo 5, comma 1, lettera a), il giudizio di cui all’articolo 14, comma 2, lettera e), del decreto legislativo 27 gennaio 2010, n. 39, non comprende detta dichiarazione, che rimane oggetto dell’obbligo di attestazione di cui al presente comma. La relazione, datata e sottoscritta dal soggetto allo scopo designato, è allegata alla dichiarazione di*

---

<sup>204</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 3, comma 7.

<sup>205</sup> CONOSB, Disposizioni attuative del Decreto Legislativo 30 dicembre 2016, n. 254 relativo alla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, documento di consultazione, 21 luglio 2017.

*carattere non finanziario e pubblicata congiuntamente ad essa secondo le modalità di cui all'articolo 5*<sup>206</sup>.

#### **2.6.4 LA DICHIARAZIONE CONSOLIDATA DI CARATTERE NON FINANZIARIO E I CASI DI ESONERO ED EQUIVALENZA**

La dichiarazione consolidata di carattere non finanziario per i gruppi di imprese è prevista dall'art. 4 del D.Lgs 254/2016 ed è basata su una relazione consolidata, che comprende i dati della società madre e delle sue società figlie consolidate integralmente e copre i temi indicati dall'articolo 3, comma 1<sup>207</sup>.

Inoltre, alla dichiarazione consolidata di carattere non finanziario si applicano integralmente, per quanto compatibili, le disposizioni previste dall'articolo 3<sup>208</sup>.

Dunque, il contenuto di questa disposizione è decisamente esiguo, poiché si limita esclusivamente a specificare l'obbligo di presentare una dichiarazione consolidata e ad effettuare un richiamo al contenuto previsto dall'articolo 3 dello stesso decreto legislativo.

Per quanto riguarda, invece, i casi di esonero e di equivalenza, bisogna analizzare l'art. 6, in cui sono esplicitati tre casi di esonero.

Il primo caso di esonero si applica agli enti di interesse pubblico, obbligati alla redazione della dichiarazione individuale di carattere non finanziario, nel momento in cui tali enti redigono una dichiarazione consolidata di carattere non finanziario, così come previsto dall'articolo 4 del D.Lgs 254/2016<sup>209</sup>.

Il secondo caso di esonero si applica a tali enti e alle loro eventuali società figlie qualora esista già una dichiarazione consolidata di carattere non finanziario rilasciata:

- a) *“da un'altra società madre soggetta ai medesimi obblighi o*
- b) *da una società madre europea che redige tali dichiarazioni ai sensi e conformemente agli articoli 19-bis e 29-bis della direttiva 2013/34/UE”*<sup>210</sup>.

---

<sup>206</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 3, comma 10.

<sup>207</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 4, comma 1.

<sup>208</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 4, comma 2.

<sup>209</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 6, comma 1.

<sup>210</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 6, comma 1.

Infine, il terzo caso di esonero prevede che *“un ente di interesse pubblico che è società madre di un gruppo di grandi dimensioni non è soggetto all’obbligo di redigere la dichiarazione di cui all’articolo 4 qualora tale ente di interesse pubblico è anche una società figlia ricompresa nella dichiarazione consolidata di carattere non finanziario resa da:*

- a) una società madre soggetta ai medesimi obblighi o*
- b) una società madre europea che redige tali dichiarazione ai sensi e conformemente agli articoli 19-bis e 29-bis della direttiva 2013/34/UE”<sup>211</sup>.*

## **2.6.5 PUBBLICAZIONE DELLA DICHIARAZIONE NON FINANZIARIA**

L’articolo 5 del D.Lgs. 254/2016 indica le modalità di pubblicazione della DNF. Più precisamente, sono possibili le seguenti due alternative:

- 1) inserire la DNF all’interno della relazione sulla gestione, in una specifica sezione contrassegnata<sup>212</sup>.

In tal caso, le procedure, i termini di approvazione e le modalità di pubblicazione e deposito della DNF coincideranno con quelle già previste da altre disposizioni di legge ai fini dell’approvazione e della pubblicazione della relazione sulla gestione. Tali, procedure, termini e modalità potranno differire in base alla tipologia degli enti di interesse pubblico obbligati alla redazione della DNF<sup>213</sup>;

- 2) *“costituire una relazione distinta, fermo restando l’obbligo di essere contrassegnata comunque da analoga dicitura. Una volta approvata dall’organo di amministrazione, la relazione distinta è messa a disposizione dell’organo di controllo e del soggetto incaricato di svolgere i compiti di cui all’articolo 3, comma 10 entro gli stessi termini previsti per la presentazione del progetto di bilancio, ed è oggetto di pubblicazione sul registro delle*

---

<sup>211</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 6, comma 2.

<sup>212</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 5, comma 1, lettera a.

<sup>213</sup> Disposizioni attuative del Decreto Legislativo 30 dicembre 2016, n. 254 relativo alla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, documento di consultazione, 21 luglio 2017, CONSOB.

*imprese, a cura degli amministratori stessi, congiuntamente alla relazione sulla gestione*”<sup>214</sup>.

Tali alternative sono valide anche per la dichiarazione consolidata di carattere non finanziario<sup>215</sup>.

Al fine di ridurre i costi da sostenere per la redazione della DNF e per agevolare la fruibilità delle informazioni non finanziarie fornite, il D.Lgs 254/2016 prevede la possibilità dell’incorporation by reference, valido strumento per evitare che gli obblighi di trasparenza in tema di disclosure non finanziaria si traducano nell’onere di produrre nuova documentazione su informazioni già fornite in altri documenti<sup>216</sup>.

Infatti, l’incorporation by reference prevede che *“la specifica sezione della relazione sulla gestione individuale contiene le informazioni richieste oppure può indicare le altre sezioni della relazione sulla gestione, ovvero le altre relazioni previste da norme di legge, ivi compresa la relazione distinta di cui al comma 1, lettera b), dove reperire le informazioni richieste, indicando altresì la sezione del sito internet dell’ente di interesse pubblico dove queste sono pubblicate”*<sup>217</sup>. Tale possibilità è applicabile anche in caso di dichiarazione consolidata di carattere non finanziario<sup>218</sup>.

Tuttavia, deve ritenersi esclusa la possibilità di utilizzare l’incorporation by reference nei seguenti due casi<sup>219</sup>:

- 1) qualora il ricorso a tale tecnica riduca considerevolmente il contenuto della DNF, impedendo una piena comprensione dell’attività dell’azienda, del suo andamento, dei suoi risultati e dei suoi impatti sulle tematiche rilevanti, così come indicato dall’articolo 3;
- 2) qualora non ci sia alcun nesso logico tra il documento prescelto e il contenuto, invece, richiesto.

---

<sup>214</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 5, comma 1, lettera b.

<sup>215</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 5, comma 3.

<sup>216</sup> CONSOB, Disposizioni attuative del Decreto Legislativo 30 dicembre 2016, n. 254 relativo alla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, documento di consultazione, 21 luglio 2017.

<sup>217</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 5, comma 2.

<sup>218</sup> D.Lgs. 254/2016, art. 5, comma 4.

<sup>219</sup> CONSOB, Disposizioni attuative del Decreto Legislativo 30 dicembre 2016, n. 254 relativo alla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, documento di consultazione, 21 luglio 2017.



## **2.7 I MODELLI DI RENDICONTAZIONE NON FINANZIARIA: UN'ANALISI COMPARATA**

I modelli analizzati nel presente capitolo (bilancio sociale, report integrato e dichiarazione non finanziaria) presentano alcune affinità e alcuni punti di divergenza. Il primo aspetto da considerare è la natura della disclosure. Sia il bilancio sociale<sup>220</sup> che il report integrato hanno una base volontaria, mentre la dichiarazione non finanziaria viene redatta su base obbligatoria dalle aziende che ricadono nell'ambito di applicazione. Tuttavia, per la dichiarazione non finanziaria è possibile anche la redazione, su base volontaria, da parte delle aziende che non rientrano nell'ambito di applicazione.

Quest'ultimo aspetto, dunque, è definito soltanto per la dichiarazione non finanziaria, mentre è assente per il bilancio sociale e il report integrato.

Il terzo aspetto da analizzare è, invece, il framework o gli standard alla base della disclosure. Per il bilancio sociale gli standard maggiormente utilizzati sono quelli proposti dal GBS, il report integrato si basa sul framework sviluppato dall'IIRC, mentre la dichiarazione non finanziaria viene redatta principalmente seguendo gli standard GRI.

Infine, l'ultimo aspetto da prendere in considerazione è legato alle principali informazioni da riportare. La disclosure da fornire ha notevoli punti in comune tra tutti e tre i modelli, poiché, ad esempio, sono sempre richieste informazioni come quelle di carattere ambientale e sociale. Tuttavia, è presente una differenza nello schema e nella specificità delle informazioni da riportare. Infatti, il bilancio sociale si basa su una disclosure da articolare su tre sezioni (identità aziendale, valore aggiunto realizzato e distribuito dall'azienda, relazione socio-ambientale), il report integrato si basa su nove aree di disclosure (presentazione dell'organizzazione e dell'ambiente esterno, governance, modello di business, rischi e opportunità, strategia e allocazione delle risorse, performance, prospettive, base di preparazione e presentazione, indicazioni generali sul reporting), mentre la dichiarazione non finanziaria prevede la disclosure

---

<sup>220</sup> Si precisa che per il bilancio sociale c'è obbligatorietà per gli enti del terzo settore che rientrano nei parametri definiti dall'art. 14, comma 1 del D.Lgs. 117/2017 (Codice del Terzo Settore). In tal caso, il bilancio sociale deve essere redatto conformemente alle linee guida allegate al Decreto del 4 luglio 2019 recante l'"Adozione delle Linee guida per la redazione del bilancio sociale degli enti del Terzo settore".

di cinque tipologie di temi (ambientali, sociali, attinenti al personale, al rispetto dei diritti umani, alla lotta contro la corruzione attiva e passiva).

La tabella 1 sintetizza le caratteristiche del confronto pocanzi effettuato.

**Tab.1: I modelli di rendicontazione a confronto**

	Bilancio sociale	Report integrato	Dichiarazione non finanziaria
<b>Natura della disclosure</b>	Volontaria <sup>221</sup>	Volontaria	Obbligatoria <sup>222</sup>
<b>Ambito di applicazione</b>	/	/	tutti gli enti di interesse pubblico con un numero medio di dipendenti superiore a cinquecento e che, alla data di chiusura del bilancio, abbiano un totale dell'attivo superiore a 20 mln di euro oppure ricavi netti superiori a 40 mln euro.
<b>Framework/standard di rendicontazione</b>	GBS <sup>223</sup>	framework dell'IIRC	GRI <sup>224</sup>
<b>Principali informazioni da riportare</b>	identità aziendale, valore aggiunto realizzato e distribuito dall'azienda, relazione socio-ambientale.	presentazione dell'organizzazione e dell'ambiente esterno, governance, modello di business, rischi e opportunità, strategia e allocazione delle risorse, performance, prospettive, base di preparazione e presentazione, indicazioni generali sul reporting.	temi ambientali, sociali, attinenti al personale, al rispetto dei diritti umani, alla lotta contro la corruzione attiva e passiva.

*Fonte: elaborazione personale*

<sup>221</sup> Cfr. nota 220.

<sup>222</sup> Si precisa che è possibile anche l'adozione facoltativa per i soggetti non rientranti nell'ambito di applicazione.

<sup>223</sup> Si precisa che si tratta degli standard maggiormente utilizzati, ma non degli unici applicabili.

<sup>224</sup> Si precisa che si tratta degli standard maggiormente utilizzati, ma non degli unici applicabili.

## **CAPITOLO 3: LA DISCLOSURE NON FINANZIARIA E LE ATTUALI TENDENZE IN ATTO**

### **3.1 LA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E LA DISCLOSURE NON FINANZIARIA**

Negli ultimi anni le problematiche inerenti la sostenibilità sono state oggetto di significativa attenzione, portando la Commissione Europea, le giurisdizioni nazionali e le organizzazioni professionali a soffermarsi particolarmente sulla necessità di integrarle nella disclosure non finanziaria<sup>225</sup>.

Attraverso la Direttiva 2014/95/EU, l'Unione Europea aveva già provveduto a richiedere informazioni in tema di CSR, arricchendo la disclosure di valide e credibili informazioni non finanziarie<sup>226</sup> e incrementando la trasparenza e la rilevazione delle informazioni legate alla sostenibilità<sup>227</sup>.

Nell'attuale contesto economico-sociale è necessario che la disclosure non finanziaria fornisca anche informazioni circa il capitale intellettuale e, in generale, informazioni non riportate all'interno della reportistica finanziaria<sup>228</sup>, assumendo in quest'ottica un ruolo centrale e strategico verso la transizione ad un'economia sostenibile, basata sulla combinazione della ricerca del profitto e la tutela ambientale nel medio-lungo termine<sup>229</sup>. A tal fine, risulta particolarmente rilevante il contributo agli obiettivi di sviluppo sostenibile promossi dalle Nazioni Unite per il 2030 (SDGs)<sup>230</sup>, considerando anche che la disclosure delle informazioni relative al proprio impegno verso tali

---

<sup>225</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies. *Journal of Applied Accounting Research*, op. cit.

<sup>226</sup> C. de Villiers, L. Rinaldi, & J. Unerman (2014). Integrated reporting: insights, gaps and an agenda for future research. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 27(7), 1042-1067.

<sup>227</sup> N. H. Odongo, & D. Wang (2018). Corporate responsibility, ethics and accountability. *Social Responsibility Journal*, 14(1), 111-122.

<sup>228</sup> L. Tarquinio, & S. C. Posadas (2020). Exploring the term “non-financial information”: an academics' view. *Meditari Accountancy Research*, 28 (5), pp. 727-749.

<sup>229</sup> A. L. Muserra, M. Papa, & F. Grimaldi (2020). Sustainable development and the European Union Policy on non-financial information: An Italian empirical analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(1), 22-31.

<sup>230</sup> ONU (2015). Sustainable Development Goals, SDGs 2030. New York.

obiettivi agevola il raggiungimento del vantaggio competitivo, per via della crescente attenzione alle tematiche circa la sostenibilità<sup>231</sup>.

Sebbene oggi il cambiamento climatico rappresenti uno dei maggiori rischi che le aziende devono fronteggiare<sup>232 233</sup>, considerando anche che le emissioni di gas ad effetto serra continueranno ad incidere negativamente sul riscaldamento globale<sup>234</sup>, la disclosure non finanziaria solo raramente fornisce informazioni legate all'impatto finanziario del cambiamento climatico sulle aziende<sup>235</sup>.

È in tale contesto che è emersa la necessità di ampliare le informazioni richieste dalla Direttiva 2014/95/EU, in particolare attraverso le seguenti iniziative:

1. Le linee guida della Commissione Europea del 2017<sup>236</sup>;
2. Le raccomandazioni della Task Force on climate-related disclosure<sup>237</sup>;
3. Le linee guida della Commissione Europea del 2019<sup>238</sup>;
4. la proposta di revisione della NFRD attraverso la Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)<sup>239</sup>.

Tutte le iniziative appena elencate verranno successivamente descritte nell'ambito del presente capitolo.

---

<sup>231</sup> S. Pizzi, F. Rosati, & A. Venturelli (2020). The determinants of business contribution to the 2030 Agenda: Introducing the SDG Reporting Score. *Business Strategy and the Environment*.

<sup>232</sup> S. Abhayawansa, & C. Adams (2021). Towards a conceptual framework for non-financial reporting inclusive of pandemic and climate risk reporting. *Meditari Accountancy Research*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print.

<sup>233</sup> B. Bui, M. Chelli, M. N. & Houqe (2021). Climate change disclosure ratings: the ideological play. *Meditari Accountancy Research*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print.

<sup>234</sup> R. Lombardi, F. Schimperia, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

<sup>235</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

<sup>236</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario.

<sup>237</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

<sup>238</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>239</sup> Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 2013/34/EU, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Regulation (EU) No 537/2014, as regards corporate sustainability reporting – CSRD.

### 3.2 LE TEORIE A SUPPORTO DELLA DISCLOSURE SUL CAMBIAMENTO CLIMATICO

La letteratura più recente evidenzia come le principali teorie che giustificano la disclosure di informazioni circa la sostenibilità siano:

1. La teoria della “*corporate voluntary and sustainable disclosure*”<sup>240 241 242</sup>;
2. Le teorie della legittimità<sup>243</sup> e degli stakeholder<sup>244</sup>.

Secondo la prima teoria, le aziende che conseguono una buona performance in tema di lotta all’inquinamento e al cambiamento climatico sono spinte a fornire al mercato informazioni aggiuntive, di natura non finanziaria, in modo tale da stimolare gli stakeholder ad effettuare scelte di investimento<sup>245</sup>.

Questa tipologia di disclosure si basa su informazioni difficili da verificare e difficili da fornire da parte di quelle aziende che non riescono a rilevare il proprio impatto sul cambiamento climatico e l’impatto dello stesso sulle loro attività. Inoltre, è molto frequente che le aziende sottovalutino il vero potenziale di questo tipo di informazioni. Dunque, l’attuale carenza sul mercato di informazioni circa la performance ambientale rappresenta un ulteriore motivo per fornire informazioni legate al cambiamento climatico, qualora disponibili<sup>246</sup>.

Le teorie della legittimità e degli stakeholder, invece, derivano dalla teoria politico-economica<sup>247</sup> e la prima delle due, la teoria della legittimità, trova origine anche dalla

---

<sup>240</sup> S. Heitzman, C. Wasley, J. & Zimmerman (2010). The joint effects of materiality thresholds and voluntary disclosure incentives on firms’ disclosure decisions. *Journal of accounting and economics*, 49(1-2), 109-132.

<sup>241</sup> J. Cotter, M. Najah, & S. S. Wang (2011). Standardized reporting of climate change information in Australia. *Sustainability accounting, management and policy journal*, 2(2), 294-321.

<sup>242</sup> M. Kılıç, & C. Kuzey (2019). Determinants of climate change disclosures in the Turkish banking industry. *International Journal of Bank Marketing*.

<sup>243</sup> J. Guthrie, & L. D. Parker (1989). Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory. *Accounting and business research*, 19(76), 343-352.

<sup>244</sup> R. E. Freeman, G. Rusconi, & M. Dorigatti, M. (a cura di) (2007). *Teoria degli stakeholder*, Franco Angeli, Milano.

<sup>245</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

<sup>246</sup> J. Cotter, & M. Najah (2011). *Institutional Investor Influence on Global Climate Change Disclosure Practices*, SSRN eLibrary.

<sup>247</sup> C. Deegan (2009). *Financial Accounting Theory*. 3rd ed., McGraw-Hill, Macquarie Park.

nozione di “contratto sociale”<sup>248 249</sup>, prevedendo che le aziende debbano fornire quante più informazioni possibili circa la loro performance, in modo tale da ottenere approvazione sociale, mantenere la loro legittimità ad operare sul mercato e, conseguentemente, sopravvivere<sup>250 251</sup>.

Alla luce di queste considerazioni, la disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico appare un valido strumento per<sup>252</sup>:

1. Influenzare la percezione che ha la società sull’azienda;
2. Apparire come “buoni cittadini”;
3. Legittimare il proprio operato di fronte agli stakeholder.

La teoria degli stakeholder, invece, afferma che le azioni di una società dovrebbero essere orientate al soddisfacimento delle aspettative di quegli stakeholder che hanno il potere di influenzare la performance aziendale<sup>253</sup>. L’importanza di uno stakeholder è essenziale per poter avere maggiore considerazione<sup>254</sup> e la stessa dipende dalle tre seguenti caratteristiche: la legittimità, il potere e l’urgenza<sup>255</sup>. Più precisamente, la legittimità rappresenta ciò che autorizza uno specifico gruppo sociale a definirsi uno stakeholder e a comportarsi come tale. Il potere è la capacità individuale di influenzare il comportamento dei membri di un’azienda<sup>256</sup>. Infine, l’urgenza si riferisce al vincolo temporale, più o meno protratto, cui è soggetto il legame<sup>257</sup>.

---

<sup>248</sup> J. Guthrie, & L. D. Parker (1989). Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory, op. cit.

<sup>249</sup> D. Cormier, & I. M. Gordon (2001). An examination of social and environmental reporting strategies. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(5), 587-616.

<sup>250</sup> Ø. Ihlen (2009). Business and climate change: the climate response of the world's 30 largest corporations. *Environmental Communication*, 3(2), 244-262.

<sup>251</sup> M. Kılıç, & C. Kuzey (2019). Determinants of climate change disclosures in the Turkish banking industry, op. cit.

<sup>252</sup> R. Lombardi, F. Schimperia, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

<sup>253</sup> C. Deegan (2009). *Financial Accounting Theory*, op. cit.

<sup>254</sup> R. Gray, D. Owen, & C. Adams (1996). *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*. Prentice-Hall, London.

<sup>255</sup> R. K. Mitchell, B. R. Agle, & D. J. Wood (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts, op. cit.

<sup>256</sup> G. Zanda (2006). *Lineamenti di economia aziendale*. Kappa, Roma, p. 204.

<sup>257</sup> R. Trequattrini (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*, op.cit., pp. 137-138.

La disclosure aziendale è uno strumento che permette il dialogo tra gli stakeholder e le aziende<sup>258</sup> e permette di dimostrare che queste ultime stanno effettivamente operando per il soddisfacimento delle aspettative degli stakeholder<sup>259</sup>.

Nell'attuale contesto economico-sociale anche le azioni in tema di sostenibilità e cambiamento climatico rientrano tra le aspettative degli stakeholder, e in particolare degli investitori istituzionali<sup>260</sup>. Dunque, la disclosure su questa tipologia di informazioni diventa particolarmente rilevante, soprattutto quando si evidenzia il conseguimento di una buona performance ambientale.

Tuttavia, esistono anche delle ragioni per le quali si decide di non fornire informazioni circa il cambiamento climatico.

Infatti, secondo la proprietary costs theory, un'azienda dovrebbe essere riluttante nel rivelare informazioni potenzialmente dannose<sup>261 262 263</sup>.

La mancanza di informazioni inerenti l'utilizzo di energia rinnovabile, il consumo di energia, l'efficienza energetica, le emissioni di gas ad effetto serra e le iniziative per ridurle può essere segno di una scarsa performance ambientale. Conseguentemente, le aziende potrebbero optare per non rivelare tale performance, al fine di non minare il proprio vantaggio competitivo aziendale. Infine, ulteriori motivi che potrebbero giustificare l'assenza della disclosure sulla performance ambientale sono da rintracciare nella mancanza di pressioni e/o aspettative socio-politiche, nella mancanza di competitività all'interno del mercato di riferimento e nella preferenza per altre tipologie di disclosure<sup>264</sup>.

---

<sup>258</sup> R. W. Roberts (1992). Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory. *Accounting, organizations and society*, 17(6), 595-612.

<sup>259</sup> J. Cotter, & N. M. Najah (2013). Corporate climate change disclosure practices and regulation: the influence of institutional investors. *Institutional Investors' Power to Change Corporate Behavior: International Perspectives*.

<sup>260</sup> J. Cotter, & M. Najah (2012). Institutional investor influence on global climate change disclosure practices. *Australian journal of management*, 37(2), 169-187.

<sup>261</sup> R. E. Verrecchia (1983). Discretionary disclosure. *Journal of accounting and economics*, 5, 179-194.

<sup>262</sup> R. A. Dye (1985). Disclosure of nonproprietary information, op. cit.

<sup>263</sup> R. E. Verrecchia (1990). Information quality and discretionary disclosure. *Journal of accounting and Economics*, 12(4), 365-380.

<sup>264</sup> J. Cotter, M. Najah, & S. S. Wang (2011). Standardized reporting of climate change information in Australia, op. cit.

### 3.3 LE LINEE GUIDA DELLA CE DEL 2017

L'articolo 2 della Direttiva 2014/95/EU consente alla Commissione Europea di elaborare delle linee guida non vincolanti in tema di disclosure non finanziaria. Conseguentemente, nel 2017 la Commissione Europea ha pubblicato le prime linee guida<sup>265</sup>, al fine di agevolare le imprese nella disclosure di informazioni non finanziarie, inerenti tematiche ambientali, sociali e di governance. Inoltre, tali linee guida mirano a consentire la pubblicazione di informazioni di qualità, utili, pertinenti, coerenti e più comparabili<sup>266</sup>.

Con riferimento al contenuto, la Commissione Europea suggerisce come fornire informazioni legate ai seguenti elementi<sup>267</sup>:

- Modello aziendale;
- Politiche e dovuta diligenza;
- Risultato delle politiche;
- Rischi principali e loro gestione;
- Indicatori fondamentali di prestazione;
- Aspetti tematici.

Soffermandosi sull'ultimo punto - gli aspetti tematici - la Commissione Europea fornisce una lista non esaustiva delle principali problematiche su cui fornire informazioni:

- Questioni ambientali;
- Questioni sociali e attinenti al personale;
- Rispetto dei diritti umani;
- Aspetti legati alla lotta contro la corruzione attiva e passiva;
- Altri (catene di fornitura e minerali provenienti da zone di conflitto).

Infine, alla base della disclosure fornita secondo queste linee guida vengono individuati i seguenti sei principi fondamentali<sup>268</sup>:

---

<sup>265</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario.

<sup>266</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 2.

<sup>267</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 4.

<sup>268</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.



- 1) Comunicazione di informazioni rilevanti: sono necessarie informazioni tali da permettere la comprensione dell'andamento dell'impresa, dei suoi risultati, della sua situazione e dell'impatto della sua attività<sup>269</sup>. Inoltre, il concetto di "rilevanza" è ben spiegato dall'articolo 2 della direttiva 2013/34/UE, per il quale si definisce "rilevante" *"lo stato dell'informazione quando la sua omissione o errata indicazione potrebbe ragionevolmente influenzare le decisioni prese dagli utilizzatori sulla base del bilancio dell'impresa. La rilevanza delle singole voci è giudicata nel contesto di altre voci analoghe"*.
- 2) Informazioni corrette, equilibrate e comprensibili: *"La dichiarazione di carattere non finanziario dovrebbe prendere in giusta considerazione gli aspetti favorevoli e sfavorevoli e le informazioni dovrebbero essere valutate e presentate in maniera imparziale. [...] Inoltre, è possibile rendere le informazioni più comprensibili utilizzando un linguaggio semplice e una terminologia coerente, evitando la standardizzazione e, ove necessario, fornendo definizioni per i termini tecnici"*<sup>270</sup>. Dunque, tutte le informazioni devono essere valutate e riportate in modo imparziale, così da non riportare inesattezze od omissioni rilevanti, che potrebbero fuorviare chi usufruisce delle informazioni presenti nella DNF.

Le informazioni possono essere rese più eque ed accurate mediante:

- a) appropriate disposizioni dell'organo di governo;
- b) prove solide e affidabili, sistemi di controllo interno e di segnalazione;
- c) coinvolgimento effettivo degli stakeholder;
- d) garanzia di un terzo indipendente.

La comprensibilità e la chiarezza, invece, dipendono strettamente dal linguaggio utilizzato nella redazione.

Infatti, le informazioni possono essere rese più intelleggibili mediante l'utilizzo di un linguaggio semplice e di una terminologia coerente, fornendo, ove necessario, definizioni specifiche per i termini tecnici utilizzati.

---

<sup>269</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.1.

<sup>270</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.2.

Infine, i contenuti della DNF devono essere forniti in riferimento allo specifico contesto di riferimento.

- 3) Informazioni complete ma concise: è necessario riportare in maniera completa e concisa le informazioni rilevanti, relative almeno a tematiche ambientali, sociali, attinenti al personale, al rispetto dei diritti umani, alla lotta contro la corruzione attiva e passiva, evitando *“di fornire informazioni generiche o standardizzate che non siano rilevanti”*<sup>271</sup>. Infatti, al fine di agevolare la comprensibilità della DNF, è necessario concentrarsi approfonditamente su informazioni utili per gli stakeholder, strumentali per comprendere la performance dell’azienda, il suo sviluppo, la sua posizione sul mercato e l’impatto delle sue attività.

Invece, le informazioni non rilevanti dovrebbero essere omesse, per rendere il documento più facile da capire e per evitare di porre in secondo piano le informazioni realmente utili e rilevanti.

- 4) Informazioni strategiche e lungimiranti: *“La dichiarazione dovrebbe fornire approfondimenti in merito al modello aziendale di un’impresa, alla sua strategia e alla sua attuazione, nonché spiegare le implicazioni a breve, a medio e a lungo termine delle informazioni comunicate”*<sup>272</sup>.

In questo contesto anche le informazioni di carattere commerciale possono rivelarsi molto utili. La comunicazione di obiettivi, benchmark di riferimento e impegni, presentati sia in termini quantitativi che qualitativi, può, infatti, aiutare gli investitori e gli altri stakeholder a comprendere meglio l’andamento aziendale.

- 5) Informazioni orientate alle parti interessate: è necessario tenere in considerazione la necessità di informazioni di ogni gruppo di stakeholder<sup>273</sup>.
- 6) Informazioni coerenti e sistematiche: il contenuto della DNF deve essere coerente con gli altri elementi della relazione sulla gestione e rimanerlo nel tempo. Inoltre, devono essere chiari i collegamenti presentati e devono essere

---

<sup>271</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.3.

<sup>272</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.4.

<sup>273</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.5.

possibili confronti con le informazioni del passato, in modo da consentire agli stakeholder di avere una visione chiara sulla situazione aziendale<sup>274</sup>.

### **3.4 LE RACCOMANDAZIONI DELLA TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED DISCLOSURE**

Nel dicembre 2015, il Financial Stability Board (FSB) ha costituito la Task Force on Climate-related Financial Disclosures, con lo scopo di aiutare a identificare le informazioni necessarie a investitori, istituti di credito e compagnie assicurative per valutare adeguatamente i rischi e le opportunità legati al clima. L'attività della Task Force on Climate-related Financial Disclosures è in particolar modo giustificata dall'assenza di un framework standardizzato, che rende complicato per le aziende comprendere quali informazioni riportare e come presentarle.

I rischi legati al clima individuati dalla Task Force, e riportati nelle relative Raccomandazioni<sup>275</sup> del 2017, sono articolati in:

- 1) Rischi di transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio;
- 2) Rischi fisici, dovuti al cambiamento climatico.

I rischi di transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio includono:

- a) Rischi legati alle politiche, che mirano a promuovere azioni in grado di limitare gli effetti negativi del cambiamento climatico, e rischi giuridici, causati dall'incremento di controversie, dovute alla mancata adozione di misure tali da evitare o ridurre l'impatto negativo del cambiamento climatico, o dall'insufficiente disclosure di rischi materiali e finanziari;
- b) Rischi tecnologici, dovuti all'impatto dei miglioramenti tecnologici a supporto della transizione verso un'economia a basse emissioni di carbonio su: i) competitività di alcune aziende; ii) costi di produzione e distribuzione; iii) domanda di prodotti e servizi;

---

<sup>274</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, par. 3.6.

<sup>275</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

- c) Rischi di mercato, associati a possibili cambiamenti nella domanda e nell'offerta di commodities, prodotti e servizi, a causa della maggiore considerazione dei rischi e delle opportunità legati al clima;
- d) Rischi reputazionali, legati al cambiamento della percezione delle aziende da parte della comunità di riferimento e dei clienti in base al contributo profuso per il raggiungimento di un'economia a basse emissioni di carbonio.

I rischi fisici, invece, sono associati alle conseguenze fisiche dovute ai cambiamenti climatici, talvolta aventi anche un considerevole impatto finanziario. Tali rischi sono suddivisi in:

- a) Rischi acuti, provocati da eventi estremi, come uragani, cicloni o inondazioni;
- b) Rischi cronici, provocati dagli effetti dei cambiamenti climatici nel lungo termine. Un esempio è rappresentato dall'innalzamento del livello del mare, dovuto al considerevole incremento delle temperature.

Oltre a tali tipologie di rischi, le Raccomandazioni della Task Force evidenziano come le azioni di mitigazione e adattamento ai cambiamenti climatici possano produrre anche opportunità per le aziende, tra le quali:

- 1) Gestione più efficiente delle risorse;
- 2) Maggiore risparmio energetico;
- 3) Conseguimento di un vantaggio competitivo;
- 4) Possibilità di accesso a nuovi mercati;
- 5) Miglioramento della propria resilienza e sviluppo della capacità di rispondere ai cambiamenti climatici.

La Task Force ha sviluppato le proprie raccomandazioni in tema di disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico sulla base delle seguenti quattro principali aree tematiche: i) governance; ii) strategy; iii) risk management; iv) metrics and targets. La figura 1 fornisce il dettaglio delle informazioni richieste dalle Raccomandazioni.

**Fig.1: Informazioni richieste dalle Raccomandazioni per area tematica**

Recommendations and Supporting Recommended Disclosures			
Governance	Strategy	Risk Management	Metrics and Targets
Disclose the organization's governance around climate-related risks and opportunities.	Disclose the actual and potential impacts of climate-related risks and opportunities on the organization's businesses, strategy, and financial planning where such information is material.	Disclose how the organization identifies, assesses, and manages climate-related risks.	Disclose the metrics and targets used to assess and manage relevant climate-related risks and opportunities where such information is material.
Recommended Disclosures	Recommended Disclosures	Recommended Disclosures	Recommended Disclosures
a) Describe the board's oversight of climate-related risks and opportunities.	a) Describe the climate-related risks and opportunities the organization has identified over the short, medium, and long term.	a) Describe the organization's processes for identifying and assessing climate-related risks.	a) Disclose the metrics used by the organization to assess climate-related risks and opportunities in line with its strategy and risk management process.
b) Describe management's role in assessing and managing climate-related risks and opportunities.	b) Describe the impact of climate-related risks and opportunities on the organization's businesses, strategy, and financial planning.	b) Describe the organization's processes for managing climate-related risks.	b) Disclose Scope 1, Scope 2, and, if appropriate, Scope 3 greenhouse gas (GHG) emissions, and the related risks.
	c) Describe the resilience of the organization's strategy, taking into consideration different climate-related scenarios, including a 2°C or lower scenario.	c) Describe how processes for identifying, assessing, and managing climate-related risks are integrated into the organization's overall risk management.	c) Describe the targets used by the organization to manage climate-related risks and opportunities and performance against targets.

*Fonte: Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*

Per i soggetti operanti nel settore finanziario, quali banche, assicurazioni, asset managers e asset owners, e per aziende non operanti nel settore finanziario, ma molto rilevanti per le loro emissioni di gas ad effetto serra e per il loro consumo di energia e acqua (particolari aziende afferenti ai settori energetico; dei trasporti; materiali e costruzioni; agricoltura, cibo e prodotti forestali), sono state sviluppate delle linee guida supplementari. Queste linee guida prevedono che le aziende che le adottano forniscano informazioni maggiormente dettagliate con riferimento alle aree tematiche riportate nella seguente figura 2.

**Fig.2: Linee guida supplementari**

<b>Supplemental Guidance for Financial Sector and Non-Financial Groups</b>												
Industries and Groups		Governance		Strategy			Risk Management			Metrics and Targets		
		a)	b)	a)	b)	c)	a)	b)	c)	a)	b)	c)
Financial	Banks			■			■			■		
	Insurance Companies				■	■	■	■		■		
	Asset Owners				■	■	■	■		■	■	
	Asset Managers				■		■	■		■	■	
Non-Financial	Energy				■	■				■		
	Transportation				■	■				■		
	Materials and Buildings				■	■				■		
	Agriculture, Food, and Forest Products				■	■				■		

*Fonte: Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*

Infine, le Raccomandazioni della Task Force prevedono che la disclosure avvenga nella reportistica finanziaria annuale, basandosi sui seguenti sette principi:

- 1) La disclosure deve presentare informazioni rilevanti;
- 2) La disclosure deve essere specifica e completa;
- 3) La disclosure deve essere chiara, bilanciata e comprensibile;
- 4) La disclosure deve essere consistente nel corso del tempo;
- 5) La disclosure deve essere comparabile con quella di altre aziende all'interno dello stesso settore, industria o portafoglio;
- 6) La disclosure deve essere affidabile, verificabile e oggettiva;
- 7) La disclosure deve essere presentata con riferimento ad una determinata base temporale.

### 3.5 LE LINEE GUIDA DELLA CE DEL 2019

Negli ultimi anni le problematiche inerenti il cambiamento climatico sono diventate sempre più importanti e notevole è stata l'attenzione loro riservata. Iniziative come l'accordo di Parigi sui cambiamenti climatici del 2015, gli obiettivi di sviluppo sostenibile delle Nazioni Unite, la relazione speciale del gruppo intergovernativo di esperti sul cambiamento climatico, gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas ad effetto serra (GES) per il 2030 e per il 2050 rappresentano un concreto tentativo per fronteggiare le conseguenze negative dovute al cambiamento climatico.

In tale contesto, nel 2019 la Commissione Europea ha ampliato le precedenti linee guida del 2017<sup>276</sup>, pubblicando orientamenti integrativi, inerenti la comunicazione di informazioni relative al clima<sup>277</sup>.

La Commissione Europea sottolinea come *“una migliore comunicazione delle informazioni inerenti al clima può arrecare benefici all'impresa che le comunica, quali ad esempio:*

- *un livello superiore di consapevolezza e comprensione dei rischi e delle opportunità legati al clima all'interno dell'impresa, una migliore gestione dei rischi, un processo decisionale e una pianificazione strategica più informati;*
- *una base di investitori maggiormente diversificata e un costo del capitale potenzialmente inferiore, ad esempio in virtù dell'inserimento in portafogli di investimento a gestione attiva e in indici incentrati sulla sostenibilità nonché in virtù di rating del credito più alti per l'emissione di obbligazioni e di una migliore valutazione dell'affidabilità creditizia per i prestiti bancari;*
- *un dialogo più costruttivo con le parti interessate, in particolare investitori e azionisti;*
- *migliore reputazione dell'impresa e mantenimento della licenza sociale dell'impresa”*<sup>278</sup>.

---

<sup>276</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario.

<sup>277</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>278</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima, par. 1.2.

Gli orientamenti integrativi proposti dalla Commissione Europea prevedono la disclosure di informazioni relative ai cambiamenti climatici, con riferimento ai principali rischi per l'andamento, i risultati e la situazione dell'impresa, nonché la disclosure dei principali rischi di ripercussioni negative sul clima derivanti dall'attività delle imprese<sup>279</sup>. Dunque, queste linee guida prevedono che le informazioni vengano fornite secondo l'approccio della doppia materialità: da un lato è necessario spiegare come il cambiamento climatico si ripercuota sulle imprese da un punto di vista finanziario, dall'altro è necessario mostrare come le imprese impattino sul cambiamento climatico.

Così come nelle Raccomandazioni della Task Force<sup>280</sup>, anche i presenti orientamenti integrativi prevedono l'articolazione dei rischi di ripercussioni negative sull'impresa, dovute al cambiamento climatico, in rischi di transizione e rischi fisici. I rischi di transizione rimangono articolati in:

- Rischi politici;
- Rischi legali;
- Rischi tecnologici;
- Rischi di mercato;
- Rischi reputazionali.

La stessa articolazione prevista dalle Raccomandazioni della Task Force per i rischi fisici è utilizzata dai presenti orientamenti integrativi. Sussiste, dunque, la ripartizione in rischi fisici acuti e rischi fisici cronici.

La Commissione Europea propone di riportare le informazioni di carattere non finanziario inerenti il cambiamento climatico con riferimento ai seguenti ambiti<sup>281</sup>, lasciando invariata la struttura delle precedenti linee guida<sup>282</sup>:

- Modello aziendale;
- Politiche e dovuta diligenza;

---

<sup>279</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima, par. 2.3.

<sup>280</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

<sup>281</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima, par. 2.4.

<sup>282</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario.



- Risultato delle politiche;
- Principali rischi e loro gestione;
- Indicatori fondamentali di prestazione.

Inoltre, l'Allegato 1 fornisce ulteriori linee guida per le banche e le compagnie assicurative, per via della peculiarità del settore in cui operano. Infine, gli orientamenti integrativi incoraggiano le imprese *“a comunicare le informazioni in conformità a standard e quadri in materia di informazione delle comunicazioni ampiamente accettati, onde massimizzarne la comparabilità da parte dei soggetti interessati”*<sup>283</sup>.

### **3.6 IL TAXONOMY REGULATION**

Il Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento e del Consiglio Europeo, noto come Taxonomy Regulation, ha introdotto l'obbligo, per i soggetti rientranti nell'ambito di applicazione della direttiva 2013/34, di includere nella DNF *“informazioni su come e in che misura le attività dell'impresa sono associate ad attività economiche considerate ecosostenibili ai sensi degli articoli 3 e 9”*<sup>284</sup> del regolamento stesso. Inoltre, l'Atto Delegato della Commissione Europea 2021/4987 precisa il contenuto e la modalità di presentazione delle informazioni da comunicare, includendo anche la metodologia da utilizzare e tenendo conto delle specificità delle imprese finanziarie e non finanziarie.

L'art. 3 del Taxonomy Regulation prevede che un'attività economica si considerata ecosostenibile se si verificano le seguenti quattro condizioni:

1. contribuisce in modo sostanziale al raggiungimento di uno o più degli obiettivi ambientali previsti dall'art. 9;
2. non arreca un danno significativo a nessuno degli obiettivi ambientali previsti dall'art. 9;

---

<sup>283</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima, par. 2.5.

<sup>284</sup> Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020 relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del regolamento (UE) 2019/2088, art. 8.

3. è svolta nel rispetto delle garanzie minime di salvaguardia previste all'articolo 18<sup>285</sup>;
4. è conforme ai criteri di vaglio tecnico fissati dalla Commissione Europea nei propri atti delegati<sup>286</sup>.

Le attività economiche che rispettano tali requisiti sono note anche come “attività economiche allineate alla tassonomia”<sup>287</sup>.

Ai sensi dell'articolo 9, invece, per “obiettivi ambientali” si intende:

- a) *“la mitigazione dei cambiamenti climatici;*
- b) *l'adattamento ai cambiamenti climatici;*
- c) *l'uso sostenibile e la protezione delle acque e delle risorse marine;*
- d) *la transizione verso un'economia circolare;*
- e) *la prevenzione e la riduzione dell'inquinamento;*
- f) *la protezione e il ripristino della biodiversità e degli ecosistemi”.*

All'interno del Taxonomy Regulation è opportuno ricordare anche la distinzione che viene fatta tra attività economica: i) di mitigazione; ii) di adattamento; iii) abilitante.

Un'attività economica di mitigazione dei cambiamenti climatici è un'attività che *“contribuisce in modo sostanziale a stabilizzare le concentrazioni di gas a effetto serra nell'atmosfera al livello che impedisce pericolose interferenze di origine antropica con il sistema climatico in linea con l'obiettivo di temperatura a lungo termine dell'accordo di Parigi evitando o riducendo le emissioni di gas a effetto serra o aumentando l'assorbimento dei gas a effetto serra”*<sup>288</sup>.

Un'attività di adattamento ai cambiamenti climatici è, invece, un'attività che:

- a) *“comprende soluzioni di adattamento che riducono in modo sostanziale il rischio di effetti negativi del clima attuale e del clima previsto per il futuro sull'attività*

---

<sup>285</sup> Ai sensi dell'art.18, *“Le garanzie minime di salvaguardia di cui all'articolo 3, lettera c), sono procedure attuate da un'impresa che svolge un'attività economica al fine di garantire che sia in linea con le linee guida OCSE destinate alle imprese multinazionali e con i Principi guida delle Nazioni Unite su imprese e diritti umani, inclusi i principi e i diritti stabiliti dalle otto convenzioni fondamentali individuate nella dichiarazione dell'Organizzazione internazionale del lavoro sui principi e i diritti fondamentali nel lavoro e dalla Carta internazionale dei diritti dell'uomo”.*

<sup>286</sup> Cfr. Atto Delegato della Commissione Europea 2021/2800.

<sup>287</sup> Atto Delegato della Commissione Europea 2021/4987, art. 1(5).

<sup>288</sup> Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020 relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del regolamento (UE) 2019/2088, art. 10, par. 1.

*economica o riducono in modo sostanziale tali effetti negativi, senza accrescere il rischio di effetti negativi sulle persone, sulla natura o sugli attivi; o*

*b) fornisce soluzioni di adattamento che, oltre a soddisfare le condizioni stabilite all'articolo 16, contribuiscono in modo sostanziale a prevenire o ridurre il rischio di effetti negativi del clima attuale e del clima previsto per il futuro sulle persone, sulla natura o sugli attivi, senza accrescere il rischio di effetti negativi sulle altre persone, sulla natura o sugli attivi”<sup>289</sup>.*

Infine, un'attività abilitante è un'attività economica che contribuisce in modo sostanziale a uno o più degli obiettivi ambientali previsti dall'articolo 9, consentendo “*direttamente ad altre attività di apportare un contributo sostanziale a uno o più di tali obiettivi, a condizione che:*

*a) non comporti una dipendenza da attivi che compromettono gli obiettivi ambientali a lungo termine, tenuto conto della vita economica di tali attivi; e*

*b) abbia un significativo impatto positivo per l'ambiente, sulla base di considerazioni relative al ciclo di vita”<sup>290</sup>.*

### **3.7 LA PROPOSTA DELLA CORPORATE SUSTAINABILITY REPORTING DIRECTIVE – CSRD**

Le linee guida non vincolanti pubblicate nel 2017<sup>291</sup> e le successive integrazioni del 2019<sup>292</sup> non hanno sufficientemente migliorato la qualità delle informazioni divulgate ai sensi della NFRD.

---

<sup>289</sup> Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020 relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del regolamento (UE) 2019/2088, art. 11, par. 1.

<sup>290</sup> Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020 relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del regolamento (UE) 2019/2088, art. 16.

<sup>291</sup> Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario.

<sup>292</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

In questo contesto, il 21 aprile 2021 la Commissione Europea ha adottato una proposta di Direttiva sull'informativa in materia di sostenibilità delle imprese – Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) – volta ad integrare e rafforzare le attuali regole previste dalla NFRD. La proposta di revisione della NFRD si colloca in un contesto in cui sono in atto significative iniziative internazionali, volte ad agevolare la convergenza e l'armonizzazione a livello mondiale degli standard di rendicontazione in tema di sostenibilità, tra le quali quelle del G20, del G7, del Financial Stability Board, dell'International Financial Reporting Standards Foundation, della Global Reporting Initiative (GRI), dell'International Integrated Reporting Council (IIRC), del Climate Disclosure Standards Board (CDSB), dell'Accounting Standards Board (SASB) e del Carbon Disclosure Project (CDP).

La proposta di CSRD rivedrà i requisiti di rendicontazione sulla sostenibilità previsti nella NFRD, per rendere i requisiti di rendicontazione sulla sostenibilità maggiormente coerenti con il più ampio quadro giuridico per la finanza sostenibile, al cui interno si ricordano la Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) e la Taxonomy Regulation<sup>293</sup>, e per collegarsi agli obiettivi del Green Deal europeo.

Inoltre, la CSRD è volta ad armonizzare la comunicazione sulla sostenibilità da parte delle imprese, consentendo agli intermediari finanziari, agli investitori e al pubblico in generale di ottenere informazioni complete, affidabili e comparabili inerenti gli impatti delle imprese sulla società e l'ambiente e le ripercussioni del cambiamento climatico e delle problematiche inerenti la sostenibilità sull'attività delle imprese. Infatti, l'attuale quadro normativo non garantisce che le esigenze informative di chi utilizza l'attuale DNF siano soddisfatte. Ciò è dovuto al fatto che alcune aziende non riportano informazioni sulla sostenibilità, mentre chi le riporta generalmente non fornisce quelle rilevanti per gli utenti. Inoltre, le informazioni riportate frequentemente non sono sufficientemente comparabili e affidabili, oltre a risultare difficili da trovare e raramente disponibili in formato elettronico. Infine, rare risultano le informazioni sugli intangibili, sebbene nelle economie avanzate questi rappresentino una consistente parte degli investimenti del settore privato.

---

<sup>293</sup> Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020 relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del regolamento (UE) 2019/2088.

Dal punto di vista delle aziende chiamate a redigere la DNF, le lacune delle attuali disposizioni normative e il gran numero di standard privati e quadri esistenti rendono difficile l'esatta comprensione di quali informazioni considerare ai fini della disclosure. Inoltre, le aziende tenute alla redazione della DNF spesso riscontrano difficoltà nell'ottenere le informazioni di cui hanno bisogno da clienti, fornitori e società partecipate e ricevono richieste di informazioni integrative in tema di sostenibilità da parte degli stakeholder, con la conseguenza di notevoli costi da sostenere. Alla luce di ciò, attraverso la proposta di CSRD la Commissione Europea mira a conseguire i seguenti quattro obiettivi:

- a) fornire maggiori informazioni, al fine di ridurre i rischi sistemici provocati dal cambiamento climatico;
- b) migliorare il flusso di capitali verso attività sostenibili;
- c) far sì che le imprese rilevino maggiormente gli impatti delle proprie attività sulla società e sull'ambiente;
- d) ridurre i costi sostenuti dalle imprese per la redazione del report sulla sostenibilità<sup>294</sup>.

### **3.8 LE NOVITÀ INTRODOTTE DALLA CSRD**

La proposta di CSRD, rispetto alla precedente NFRD, propone di apportare le seguenti novità:

- L'estensione del perimetro degli obblighi di rendicontazione ad ulteriori società, incluse tutte le società di grandi dimensioni e le società quotate (ad eccezione delle microimprese quotate);
- Un maggiore dettaglio delle informazioni da comunicare e la richiesta di effettuare la disclosure in linea con gli standard obbligatori dell'UE in tema di rendicontazione sulla sostenibilità;

---

<sup>294</sup> Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 2013/34/EU, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Regulation (EU) No 537/2014, as regards corporate sustainability reporting – CSRD.

- La previsione di un nuovo ruolo dell'EFRAG e dell'ESMA;
- La richiesta di revisione delle informazioni sulla sostenibilità;
- Garantire che la disclosure avvenga nella relazione sulla gestione e che venga divulgata in un formato digitale leggibile da una macchina.

Per quanto riguarda l'ambito di applicazione, attualmente, la NFRD si applica ai "grandi enti di interesse pubblico" - ossia quelli con più di 500 dipendenti; un totale dell'attivo di bilancio di 20 milioni di euro e/o un fatturato netto di 40 milioni di euro. L'articolo 19a della proposta di CSRD estende il campo di applicazione a tutte le grandi società (quotate o meno) e a tutte le società quotate, ad eccezione delle micro-imprese quotate. Sono considerate "grandi imprese" le società che superano due su tre dei seguenti criteri: i) un totale dell'attivo di bilancio di 20 milioni di euro; ii) un fatturato netto di 40 milioni di euro; e iii) un numero medio di dipendenti durante l'anno finanziario superiore a 250. Fermi restando i criteri appena elencati, tale obbligo riguarda anche tutte le banche e le assicurazioni, indipendentemente dalla loro forma giuridica. L'estensione dell'ambito di applicazione comporterà un aumento delle aziende chiamate a pubblicare un report di sostenibilità dalle attuali 11.700 (a livello UE) a circa 50.000.

Attualmente la NFRD richiede alle grandi aziende<sup>295</sup> di effettuare disclosure sul modo in cui operano e gestiscono le problematiche legate ai fattori ambientali, sociali e di governance (c.d. fattori ESG). Più precisamente, tali aziende devono pubblicare informazioni circa: i) la protezione dell'ambiente; ii) la responsabilità sociale e il trattamento dei dipendenti; iii) il rispetto dei diritti umani; iv) l'anticorruzione e la corruzione, v) la diversità nei consigli di amministrazione delle società (in termini di sesso, età, background educativo e professionale).

La Commissione Europea ha proposto di riportare informazioni più dettagliate, attraverso nuovi standard di sostenibilità, che verranno introdotti dall'UE (un primo set di standard dovrà essere adottato entro il 31 ottobre 2022, un secondo, invece, dovrà essere adottato entro il 31 ottobre 2023 e disciplinerà le informazioni complementari che solo alcune società dovranno riportare). Più precisamente, verranno adottati standard per società di grandi dimensioni e, separatamente, standard proporzionati alle

---

<sup>295</sup> Per grandi aziende si intendono gli Enti di interesse pubblico (ossia banche, assicurazioni e società quotate) con un numero di dipendenti superiori a 500.

capacità e alle risorse delle PMI. Mentre le PMI quotate nei mercati regolamentati saranno tenute ad utilizzare tali standard proporzionati, le PMI non quotate avranno la facoltà di utilizzarli su base volontaria.

Tra le nuove informazioni richieste in tema di sostenibilità, spiccano quelle inerenti il business model, la strategia, gli obiettivi, il ruolo del consiglio di amministrazione, del management e degli organi di supervisione/controllo. Rilevante è anche la richiesta di una descrizione dei principali rischi e impatti negativi connessi alle aziende stesse e alle rispettive catene del valore, degli intangibili e di come sono state identificate le informazioni riportate (nuovo art.19a). Infine, da un'attenta lettura del nuovo articolo 19b, si evidenzia anche la notevole importanza che viene attribuita alle informazioni legate al cambiamento climatico. Alcuni esempi particolarmente rilevanti riguardano: le azioni intraprese per la mitigazione del cambiamento climatico, l'adattamento al cambiamento climatico, l'inquinamento prodotto, l'utilizzo delle risorse naturali e dell'acqua e il ricorso all'economia circolare.

Le informazioni da riportare dovranno essere qualitative, quantitative, retrospettive, previsionali e coprire orizzonti temporali di breve, medio e lungo termine a seconda dei casi (nuovo art.19a).

In merito alle esclusioni, invece, è previsto che le subsidiary undertakings potranno essere escluse dagli obblighi di disclosure previsti dai parr. 1-4 del nuovo art.19a, a condizione che le informazioni relative a queste società vengano incluse in un report consolidato della capogruppo (nuovo art.19a, par.7).

Per quanto riguarda, invece, il nuovo ruolo dell'EFRAG e dell'ESMA, è previsto che i nuovi standard di sostenibilità vengano predisposti dall'EFRAG. Prima di inviare la bozza di questi standard alla Commissione Europea, la governance dell'EFRAG dovrà cambiare, poiché dovrà essere creato un nuovo pilastro per la rendicontazione della sostenibilità accanto a quello già esistente in tema di informativa finanziaria. L'ESMA, invece, dovrà esprimersi su tali standard entro due mesi dalla richiesta della Commissione Europea. Infine, l'art. 2, par. 4 richiede all'ESMA di emanare delle linee guida a sostegno delle national competent authorities nell'attività di supervisione dei report di sostenibilità.

La proposta di CSRD richiede anche una revisione obbligatoria, di tipo limited review (già presente in Italia con il D.Lgs. 254/2016), sul report di sostenibilità. Finché la

Commissione Europea non avrà adottato un apposito set di standard, gli Stati membri dovranno applicare norme, procedure o requisiti nazionali in materia (art.3, par.12).

Più precisamente, la relazione di revisione dovrà specificare se la rendicontazione di sostenibilità è annuale, consolidata, la data di riferimento e il periodo coperto. Inoltre, dovrà indicare il framework applicato, includere una descrizione dell'ambito della revisione, individuare gli standard di revisione in base ai quali è stata effettuata la revisione stessa e includere il parere del revisore legale sulla rendicontazione di sostenibilità (art.3, par.14).

Infine, la proposta di CSRD richiede che i financial statement e i management report vengano predisposti nel single electronic reporting format (nuovo art.19d), al fine di migliorare l'accesso e l'efficienza della disclosure.



## CAPITOLO 4: L'APPROCCIO METODOLOGICO

### 4.1 LA RICERCA E I METODI DI RICERCA

La ricerca è definita come *“un’indagine condotta con sistematicità e rigore, tendente ad approfondire, accrescere, o sottoporre a prova, il complesso di cognizioni, teorie, documenti, leggi inerenti ad una determinata disciplina”*<sup>296</sup>.

La ricerca, indipendentemente dal campo in cui viene condotta, è un’indagine derivante da una attività conoscitiva sistematica sul complesso di fenomeni propri del campo d’indagine prescelto, delimitandone il dominio di interesse scientifico.

Le fasi tipiche di un progetto di ricerca sono così sintetizzabili:

- a) *la individuazione di un problema da affrontare, i cui aspetti vengono delineati avvalendosi della letteratura scientifica di riferimento;*
- b) *la delimitazione del campo di ricerca;*
- c) *i tentativi di soluzione individuati nel disegno di ricerca tramite teorie (etimologicamente “sguardi” sul mondo) congetturali, che fungono da giustificazione delle ipotesi di lavoro;*
- d) *i criteri per la messa a prova delle ipotesi;*
- e) *la scelta dei metodi di indagine;*
- f) *la raccolta e l’analisi dei dati;*
- g) *la costruzione di nuove elaborazioni teoriche e/o l’accrescimento dei dati empirici derivanti da tale prova;*
- h) *l’individuazione di nuovi problemi per il prosieguo della ricerca;*
- i) *l’elaborazione di sistemi di diffusione dei risultati della ricerca”*<sup>297</sup>.

Soffermandosi sui metodi di ricerca, è necessario riconoscere come ognuno di questi rappresenti una diversa modalità di raccolta e analisi di evidenze empiriche. Inoltre,

---

<sup>296</sup> R. Semeraro (2011). L’analisi qualitativa dei dati di ricerca in educazione. *Italian Journal of educational research*, (7), 97-106.

<sup>297</sup> R. Semeraro (2011). L’analisi qualitativa dei dati di ricerca in educazione, op. cit.

ogni metodo segue una propria logica e procedure e ad esso sono associati vantaggi e svantaggi<sup>298</sup>.

I metodi di ricerca sono articolati in quantitativi e qualitativi (talvolta usati anche contemporaneamente).

Una ricerca di tipo quantitativo mira a testare le teorie sottostanti la stessa attraverso un processo deduttivo, mentre una ricerca di tipo qualitativo mira a comprendere e descrivere realtà complesse, interpretando i dati emergenti da tali realtà indagate attraverso un processo induttivo.

Inoltre, i metodi di tipo quantitativo fanno emergere dai fenomeni indagati soltanto aspetti che possono dar luogo a dati generalizzabili e oggettivamente strutturabili secondo misurazioni standardizzate.

I metodi di tipo qualitativo, invece, si basano prevalentemente su principi interpretativi, che considerano la multidimensionalità dell'oggetto di ricerca, portando poi alla luce l'analisi dei risultati<sup>299</sup>.

Dunque, tutti i metodi di ricerca qualitativa si basano sull'assunto che non si testa una teoria, non si mettono in atto esperimenti e non si misura nulla, poiché, a differenza della ricerca quantitativa, si tende<sup>300</sup>:

- a) a capire un fenomeno dalla prospettiva interna del significato attribuito dalle persone alle proprie esperienze e non da quella esterna del ricercatore<sup>301</sup>;
- b) ad esaminare le situazioni in base al contesto di provenienza e alle interazioni che le caratterizzano;
- c) a spiegare un fenomeno in caso di carenza teorica o di fallimento delle teorie esistenti. Ciò è possibile tramite la costruzione induttiva di astrazioni, teorie e ipotesi. Infatti, l'obiettivo è quello di trovare una teoria che spieghi i dati e non trovare dati a conferma di una teoria<sup>302</sup>.

---

<sup>298</sup> R. K. Yin (2011). *Applications of case study research*. Sage.

<sup>299</sup> R. Semeraro (2011). L'analisi qualitativa dei dati di ricerca in educazione, op. cit.

<sup>300</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*.

<sup>301</sup> R. R. Sherman, & R. B. Webb (Eds.) (1988). *Qualitative research in education: Focus and methods* (Vol. 3). Psychology Press.

<sup>302</sup> J. Goetz, & M. LeCompte (1984). *Ethnography and qualitative design in educational research*. Orlando. Academic Press.

- d) a lavorare sul campo e ad osservare il comportamento nell'ambiente naturale della ricerca, frequentemente a stretto contatto con i partecipanti. Infatti, una ricerca qualitativa non dovrebbe limitarsi al solo utilizzo di documenti.
- e) a far sì che il ricercatore adatti le tecniche di ricerca alle circostanze, elaborando i dati, allargando la conoscenza degli aspetti non verbali e analizzando le risposte anomale<sup>303</sup>;
- f) a fornire una descrizione tale da trasmettere la conoscenza e la comprensione del fenomeno indagato. Tale descrizione deve essere basata su parole, descrizioni e illustrazioni piuttosto che numeri.

La seguente tabella 2, realizzata a partire da una precedente elaborazione di Bogdan e Biklen (2007)<sup>304</sup>, sintetizza le principali differenze tra le metodologie qualitative e quantitative.

**Tab.2: Le differenze tra le metodologie qualitative e quantitative**

QUALITATIVA / INTERPRETAZIONE	QUANTITATIVA / MISURAZIONE
<b>Approcci</b>	<b>Approcci</b>
Ecologico (fenomenologico, etnografico, ecc.)	Sperimentale, empirico
Narrativo	Statistico
<b>Concetti chiave associati agli approcci</b>	<b>Concetti chiave associati agli approcci</b>
Complessità	Semplificazione e specificità
Esperienzialità, situazionalità	Ricorrenza dei fenomeni
Processualità (temporalità dipendente dal processo di ricerca)	Temporalità definita a priori
Interpretazioni soggettive dei dati	"Oggettività" dei dati
Attendibilità delle interpretazioni	Significatività statistica, ecc.
<b>Teorie di riferimento</b>	<b>Teorie di riferimento</b>
Interazionismo simbolico	Funzionalismo
Teoria fenomenologica	Empirismo logico
Teoria etnometodologica	Realismo
Costruttivismo sociale	Positivismo, ecc.
Grounded Theory, ecc.	

<sup>303</sup> E. G. Guba, & Y. S. Lincoln (1981). *Effective evaluation: Improving the usefulness of evaluation results through responsive and naturalistic approaches*. Jossey-Bass.

<sup>304</sup> R. Bogdan, & S. K. Biklen (2007). *Qualitative research for education. An introduction to theories and methods*. New York: Pearson Education Inc., Allyn & Bacon.

<b>Obiettivi</b>	<b>Obiettivi</b>
Descrizioni di realtà multiple	Definizione di fatti circoscritti
Attenzione ai dati esperienziali	Descrizioni statistiche
Analisi induttive e sintesi creative	Generalizzazione dei dati
Sviluppo di interpretazioni in divenire, ecc.	Procedure formali e predeterminate, ecc.
<b>Disegno di ricerca</b>	<b>Disegno di ricerca</b>
In fieri	Specificamente determinato
Flessibile	Strutturato
<b>Tecniche di ricerca</b>	<b>Tecniche di ricerca</b>
Osservazione (griglie di osservazione)	Sperimentazione (metodologie di comparazione tra gruppi sperimentali e di controllo)
Interviste libere e semistrutturate (scelta di interrogativi e sottointerrogativi)	Questionari a scelta multipla
Ricerca-azione (programmazione e sequenza delle fasi operative)	Cluster analysis
Self-report (descrizione dei dati)	Ricerche correlazionali, ecc.
Focus group (modalità di gestione dello sviluppo del discorso comune)	
Studi di caso (analisi di casi emblematici)	
Role-playing (attribuzione di ruolo e dinamica interpersonale)	
<b>Analisi dei dati</b>	<b>Analisi dei dati</b>
Analisi di tipo induttivo (individuazione di modelli, temi, concetti, ecc.)	Analisi di tipo deduttivo
Interpretazioni soggettive/gruppali dei dati	Controllo oggettivo delle variabili Raccolta dati di tipo statistico
Attendibilità delle interpretazioni	Validità oggettiva dei risultati

*Fonte: R. Semeraro (2011). L'analisi qualitativa dei dati di ricerca in educazione.*

Nel prosieguo del capitolo verrà fornita la descrizione del case study, metodo qualitativo prescelto per condurre l'analisi empirica del successivo capitolo 5, strumentale per rispondere alla domanda di ricerca del presente elaborato.

## 4.2 IL CASE STUDY

Il case study rappresenta un metodo di ricerca ancora particolarmente difficile da definire.

*“Per lungo tempo, questa forma della ricerca è stata considerata una sorta di categoria onnicomprensiva di tutte le modalità di ricerca soft (di natura non statistica, e non definibili come sondaggio o esperimento) e lo stadio esplorativo di altre strategie di ricerca. Il metodo dello studio del caso è stato inoltre spesso erroneamente associato ad alcuni tipi di raccolta dati, per esempio, quelli che si focalizzano su metodi qualitativi, etnografia o osservazione partecipante. Al contrario, uno degli aspetti fondamentali della raccolta dei dati nello studio del caso è costituito dall’uso di fonti multiple di prova sia qualitativa sia quantitativa”<sup>305</sup>.*

Il case study può essere definito come un’indagine empirica, che mira ad investigare un fenomeno contemporaneo nel suo contesto reale, nel momento in cui i confini tra fenomeno e contesto non sono chiaramente evidenti. A tal fine, vengono utilizzate fonti multiple di prova<sup>306 307</sup>.

Dunque, il case study è una ricerca che trova origine dal bisogno di comprendere fenomeni complessi, consentendo di rilevare tutte le caratteristiche maggiormente significative degli eventi della vita reale. Inoltre, il case study è uno strumento che permette la conoscenza di un processo, piuttosto che dei suoi singoli aspetti, e di un contesto nel suo insieme, piuttosto che delle specifiche variabili che lo caratterizzano<sup>308</sup>.

In passato, vi era convinzione che il case study fosse un metodo utile esclusivamente per la fase esplorativa di una ricerca, i sondaggi e le storie per la fase descrittiva e gli esperimenti per la realizzazione di inchieste causali o esplicative. Secondo Yin<sup>309</sup>, invece, ogni metodo di ricerca può essere utilizzato sia per finalità esplorative, descrittive, che esplicative.

---

<sup>305</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell’Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

<sup>306</sup> R. K. Yin (2011). *Applications of case study research*, op. cit.

<sup>307</sup> R. K. Yin (2009). *Case study research: Design and methods* (Vol. 5). Sage.

<sup>308</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell’Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

<sup>309</sup> R. K. Yin (2011). *Applications of case study research*, op. cit.

Un metodo di ricerca dovrebbe essere selezionato a partire dall'analisi dei seguenti tre fattori:

1. l'oggetto della ricerca;
2. la possibilità o meno di esaminare l'azione e il punto di vista dei soggetti coinvolti nella ricerca direttamente sul campo;
3. il grado di focalizzazione su eventi contemporanei piuttosto che storici.

Considerando questi tre fattori, il case study risulta un valido metodo di ricerca quando:

1. *“il contesto contiene ipoteticamente importanti variabili esplicative del fenomeno o i legami tra il fenomeno e il contesto non sono chiaramente evidenti e quindi è necessario includere nella ricerca sia il fenomeno che il contesto all'interno del quale si manifesta;*
2. *gli eventi da osservare sono contemporanei;*
3. *il comportamento in causa non può essere manipolato in modo diretto, utilizzando un setting di laboratorio*”<sup>310</sup>.

In tale scenario, il case study risulta particolarmente utile, poiché consente di trattare una grande varietà di prove e, in aggiunta alla ricerca storica, può essere svolto anche tramite intervista ed osservazione diretta.

Analizzando, invece, le critiche mosse al case study, queste riguardano principalmente:

- a) la mancanza di rigore;
- b) la difficoltà di generalizzare e replicare i risultati in diverse condizioni;
- c) la possibile creazione di grandi moli di documenti di difficile comprensione.

Tuttavia, è possibile rispondere a queste critiche con le seguenti osservazioni<sup>311</sup>:

- i. il rigore è presente nei criteri di conduzione dello studio e nel comportamento del ricercatore;
- ii. la non generalizzabilità dei risultati di un singolo caso è un problema che attiene anche le altre metodologie qualitative;

---

<sup>310</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

<sup>311</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

- iii. esistono tecnologie, strumenti, metodi e criteri a supporto della raccolta dei dati e dell'analisi dei documenti, tali da facilitarne la comprensione.

#### **4.2.1 IL DISEGNO DI RICERCA**

Il primo step da intraprendere per realizzare un case study è la realizzazione di un disegno di ricerca.

Più precisamente, il disegno di ricerca è una sequenza logica, *“che si propone di guidare il ricercatore nella formulazione di un set di risposte a partire da un set iniziale di domande (o quesito iniziale dello studio) attraverso le seguenti fasi di lavoro:*

- *l'individuazione e selezione dei dati rilevanti da raccogliere;*
- *la raccolta dei dati;*
- *l'analisi, connessione e interpretazione dei dati empirici attraverso l'inferenza sulle relazioni causali tra le variabili investigate;*
- *l'elaborazione delle conclusioni (intesa come riconduzione dei risultati alle domande iniziali della ricerca e definizione dell'ambito di generalizzabilità dei risultati stessi ad una popolazione più allargata o a situazioni diverse)”<sup>312</sup>.*

Lo sviluppo del disegno di ricerca è particolarmente complicato a causa della difficoltà insita nell'operazione stessa e del grado di flessibilità che qualsiasi disegno deve prevedere.

Al fine di poter procedere con la costruzione del disegno di ricerca è necessario definire le seguenti componenti:

1. il tipo di disegno;
2. l'oggetto di indagine, definendo lo scenario di riferimento e una o più domande di ricerca;
3. uno o più postulati teorici;
4. una o più unità di analisi.

---

<sup>312</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

#### 4.2.2. IL TIPO DI DISEGNO, OGGETTO, QUESITI, POSTULATI E UNITÀ DI ANALISI

Il primo step nella definizione del disegno di ricerca è la scelta del tipo di disegno da sviluppare. Per farlo è necessario considerare le seguenti due variabili<sup>313</sup>:

- il numero di casi presenti nella ricerca;
- le possibili finalità della ricerca.

Per quanto riguarda i casi presenti nella ricerca, è possibile avere uno studio a caso singolo oppure a caso multiplo. Lo studio a caso singolo è sicuramente quello maggiormente frequente e permette di:

- *“testare la correttezza di una teoria ben formulata. In questa circostanza, la teoria si avvale di un chiaro set di postulati e definisce le circostanze in cui si pensa che tali postulati siano veri, mentre lo studio di caso singolo è analogo ad un esperimento;*
- *analizzare un evento così unico o raro da rendere impossibile l’impiego di un qualsiasi modello comune. In questa circostanza, la documentazione del caso fornirà il disegno per tutti casi successivi di natura simile;*
- *osservare e analizzare un fenomeno fino a quel momento inaccessibile all’indagine scientifica. In questa circostanza, la ricerca può essere condotta come preludio esplorativo ad uno studio futuro”*<sup>314</sup>.

Lo studio a caso multiplo, invece, è basato sull’analisi di due o più casi all’interno della stessa ricerca. Lo scopo è quello di far sì che siano l’uno la conferma dell’altro (replicazione letterale). Risultati diversi possono emergere solo per motivi prevedibili (replicazione teorica).

Soffermandosi, invece, sulla seconda variabile – le possibili finalità della ricerca – un case study può essere esplorativo oppure descrittivo. Nel primo caso la ricerca è incerta su alcuni aspetti dello studio, che, una volta chiariti permetteranno effettivamente di iniziare la parte analitica vera e propria. Nel secondo caso, invece, viene fornita una descrizione completa di un fenomeno all’interno del contesto di riferimento.

---

<sup>313</sup> R. K. Yin (2011). *Applications of case study research*, op. cit.

<sup>314</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell’Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.



Il secondo step nella definizione del disegno di ricerca è la definizione dell'oggetto, cui sono associati uno o più quesiti di ricerca.

La definizione dell'oggetto di ricerca dipende dai seguenti fattori:

- il quadro teorico di riferimento o la scuola di pensiero;
- i valori e i giudizi di chi conduce la ricerca;
- il grado di reattività prevedibile, vale a dire il grado di influenza che la tecnica di ricerca può avere sui dati, influenza che può arrivare anche a cambiare la situazione sociale che si desidera studiare. Ciò è dovuto al fatto che se i soggetti oggetto della ricerca sanno di essere osservati, potrebbero cambiare, consapevolmente o inconsapevolmente, il proprio comportamento.
- i contributi offerti dalla letteratura sul tema. Lo scopo è quello di definire un oggetto e delle domande di ricerca, tali da allargare le conoscenze già esistenti in materia.

Una volta definito l'oggetto, devono poi essere sviluppati uno o più quesiti tali da catturare l'essenza dell'oggetto della ricerca.

Il terzo step nella definizione del disegno di ricerca è rappresentato dalla formulazione dei postulati teorici.

*“Il postulato è un’asserzione presupposta come vera ma non ancora provata. Ogni postulato aiuta nell’individuare le informazioni pertinenti e nello stabilire dove è possibile cercare prove rilevanti. In mancanza di postulati un ricercatore potrebbe essere erroneamente tentato di raccogliere di tutto. Uno studio che si avvale invece di specifici postulati, può aiutare a mantenere la ricerca in limiti verosimili e a restringere sensibilmente i dati necessari all’analisi”<sup>315</sup>.*

Infine, il quarto step nella definizione del disegno di ricerca è la definizione dell'unità di analisi.

Per strutturare l'unità di analisi è necessario definire i seguenti elementi<sup>316</sup>:

- l'ambito di studio, vale a dire i soggetti da includere nella ricerca;
- il contesto di riferimento dello studio;
- se possibile, l'area geografica di riferimento;

---

<sup>315</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

<sup>316</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

- i limiti di tempo, vale a dire l'inizio e la fine del caso (l'arco temporale di riferimento);
- il ruolo della letteratura già disponibile sul tema oggetto di studio, in modo da poter confrontare i propri risultati con quelli di studi precedenti.

### 4.2.3 LA VALUTAZIONE DELLA QUALITÀ DEI DISEGNI DI RICERCA

La qualità di un disegno di case study può essere valutata attraverso il test dei seguenti quattro fattori<sup>317</sup>:

1. validità del costrutto;
2. validità interna;
3. validità esterna;
4. affidabilità.

Il test di validità del costrutto deve verificare la presenza almeno di queste due condizioni:

1. *“il costrutto deve individuare e descrivere con precisione i tipi di “cambiamento” che sono oggetto di studio;*
2. *il costrutto deve dimostrare che le misure di questi “cambiamenti” riflettono realmente i tipi di cambiamenti selezionati”*<sup>318</sup>.

Per quanto riguarda, invece, il test di validità interna, il controllo riguarda solo gli studi nei quali si tenta di stabilire una relazione causale tra gli eventi. Poiché i case study descrittivi non prevedono l'inferenza di relazioni causali, tale logica trova difficile applicazione. Nei case study tale forma di controllo può essere applicata soltanto con riferimento alla determinazione delle inferenze. Infatti, nei case study è possibile un'inferenza quando, in base alle prove raccolte, un evento non osservabile direttamente viene collegato ad avvenimenti precedenti.

---

<sup>317</sup> L. H. Kidder (1981). *Research methods in social relations*. New York: Holt, Rinehart and Winston.

<sup>318</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

Si ha validità interna nel momento in cui nel disegno di ricerca sono state prese in esame tutte le possibili spiegazioni e le possibili alternative e l'inferenza risulta corretta.

Il terzo fattore – il test della validità esterna – risulta particolarmente problematico per i case study, poiché si ha validità esterna nel momento in cui i risultati sono generalizzabili. È noto, infatti, che i risultati derivanti da un case study difficilmente si prestano alla generalizzazione.

Infine, il test dell'affidabilità mira a minimizzare gli errori, dimostrando che, ripetendo lo stesso studio e utilizzando esattamente le stesse procedure, si giungerebbe alle medesime conclusioni della ricerca condotta. Affinché ciò sia possibile, è necessaria un'accurata documentazione dell'intero svolgimento dello studio e di tutte le procedure utilizzate<sup>319</sup>.

#### **4.2.4 LA RACCOLTA DEI DATI**

La fase di raccolta dati di un case study può essere realizzata attraverso due diverse strategie:

1. raccogliere, in una sola volta dati longitudinali post-hoc attraverso interviste e documenti, piuttosto che attraverso l'osservazione diretta sul campo;
2. sfruttare un periodo di raccolta più lungo, anche superiore all'anno, per raccogliere dati attraverso osservazioni dirette.

Nel loro complesso, tra le fonti che possono permettere di raccogliere dati utili ai fini di un case study si ricordano:

- documenti;
- registri di archivio;
- interviste;
- osservazione diretta;

---

<sup>319</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

- elementi concreti, quali prodotti fisici, culturali, tecnologici che possono essere osservati oppure raccolti.

Una volta effettuata la raccolta dei dati, è necessario assicurare un controllo di qualità, da svolgere applicando i tre seguenti principi generali<sup>320</sup>:

1. la convergenza di prove provenienti da due o più fonti;
2. il mantenimento della concatenazione delle prove, attraverso il quale è possibile mettere in mostra le connessioni tra le domande poste, i dati raccolti e le conclusioni tratte;
3. la creazione di un database che contenga le prove, distinto dal successivo rapporto finale.

#### **4.2.5 L'ANALISI DEI DATI**

L'analisi dei dati è una fase essenziale del case study. Più precisamente, consente di categorizzare, catalogare, interpretare, descrivere dati concreti ed effettuare dei ragionamenti che consentano di generare risultati in forma di modelli, teorie e resoconti.

A differenza dalle analisi statistiche e dagli studi di tipo quantitativo, per i case study sono possibili poche forme di analisi dei dati.

Nel case study sono possibili i tre seguenti livelli operativi:

- analisi descrittiva;
- costruzione delle categorie;
- costruzione teorica.

Sebbene rappresenti il livello più semplice dell'analisi, la fase descrittiva è essenziale per un case study, poiché, senza di questa (o se eccessivamente semplice), i lettori potrebbero trarre delle conclusioni errate<sup>321</sup>.

---

<sup>320</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

<sup>321</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

Nel dettaglio, la fase descrittiva si basa sull'estrazione di "unità di informazioni" dal contenuto delle prove. Ogni unità dovrebbe soddisfare due criteri<sup>322</sup>:

- essere euristica, vale a dire che dovrebbe fornire informazioni attinenti lo studio e stimolare il lettore ad effettuare riflessioni;
- essere autoconsistente, vale a dire essere interpretabile anche in assenza di altre informazioni.

Il secondo livello, quello della costruzione delle categorie, prevede il raggruppamento in categorie e sottocategorie delle unità di informazioni prodotte dal primo livello e aventi tratti in comune.

Infine, attraverso la costruzione teorica il ricercatore potrà individuare gli elementi e i risultati ricorrenti, rispondere alle domande di ricerca, formulare per astrazione una spiegazione generale, tentare inferenze sull'attività futura e formulare delle conclusioni<sup>323</sup>.

#### **4.2.6 LA CREAZIONE DI RAPPORTI FINALI**

La creazione del rapporto finale rappresenta una delle fasi maggiormente impegnative nella redazione di un case study.

Infatti, il rapporto finale non è basato su un modello standard e deve avere come obiettivo l'elaborazione dei risultati emersi dalla ricerca e non la stesura di una semplice documentazione.

Sebbene sia possibile anche la creazione di contenuti multimediali, generalmente il rapporto finale è redatto in forma scritta.

Esistono almeno quattro forme scritte tra cui scegliere:

1. un singolo rapporto finale per descrivere ed analizzare il caso condotto (applicabile in presenza di uno studio di caso singolo). Tale rapporto può essere realizzato in forma di articolo, resoconto o anche di libro. Inoltre, il contenuto del rapporto può essere integrato con riquadri, grafici e tabelle;

---

<sup>322</sup> Y. S. Lincoln, & E. G. Guba (1985). *Naturalistic inquiry*. Sage.

<sup>323</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

2. rapporti multipli (utilizzabili in presenza di uno studio a casi multipli), di solito presentati come capitoli o sezioni separati. Generalmente è presente un resoconto principale che contiene le analisi tra i casi, mentre i casi individuali sono allegati in un'appendice;
3. resoconto per domande e risposte (sia per casi di studio singoli che multipli). Si tratta di un resoconto basato su una serie ripetuta di domande e risposte. Particolarmente rilevanti sono i vantaggi per i lettori di casi multipli, poiché basterà solo esaminare le risposte alla stessa domanda o domande all'interno di ogni case study per poter effettuare confronti tra i singoli casi;
4. analisi inter-casi (utilizzabile solo per casi multipli). Si tratta di un'analisi descrittiva ed esplicativa, in cui ogni sezione o capitolo è dedicato ad un determinato tema e le informazioni provenienti dai casi singoli vengono allocate all'interno di questi.

Infine, per realizzare il rapporto finale è necessario<sup>324</sup>:

- i. identificare l'audience cui si rivolge il rapporto;
- ii. sviluppare la struttura del rapporto;
- iii. redigere il rapporto;
- iv. controllare e validare il rapporto.

---

<sup>324</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

## CAPITOLO 5: L'ANALISI EMPIRICA

### 5.1 INTRODUZIONE AL CASO DI STUDIO

Il tema della disclosure inerente il cambiamento climatico è particolarmente importante, poiché il cambiamento climatico rappresenta uno dei maggiori rischi che le aziende devono fronteggiare, per via delle negative conseguenze finanziarie che può comportare.

Sebbene la rilevanza dell'argomento e le numerose iniziative volte a incoraggiarne la disclosure, nella letteratura sono ancora pochi i contributi che hanno iniziato ad occuparsene, sia da un punto di vista teorico, soffermandosi sull'analisi delle recenti iniziative proposte, sia da un punto di vista pratico, volto, invece, a comprendere il livello di disclosure di tali informazioni.

Nel presente capitolo verrà condotta un'analisi empirica volta a comprendere quale è l'attuale livello di disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico, in modo da poter rispondere in maniera completa alla domanda di ricerca dell'elaborato: *“Come è articolata la più recente evoluzione dell’informativa non finanziaria, ossia quella relativa al cambiamento climatico, e quale è l’attuale livello di disclosure di tali informazioni?”*.

Poiché è già possibile rispondere alla prima parte della domanda di ricerca tramite il contenuto del capitolo tre, in cui è stato mostrato il contenuto della recente informativa non finanziaria legata al cambiamento climatico, in questo capitolo si cercherà di rispondere alla seconda parte della domanda di ricerca.

A tal fine, è stato condotto un case study con disegno a caso multiplo su un campione di 29 aziende che hanno pubblicato la DNF relativa all'anno 2020, basandosi sul framework proposto da Lombardi et al. (2021)<sup>325</sup>.

La scelta di tale framework è dovuta ai seguenti tre elementi:

---

<sup>325</sup> R. Lombardi, F. Schimperia, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

- a) l'attualità del framework (pubblicato online l'8 settembre 2021<sup>326</sup>);
- b) lo sviluppo, al suo intero, di un'analisi basata sulle linee guida più recenti in tema di disclosure non finanziaria<sup>327</sup>;
- c) lo sviluppo e l'utilizzo di indicatori in grado di quantificare il livello di disclosure non finanziaria inerente il cambiamento climatico.

Da tale framework emerge come le DNF relative alle aziende del settore industriale italiano per l'anno 2019 hanno mostrato uno scarso livello di disclosure sul cambiamento climatico. Infatti, il climate-related information indicator (CII) rilevato è stato pari a 13,519 su 63.

Tale basso livello di disclosure potrebbe essere giustificato dalle motivazioni di seguito elencate:

- a) difficoltà o costi eccessivi da sostenere per poter realizzare tale forma di disclosure;
- b) la consapevolezza di aver registrato una performance negativa in tema di cambiamento climatico;
- c) l'assenza delle principali informazioni/implicazioni legate al cambiamento climatico;
- d) l'essere in una fase iniziale di sviluppo e realizzazione di tale forma di disclosure, iniziando solo ora ad allinearsi alle richieste delle più recenti linee guida della Commissione Europea<sup>328</sup>.

L'analisi proposta dal framework di riferimento è stata condotta attraverso i seguenti step:

1. analisi degli indicatori basati sulla presenza-assenza delle informazioni legate al cambiamento climatico;
2. analisi degli indicatori basati sulla frequenza delle informazioni legate al cambiamento climatico;

---

<sup>326</sup> <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JAAR-04-2021-0117/full/html>

<sup>327</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>328</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.



3. normalizzazione degli indicatori basati sulla frequenza delle informazioni legate al cambiamento climatico;
4. calcolo del CII per ogni azienda;
5. calcolo del CII complessivo;
6. analisi degli indicatori basati sulla modalità di disclosure delle informazioni considerate.

Dopo aver presentato i risultati dell'analisi empirica realizzata seguendo tale framework, nella sezione relativa alla discussione si risponderà alla seconda parte della domanda di ricerca, effettuando anche un confronto tra le evidenze emerse dalla presente analisi e quelle emerse dal framework di Lombardi et al. (2021)<sup>329</sup>. Tale confronto è strumentale per comprendere se, cambiando alcune aziende del campione ed analizzando le DNF più recenti, vi sono stati dei miglioramenti nella disclosure sul cambiamento climatico.

## 5.2 IL METODO DI RICERCA

Al fine di rispondere alla seconda parte della domanda di ricerca, volta a comprendere quale sia l'attuale livello di disclosure delle informazioni inerenti il cambiamento climatico, è stata utilizzata una metodologia di tipo qualitativo. Più precisamente, si è optato per l'utilizzo di un metodo sistematico, oggettivo e affidabile, quale la content analysis<sup>330</sup>.

Tale scelta è giustificata dal fatto che la content analysis è un metodo di ricerca che trova origine dal bisogno di comprendere fenomeni complessi, consentendo di rilevare tutte le caratteristiche maggiormente significative degli eventi della vita reale<sup>331</sup>,

---

<sup>329</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

<sup>330</sup> J. Guthrie, R. Petty, K. Yongvanich, & F. Ricceri (2004). Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting. *Journal of intellectual capital*.

<sup>331</sup> CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*, op. cit.

conducendo un'indagine empirica, volta ad investigare un fenomeno contemporaneo nel suo contesto reale<sup>332 333</sup>.

Nei prossimi due paragrafi verranno descritti il campione oggetto di studio, gli indicatori utilizzati per sviluppare l'analisi, il relativo sistema di codificazione e, infine, la struttura dell'analisi.

### 5.2.1 IL CAMPIONE

Il primo passo dell'analisi condotta è stato la selezione del campione. Su un totale di 212 aziende che hanno pubblicato la DNF per l'anno 2020 è stato selezionato un campione di 29 aziende<sup>334</sup>. In particolare, si è deciso di limitare lo studio alle aziende appartenenti ai seguenti settori:

- Automotive;
- Elettronica;
- Energia.

Tale scelta è motivata dal fatto che i settori considerati sono tra loro collegati, contribuiscono in modo particolare al cambiamento climatico e sono centro di numerosi interventi volti a ridurre le emissioni dei gas ad effetto serra<sup>335</sup>.

Dalla successiva figura 3 è possibile vedere come, rispetto alla popolazione di riferimento, il campione selezionato sia rilevante, rappresentandone il 14%.

---

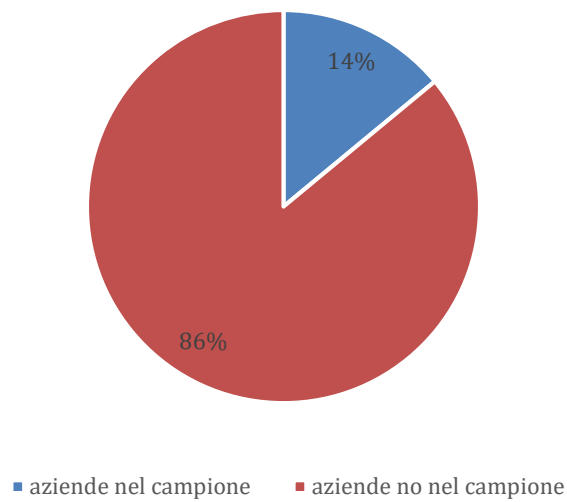
<sup>332</sup> R. K. Yin (2011). *Applications of case study research*, op. cit.

<sup>333</sup> R. K. Yin (2009). *Case study research: Design and methods*, op. cit.

<sup>334</sup> Il campione originario era di 30 aziende, di cui, però, una non ha ancora reso pubblica la propria DNF.

<sup>335</sup> Tra i tanti, si ricorda lo sviluppo di motori elettrici per le automobili.

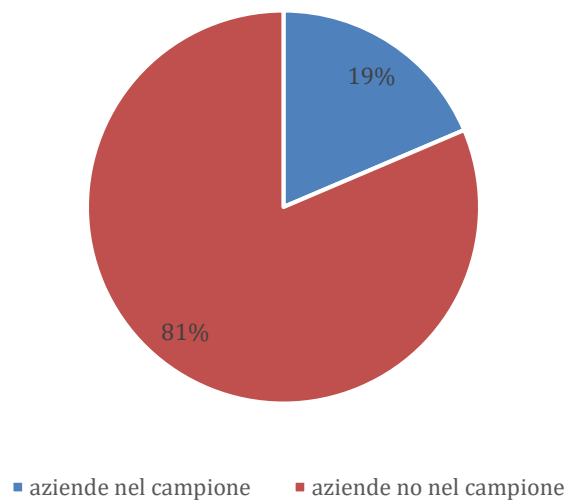
**Fig.3: La rappresentatività del campione (1)**



*Fonte: elaborazione personale*

Rimuovendo dalla popolazione le banche e le compagnie assicurative, società che per loro natura impattano direttamente sul cambiamento climatico in maniera molto minore rispetto alle altre società, la popolazione scende a 156 unità, facendo sì che l'impatto del campione prescelto sia più alto (19%) (Fig. 4).

**Fig.4: La rappresentatività del campione (2)**



*Fonte: elaborazione personale*

Il campione è composto da aziende che, al momento della disclosure non finanziaria (31/12/2020), riportavano un numero di dipendenti e un valore del fatturato molto eterogeneo. Infatti, i dipendenti oscillavano tra i 547 e i 66.716, mentre il fatturato era compreso tra circa 39 milioni di euro e circa 65 miliardi di euro (Tab.3).

**Tab.3: Le caratteristiche del campione**

<b>Aziende</b>	<b>Dipendenti</b>	<b>Fatturato (dati in Euro)</b>
Azienda 1	11.039	2.208.639.000
Azienda 2	17.626	1.834.776.000
Azienda 3	6.167	1.376.767.000
Azienda 4	547	142.455.000
Azienda 5	5.856	1.313.690.000
Azienda 6	639	38.866.085
Azienda 7	1.149	127.357.000
Azienda 8	1.745	331.610.000
Azienda 9	721	137.137.000
Azienda 10	2.826	479.828.000
Azienda 11	10.800	2.332.567.000
Azienda 12	1.626	408.083.292
Azienda 13	3.242	452.639.000
Azienda 14	809	129.645.000
Azienda 15	598	124.281.000
Azienda 16	669	295.262.303
Azienda 17	995	168.703.000
Azienda 18	2.125	320.731.000
Azienda 19	2.015	711.616.000
Azienda 20	11.477	6.668.000.000
Azienda 21	6.374	3.205.492.000
Azienda 22	878	367.641.000
Azienda 23	1.087	1.351.901.000
Azienda 24	1.434	1.270.076.000
Azienda 25	749	760.683.000
Azienda 26	4.853	6.390.000.000
Azienda 27	66.716	64.985.000.000
Azienda 28	784	973.695.000
Azienda 29	3.985	2.058.442.000

*Fonte: elaborazione personale*

## 5.2.2 LA RACCOLTA DELLE DNF, L'ANALISI E IL SISTEMA DI INDICATORI

Dopo aver selezionato il campione, sono state raccolte le DNF delle aziende considerate. A tal fine, i documenti contenenti le DNF sono stati individuati e scaricati direttamente dal sito internet delle aziende componenti il campione. Dopo la fase di selezione e raccolta dei documenti, è stata verificata la correttezza dei documenti selezionati. Ciò è avvenuto verificando direttamente su tali documenti la dichiarazione di conformità al D.Lgs. 254/2016 e l'anno di riferimento (2020). L'ultimo step è stato l'archiviazione finale dei documenti selezionati.

Successivamente, si è proceduto ad individuare e codificare un set di indicatori sul quale basare l'analisi. Più precisamente, sono stati sviluppati 99 indicatori strutturati in base al contenuto delle più recenti linee guida della Commissione Europea<sup>336</sup>. Considerando che tali linee guida sono articolate in tre sezioni e dodici sottosezioni, si è deciso di individuare almeno un indicatore per ogni sezione e sottosezione, fatta eccezione per la sezione 1 (e le due relative sottosezioni) e per le considerazioni generali.

L'obiettivo dell'analisi condotta è stato quello di analizzare la disclosure legata al cambiamento climatico sia da un punto di vista qualitativo che quantitativo. A tal fine, agli indicatori è stato attribuito uno score system e sono stati sviluppati in base alle seguenti tre caratteristiche: i) incidenza; ii) frequenza; iii) tipologia dell'informazione. Dunque, la disclosure relativa al cambiamento climatico è stata analizzata in base ai tre seguenti gruppi di indicatori, ai quali poi è stato attribuito un codice alfanumerico:

- A. Indicatori basati sulla presenza-assenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (i.e. indicatori di incidenza);
- B. Indicatori basati sulla frequenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (i.e. indicatori di frequenza);
- C. Indicatori basati sulla modalità di disclosure delle informazioni considerate (i.e. indicatori di tipologia).

Il primo gruppo di indicatori (indicatori di incidenza) mira a verificare che le aziende selezionate all'interno del campione riportino le informazioni indicate dalle più recenti

---

<sup>336</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

linee guida della Commissione Europea<sup>337</sup>. Ad ogni indicatore è stato attribuito un valore pari a 1 nel caso in cui l'informazione considerata è stata fornita, zero nel caso contrario.

Attraverso il secondo gruppo di indicatori (indicatori di frequenza) si è cercato di comprendere il peso e l'importanza di ogni informazione riportata. Per farlo si è analizzato il numero di volte in cui sono state ripetute una specifica parola o gruppi di parole associabili ad una determinata informazione riportata<sup>338</sup>.

Infine, il terzo gruppo di indicatori (indicatori di tipologia) è stato utilizzato per comprendere come ogni informazione legata al cambiamento climatico è stata riportata. Ciò è dovuto al fatto che le informazioni all'interno della DNF possono assumere diverse configurazioni. Più precisamente, le informazioni possono essere qualitative e/o quantitative e possono essere fornite tramite: i) una descrizione; ii) tabelle; iii) grafici.

Dunque, per ogni indicatore appartenente a questo gruppo è stato assegnato un valore pari ad 1 ad ogni modalità utilizzata per effettuare la disclosure, zero in caso di assenza dell'informazione e di modalità non utilizzata (in caso di presenza dell'informazione). In merito al processo di codifica, è stato assegnato un codice alfanumerico ad ogni indicatore. Gli indicatori cui è stata attribuita la lettera "A", come ad esempio l'indicatore A\_3.5\_1, appartengono al primo gruppo di indicatori. Allo stesso modo, gli indicatori cui è stata attribuita la lettera "B", come l'indicatore B\_3.5\_1, appartengono al secondo gruppo di indicatori, mentre quelli con la lettera "C", come l'indicatore C\_3.5\_1, appartengono al terzo gruppo.

La lettera è seguita almeno da due numeri, dei quali il primo indica la sezione delle linee guida della Commissione Europea<sup>339</sup>, mentre il secondo la relativa sottosezione. L'eventuale terzo numero del sistema di codificazione, invece, serve per indicare il numero progressivo dell'indicatore. Ad esempio, l'indicatore A\_3.5\_2 appartiene al

---

<sup>337</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>338</sup> Talvolta questo processo non è stato possibile a causa delle eccessive modalità in cui un'informazione poteva essere riportata (non è stato, dunque, possibile individuare una parola o un gruppo di parole di riferimento). In tal caso, ci si è limitati ad assegnare un valore pari a 1 all'informazione riportata.

<sup>339</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

primo gruppo di indicatori ed è il secondo indicatore utilizzato con riferimento alla sezione 3 e alla sottosezione 3.5.

La seguente tabella 4 mostra gli indicatori e il sistema di classificazione utilizzato.

**Tab.4: Indicatori e sistema di classificazione**

Indicatori basati sulla presenza- assenza di informazioni sul clima (A)		Indicatori basati sulla frequenza delle informazioni sul clima (B)		Indicatori basati sulla forma della disclosure legata al clima (C)	
Codice	Indicatore	Codice	Parola o gruppo di parole	Codice	Indicatore
A_2.2	Doppia materialità	B_2.2	"doppia materialità" o "double materiality"	C_2.2	A_2.2 forma
A_2.3_1	Rischi di ripercussioni negative sul clima	B_2.3_1	"rischi/o legati/o al clima"	C_2.3_1	A_2.3_1 forma
A_2.3_2	Rischi legati alle politiche	B_2.3_9	"dipendenza dal capitale naturale, umano e sociale"	C_2.3_2	A_2.3_2 forma
A_2.3_3	Rischi giuridici	B_2.3_10	"opportunità legate/a al clima"	C_2.3_3	A_2.3_3 forma
A_2.3_4	Rischi tecnologici	B_2.4	"struttura delle linee guida" (?)	C_2.3_4	A_2.3_4 forma
A_2.3_5	Rischi di mercato	B_2.5	"GRI"	C_2.3_5	A_2.3_5 forma
A_2.3_6	Rischi reputazionali	B_3.1_2	"impatto del modello aziendale sul clima"	C_2.3_6	A_2.3_6 forma
A_2.3_7	Rischi fisici acuti	B_3.1_3	"scenari/o climatici/o"	C_2.3_7	A_2.3_7 forma
A_2.3_8	Rischi fisici cronici	B_3.2_1	"politiche/a legate/a al clima"	C_2.3_8	A_2.3_8 forma
A_2.3_9	Dipendenza dal capitale naturale, umano e sociale	B_3.2_2	"obiettivi/o legati/o al clima"	C_2.3_9	A_2.3_9 forma
A_2.3_10	Opportunità legate al clima	B_3.2_3	"sorveglianza del consiglio sul clima"	C_2.3_10	A_2.3_10 forma
A_2.4	Utilizzo delle seguenti parti: a) modello aziendale, b) politiche e dovuta diligenza, c) risultato delle politiche, d) principali rischi e loro gestione, e) indicatori fondamentali di prestazione.	B_3.2_4	"valutazione e gestione del clima"	C_2.4	A_2.4 forma
A_2.5	Coerenza con i quadri e gli standard riconosciuti in materia di comunicazione delle informazioni	B_3.3_1	"risultati della politica sul clima"	C_2.5	A_2.5 forma
A_3.1_1	Influenza dei rischi e delle opportunità legati al clima sul modello aziendale, sulla strategia e sulla pianificazione finanziaria	B_3.3_2	"GES rispetto agli obiettivi"	C_3.1_1	A_3.1_1 forma

<b>A_3.1_2</b>	Influenza sul clima da parte del modello aziendale	<b>B_3.4_1</b>	"processi per individuare rischi climatici"	<b>C_3.1_2</b>	A_3.1_2 forma
<b>A_3.1_3</b>	Utilizzo di scenari climatici	<b>B_3.4_3</b>	"processi per gestire i rischi climatici"	<b>C_3.1_3</b>	A_3.1_3 forma
<b>A_3.2_1</b>	Politiche societarie legate al clima	<b>B_3.4_4</b>	"integrazione dei rischi climatici nella gestione"	<b>C_3.2_1</b>	A_3.2_1 forma
<b>A_3.2_2</b>	Obiettivi legati al clima	<b>B_3.5_1</b>	"emissioni dirette di GES" o "scope 1"	<b>C_3.2_2</b>	A_3.2_2 forma
<b>A_3.2_3</b>	Sorveglianza del consiglio di amministrazione sui rischi e sulle opportunità legati al clima	<b>B_3.5_2</b>	"emissioni indirette di GES" o "scope 2"	<b>C_3.2_3</b>	A_3.2_3 forma
<b>A_3.2_4</b>	Valutazione e gestione dei rischi e delle opportunità legati al clima	<b>B_3.5_3</b>	"altre emissioni indirette di GES" o "scope 3"	<b>C_3.2_4</b>	A_3.2_4 forma
<b>A_3.3_1</b>	Risultati della politica dell'impresa in materia di cambiamenti climatici	<b>B_3.5_4</b>	"obiettivi GES"	<b>C_3.3_1</b>	A_3.3_1 forma
<b>A_3.3_2</b>	Andamento delle emissioni di GES rispetto agli obiettivi fissati	<b>B_3.5_5</b>	"consumo da fonti rinnovabili" e/o "consumo da fonti non rinnovabili"	<b>C_3.3_2</b>	A_3.3_2 forma
<b>A_3.4_1</b>	Processi per individuare rischi climatici	<b>B_3.5_6</b>	"obiettivi di efficienza energetica"	<b>C_3.4_1</b>	A_3.4_1 forma
<b>A_3.4_2</b>	Rischi climatici	<b>B_3.5_7</b>	"obiettivi di consumo di energia rinnovabile"	<b>C_3.4_2</b>	A_3.4_2 forma
<b>A_3.4_3</b>	Processi per gestire i rischi climatici	<b>B_3.5_8</b>	"attivi impiegati in zone esposte al cambiamento climatico"	<b>C_3.4_3</b>	A_3.4_3 forma
<b>A_3.4_4</b>	Integrazione nella gestione complessiva dei rischi dei processi di individuazione, valutazione e gestione dei rischi legati al clima	<b>B_3.5_9</b>	"fatturato derivante da attività sostenibili"	<b>C_3.4_4</b>	A_3.4_4 forma
<b>A_3.5_1</b>	Emissioni dirette di GES	<b>B_3.5_10</b>	"obbligazioni verdi" o "debiti verdi" o "green bond"	<b>C_3.5_1</b>	A_3.5_1 forma
<b>A_3.5_2</b>	Emissioni indirette di GES provenienti dalla produzione di energia elettrica, vapore, calore o freddo acquisiti e consumati			<b>C_3.5_2</b>	A_3.5_2 forma
<b>A_3.5_3</b>	Altre emissioni indirette di GES			<b>C_3.5_3</b>	A_3.5_3 forma
<b>A_3.5_4</b>	Obiettivi in termini di GES			<b>C_3.5_4</b>	A_3.5_4 forma
<b>A_3.5_5</b>	Consumo e/o produzione totale di energia da fonti rinnovabili e non rinnovabili			<b>C_3.5_5</b>	A_3.5_5 forma
<b>A_3.5_6</b>	Obiettivi in termini di efficienza energetica			<b>C_3.5_6</b>	A_3.5_6 forma



<b>A_3.5_7</b>	Obiettivi in termini di consumo e/o produzione di energie rinnovabili	<b>C_3.5_7</b>	A_3.5_7 forma
<b>A_3.5_8</b>	Attivi impegnati in regioni a rischio esposizione a rischi fisici acuti o cronici derivanti dal clima	<b>C_3.5_8</b>	A_3.5_8 forma
<b>A_3.5_9</b>	Fatturato o investimenti in attività associate alla sostenibilità climatica	<b>C_3.5_9</b>	A_3.5_9 forma
<b>A_3.5_10</b>	Obbligazioni o debiti verdi	<b>C_3.5_10</b>	A_3.5_10 forma

*Fonte: elaborazione personale*

Inoltre, per i primi due gruppi di indicatori (A e B) è stato introdotto uno score system della disclosure, ipotizzando i seguenti livelli qualitativi di disclosure, in base al numero di indicatori utilizzati:

- Alto livello di disclosure (indicatori riportati >42);
- Medio livello di disclosure (indicatori riportati >21 e ≤42);
- Basso livello di disclosure (indicatori riportati ≤21).

Infine, l'analisi è stata ultimata attraverso l'utilizzo di uno specifico indicatore di disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico: il climate-related information indicator (CII).

Tale indicatore è stato utilizzato per ogni DNF considerata, al fine di misurare la qualità e la quantità della disclosure effettuata (con riferimento ai primi due gruppi di indicatori).

Il CII è stato valutato nel seguente modo:

$$CII = \sum_{i=1}^{63} x_i$$

- CII = indicatore della disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico;
- x = valore di ogni singolo indicatore.

Il CII complessivo può assumere un valore massimo di 63.

Ogni singolo indicatore analizzato (relativo ai gruppi A e B) può assumere un valore massimo di 1. Più precisamente, il primo gruppo di indicatori (1-36) è basato su una

dicotomia 0-1 e tali valori sono stati utilizzati anche in questo caso. Invece, il secondo gruppo di indicatori (37-63) è basato su numeri che possono oscillare tra 0 e + infinito. Dunque, è stata necessaria una conversione su scala 0-1 attraverso un processo di normalizzazione.

### 5.3 I RISULTATI DELLA RICERCA

Il primo passo dello studio condotto è stato l'analisi dei risultati degli indicatori basati sulla presenza-assenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (gruppo A). La seguente tabella 5 sintetizza quanto emerso per tutti e 36 gli indicatori considerati.

**Tab.5: Indicatori basati sulla presenza-assenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (A)**

Codice	Indicatore	Score	%
A_2.2	Doppia materialità	10	34%
A_2.3_1	Rischi di ripercussioni negative sul clima	29	100%
A_2.3_2	Rischi legati alle politiche	12	41%
A_2.3_3	Rischi giuridici	17	59%
A_2.3_4	Rischi tecnologici	10	34%
A_2.3_5	Rischi di mercato	8	28%
A_2.3_6	Rischi reputazionali	3	10%
A_2.3_7	Rischi fisici acuti	13	45%
A_2.3_8	Rischi fisici cronici	10	34%
A_2.3_9	Dipendenza dal capitale naturale, umano e sociale	0	0%
A_2.3_10	Opportunità legate al clima	6	21%
A_2.4	Utilizzo delle seguenti parti: a) modello aziendale, b) politiche e dovuta diligenza, c) risultato delle politiche, d) principali rischi e loro gestione, e) indicatori fondamentali di prestazione.	2	7%
A_2.5	Coerenza con i quadri e gli standard riconosciuti in materia di comunicazione delle informazioni	29	100%
A_3.1_1	Influenza dei rischi e delle opportunità legati al clima sul modello aziendale, sulla strategia e sulla pianificazione finanziaria	3	10%
A_3.1_2	Influenza sul clima da parte del modello aziendale	3	10%
A_3.1_3	Utilizzo di scenari climatici	3	10%
A_3.2_1	Politiche societarie legate al clima	28	97%
A_3.2_2	Obiettivi legati al clima	18	62%

A_3.2_3	Sorveglianza del consiglio di amministrazione sui rischi e sulle opportunità legati al clima	5	17%
A_3.2_4	Valutazione e gestione dei rischi e delle opportunità legati al clima	7	24%
A_3.3_1	Risultati della politica dell'impresa in materia di cambiamenti climatici	9	31%
A_3.3_2	Andamento delle emissioni di GES rispetto agli obiettivi fissati	7	24%
A_3.4_1	Processi per individuare rischi climatici	6	21%
A_3.4_2	Rischi climatici	18	62%
A_3.4_3	Processi per gestire i rischi climatici	8	28%
A_3.4_4	Integrazione nella gestione complessiva dei rischi dei processi di individuazione, valutazione e gestione dei rischi legati al clima	3	10%
A_3.5_1	Emissioni dirette di GES	29	100%
A_3.5_2	Emissioni indirette di GES provenienti dalla produzione di energia elettrica, vapore, calore o freddo acquisiti e consumati	29	100%
A_3.5_3	Altre emissioni indirette di GES	11	38%
A_3.5_4	Obiettivi in termini di GES	14	48%
A_3.5_5	Consumo e/o produzione totale di energia da fonti rinnovabili e non rinnovabili	28	97%
A_3.5_6	Obiettivi in termini di efficienza energetica	19	66%
A_3.5_7	Obiettivi in termini di consumo e/o produzione di energie rinnovabili	10	34%
A_3.5_8	Attivi impegnati in regioni a rischio esposizione a rischi fisici acuti o cronici derivanti dal clima	0	0%
A_3.5_9	Fatturato o investimenti in attività associate alla sostenibilità climatica	0	0%
A_3.5_10	Obbligazioni o debiti verdi	5	17%

*Fonte: elaborazione personale*

Sebbene il cambiamento climatico potrebbe comportare conseguenze nefaste sulle attività o sulle performance di tutte le società, l'individuazione degli specifici rischi (e anche delle opportunità) ad esso associati dovrebbe essere ulteriormente migliorata e se ne dovrebbe fornire disclosure più dettagliata. Infatti, considerando sia i rischi fisici (indicatori A\_2.3\_7 e A\_2.3\_) sia i rischi di transizione (indicatori dall'A\_2.3\_2 fino all'A\_2.3\_6), il rischio maggiormente individuato è quello giuridico (59% – indicatore A\_2.3\_3), mentre quello meno rilevante appare il rischio reputazionale (individuato solo nel 10% dei casi – indicatore A\_2.3\_6). Scarsa considerazione è data anche alle opportunità legate al clima (indicatore A\_2.3\_10), poiché sono state individuate e riportate solo nel 21% dei casi.

Per quanto riguarda, invece, l'impatto delle aziende sul cambiamento climatico (indicatore A\_2.3\_1), questo è sempre presente ed è giustificato principalmente per via delle emissioni di gas ad effetto serra e a causa del consumo di energia da fonti non rinnovabili.

Considerando che le aziende riconoscono il proprio impatto sul cambiamento climatico e le conseguenze negative che questo, a sua volta, ha su di loro, colpisce il valore molto basso dell'indicatore A\_2.2, per il quale solo il 34% fa riferimento al concetto di doppia materialità, provando a spiegare (seppur in maniera poco dettagliata) l'impatto finanziario che il cambiamento climatico potrebbe avere sulle aziende stesse.

Alla migliorabile individuazione dei rischi e delle opportunità legati al cambiamento climatico si associa anche una scarsa disclosure sulla supervisione del consiglio di amministrazione su tali tematiche (solo nel 17% dei casi – indicatore A\_3.2\_3), sulla valutazione e gestione dei rischi e delle opportunità legati al clima (24% dei casi – indicatore A\_3.2\_4), sull'influenza dei rischi e delle opportunità legati al clima sul modello aziendale (10% dei casi – indicatore A\_3.1\_1), sulla strategia e sulla pianificazione finanziaria sui processi per gestire i rischi climatici (28% dei casi – indicatore A\_3.4\_3) e sull'integrazione nella gestione complessiva dei rischi dei processi di individuazione, valutazione e gestione dei rischi legati al clima (10% dei casi – indicatore A\_3.4\_4).

Sebbene ciò, tutte le società componenti il campione hanno dichiarato l'adozione di politiche in tema di cambiamento climatico (indicatore A\_3.2\_1), senza, però, chiaramente descrivere i risultati di tali politiche (31% – indicatore A\_3.3\_1).

È fortemente presente, invece, la disclosure circa le emissioni di gas ad effetto serra e i consumi energetici.

Infatti, tutte le società componenti il campione hanno riportato le loro emissioni dirette di gas ad effetto ad effetto serra (Scope 1) e indirette derivanti dal consumo di elettricità, calore o vapore (Scope 2) (indicatori A\_3.5\_1 e A\_3.5\_2), mentre il 38% ha dichiarato di aver provocato anche altre emissioni indirette (Scope 3)<sup>340</sup> (indicatore A\_3.5\_3). In aggiunta a ciò, il 48% del campione ha fornito disclosure sui propri target in tema di emissioni assolute di gas ad effetto serra (indicatore A\_3.5\_4), mentre solo il 24% ha descritto il trend di tali emissioni rispetto agli obiettivi (indicatore A\_3.3\_2). Focalizzandosi, invece, sul consumo di energia sia da fonti rinnovabili che non rinnovabili (indicatore A\_3.5\_5), praticamente tutto il campione (97%) ne fornisce

---

<sup>340</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures, p. 63: “Lo Scope 3 alle altre emissioni indirette, non rientranti nello scope 2 e aventi luogo lungo la catena del valore della reporting entity”.

disclosure. Inoltre, il 66% ha individuato obiettivi in termini di efficienza energetica (indicatore A\_3.5\_6) e il 34% obiettivi in termini di consumo e/o produzione di energie rinnovabili (indicatore A\_3.5\_7).

Inoltre, tutte le aziende hanno fatto uso dei GRI Standards<sup>341</sup> per la redazione della DNF (indicatore A\_2.5), mentre solo le informazioni riferite agli indicatori A\_2.3\_9, A\_3.5\_8 e A\_3.5\_9 non mai sono state riportate.

Passando, invece, all'analisi degli indicatori basati sulla frequenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (gruppo B), emergono i risultati illustrati nella seguente tabella 6.

**Tab.6: Indicatori basati sulla frequenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (B)**

Codice	Parola o gruppo di parole	valore	media per documento
B_2.2	"doppia materialità" o "double materiality"	9	0,310
B_2.3_1	"rischi/o legati/o al clima"	23	0,793
B_2.3_9	"dipendenza dal capitale naturale, umano e sociale"	0	0,000
B_2.3_10	"opportunità legate/a al clima"	10	0,345
B_2.4	"struttura delle linee guida" (?)	2	0,069
B_2.5	"GRI"	2604	89,793
B_3.1_2	"impatto del modello aziendale sul clima"	3	0,103
B_3.1_3	"scenari/o climatici/o"	18	0,621
B_3.2_1	"politiche/a legate/a al clima"	28	0,966
B_3.2_2	"obiettivi/o legati/o al clima"	18	0,621
B_3.2_3	"sorveglianza del consiglio sul clima"	5	0,172
B_3.2_4	"valutazione e gestione del clima"	7	0,241
B_3.3_1	"risultati della politica sul clima"	10	0,345
B_3.3_2	"GES rispetto agli obiettivi"	7	0,241
B_3.4_1	"processi per individuare rischi climatici"	6	0,207
B_3.4_3	"processi per gestire i rischi climatici"	8	0,276
B_3.4_4	"integrazione dei rischi climatici nella gestione"	3	0,103
B_3.5_1	"emissioni dirette di GES" o "scope 1"	246	8,483
B_3.5_2	"emissioni indirette di GES" o "scope 2"	239	8,241
B_3.5_3	"altre emissioni indirette di GES" o "scope 3"	89	3,069
B_3.5_4	"obiettivi GES"	14	0,483
B_3.5_5	"consumo da fonti rinnovabili" e/o "consumo da fonti non rinnovabili"	27	0,931
B_3.5_6	"obiettivi di efficienza energetica"	18	0,621
B_3.5_7	"obiettivi di consumo di energia rinnovabile"	11	0,379
B_3.5_8	"attivi impiegati in zone esposte al cambiamento climatico"	0	0,000
B_3.5_9	"fatturato derivante da attività sostenibili"	0	0,000
B_3.5_10	"obbligazioni verdi" o "debiti verdi" o "green bond"	84	2,897

Fonte: elaborazione personale

<sup>341</sup> www.globalreporting.org

Dall'analisi di frequenza emerge come la parola maggiormente presente nelle DNF del campione considerato è "GRI" (2.604 ripetizioni – indicatore B\_2.5), risultato che rafforza ancora maggiormente l'importanza dell'allineamento agli standard di disclosure internazionalmente riconosciuti. In termini di frequenza, la parola "GRI" è poi seguita da "Scope 1" (246 ripetizioni – indicatore B\_3.5\_1), "Scope 2" (246 ripetizioni – indicatore B\_3.5\_2), "Scope 3" (89 ripetizioni - indicatore B\_3.5\_3) e "green bond" (84 ripetizioni – indicatore B\_3.5\_10).

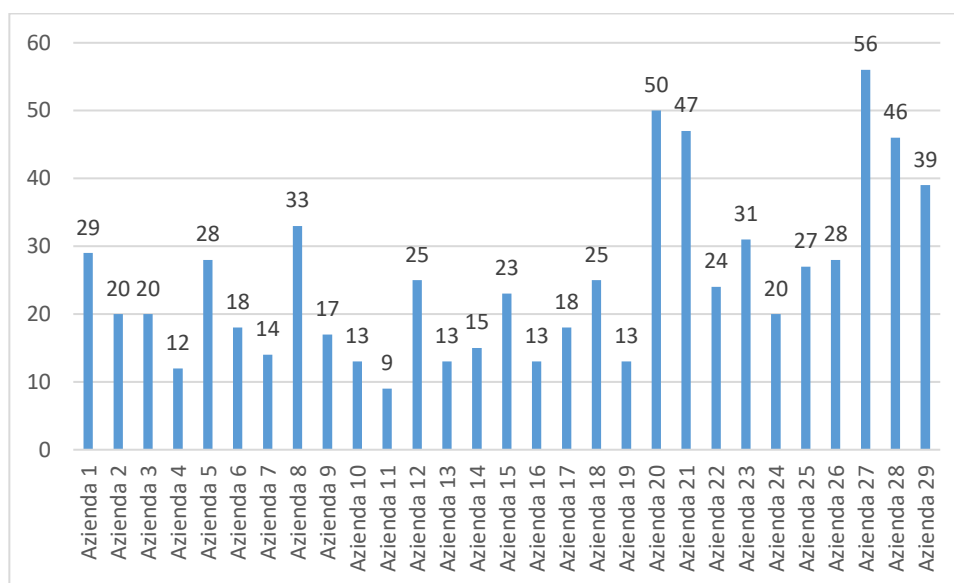
Tali valori sottolineano come le emissioni di gas ad effetto serra e i green bond siano temi centrali per le aziende componenti il campione.

Altre tematiche importanti fanno riferimento alle politiche legate al cambiamento climatico (indicatore B\_3.2\_1), al consumo da fonti rinnovabili e/o non rinnovabili (indicatore B\_3.5\_5), ai rischi legati al cambiamento climatico (indicatore B\_2.3\_1) e agli obiettivi di efficienza energetica (indicatore B\_3.5\_6).

Inoltre, si segnala che, in linea con quanto emerso per gli indicatori basati sulla presenza-assenza delle informazioni legate al cambiamento climatico (gruppo A), anche in questo caso non sono stati trovati riferimenti alla dipendenza dal capitale naturale, umano e sociale (indicatore B\_2.3\_9), agli attivi impiegati in zone esposte al cambiamento climatico (indicatore B\_3.5\_8) e al fatturato derivante da attività sostenibili (indicatore B\_3.5\_9).

Dall'analisi congiunta dei primi due gruppi di indicatori, emerge come su 63 indicatori totali l'azienda che ha fornito la disclosure legata al cambiamento climatico più completa (azienda n. 27) ne ha utilizzati 56. L'azienda che, invece, ha fornito quella meno completa (azienda n. 11) solo 9. Il valore medio, invece, è stato pari a 25 indicatori utilizzati. La seguente figura 5 mostra il numero di indicatori utilizzati da ciascuna azienda.

**Fig.5: Numero di indicatori usati dal campione**



Fonte: elaborazione personale

Applicando poi ad ogni azienda il sistema di score value, emerge come la maggior parte del campione abbia fornito un basso livello di disclosure sul cambiamento climatico (48%). Un livello medio di disclosure è stato, invece, fornito dal 38% del campione, mentre solo il 14% ha fornito una disclosure sul cambiamento climatico molto dettagliata (Tab.7).

**Tab.7: Indicatori utilizzati da ogni azienda (Score value)**

Aziende	Score system	Alto livello di disclosure (indicatori riportati >42)	Medio livello di disclosure (indicatori riportati >21 e ≤42)	Basso livello di disclosure (indicatori riportati ≤21)
Azienda 1			29	
Azienda 2				20
Azienda 3				20
Azienda 4				12
Azienda 5			28	
Azienda 6				18
Azienda 7				14
Azienda 8			33	
Azienda 9				17
Azienda 10				13
Azienda 11				9
Azienda 12			25	
Azienda 13				13
Azienda 14				15
Azienda 15			23	
Azienda 16				13
Azienda 17				18

Azienda 18		25	
Azienda 19			13
Azienda 20	50		
Azienda 21	47		
Azienda 22		24	
Azienda 23		31	
Azienda 24			20
Azienda 25		27	
Azienda 26		28	
Azienda 27	56		
Azienda 28	46		
Azienda 29		29	
<b>Totale aziende per ogni score range</b>	<b>4 (14%)</b>	<b>11 (38%)</b>	<b>14 (48%)</b>

*Fonte: elaborazione personale*

Inoltre, nella tabella 8 viene mostrato il valore del CII calcolato per ogni azienda componente il campione. Dalla media dei singoli CII è stato possibile calcolare il CII complessivo, pari a 22,16 su 63. Tale valore permette di affermare che il livello di disclosure sul cambiamento climatico è decisamente medio-basso.

**Tab.8: valore del CII per ogni azienda**

Aziende	CII
Azienda 1	25,1493
Azienda 2	16,3996
Azienda 3	17,5821
Azienda 4	9,0596
Azienda 5	25,4035
Azienda 6	15,5421
Azienda 7	11,0855
Azienda 8	29,2680
Azienda 9	14,2210
Azienda 10	10,3793
Azienda 11	6,3779
Azienda 12	22,9993
Azienda 13	9,4110
Azienda 14	13,0120
Azienda 15	20,0531
Azienda 16	10,3807
Azienda 17	15,5052
Azienda 18	22,3709
Azienda 19	11,8290
Azienda 20	46,4314
Azienda 21	42,2091



<b>Azienda 22</b>	21,8057
<b>Azienda 23</b>	28,2865
<b>Azienda 24</b>	17,4056
<b>Azienda 25</b>	24,5765
<b>Azienda 26</b>	24,4205
<b>Azienda 27</b>	55,1960
<b>Azienda 28</b>	40,3852
<b>Azienda 29</b>	35,9543

*Fonte: elaborazione personale*

L'ultimo step dello studio condotto è stato l'analisi del terzo gruppo di indicatori (gruppo C). La seguente tabella 9 mostra come la disclosure sia stata fornita in maniera qualitativa e/o quantitativa e attraverso i) descrizioni, ii) tabelle, iii) grafici.

**Tab.9: Indicatori basati sulla modalità di disclosure delle informazioni considerate (C)**

<b>Codice</b>	<b>Indicatore</b>	<b>Qualitativa</b>	<b>Quantitativa</b>	<b>Descrizione</b>	<b>Tabelle</b>	<b>Grafici</b>
<b>C_2.2</b>	A_2.2 forma	8 (80%)	1 (10%)	5 (50%)	3 (30%)	0
<b>C_2.3_1</b>	A_2.3_1 forma	22 (76%)	25 (86%)	18 (62%)	25 (86%)	1 (3%)
<b>C_2.3_2</b>	A_2.3_2 forma	12 (100%)	0	8 (67%)	7 (58%)	0
<b>C_2.3_3</b>	A_2.3_3 forma	17 (100%)	0	8 (47%)	13 (76%)	0
<b>C_2.3_4</b>	A_2.3_4 forma	10 (100%)	0	5 (50%)	7 (70%)	0
<b>C_2.3_5</b>	A_2.3_5 forma	8 (100%)	0	6 (75%)	5 (63%)	0
<b>C_2.3_6</b>	A_2.3_6 forma	3 (100%)	0	1 (33%)	2 (67%)	0
<b>C_2.3_7</b>	A_2.3_7 forma	13 (100%)	0	8 (62%)	9 (69%)	0
<b>C_2.3_8</b>	A_2.3_8 forma	10 (100%)	0	6 (60%)	8 (80%)	0
<b>C_2.3_9</b>	A_2.3_9 forma	0	0	0	0	0
<b>C_2.3_10</b>	A_2.3_10 forma	6 (100%)	0	2 (33%)	5 (83%)	0
<b>C_2.4</b>	A_2.4 forma	2 (100%)	2 (100%)	2 (100%)	2 (100%)	1 (50%)
<b>C_2.5</b>	A_2.5 forma	29 (100%)	0	28 (97%)	29 (100%)	0
<b>C_3.1_1</b>	A_3.1_1 forma	3 (100%)	1 (33%)	2 (67%)	2 (67%)	0
<b>C_3.1_2</b>	A_3.1_2 forma	3 (100%)	1 (33%)	3 (100%)	2 (67%)	0
<b>C_3.1_3</b>	A_3.1_3 forma	3 (100%)	1 (33%)	2 (67%)	2 (67%)	1 (33%)
<b>C_3.2_1</b>	A_3.2_1 forma	28 (100%)	0	26 (93%)	4 (14%)	0
<b>C_3.2_2</b>	A_3.2_2 forma	17 (94%)	6 (33%)	10 (56%)	13 (72%)	1 (6%)
<b>C_3.2_3</b>	A_3.2_3 forma	5 (100%)	0	5 (100%)	1 (20%)	0
<b>C_3.2_4</b>	A_3.2_4 forma	7 (100%)	0	7 (100%)	2 (29%)	0
<b>C_3.3_1</b>	A_3.3_1 forma	9 (100%)	7 (78%)	6 (67%)	9 (100%)	0
<b>C_3.3_2</b>	A_3.3_2 forma	2 (29%)	7 (100%)	2 (29%)	6 (86%)	1 (14%)
<b>C_3.4_1</b>	A_3.4_1 forma	6 (100%)	0	6 (100%)	1 (17%)	0
<b>C_3.4_2</b>	A_3.4_2 forma	17 (94%)	1 (6%)	8 (44%)	13 (72%)	0
<b>C_3.4_3</b>	A_3.4_3 forma	8 (100%)	0	7 (88%)	3 (38%)	0
<b>C_3.4_4</b>	A_3.4_4 forma	3 (100%)	0	3 (100%)	1 (33%)	0

<b>C_3.5_1</b>	A_3.5_1 forma	17 (59%)	29 (100%)	17 (59%)	26 (90%)	3 (10%)
<b>C_3.5_2</b>	A_3.5_2 forma	17 (59%)	29 (100%)	17 (59%)	26 (90%)	3 (10%)
<b>C_3.5_3</b>	A_3.5_3 forma	9 (82%)	10 (91%)	9 (82%)	8 (73%)	0
<b>C_3.5_4</b>	A_3.5_4 forma	12 (86%)	9 (64%)	9 (64%)	10 (71%)	0
<b>C_3.5_5</b>	A_3.5_5 forma	16 (57%)	28 (100%)	16 (57%)	25 (89%)	4 (14%)
<b>C_3.5_6</b>	A_3.5_6 forma	17 (89%)	9 (47%)	13 (68%)	9 (47%)	0
<b>C_3.5_7</b>	A_3.5_7 forma	10 (100%)	6 (60%)	6 (60%)	6 (60%)	0
<b>C_3.5_8</b>	A_3.5_8 forma	0	0	0	0	0
<b>C_3.5_9</b>	A_3.5_9 forma	0	0	0	0	0
<b>C_3.5_10</b>	A_3.5_10 forma	4 (80%)	4 (80%)	3 (60%)	2 (40%)	1 (20%)

*Fonte: elaborazione personale*

Dai dati riportati emerge come le informazioni legate al cambiamento climatico sono principalmente qualitative e sono state fornite prevalentemente attraverso descrizioni e tabelle.

Scendendo maggiormente nel dettaglio, le informazioni sui rischi specifici associati al cambiamento climatico (indicatori dal C\_2.3\_3 al C\_2.3\_8) sono di tipo qualitativo e sono fornite mediante descrizioni e tabelle. Le stesse considerazioni valgono per le opportunità legate al cambiamento climatico (indicatore C\_2.3\_10).

Per quanto riguarda, invece, la sorveglianza del consiglio di amministrazione sui rischi e sulle opportunità legati al clima (indicatore C\_3.2\_3), i processi per individuare i rischi climatici (indicatore C\_3.4\_1), i processi per gestire i rischi climatici (indicatore C\_3.4\_3), l'integrazione nella gestione complessiva dei rischi dei processi di individuazione, valutazione e gestione dei rischi legati al clima (indicatore C\_3.4\_4) e le politiche societarie legate al clima (indicatore C\_3.2\_1) si è di fronte ad informazioni di natura qualitativa, riportate prevalentemente tramite descrizioni e, in misura minore, all'interno di tabelle.

L'output delle politiche (indicatore C\_3.3\_1), invece, è un'informazione di tipo qualitativo, fornita attraverso descrizioni e tabelle.

Soffermandosi, invece, sulle emissioni di gas ad effetto serra (indicatori dal C\_3.5\_1 al C\_3.5\_3), emerge come si tratti di informazioni prevalentemente quantitative, cui però è spesso associata una descrizione qualitativa. Inoltre, tali informazioni vengono riportate quasi sempre all'interno di tabelle e più raramente in grafici (solo nel caso delle informazioni circa le emissioni legate allo Scope 1 e 2 – indicatori C\_3.5\_1 e C\_3.5\_3).

Discorso analogo può essere fatto per le informazioni legate al consumo di energia da fonti rinnovabili e non rinnovabili (indicatore C\_3.5\_5).

Particolarmente rilevanti sono le modalità di disclosure degli obiettivi in termini di emissioni di gas ad effetto serra (indicatore C\_3.5\_4), di efficienza energetica (indicatore C\_3.5\_6) e di consumo e/o produzione di energie rinnovabili (indicatore C\_3.5\_7), poiché si tratta di informazioni di tipo prevalentemente qualitativo e solo alcune volte quantitativo. Ciò è dovuto al fatto che molte aziende componenti il campione si sono limitate a dichiarare il proprio impegno nel fissare i suddetti obiettivi, senza però riportarne la quantificazione.

## 5.4 DISCUSSIONE

L'analisi condotta e il successivo confronto con le evidenze emerse dal framework di riferimento<sup>342</sup>, permettono di rispondere alla domanda di ricerca – *Come è cambiata la qualità e la quantità della disclosure legata al cambiamento climatico delle aziende tenute alla redazione della DNF?*

Dall'analisi condotta è emerso che, in media, sui 63 indicatori totali appartenenti ai gruppi A (indicatori di incidenza) e B (indicatori di frequenza), le aziende componenti il campione hanno fatto uso delle informazioni contenute in solo 25 di questi.

In seguito al processo di normalizzazione degli indicatori del gruppo B, è stato riscontrato un valore del CII complessivo pari a 22,16 su 63, risultato che permette di affermare che il livello di disclosure sul cambiamento climatico è decisamente medio-basso.

Tuttavia, tale valore è superiore a quello emerso dal framework di riferimento (13,519 su 63). Da tale confronto è, dunque, possibile affermare che, considerando i settori dell'automotive, dell'elettronica e dell'energia e le DNF relative all'anno 2020, il livello di disclosure sul cambiamento climatico è migliorato rispetto a quello dell'anno precedente, sebbene il livello complessivo rimanga ancora medio-basso.

---

<sup>342</sup> R. Lombardi, F. Schimperia, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

Soffermandosi, invece, sul contenuto delle DNF, emerge come le informazioni maggiormente presenti facciano riferimento a: i) rischi di ripercussioni negative sul clima; ii) coerenza con i quadri e gli standard riconosciuti in materia di comunicazione delle informazioni; iii) emissioni dirette di gas ad effetto serra; iv) emissioni indirette di gas ed effetto serra provenienti dalla produzione di energia elettrica, vapore, calore o freddo acquisiti e consumati (Tab.10).

**Tab.10: Principali informazioni fornite**

Posizione	Codice	Indicatore	Valore	%
1	A_2.3_1	Rischi di ripercussioni negative sul clima	29	100%
1	A_2.5	Coerenza con i quadri e gli standard riconosciuti in materia di comunicazione delle informazioni	29	100%
1	A_3.2_1	Emissioni dirette di GES	29	100%
1	A_3.5_2	Emissioni indirette di GES provenienti dalla produzione di energia elettrica, vapore, calore o freddo acquisiti e consumati	29	100%
5	A_3.5_1	Politiche societarie legate al clima	28	97%
6	A_3.5_5	Consumo e/o produzione totale di energia da fonti rinnovabili e non rinnovabili	28	97%
7	A_3.5_6	Obiettivi in termini di efficienza energetica	19	66%

*Fonte: elaborazione personale*

Nel framework di riferimento le informazioni legate al cambiamento climatico maggiormente riportate sono le stesse emerse dalla presente analisi. Dunque, da un punto di vista del peso delle tematiche affrontate nella disclosure, è possibile affermare che non sia cambiato nulla rispetto al campione e all'anno precedente.

Analizzando le parole o i gruppi di parole maggiormente frequenti, è possibile trovare conferma del fatto che le tematiche precedentemente elencate sono quelle con un peso maggiore all'interno delle DNF. Infatti, le parole o i gruppi di parole maggiormente frequenti sono: i) "GRI"; ii) "emissioni dirette di GES" o "scope 1"; iii) "emissioni indirette di GES" o "scope 2" (Tab.11).

Tuttavia, è opportuno notare al quinto posto la presenza dei gruppi di parole "obbligazioni verdi" o "debiti verdi" o "green bond", segno che le tematiche legate alla finanza sostenibile stanno diventando sempre più importanti e unica differenza significativa con quanto emerso nel framework di riferimento (in cui questi gruppi di parole sono, invece, assenti).

**Tab.11: Parole o gruppi di parole maggiormente frequenti**

Posizione	Codice	Parole o gruppi di parole	Valore	Media
1	B_2.5	"GRI"	2604	89,793
2	B_3.5_2	"emissioni dirette di GES" o "scope 1"	246	8,483
3	B_3.5_1	"emissioni indirette di GES" o "scope 2"	239	8,241
4	B_3.5_3	"altre emissioni indirette di GES" o "scope 3"	89	3,069
5	B_2.3_1	"obbligazioni verdi" o "debiti verdi" o "green bond"	84	2,897

*Fonte: elaborazione personale*

Infine, dall'analisi degli indicatori del gruppo C (indicatori di tipologia), emerge che la disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico è principalmente qualitativa e avviene prevalentemente attraverso descrizioni e tabelle. Anche in questo caso si è in linea con le evidenze del framework di riferimento.

## **5.5 CONCLUSIONI, LIMITAZIONI E RICERCA FUTURA**

Attraverso il case study con disegno a caso multiplo condotto nel presente capitolo, è stato possibile rispondere alla seconda parte della domanda di ricerca.

Il valore del CII complessivo pari a 22,16 su 63 permette di affermare che, per l'anno 2020, le aziende appartenenti ai settori dell'automotive, dell'elettronica e dell'energia hanno fornito una DNF caratterizzata da un livello medio-basso di informazioni circa il cambiamento climatico.

Dal contenuto delle DNF analizzate, emerge come le informazioni maggiormente presenti facciano riferimento a: i) rischi di ripercussioni negative sul clima; ii) coerenza con i quadri e gli standard riconosciuti in materia di comunicazione delle informazioni; iii) emissioni dirette di gas ad effetto serra; iv) emissioni indirette di gas ed effetto serra provenienti dalla produzione di energia elettrica, vapore, calore o freddo acquisiti e consumati.

Nonostante il livello medio-basso del CII complessivo, il livello di disclosure sul cambiamento climatico risulta migliorato rispetto a quello dell'anno precedente. Ciò è dovuto al fatto che le aziende hanno avuto un ulteriore anno a disposizione per

integrare nella propria DNF alcune informazioni particolarmente importanti, come quelle suggerite dalle più recenti linee guida della Commissione Europea<sup>343</sup> e dalle Raccomandazioni della Task Force on Climate-related Disclosure del Financial Stability Board <sup>344</sup>.

Inoltre, è sempre più forte la spinta della società, degli stakeholder e dei policy-makers ad intraprendere azioni volte ad individuare i rischi collegati al cambiamento climatico e a fronteggiare quest'ultimo quanto più possibile. La conseguenza di tale spinta è la richiesta di disclosure di informazioni aziendali circa il cambiamento climatico, informazioni che dovranno essere fornite in maniera sempre più consistente, anche in seguito alla nuova proposta di CSRD.

L'analisi condotta presenta due principali limitazioni. La prima è legata alla scelta del campione, poiché questo potrebbe essere ulteriormente esteso, mentre la seconda riguarda la selezione dell'oggetto di indagine, vale a dire la DNF delle aziende considerate. Infatti, sono state escluse altre possibili forme di rendicontazione non finanziaria.

La futura ricerca è volta a superare tali due limitazioni, allargando il campione di ricerca ed utilizzando ulteriori forme di rendicontazione circa il cambiamento climatico. Inoltre, si cercherà di introdurre nuove metriche da utilizzare nelle analisi da condurre e si analizzerà come negli anni futuri continuerà a cambiare la disclosure sul cambiamento climatico.

---

<sup>343</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>344</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

## CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Negli ultimi anni il cambiamento climatico ha iniziato a rappresentare uno dei maggiori rischi che le aziende devono fronteggiare, per via delle negative conseguenze finanziarie che può comportare.

Nell'attuale contesto economico-sociale è necessario che la disclosure non finanziaria fornisca anche informazioni circa il cambiamento climatico e, in generale, informazioni non riportate all'interno della reportistica finanziaria, assumendo in quest'ottica un ruolo centrale e strategico verso la transizione ad un'economia sostenibile, basata sulla combinazione della ricerca del profitto e la tutela ambientale nel medio-lungo termine.

In tale scenario, le problematiche inerenti la sostenibilità e il cambiamento climatico sono state oggetto di significativa attenzione, spingendo la Commissione Europea, le giurisdizioni nazionali e le organizzazioni professionali a richiederne l'integrazione della disclosure non finanziaria.

Nella letteratura sono ancora pochi i contributi che hanno iniziato ad occuparsi della disclosure sul cambiamento climatico, sia da un punto di vista teorico, soffermandosi sull'analisi delle recenti iniziative proposte, sia da un punto di vista pratico, volto, invece, a comprendere il livello di disclosure di tali informazioni.

Alla luce di queste considerazioni, l'obiettivo del presente elaborato di tesi è stato quello di colmare il gap presente nella letteratura, analizzando la più recente evoluzione dell'informativa non finanziaria, ossia quella relativa al cambiamento climatico, e cercando anche di comprendere quale sia l'attuale livello di disclosure delle informazioni legate al cambiamento climatico.

A tal fine, sono state prima analizzate le più recenti iniziative per migliorare tale forma di disclosure, per poi condurre un case study con disegno a caso multiplo su un campione di 29 aziende, appartenenti ai settori dell'automotive, dell'elettronica e dell'energia, che hanno pubblicato la DNF relativa all'anno 2020.

Per quanto riguarda le più recenti e importanti iniziative in tema di disclosure sul cambiamento climatico, è sicuramente possibile annoverare tra queste le linee guida

della Commissione Europea del 2019<sup>345</sup>, le Raccomandazioni della Task Force on Climate-related Disclosure del Financial Stability Board<sup>346</sup> e la proposta di CSRD.

Dall'analisi empirica condotta, invece, è emerso che il livello di disclosure sul cambiamento climatico è risultato medio-basso, a causa di un CII complessivo pari a 22,16 su 63.

Sebbene tale valore, il livello di disclosure sul cambiamento climatico risulta migliorato rispetto a quello riportato da un diverso campione nell'anno precedente<sup>347</sup>.

Le principali motivazioni che giustificano tale cambiamento sono due.

Innanzitutto, le aziende hanno avuto un ulteriore anno a disposizione per integrare nella propria DNF alcune informazioni particolarmente importanti, come quelle evidenziate nelle più recenti linee guida della Commissione Europea<sup>348</sup> e nelle Raccomandazioni della Task Force on Climate-related Disclosure del Financial Stability Board<sup>349</sup>.

In secondo luogo, la società, gli stakeholder e i policy-makers richiedono sempre maggiori azioni volte a fronteggiare il cambiamento climatico. La conseguenza di ciò, è la maggiore richiesta di disclosure di informazioni aziendali circa il cambiamento climatico.

Tuttavia, il livello di disclosure fornita non è ancora soddisfacente, motivo per il quale le aziende, i manager e i policy-makers sono chiamati a fare un ulteriore sforzo per migliorarla. In merito alle iniziative di policy, si sottolinea positivamente la nuova proposta di CSRD, volta a far sì che negli anni futuri le informazioni di natura non finanziaria e sul cambiamento climatico vengano fornite in maniera sempre più consistente.

---

<sup>345</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>346</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.

<sup>347</sup> R. Lombardi, F. Schimperna, P. Paoloni, & M. Galeotti (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies, op. cit.

<sup>348</sup> Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.

<sup>349</sup> Financial Stability Board (2017). Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures.



## BIBLIOGRAFIA

- Abhayawansa, S., & Adams, C. (2021). Towards a conceptual framework for non-financial reporting inclusive of pandemic and climate risk reporting. *Meditari Accountancy Research*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print.
- Albuquerque, R., Koskinen, Y., & Zhang, C. (2019). Corporate social responsibility and firm risk: Theory and empirical evidence. *Management Science*, 65(10), 4451-4469.
- Alshammari, M. (2015). Corporate social responsibility and firm performance: The moderating role of reputation and institutional investors. *International Journal of Business and Management*, 10(6), 15.
- Arnaboldi, M., Busco, C., & Cuganesan, S. (2017). Accounting, accountability, social media and big data: revolution or hype?. *Accounting, auditing & accountability journal*.
- Ascoly, N., Oldenziel, J., & Zeldenrust, I. (2001). *Overview of Recent Developments on Monitoring and Verification in the Garment and Sportswear Industry in Europe*. Centre for Research on Multinational Corporations.
- Atto Delegato della Commissione Europea 2021/2800.
- Atto Delegato della Commissione Europea 2021/4987.
- Becker, G. S., & Murphy, K. M. (1992). *The division of labor, coordination costs and knowledge*, in *Quarterly Journal of Economics*, 107(4), pp. 1137-1160.
- Besley, T., & Ghatak, M. (2007). Retailing public goods: The economics of corporate social responsibility. *Journal of public Economics*, 91(9), 1645-1663.
- Bismuth, A., & Tojo, Y. (2008). Creating value from intellectual assets. *Journal of intellectual capital*.
- Bogdan R., & Biklen S. K. (2007). *Qualitative research for education. An introduction to theories and methods*. New York: Pearson Education Inc., Allyn & Bacon.
- Boldrin, M. & Levine D. K. (2002). *The case against intellectual property*, University of Minnesota and UCLA, January.

- Bontis, N., Dragonetti, N. C., Jacobsen, K., & Roos, G. (1999). The knowledge toolbox: A review of the tools available to measure and manage intangible resources. *European management journal*, 17(4), 391-402.
- Borin, E., & Donato, F. (2015). Unlocking the potential of IC in Italian cultural ecosystems. *Journal of Intellectual Capital*.
- Botosan, C. A. (1997). Disclosure level and the cost of equity capital. *The accounting review*, 72, 1997, pp. 323-350.
- Brondoni, S. M. (2002). *Mercato globale, risorse immateriali e spazio competitivo d'impresa*, SYMPHONYA Emerging Issues in Management, n.1, pp. 37-51.
- Bronzetti, G. & Mazzotta, R. (2012). *La disclosure del capitale intellettuale. Un'analisi empirica delle società quotate italiane*. FrancoAngeli, Milano.
- Bui, B., Chelli, M., & Houqe, M.N. (2021). Climate change disclosure ratings: the ideological play. *Meditari Accountancy Research*, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print.
- Business Impact Task Force (2003). *Winning with Integrity*, London.
- Cardoni, A., Kiseleva, E., & Lombardi, R. (2020). A sustainable governance model to prevent corporate corruption: Integrating anticorruption practices, corporate strategy and business processes. *Business Strategy and the Environment*, 29(3), 1173-1185.
- CEDE – Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (2001). *Guida alla realizzazione di studi di caso*.
- Cheng, B., Ioannou, I., & Serafeim, G. (2014). Corporate social responsibility and access to finance. *Strategic management journal*, 35(1), 1-23.
- Christensen, L. T., Morsing, M., & Thyssen, O. (2013). CSR as aspirational talk. *Organization*, 20(3), 372-393.
- Ciesielska, M., & Iskoujina, Z. (2018). Sustainability: insights from a business model perspective. *Tamara: Journal for Critical Organization Inquiry*, 15(3-4).
- Cisi, M. (2002). L'evoluzione della comunicazione sociale e ambientale. *Il Controllo Legale dei Conti*, 1, pp. 27-52.
- Clarkson, M. B. (2016). *A stakeholder framework for analysing and evaluating corporate social performance* (pp. 243-274). University of Toronto Press.

- Cohen, W. M., & Levinthal, D. A. (1989). Innovation and learning. The two faces of R-S. *Economic Journal*, n.99, pp. 569-596.
- Commissione Europea (2019). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario: Integrazione concernente la comunicazione di informazioni relative al clima.
- Commissione Europea (2017). Comunicazione della Commissione. Orientamenti sulla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario.
- CONSOB. Disposizioni attuative del Decreto Legislativo 30 dicembre 2016, n. 254 relativo alla comunicazione di informazioni di carattere non finanziario, documento di consultazione, 21 luglio 2017.
- Cormier, D., & Gordon, I. M. (2001). An examination of social and environmental reporting strategies. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 14(5), 587-616.
- Corrado, C. A. & Hulten, C. R. (2014). Innovation Accounting, Measuring Economic Sustainability and Progress. *University of Chicago Press*, pp. 595-628.
- Costabile, M. (2001). *Il capitale relazionale*. McGraw-Hill, Milano, p. 261.
- Cotter, J., & Najah, M. (2013). Corporate climate change disclosure practices and regulation: the influence of institutional investors. *Institutional Investors' Power to Change Corporate Behavior: International Perspectives*.
- Cotter, J., & Najah, M. (2012). Institutional investor influence on global climate change disclosure practices. *Australian journal of management*, 37(2), 169-187.
- Cotter, J. & Najah, M. (2011). *Institutional Investor Influence on Global Climate Change Disclosure Practices*, SSRN eLibrary.
- Cotter, J., Najah, M., & Wang, S. S. (2011). Standardized reporting of climate change information in Australia. *Sustainability accounting, management and policy journal*, 2(2), 294-321.
- de Villiers, C., Rinaldi, L. & Unerman, J. (2014). Integrated reporting: insights, gaps and an agenda for future research. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 27(7), 1042-1067.
- D.Lgs. 254/2016
- D.Lgs. 39/2010

- D’Orazio, E. (2003). *Codici etici, cultura e responsabilità d’impresa*, notizie di POLITEIA, XIX, 72, pp. 127-143.
- Di Stefano, G. (1990). *Il sistema delle comunicazioni economico-finanziarie nella realtà aziendale moderna*, Giuffrè, Milano.
- Deegan, C. (2009). *Financial Accounting Theory*. 3rd ed., McGraw-Hill, Macquarie Park.
- Diamond, D. W. & Verrecchia, R. (1991). Disclosure, liquidity, and the cost of capital. *Journal of Finance*, 46, pp. 1325-1359.
- Direttiva 2014/95/EU
- Dumay, J. (2016). A critical reflection on the future of intellectual capital: from reporting to disclosure. *Journal of Intellectual capital*.
- Dumay, J. C. (2009). Intellectual capital measurement: a critical approach. *Journal of intellectual capital*.
- Dumay, J., & Garanina, T. (2013). Intellectual capital research: a critical examination of the third stage. *Journal of Intellectual Capital*.
- Dye, R. A. (1985). Disclosure of nonproprietary information. *Journal of accounting research*, 23(1), 123-145.
- Eccles, R. G., Perkins, K. M., & Serafeim, G. (2012). How to become a sustainable company. *MIT Sloan Management Review*, 53(4), 43.
- Eccles, R. G., & Krzus, M. P. (2010). *One Report: Integrated Reporting for a Sustainable Strategy*. John Wiley & Sons, New Jersey.
- Edvinsson, L., & Martin, H. (2007). “Editorial”, *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, Vol. 4, Nos 4/5, pp. 333-5.
- Eriksson, T., Bigi, A., & Bonera, M. (2020). Think with me, or think for me? On the future role of artificial intelligence in marketing strategy formulation. *The TQM Journal*.
- EU (2011). *A renewed EU strategy 2011-14 for corporate social responsibility*.
- European Commission Green Paper (2001). *Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility*. Commission of the European Communities.
- Financial Stability Board (2017). *Recommendations of the Task Force on Climate-related Financial Disclosures*.

- Flammer, C. (2018). Competing for government procurement contracts: The role of corporate social responsibility. *Strategic Management Journal*, 39(5), 1299-1324.
- Flammer, C., & Luo, J. (2017). Corporate social responsibility as an employee governance tool: Evidence from a quasi-experiment. *Strategic Management Journal*, 38(2), 163-183.
- Freeman, R. E. (1984). *Strategic Management. A Stakeholder Approach*. Pitman, Marshfield Mass.
- Freeman, R. E., Rusconi, G., & Dorigatti, M. (a cura di) (2007). *Teoria degli stakeholder*, Franco Angeli, Milano.
- Friede, G., Bush, T., Bassen, A. (2015). ESG and financial performance: Aggregated evidence from more than 2000 empirical studies. *Journal of Sustainable Finance & Investment* 5(4), 210-233.
- Gallini, N. & Scotchmer, S. (2002). *Intellectual property: what is the best incentive system*, in A. Jaffe, J. Lerner e S. Sterns, *Innovation Policy and the Economy*, vol. 2, MIT Press.
- Global Reporting Initiative (2002). *Sustainability Reporting Guidelines*. Boston.
- Godfrey, P. C., Merrill, C. B., & Hansen, J. M. (2009). The relationship between corporate social responsibility and shareholder value: An empirical test of the risk management hypothesis. *Strategic management journal*, 30(4), 425-445.
- Godfrey, P. C. (2005). The relationship between corporate philanthropy and shareholder wealth: A risk management perspective. *Academy of management review*, 30(4), 777-798.
- Goetz, J., & LeCompte, M. (1984). *Ethnography and qualitative design in educational research*. Orlando. Academic Press.
- Gray, R., Owen, D. & Adams, C. (1996). *Accounting and Accountability: Changes and Challenges in Corporate Social and Environmental Reporting*. Prentice-Hall, London.
- GRI 101: Foundation.
- GRI 102: Informativa generale.
- GRI 103: Approccio manageriale.

- Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2013). *Il Bilancio Sociale GBS 2013, Standard, Principi di redazione del bilancio sociale*. Dott. A. Giuffrè Editore, S.p.A., Milano.
- Gruppo di Studio per il Bilancio Sociale (2001). *Principi di redazione del bilancio sociale*, GBS, Milano, p. 19.
- Guba, E. G., & Lincoln, Y. S. (1981). *Effective evaluation: Improving the usefulness of evaluation results through responsive and naturalistic approaches*. Jossey-Bass.
- Guthrie, J., Ricceri, F., & Dumay, J. (2012). Reflections and projections: a decade of intellectual capital accounting research. *The british accounting review*, 44(2), 68-82.
- Guthrie, J., Petty, R., Yongvanich, K., & Ricceri, F. (2004). Using content analysis as a research method to inquire into intellectual capital reporting. *Journal of intellectual capital*.
- Guthrie, J., & Petty, R. (2000). *The Annual Reporting of Intellectual Capital in Australia's Largest Companies*, Australian CPA.
- Guthrie, J., & Parker, L. D. (1989). Corporate social reporting: a rebuttal of legitimacy theory. *Accounting and business research*, 19(76), 343-352.
- Hansen, M., Nohria, N., & Tierney, T. (1999). What's your strategy for managing knowledge?. *Harvard Business Review*, March-April.
- Heitzman, S., Wasley, C., & Zimmerman, J. (2010). The joint effects of materiality thresholds and voluntary disclosure incentives on firms' disclosure decisions. *Journal of accounting and economics*, 49(1-2), 109-132.
- Heller, M. & Eisenberg, R. (1998). Can patents deter innovation? The anticommons tragedy in biomedical research. *Science*, vol. 280, pp. 698-701.
- Hillman, A. J., & Keim, G. D. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: what's the bottom line?. *Strategic management journal*, 22(2), 125-139.
- Hinna, L. (2005). *Come gestire la responsabilità sociale dell'impresa*, Il Sole 24 Ore, Milano.
- Hitt, M.A., Bierman, L., Shimizu, K., & Kochhar, R. (2001). Direct and Moderating Effects of Human Capital on Strategy and Performance in Professional Service

- Firms: a Resource – based Perspective. *Academy of Management Journal*, 44 (1), pp. 13-28.
- Ihlen, Ø. (2009). Business and climate change: the climate response of the world's 30 largest corporations. *Environmental Communication*, 3(2), 244-262.
  - Institute of Social and Ethical Accountability (1999). *Accountability 1000*, Londra.
  - International Integrated Reporting Council (2013). *II Framework <IR> internazionale*.
  - Jemel-Fornetty, H., Louche, C., & Bourghelle, D. (2011). Changing the dominant convention: The role of emerging initiatives in mainstreaming ESG. In *Finance and Sustainability: Towards a New Paradigm*, ed. Sum, W., Louche, C., & Perez, R., 85-117. Bingley: Emerald Group Publishing.
  - Johnsen, C. G., Nelund, M., Olaison, L., & Meier Sørensen, B. (2017). Organizing for the post-growth economy. *Ephemera: Theory and Politics in Organization*, 17(1), 1-21.
  - Joseph, C., Gunawan, J., Sawani, Y., Rahmat, M., Noyem, J. A., & Darus, F. (2016). A comparative study of anti-corruption practice disclosure among Malaysian and Indonesian Corporate Social Responsibility (CSR) best practice companies. *Journal of cleaner production*, 112, 2896-2906.
  - Kendall, N., & Kendall, A. (1998). *Real-World Corporate Governance*, Pitman Publishing, Londra.
  - Kidder, L. H. (1981). *Research methods in social relations*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
  - Kılıç, M., & Kuzey, C. (2019). Determinants of climate change disclosures in the Turkish banking industry. *International Journal of Bank Marketing*.
  - Kim, Y., Li, H., & Li, S. (2014). Corporate social responsibility and stock price crash risk. *Journal of Banking & Finance*, 43, 1-13.
  - Klatt, T., Schlaefke, M., & Moeller, K. (2011). Integrating business analytics into strategic planning for better performance. *Journal of business strategy*.
  - KPMG (2008). *KPMG International Survey on Corporate Responsibility Reporting*.

- Krumeich, J., Jacobi, S., Werth, D., & Loos, P. (2014). Towards planning and control of business processes based on event-based predictions. In *International Conference on Business Information Systems* (pp. 38-49). Springer, Cham.
- Kunc, M., & O'brien, F. A. (2019). The role of business analytics in supporting strategy processes: Opportunities and limitations. *Journal of the Operational Research Society*, 70(6), 974-985.
- Lacchini, M., & Trequattrini, R. (2004). *Responsabilità amministrativa delle imprese e bilancio sociale. Prospettive ed esperienze economico-aziendali*. Aracne, Roma.
- Landes, W. M., & Posner, R. A. (1989). An economic analysis of copyright law. *Journal of Legal Studies*, vol. XVIII, June, pp. 325-363.
- Leuz, C., & Verrecchia, R. (2000). The economic consequences of increased disclosure. *Journal of Accounting and Research*, 38(3), pp. 91-124.
- Lev, B. (2001). *Intangibles: management measurement and reporting*, Booking Institutions, Washington D.C.
- Levinsohn, A. (2001). *FASB weights the value of voluntary disclosure*, Strategic Finance, pp. 72-74.
- Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (1985). *Naturalistic inquiry*. Sage.
- Liu, L., Daniels, H., & Hofman, W. (2013). Business intelligence for improving supply chain risk management. In *International Conference on Enterprise Information Systems* (pp. 190-205). Springer, Cham.
- Lombardi, R., Schimperna, F., Paoloni, P., & Galeotti, M. (2021). The climate-related information in the changing EU directive on non-financial reporting and disclosure: first evidence by Italian large companies. *Journal of Applied Accounting Research*, 23(1), 250-273.
- Lombardi, R., Schimperna, F., & Marcello, R. (2021). Human capital and smart tourism's development: primary evidence. *International Journal of Digital Culture and Electronic Tourism*, 3(3-4), 294-309.
- Lombardi, R., Trequattrini, R., Schimperna, F., & Cano-Rubio, M. (2021). The Impact of Smart Technologies on the Management and Strategic Control: A Structured Literature Review. *MANAGEMENT CONTROL*.



- Lombardi, R., Trequattrini, R., Cuzzo, B., & Cano-Rubio, M. (2019). Corporate corruption prevention, sustainable governance and legislation: First exploratory evidence from the Italian scenario. *Journal of Cleaner Production*, 217, 666-675.
- London Benchmarking Group (1994). LBG model, Londra.
- Lu, H., Oh, W. Y., Kleffner, A., & Chang, Y. K. (2021). How do investors value corporate social responsibility? Market valuation and the firm specific contexts. *Journal of Business Research*, 125, 14-25.
- Luhmann, N. (2002). *La fiducia*, Il Mulino, Bologna, p. 68.
- Maggioni, V., & Del Giudice, M. (2006). Relazioni sistemiche tra imprenditorialità interna e gemmazione d'impresa: una ricerca empirica sulla natura cognitiva delle nuove imprese. *Sinergie*, n.71, pp. 171-197.
- Marziantonio, R., & Mari, L. M. (1999). *Il bilancio sociale tra teoria e prassi*. SEAN Social & Etical Auditing & accounting network.
- McWilliams, A., & Siegel, D. (2001). Corporate social responsibility: A theory of the firm perspective. *Academy of management review*, 26(1), 117-127.
- Meuer, J., Koelbel, J., & Hoffmann, V. H. (2020). On the nature of corporate sustainability. *Organization & Environment*, 33(3), 319-341.
- Mio, C. (2011). Informativa non financial nell'annual report. *Contabilità, Finanza e Controllo*, 3, 247-257.
- Mishra, S., & Modi, S. B. (2013). Positive and negative corporate social responsibility, financial leverage, and idiosyncratic risk. *Journal of business ethics*, 117(2), 431-448.
- Mitchell, R. K., Agle, B. R., & Wood, D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. *Academy of management review*, 22(4), 853-886.
- Mokyr, J. (2004). *I doni di Atena. Le origini storiche dell'economia della conoscenza*. Il Mulino, Bologna.
- Muller, A., & Kräussl, R. (2011). Doing good deeds in times of need: A strategic perspective on corporate disaster donations. *Strategic Management Journal*, 32(9), 911-929.

- Muserra, A. L., Papa, M., & Grimaldi, F. (2020). Sustainable development and the European Union Policy on non-financial information: An Italian empirical analysis. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(1), 22-31.
- Nappo, F. (2021). *Aziende e intelligenza artificiale: prime riflessioni critiche*. Franco Angeli.
- Nonaka, I. (1994). Come un'organizzazione crea conoscenza. *Economia & Management*, n. 3.
- Nordhaus, W. D. (1967). *The optimal life of a patent*, in Cowels Foundation Discussion Paper.
- Odongo, N. H., & Wang, D. (2018). Corporate responsibility, ethics and accountability. *Social Responsibility Journal*, 14(1), 111-122.
- ONU (2015). Sustainable Development Goals, SDGs 2030. New York.
- Paternostro, S. (2009). Verso la rappresentazione e valutazione dello sviluppo delle aziende: i limiti dell'informativa economico-finanziaria e il contributo di alcuni approcci informativi complementari. *Pecunia*, 8.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*, New York, Jhon Wiley.
- Peters, M. D., Wieder, B., Sutton, S. G., & Wakefield, J. (2016). Business intelligence systems use in performance measurement capabilities: Implications for enhanced competitive advantage. *International Journal of Accounting Information Systems*, 21, 1-17.
- Petty, R., & Guthrie, J. (2000). Intellectual capital literature review: measurement, reporting and management. *Journal of intellectual capital*.
- Pizzi, S., Rosati, F., & Venturelli, A. (2020). The determinants of business contribution to the 2030 Agenda: Introducing the SDG Reporting Score. *Business Strategy and the Environment*.
- Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 2013/34/EU, Directive 2004/109/EC, Directive 2006/43/EC and Regulation (EU) No 537/2014, as regards corporate sustainability reporting – CSRD.
- Quagli, A., & Teodori, C. (2005). *L'informativa volontaria per settori di attività*, FrancoAngeli, Milano.

- Rastrollo-Horrillo, M.A. & Rivero Díaz, M. (2019). Destination social capital and innovation in SMEs tourism firms: an empirical analysis in an adverse socio-economic context. *Journal of Sustainable Tourism*, 27(10), 1572–1590.
- Regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 18 giugno 2020 relativo all'istituzione di un quadro che favorisce gli investimenti sostenibili e recante modifica del regolamento (UE) 2019/2088.
- Roberts, R. W. (1992). Determinants of corporate social responsibility disclosure: An application of stakeholder theory. *Accounting, organizations and society*, 17(6), 595-612.
- Roos, J., Edvinsson, L., & Dragonetti, N. C. (1997). *Intellectual capital: Navigating the new business landscape*. Springer.
- Roth, S., Valentinov, V., Heidingsfelder, M., & Pérez-Valls, M. (2020). CSR beyond economy and society: a post-capitalist approach. *Journal of Business Ethics*, 165(3), 411-423.
- Russo, M. V., & Fouts, P. A. (1997). A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability. *Academy of management Journal*, 40(3), 534-559.
- Saeidi, S. P., Sofian, S., Saeidi, P., Saeidi, S. P., & Saeidi, S. A. (2015). How does corporate social responsibility contribute to firm financial performance? The mediating role of competitive advantage, reputation, and customer satisfaction. *Journal of business research*, 68(2), 341-350.
- Sanders, N. R., & Wood, J. D. (2020). *The Humachine. Humankind, Machines, and the Future of Enterprise*. Routledge, p. 127.
- Scherer, A. G., & Palazzo, G. (2011). The new political role of business in a globalized world: A review of a new perspective on CSR and its implications for the firm, governance, and democracy. *Journal of management studies*, 48(4), 899-931.
- Schimperna, F., Lombardi, R., & Belyaeva, Z. (2020). Technological transformation, culinary tourism and stakeholder engagement: emerging trends from a systematic literature review. *Journal of Place Management and Development*, 14(1), 66-80.

- Schläfke, M., Silvi, R., & Möller, K. (2013). A framework for business analytics in performance management. *International Journal of Productivity and Performance Management*.
- Secundo, G., Massaro, M., Dumay, J., & Bagnoli, C. (2018). Intellectual capital management in the fourth stage of IC research: A critical case study in university settings. *Journal of Intellectual Capital*.
- Secundo, G., Dumay, J., Schiuma, G., & Passiante, G. (2016). Managing intellectual capital through a collective intelligence approach: An integrated framework for universities. *Journal of Intellectual Capital*.
- Semeraro, R. (2011). L'analisi qualitativa dei dati di ricerca in educazione. *Italian Journal of educational research*, (7), 97-106.
- Sharma, P., Panday, P., & Dangwal, R.C. (2020). Determinants of environmental, social and corporate governance (ESG) disclosure: a study of Indian companies. *International Journal of Disclosure and Governance*, 17(4), pp. 208-217.
- Sherman, R. R., & Webb, R. B. (Eds.) (1988). *Qualitative research in education: Focus and methods* (Vol. 3). Psychology Press.
- Shiu, Y. M., & Yang, S. L. (2017). Does engagement in corporate social responsibility provide strategic insurance-like effects?. *Strategic Management Journal*, 38(2), 455-470.
- Siew, R. Y., Balatbat, M. C., & Carmichael, D. G. (2013). A review of building/infrastructure sustainability reporting tools (SRTs). *Smart and Sustainable Built Environment*, 2, 106-139.
- Social Accountability International (2001). Social Accountability 8000, New York, par. 9.12.
- Sousa, M. J., & Rocha, Á. (2019). Skills for disruptive digital business. *Journal of Business Research*, Vol. 94, pp.257-263.
- Stewart, T. A. (1999). *Il capitale intellettuale. La nuova ricchezza*, Ponte alle Grazie, Milano.
- Superti Furga, F. (1979). *Note introduttive al bilancio sociale*, in Sviluppo e organizzazione, n. 44.
- Supino, S., & Sica, D. (2011). Nuovi paradigmi di rendicontazione d'impresa: il report integrato. *Esperienze d'impresa*, 2, pp. 81-91.

- Tarquinio, L., & Posadas, S. C. (2020). Exploring the term “non-financial information”: an academics’ view. *Meditari Accountancy Research*, 28 (5), pp. 727-749.
- Trequattrini, R., & Lardo, A. (2020). *Il governo delle aziende copyright-based nell'era digitale: profili teorici e dinamiche evolutive nella prospettiva economico-aziendale*. FrancoAngeli.
- Trequattrini, R. (2008). *Conoscenza ed economia aziendale. Elementi di teoria*. Edizioni Scientifiche Italiane, Napoli.
- Tripathi, V., & Bhandari, V. (2014). Socially responsible investing-An emerging concept in investment management. *FIIB Business Review* 3(4), 16-30.
- Utting, P. (2005). Corporate responsibility and the movement of business. *Development in practice*, 15(3-4), 375-388.
- Vacík, E., Fotr, J., Špaček, M., & Souček, I. (2014). Scenarios and their application in strategic planning.
- Veltri, S., & Nardo, M. T. (2008). *Bilancio sociale e bilancio del capitale intellettuale: quali relazioni?*”, *International Business Review*, n.4, pp. 239-260.
- Verrecchia, R. E. (1990). Information quality and discretionary disclosure. *Journal of accounting and Economics*, 12(4), 365-380.
- Verrecchia, R. E. (1983). Discretionary disclosure. *Journal of accounting and economics*, 5, 179-194.
- Visco, I. (2011). *Il capitale umano per il XXI secolo*”, *il Mulino*, n.1, pp. 6-20.
- Warren Jr, J. D., Moffitt, K. C., & Byrnes, P. (2015). How Big Data will change accounting. *Accounting Horizons*, 29(2), 397-407.
- Watson, L. (2015). Corporate social responsibility research in accounting. *Journal of Accounting Literature*, 34, 1-16.
- Windsor, D. (2006). Corporate social responsibility: Three key approaches. *Journal of management studies*, 43(1), 93-114.
- Yin, R. K. (2011). *Applications of case study research*. Sage.
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods* (Vol. 5). Sage.
- Zanda, G. (2009). *Il governo della grande impresa nella società della conoscenza*, Giappichelli, Torino.
- Zanda, G. (2006). *Lineamenti di economia aziendale*. Kappa, Roma, p. 204.

## SITOGRAFIA

- <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JAAR-04-2021-0117/full/html>
- [https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Piano\\_Industria\\_40.pdf](https://www.mise.gov.it/images/stories/documenti/Piano_Industria_40.pdf)
- [www.cdp.net](http://www.cdp.net)
- [www.cdsb.net](http://www.cdsb.net)
- [www.efrag.org](http://www.efrag.org)
- [www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org)
- [www.ifrs.org](http://www.ifrs.org)
- [www.sasb.org](http://www.sasb.org)