



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale (*ordinamento ex
D.M. 270/2004*)
in Economia e gestione delle aziende

Tesi di Laurea

—
Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

**Il principio di materialità:
confronto tra financial report ed
integrated report.**

Relatore

Ch. Prof. Chiara Mio

Laureando

Silvia Della Bruna

Matricola 821370

Anno Accademico

2012 / 2013

INDICE

Elenco delle abbreviazioni.....	V
Indice delle figure	VI
Indice delle tabelle	VII
Introduzione.....	X
CAPITOLO I. IL PRINCIPIO DI <i>MATERIALITY</i> NEL FINANCIAL REPORTING	1
1.1 Nascita ed evoluzione del concetto di materiality	2
1.1.1 La diffusione del principio di materiality nel mondo anglosassone.....	2
1.1.2 La diffusione del principio di materiality nel contesto mitteleuropeo.....	11
1.1.3 La diffusione del principio di materiality in ambito internazionale.....	13
1.1.4 Dibattito sulla creazione di linee guida ufficiali per determinare la materialità.....	17
1.2 Applicazione del principio di materiality: i metodi quantitativi.....	19
1.2.1 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Statunitense	20
1.2.2 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Canadese	28
1.2.3 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Australiana	29
1.2.4 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Inglese	32
1.2.5 Metodi quantitativi: i contributi della prassi dell'Europa continentale	35
1.3 Applicazione del principio di materiality: i criteri qualitativi	41
1.3.1 L'introduzione del SAB No. 99 e i fattori qualitativi nella valutazione di materialità.....	41
1.4 Situazione attuale: problemi e proposte di miglioramento.....	50

CAPITOLO II. CONFRONTO TRA LE DEFINIZIONI DI MATERIALITY ED I METODI QUANTITATIVI DI VALUTAZIONE	61
2.1 Confronto concettuale tra le definizioni di materialità	61
2.1.1 Destinatari	62
2.1.2 Professional judgement	70
2.2 Confronto tra le metodologie proposte per la valutazione della materiality nel bilancio d'esercizio	73
2.2.1 Grandezze di riferimento	73
2.2.2 Soglie percentuali	83
2.3 Applicazione di alcuni metodi quantitativi al caso Enel Spa	87
2.3.1 Approccio quantitativo basato su <i>single rules</i>	87
2.3.2 Approccio quantitativo secondo <i>variable or size rules</i>	90
2.3.3 <i>L'average method</i>	91
2.3.4 <i>Single rules</i> riferite ad item specifici	92
2.3.5 Osservazioni	93
 CAPITOLO III. LA MATERIALITY NELL'INTEGRATED REPORTING	 96
3.1 Che cos'è l'Integrated reporting	96
3.1.1 Differenze tra l'Integrated reporting ed il traditional reporting	105
3.1.2 La relazione tra l'Integrated report e il Financial statement	109
3.2 Il principio di materialità nell'Integrated reporting	113
3.2.1 La determinazione della materialità secondo l'IIRC	115
3.3 Confronto concettuale tra il principio di materiality nel contesto financial e nel report integrato	127

3.3.1 Target.....	127
3.3.2 Decision making	130
3.3.3 Caratteristiche delle informazioni material	130
3.4 Osservazioni tra il metodo di determinazione della materiality nel Financial statement e nel report integrato	131
CAPITOLO IV. ANALISI EMPIRICA	135
4.1 Introduzione	136
4.2 Sviluppo delle ipotesi.....	138
4.2.1 Il ruolo del Board nel corporate reporting	138
4.2.2 Il ruolo dell'industry	143
4.3 Metodologia	145
4.3.1 Popolazione dell'analisi e campione di dati.....	145
4.3.2 Variabile dipendente	146
4.3.3 Variabili di controllo.....	148
4.3.4 Metodo.....	149
4.4 Risultati e commenti	152
4.5 Limiti della ricerca ed ulteriori sviluppi	163
4.6 Confronto delle best practices nella applicazione della materialità alle financial e non financial information.....	164
4.6.1 La materialità negli Annual report delle aziende del Pilote Programme	165
4.6.1.1 Le definizioni di materialità nelle note del financial report.....	166
4.6.1.2 Le definizioni di materialità nel contesto del risk management e del sistema di controllo interno.....	172

4.6.1.3 La definizione di materialità nel glossario del report.....	175
4.6.1.4 Riferimenti a principi contabili	176
4.6.1.5 Conclusioni.....	177
4.6.2 Le best practices nella applicazione del principio di materialità alle non financial information	177
4.6.2.1 Materiality assessment	180
4.6.2.2 Stakeholder engagement.....	184
4.6.2.3 Assurance	186
4.7 Osservazioni in merito alle best practices nell'applicazione della materialità alle financial ed non financial information.	187
Conclusioni.....	XIII
Appendice.....	XVII
Bibliografia.....	XXXIV
Sitografia	XLVI

Elenco delle abbreviazioni

AAA	American Accounting Association
AASB	Australian Accounting Standards Board
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
ANC	Autorité des Normes Comptables
CICA	Canadian Institute of Chartered Accountants
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
ESMA	European Securities and Markets Authority
FASB	Financial Accounting Standards Board
FRC	Financial Reporting Council
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IASC	International Accounting Standard Committee
IAASB	International Auditing and Assurance Standards Board
ICA	The Institute of Chartered Accountants in Australia
ICAEW	Institute of Chartered Accountants in England and Wales
ICAS	The Institute of Chartered Accountants of Scotland
IDW	Institut der wirtschaftsprufer
IFRS	International Financial Reporting Standards
IIRC	International Integrated Reporting Council
IR	Integrated Report
OIC	Organismo Italiano Contabilità
NZICA	The New Zealand Institute of Chartered Accountants
SEC	U.S. Securities and Exchange Commission
SAB No.99	Staff Accounting Bulletin No. 99

Indice delle figure

Figura 1. Diagramma di flusso che rappresenta la valutazione di materialità secondo lo SAB No. 99	47
Figura 2. Diagramma di flusso che descrive il processo di determinazione della materialità secondo gli utilizzatori degli IFRS	51
Figura 3. Diagramma di flusso che rappresenta il processo di determinazione della materialità con distinzione tra <i>material item</i> e <i>material information</i>	53
Figura 4. Risposte al questionario proposto durante il <i>Discussion Forum</i> promosso dallo IASB	56
Figura 5. Dettaglio attività e passività correnti del bilancio consolidato 2012 di Enel Spa.....	93
Figura 6. Business model.....	102
Figura 7. Differenze tra integrated reporting ed altri metodi di rendicontazione	108
Figura 8. Verso la rendicontazione integrata	111
Figura 9. <IR> Reporting boundary	112
Figura 10. Matrice per valutare la magnitudine e la probabilità di accadimento di un evento incerto.....	122
Figura 11. Processo di <i>materiality assessment</i> secondo l'IIRC	126

Indice delle tabelle

Tabella 1 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità stabilite dalla <i>Securities and Exchange Commission</i>	22
Tabella 2 : Dettaglio soglie quantitative per la valutazione della materialità stabilite dal Regulation S-X	22
Tabella 3 : Esempi di misure quantitative di materialità emesse dalla FASB	24
Tabella 4 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità proposte nello AASB 1031	31
Tabella 5 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità secondo l'Istituto di ricerca dei Dottori commercialisti ed Esperti contabili	38
Tabella 6 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità proposte dall'Istituto dei revisori contabili tedeschi	40
Tabella 7 : I fattori qualitativi da considerare nella valutazione di materialità secondo la FASB	42
Tabella 8 : Riferenze alla materialità negli IFRS, situazione attuale e proposte di miglioramento degli organismi contabili nazionali	59
Tabella 9 : Destinatari delle informazioni <i>material</i> : riferimenti al <i>prudent investor</i> nelle definizioni di materialità	63
Tabella 10 : Destinatari delle informazioni <i>material</i> : riferimenti allo <i>user</i> e/o <i>reasonable person</i> nelle definizioni di materialità	65
Tabella 11 : La probabilità di influenza nelle decisioni dello <i>user</i>	68
Tabella 12 : Il <i>professional judgement</i> nelle definizioni di materialità	71
Tabella 13 : <i>Surrounding circumstances, size and nature</i>	72
Tabella 14 : Grandezze di riferimento dei metodi quantitativi per la determinazione di materialità	74

Tabella 15 : Dettaglio grandezze di riferimento del metodo quantitativo proposto dalla Sec	77
Tabella 16 : Dettaglio grandezze di riferimento del metodo quantitativo contenuto nello AASB 1031	78
Tabella 17 : Grandezze di riferimento nelle <i>single rules</i> per valutare la materialità.....	81
Tabella 18 : Applicazione delle soglie quantitative proposte da CNDEC e Sec	94
Tabella 19 : Risultati applicazione soglie quantitative di CNDEC e Sec alle attività correnti nel bilancio di Enel Spa.....	94
Tabella 20 : Esempio differenze valutazione di materialità tra CICA e CNDCEC.....	95
Tabella 21 : Fattori da considerare per determinare la grandezza dell’impatto di eventi certi ed incerti	119
Tabella 22 : Definizioni <i>financial materiality</i>	128
Tabella 23 : Osservazioni in merito al processo di determinazione della materialità del <i>financial ed integrated reporting</i>	134
Tabella 24 : <i>Correlation matrix</i>	149
Tabella 25 : <i>Descriptive Statistics for Variables Used in the Analysis</i>	152
Tabella 26 : <i>Descriptive Statistics for Variables Used in the Analysis (ICB)</i>	153
Tabella 27 : <i>Correlation matrix</i>	157
Tabella 28 : <i>Correlation matrix</i>	158
Tabella 29 : <i>Effect of industry on Materiality</i>	161
Tabella 30 : Confronto definizioni <i>financial materiality</i> Eni Spa e Snam Spa.....	166
Tabella 31 : Definizioni di materialità nelle note del <i>financial statement</i>	167
Tabella 32 : Definizione di Novo Nordisk ed IAS 1	171

Tabella 33 : Definizioni di materialità nel contesto del risk management	173
Tabella 34 : Definizioni di materialità nel glossario del report	175
Tabella 35 : Riferimenti a principi contabili utilizzati per la valutazione di materialità.....	176
Tabella 36 : <i>Best practices financial materiality</i>	177
Tabella 37 : <i>Best practices</i> nella applicazione di materialità alle <i>non-financial information</i>	178
Tabella 38 : Confronto <i>best practices</i> Annual ed Integrated report.....	187
Tabella 39 : <i>Best practices financial</i> nella applicazione della materialità alle <i>non financial information</i>	188

Introduzione

Stiamo ancora imparando la lezione da una crisi finanziaria globale che ha scosso il mondo d'impresa. Un reporting aziendale di qualità ha un ruolo primario nell'aiutare a ripristinare la fiducia che è stata persa.

Le aziende hanno bisogno di comunicare in modo più chiaro, aperto ed efficace con gli investitori e gli altri *stakeholder* su come intendono crescere in modo sostenibile. D'altro canto le parti interessate richiedono una miglior trasparenza circa la strategia, il modello di business, i rischi ed opportunità e le performance economiche e socio-ambientali delle organizzazioni.

Attualmente, l'acceso dibattito sul futuro del *corporate reporting* evidenzia sia le preoccupazioni riguardanti il *financial reporting* relative ai problemi della complessità e del sovraccarico informativo, sia l'esigenza di una nuova forma di *reporting*.

A tal proposito si delinea sempre più l'*Integrated reporting*, il quale infatti non si presenta come un semplice cambiamento incrementale in senso migliorativo del *reporting*, bensì segna una vera e propria svolta. Infatti, grazie a tal documento le aziende riusciranno a comunicare in modo completo ed efficace ai propri *stakeholder*, fornendo informazioni riguardanti l'intero processo di creazione di valore del business nel tempo.

Esaminando l'attuale situazione del *corporate reporting* emerge che la vera e propria sfida per i redattori è il rispetto del principio di materialità.

Con questo lavoro si vuole quindi approfondire il tema della *materiality*, in particolare si evidenzia che in virtù dell'evoluzione del reporting anche il principio di materialità sta ampliando la sua applicazione, in quanto se dapprima era rivolto solamente alle informazioni del *financial reporting*, ora sta avendo un ruolo chiave nella rendicontazione integrata, laddove tale principio è necessario per determinare quali informazioni riportare in merito al processo di creazione di valore del business nel medio e lungo periodo.

Nella prima parte di tale lavoro si vogliono approfondire le origini del principio di materialità nel *financial reporting*. In particolare, si sono riportati autorevoli contributi

di istituti ed esperti contabili al fine di delineare la diffusione della *materiality* nel tempo e nei diversi Paesi, ovvero nella realtà anglosassone ed mitteleuropea.

Inoltre, dopo aver trattato la diffusione del concetto, si è svolto un *excursus* riguardante i metodi quantitativi di determinazione della materialità adottando una caratterizzazione per Paese.

In secondo luogo, si è voluto porre in evidenza l'importanza dei metodi qualitativi di valutazione della materialità e si è descritta la normativa in tema proposta dalla *Securities and Exchange Commission*.

Dopo aver fornito una solida base descrittiva del fenomeno e del suo sviluppo nello spazio e nel tempo, nel secondo capitolo si è voluto procedere confrontando le definizioni di materialità raccolte per far emergere gli elementi ricorrenti del principio.

Si è voluto, inoltre, condurre un'analisi comparativa dei metodi quantitativi di determinazione della materialità, evidenziando le peculiarità dei diversi contributi. In aggiunta, si sono applicate a titolo esemplificativo alcune soglie di materialità al bilancio consolidato della società Enel Spa per evidenziare come la valutazione di materialità possa differire nelle diverse prassi nazionali.

Nella seconda parte della tesi si è introdotto il tema della rendicontazione integrata ed in particolare si è approfondita la definizione del principio di materialità e si è presentato ed analizzato il processo di determinazione degli aspetti *material* sulla base di quanto recentemente sancito dall'International Integrated Reporting Council (IIRC). Si precisa come l'IIRC abbia fin da subito considerato la materialità come uno dei principi cardini di redazione del report e stia dedicando ampia attenzione a tal argomento.

Si è voluto quindi sviluppare un confronto in chiave evolutiva su quanto proposto in merito al concetto di materialità nel *financial reporting* e successivamente nell'*integrated reporting*. Nello specifico, si sono evidenziate le somiglianze e le divergenze riguardanti la definizione ed il metodo di valutazione della materialità.

Infine, si è voluto svolgere un'analisi empirica basata sul campione di aziende appartenenti al *Pilote Programme* dell'IIRC. L'obiettivo di tale ricerca è quello di indagare quali sono i fattori in grado di influenzare il livello di approfondimento con cui è trattata la *materiality* delle *non financial information*.

Nello specifico si ritiene che la corporate governance aziendale abbia un ruolo chiave nella redazione di un report integrato e perciò si è voluto verificare la presenza di una relazione positiva tra la struttura del board e il grado di approfondimento della materialità nel report. In seconda ipotesi si è voluto anche verificare una relazione tra tale fenomeno ed il settore di appartenenza delle imprese.

Nell'ultima parte del lavoro si è voluto poi condurre un'analisi delle *best practices* in merito al grado di approfondimento della materialità negli *Annual report* ed *Integrated report* delle aziende del Pilote.

Oltre ad esaminare il contenuto dei report delle *best practices*, tale analisi incrociata ha lo scopo di verificare se vi è una relazione o meno tra le aziende che risultano migliori nella trattazione della materialità sia in ambito di *financial reporting* che di *integrated reporting*.

CAPITOLO I

IL PRINCIPIO DI *MATERIALITY* NEL FINANCIAL REPORTING

SOMMARIO: 1.1 Nascita ed evoluzione del concetto di materiality. - 1.1.1 La diffusione del principio di materiality nel mondo anglosassone. - 1.1.2 La diffusione del principio di materiality nel contesto mitteleuropeo. - 1.1.3 La diffusione del principio di materiality in ambito internazionale. - 1.1.4 Dibattito sulla creazione di linee guida ufficiali per determinare la materialità. - 1.2 Applicazione del principio di materiality: i metodi quantitativi - 1.2.1 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Statunitense. - 1.2.2 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Canadese. - 1.2.3 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Australiana. - 1.2.4 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Inglese. - 1.2.5 Metodi quantitativi: i contributi della prassi dell'Europa continentale. - 1.3 Applicazione del principio di materiality: i criteri qualitativi. - 1.3.1 L'introduzione del SAB No. 99 e i fattori qualitativi nella valutazione di materialità. - 1.4 Situazione attuale: problemi e proposte di miglioramento.

Nel seguente capitolo si vuole mettere in luce l'evoluzione storica del concetto di materiality, in particolare si intende trattare il suo sviluppo nei differenti contesti, partendo da quello anglosassone per passare a quello mitteleuropeo, e infine analizzando la sua diffusione a livello internazionale.

Inoltre, si vuole approfondire il tema dell'applicazione del suddetto principio da parte delle più diffuse ed autorevoli pratiche professionali. Nello specifico si vuole prendere in esame l'utilizzo di soglie quantitative applicate dalle diverse associazioni di professionisti contabili nelle valutazioni di materiality, focalizzandosi sulle peculiarità riscontrate nei diversi Paesi.

La trattazione continua con l'analisi dei criteri qualitativi che dovrebbero essere considerati come parte integrante nella determinazione di materialità, citando a tal

proposito la normativa stabilita dallo Staff Accounting Bulletin no. 99 e altri studi significativi in merito.

Infine, si vuole mettere in luce quanto sanciscono i Principi Contabili Internazionali ed in relazione a ciò si riportano opinioni e suggerimenti espressi dai diversi organismi contabili nazionali.

1.1 Nascita ed evoluzione del concetto di materiality.

Si sottolinea come il principio di materiality, riguardante la disciplina della redazione e della revisione del bilancio d'esercizio, abbia derivazione anglosassone, ovvero risalga ai modelli giuridico - contabili delle realtà economiche di lingua inglese.

Allo stesso tempo si vuole però mettere in evidenza come poco sia stato scritto a riguardo prima della Seconda Guerra Mondiale, pur essendo questo un argomento già da allora molto noto tra i professionisti.

Tuttavia, per quanto concerne le sue origini alcuni storici contabili hanno ipotizzato che queste risalgano ad un contesto di natura legale. Quindi si sottolinea che in primo luogo si assiste alla sua diffusione in ambito giuridico e solo successivamente esso si sviluppa nell'accounting.

Inoltre, si nota come l'evoluzione del concetto non sia avvenuta in maniera uniforme nello spazio e nel tempo. Emerge, infatti, come questo si sia delineato in modi e tempi differenti con riferimento al contesto anglosassone e a quello dell'Europa Continentale.

1.1.1 La diffusione del concetto di materiality nel mondo anglosassone.

Si sottolinea come il concetto si sia inizialmente diffuso nella *common law* inglese, ed in particolare fu la Corte Inglese del 1867 ad introdurre per la prima volta il termine "*material*", traducendolo con "rilevante, non trascurabile". Quest'ultima fu chiamata a trattare il giudizio di falso in bilancio delle Ferrovie centrali del Venezuela, dove si stabilì "*in a prospectus no misstatement or concealment of any material fact ought to be permitted*"¹. Si nota quindi come il primo riferimento al fatto che nessuna frode o errore

¹ Holmes W., "Materiality- Through the looking glass", J.of Accountancy, n.133, pag.46, 1972

material debba essere permesso all'interno dell'informativa contabile risalga alla fine dell'Ottocento.

Bisognerà attendere quasi venti anni per ritrovare ancora citazioni esplicite a tale concetto. Fu, infatti, il comitato di Lord Davey nel 1895 in una delibera di aggiornamento del British Companies Act a pronunciare che: *“Every contract or fact is material which would influence the judgment of a prudent investor in determining whether he would subscribe for the share or debenture offered by the prospectus”*², ovvero si ci riferisce in tal circostanza al fatto che la materialità di un evento consista nella capacità di influenzare il giudizio di un ragionevole investitore in merito alla decisione di sottoscrivere azioni.

Si osserva già in questi primi accenni come il rispetto del principio di materialità consenta all'investitore di agire in maniera informata, con specifico riferimento alle decisioni di vendita o acquisizione di obbligazioni e/o azioni. Particolare rilievo assume anche il concetto di *“prudent investor”*, che ancor oggi è al centro del dibattito su cosa sia da considerare material, in quanto non si è ancora giunti ad una precisa caratterizzazione dell'investitore razionale.

Si può di conseguenza affermare che i professionisti inglesi del tempo consideravano il termine material alla luce di queste dichiarazioni legali e non come una caratteristica propria della metodologia dell'accounting. Quindi, si sottolinea che la materialità veniva interpretata come un principio da rispettare, in quanto le corti vi facevano riferimento per giudicare errori dei redattori e revisori di bilancio o di altre parti nella vendita di titoli.

Solamente nel 1967, dopo quasi un secolo, per la prima volta fu un organismo contabile professionale, the Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), a trattare in modo più approfondito il tema con l' Accounting Recommendation 2.301³. Quest'ultimo commentò nel primo paragrafo della guida *“The interpretation of ‘material’ in relation to accounts”* quanto segue: *“In an accounting sense ... a matter is material if knowledge of the matter would be likely to influence the user of financial or other statements under consideration. The use of the word ‘material’ in relation to accounting matters is intended to allow scope for different interpretations according to*

² Holmes W., “Materiality- Through the looking glass”, J.of Accountancy, 1979, n.133, Pag.46

³ ICAEW, Accounting Recommendation, 2.301, 1967

the variety of circumstances which can arise. It is not possible or desirable therefore to give a definition of material in the sense of formula which can be applied mechanically”⁴

Si può quindi concludere che, secondo tale organizzazione, la valutazione di materiality può avere differenti interpretazioni, in quanto dipende dalle diverse circostanze che si riscontrano nel caso concreto, e sarà proprio il giudizio dei professionisti contabili a decretare se la conoscenza dell’aspetto potrebbe o meno influenzare i destinatari dei report finanziari.

Si sottolinea inoltre come da questa prima definizione l’ICAEW sostenga che non sia possibile applicare alcuna formula per determinare se un aspetto è material o meno.

Si evidenzia come questa caratteristica sia ancora oggi tema di costante dibattito, poiché si ritrovano posizioni contrapposte tra chi sostiene che si possano individuare delle soglie quantitative al di sotto delle quali una tematica sarà da considerare non material, e coloro che invece non ritengono ciò possibile.

Per quanto riguarda invece la diffusione di tale principio nella realtà statunitense si nota come il termine *material* veniva liberamente utilizzato nella letteratura americana dei primi del Novecento, ma si vuole sottolineare come i professionisti consideravano principalmente tale termine ancora ancorato ad un contesto legale, senza quindi alcun riferimento preciso all’accounting. Alcuni storici sostengono che gli autori statunitensi del tempo erano influenzati dalla caratterizzazione del principio nel contesto legale inglese e perciò lo delineavano in modo simile nei loro scritti.

In seguito si vuole evidenziare come in materia di accounting l’interesse verso tale principio iniziò a farsi vivo a partire dagli anni Trenta, in quanto il crollo dei mercati finanziari aveva sollevato il problema della tutela dei risparmiatori e quindi quello della qualità dell’informativa di bilancio obbligatoria. Infatti, proprio a seguito della crisi del ’29 vi furono i primi interventi legislativi in tal senso con il Securities Act del 1933 ed il Securities Exchange Act del 1934. Nel fissare le condizioni di corretto funzionamento dei mercati si assumeva, infatti, la materiality come una condizione delimitativa assegnata da un ragionevole investitore all’informazione, e per la quale

⁴ Blakemore J., Pain B., “Materiality in accounting”, ACCA, 1998

sussisteva una significativa probabilità che essa fosse giudicata importante nella decisione di acquisizione di titoli quotati⁵.

Si vuol metter in luce come con questi atti però non si sia definito in senso proprio la materialità, ma si giunge solamente a sottolineare ancora una volta la sua importanza per quanto riguarda le informazioni necessarie per le decisioni di investimento.

Una delle prime definizioni di materiality si ritrova all'interno dell' Regulation S-X, pubblicato nel 1940, dove si stabilì: *“The term ‘material’ when used to qualify a requirement for the furnishing of information as to any subject, limits the information required to those matters as to which an average prudent investor ought to be reasonable informed before purchasing the security registered”*⁶. Si evidenzia come secondo questa definizione siano *material* tutte le informazioni di cui un investitore ha bisogno per formulare la sua decisione di acquisto. Le informazioni che non risultano essere utili a tal scopo saranno di conseguenza giudicate come non material.

Si vuole riportare anche l'autorevole parere dell' American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), il quale aggiunge che *“financial reporting is only concerned with information that is significant enough to affect evaluations or decisions”*⁷. Questa definizione si basa sugli stessi concetti espressi dall'S-X Regulation, secondo cui si dovrebbero riportare in un report finanziario solamente le informazioni che sono in grado di influenzare giudizi e decisioni di un soggetto.

Negli anni successivi si occupa in maniera approfondita del tema il Financial Accounting Standard Board (FASB), che è un organismo non governativo statunitense creato dalla SEC nel 1973 in sostituzione all'AICPA, col potere di emanare i principi che le imprese statunitensi devono seguire nella redazione del loro bilancio (US GAAP). Il principio di materialità fu affrontato nel noto memorandum *“Criteria for Determining Materiality”*, ma la trattazione fu sospesa visto l'impossibilità di giungere a valide formulazioni operative del concetto. Quest'ultima fu successivamente ripresa nel 1980 con lo SFAC No.2, che sancì *“The magnitude of an omission or misstatement of accounting information that, in the light of surrounding circumstances, makes it*

⁵ Sez. 240 SEC Rule 12b-2, Sez.230 SEC Rule 405

⁶ Rule 1-02 -- Definition of Terms Used in Regulation S-X (17 CFR part 210)

⁷ AICPA, Accounting Principles Board Statement n.4, October 1970, pag.128

probable that the judgment of a reasonable person relying on the information would have been changed or influenced by the omission or misstatement”⁸.

La suddetta definizione è sicuramente quella che ha avuto maggior impatto e diffusione nella materia dell’accounting. Quest’ultima sancisce che un aspetto informativo deve essere considerato *material* se un’omissione o un errore nella comunicazione dello stesso è in grado di influenzare il giudizio di un ragionevole soggetto, afferma inoltre che si dovranno tenere in considerazione anche le circostanze reali in cui la decisione avviene.

Si nota come in questa definizione siano sintetizzati tutti i concetti che anche le stesse corti inglesi associavano al concetto di materialità agli inizi della sua diffusione. In particolar modo si vuole sottolineare come per la prima volta negli anni, in riferimento alla realtà statunitense, non ci si riferisca solo alle decisioni di investimento, bensì si parli del giudizio formulato da un soggetto “*reasonable person*” in base alle informazioni che esso ha a disposizione. Sicuramente è stata quest’ultima caratteristica che ha segnato un importante passo in avanti nella definizione del concetto in quanto non ci riferisce più esclusivamente alle decisioni di un “*prudent investor*”.

Sul tema in oggetto si è espresso anche un altro autorevole organismo di professionisti contabili, l’American Accounting Association (AAA) sembra concordare con la suddetta definizione: “*The ultimate test is to be found in the expected uses of the statements. An item is material if knowledge of it would influence the judgment of an interested and informed person*”⁹. In questo caso ci si riferisce esplicitamente all’uso che deve essere fatto del financial report, infatti, l’AAA ritiene che i giudizi sulla materiality dipendano anche dall’uso e dallo scopo informativo dello statement.

D’altra parte si aggiunge a tal proposito che dati gli sviluppi storici del concetto nel *common law* inglese e la sua successiva applicazione nel *U.S. case law*, coloro che emanarono gli standard, in particolare la SEC, adottarono un forte orientamento verso i destinatari dei documenti contabili¹⁰.

⁸ FASB, Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting Information, 1980

⁹ AAA, Supplementary Statement No.8, 1957, par.49 Da Neumann F., “The Auditing Standard of Consistency”, J. of Accounting Research, 1968, pag. 3

¹⁰ Si veda a proposito la definizione dal Regulation S-X, SEC, 1940 e la definizione data dalla FASB SFAC No.2

Di seguito si vuole sottolineare che, come per quanto accaduto in Gran Bretagna, anche negli Stati Uniti erano perlopiù le corti ad offrire gli elementi caratterizzanti del concetto e le regole per la sua determinazione. Nello specifico il concetto era spesso richiamato nei casi giuridici statunitensi ed esso si sviluppò con vigore e costanza negli anni.

A tal proposito si riportano di seguito alcune definizioni di materialità riscontrate nelle più note sentenze del Novecento.

Si cita in particolare la famosa sentenza della Escott et al. V. BarChris Construction Corporation et al. (1968), dove la corte definì una voce *material* come quella posta che: “*if it had been correctly stated or disclosed would have deterred or tended to deter the average prudent investor from purchasing the securities in question*”¹¹.

Si vuole mettere in luce anche il giudizio riguardante la situazione della Mitchell v. Texas Gulf Sulphur Co. (1971), nel quale la corte descrive un’informazione *material* nel modo seguente “*the trading judgement of reasonable investors would have been left untouched upon receipt of such information*”¹². In particolar modo si vuole evidenziare come in entrambe le citazioni si riprenda il concetto di “*prudent o reasonable investor*” e come siano definite *material* le voci che potrebbero condizionare la decisione di investimento in una società.

Inoltre, dopo pochi anni la Corte Suprema degli Stati Uniti fu chiamata a giudicare il noto caso TSC Industries v. Northway, Inc.(1976), in quanto alcuni azionisti della TSC querelarono entrambe le società, poiché giudicarono incompleto lo statement in cui venivano esplicitate le informazioni della compravendita della TSC da parte di National. Si violava così, a loro avviso, la sezione 14 del Securities Exchange Act del 1934¹³. In particolare gli azionisti sostenevano che mancavano delle informazioni sul grado di controllo della National sulla TSC ed inoltre non veniva specificato se l’operazione era o meno favorevole per gli azionisti della TSC. Alla fine il giudice rigettò la denuncia fatta sostenendo che le omissioni non erano di natura material, e in particolare egli definì che affinché un’informazione sia material “*there must be a substantial likelihood*

¹¹ Holmes W., “Materiality- Through the looking glass”, J.of Accountancy, 1972, n.133, Pag.47

¹² E.G. Chewning Jr., J.L. Higgs, “What Materiality Really Mean?”, Wiley periodicals , 2002, Pag.62

¹³ 15 U.S.C. 78n, Rules 14a-3 and 14a-9: prevede che gli azionisti che votano un piano devono avere informazioni adeguate a riguardo e se vi sono errori od omissioni material queste possono impedire agli azionisti di farlo adeguatamente.

*that the disclosure of the omitted fact would have been viewed by the reasonable investor as having significantly altered the 'total mix' of information made available"*¹⁴. Nel contesto legale U.S.A si evidenzia quindi come le varie definizioni trattino il concetto caratterizzandolo come un'inadeguata esposizione o una omissione di informazioni. Queste saranno giudicate *material* se sono in grado di condizionare ed alterare le decisioni di investimento di un investitore razionale.

Si vuole ora mettere in luce come il concetto di materiality iniziò a trovare spazio negli anni Settanta anche negli organismi contabili Australiani e Canadesi, nei quali si rinviene una impostazione simile a quella statunitense.

Per quanto riguarda la realtà Canadese si evidenzia come il prestigioso organismo contabile Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) dichiarò che *"...materiality may be judge in relation to the reasonable prospects of its significance in the making of decision by the readers of the financial statements. If the item might reasonably be expected to affect the decision, it should deemed to be material"*¹⁵.

Si nota come l'aspetto interessante di tale definizione sia il cambiamento del soggetto da considerare per le valutazioni di materialità, infatti, si passa dall'investitore razionale al lettore del report. Si specifica che in tal caso non viene però definito espressamente cosa si intenda con l'espressione *"reader of the financial statements"*, ma si evidenzia come esso non si possa limitare solamente ad identificare l'investitore. Infatti, interessati al report finanziario di un'organizzazione potrebbero essere anche clienti o fornitori della stessa e quindi anche i loro giudizi potrebbero essere tenuti in considerazione nella valutazione di cos'è material.

Si vuol di seguito riportare come il concetto di materialità abbia trovato diffusione anche nel contesto Australiano, dove l' Institute of Chartered Accountants in Australia stabilì: *"An item should be considered material if its omission, non – disclosure or misstatement would result in distortion of, or some other short-coming in, the information being presented in the financial statements, and thereby influence users of*

¹⁴ E.G. Chewning Jr., J.L. Higgs, What Materiality Really Mean?, Wiley periodicals, 2002, Pag.62

¹⁵ CICA, Handbook, 1974, pag.10

the statements when making evaluations or decisions”¹⁶. Si nota che la definizione in tal caso sembra ricalcare esattamente quella offerta dalla FASB.

Si può quindi concludere che nell’esperienza anglosassone la caratteristica fondamentale del concetto di materiality sia la rilevanza che l’informazione deve possedere per il destinatario della stessa, con riferimento alla possibilità che essa condizioni il processo decisionale di quest’ultimo.

Si vuole di seguito esaminare i contributi che la dottrina ha fornito in materia. Si nota come anche questi risultino in linea con la prassi analizzata in precedenza.

A tal proposito si riportano gli studi di alcuni autori che sembrano definire al meglio il concetto.

Uno studio interessante è quello di Dohr, che definisce il principio di materiality con la seguente espressione: *“A statement, fact, or item is material, if living full consideration to the surrounding circumstances, as they exists at the time, it is of such a nature that its disclosure, or the method of treating it, would be likely to influence or to make a difference in the judgment and conduct of a reasonable person. The same tests apply to such words as significant, consequential, or important”*¹⁷

Il concetto espresso dall’autore sembra esser perfettamente in sintonia con le definizioni sopra citate, ovvero emerge come la valutazione di materiality dovrà essere legata alle circostanze concrete ed ai soggetti ai quali lo statement si riferisce, di conseguenza si dovrà cercare di determinare l’effetto che un’omissione material potrebbe avere sul loro giudizio o comportamento. Si vuol sottolineare, inoltre, come Dohr ritenga che, nonostante i termini *material* e *significant* non siano sinonimi secondo il vocabolario, questi potranno però esserlo se riferiti ad un’omissione. In tal caso quest’ultima potrà essere definita allo stesso modo *“material”* o *“significant”*, poiché con entrambi i termini ci si riferisce all’effetto che questa produce sul giudizio o sulla condotta del destinatario dello statement.

¹⁶ ICAA, Statement of Accounting Standards D S. 7, 1974, par.4

¹⁷ Dohr J. L., “Materiality – What does it mean in Accounting?”, in The Journal of Accounting, Vol. 90, 1950, pag.56

Un altro interessante contributo è quello fornito dall'autore Rappaport, che tratta l'osservanza del principio di materiality nel bilancio e trae le seguenti osservazioni:

1. *“Are misleading inferences likely to be drawn from the amount shown as net income?”*
2. *Are the classifications of dollar amounts set forth in the financial statements reasonably informative and not misleading?*
3. *Is certain other information which is necessary to make the statements reasonably informative and not misleading adequately disclosed in the body of financial statements or in footnotes?”¹⁸*

Si nota come l'autore faccia riferimento all'effetto che l'omissione potrebbe avere nella corretta definizione del reddito netto ed in secondo luogo al fatto che le stesse quantità esposte in bilancio siano veritiere e non fuorvianti. Inoltre, nella valutazione della materiality si dovrà accertare che le informazioni material siano presenti tra le voci di bilancio oppure all'interno delle note se ritenuto necessario.

In conclusione, si vuole evidenziare come dalla dottrina emerga l'importanza che il principio di materialità riveste nella redazione del bilancio. In particolare, si mette in luce come non debbano essere omesse o riportate in modo distorto le informazioni che sono potenzialmente in grado di influenzare le decisioni del destinatario.

Si vuole infine sottolineare come in anni più recenti, i casi di frode, come quello di Enron, hanno rinnovato l'interesse dei regolatori verso l'applicazione della materialità nella redazione dei documenti contabili e durante il processo di revisione. Il Presidente della Sec Arthur Levitt in un suo discorso nel 1998 criticò il management e i loro auditor esterni per *“the abuse of materiality in the creation of accounting illusions and trickery”¹⁹*.

A seguito di ciò un importante punto di svolta si manifestò nel 1999, quando la Sec annunciò l'emissione di nuove linee guida per la materiality contenute nel SEC Staff Accounting Bulletin (SAB) No.99. In questo la SEC, spinta anche dagli abusi nell'applicazione del principio di materialità nei report finanziari, delineò alcuni fattori

¹⁸ Rappaport D., “Materiality”, in Journal of Accounting, Vol. 117, 1964, pag.44

¹⁹ Levitt A., The “numbers game”, 1998

qualitativi che dovrebbero essere considerati dagli auditor e dai manager nelle loro valutazioni di materiality.

Nello specifico, analizzando i termini “*surrounding circumstances*” del FAC No.2 e l’espressione “*total mix*” ripresa dal caso Northway, la SEC concluse che questi potessero ritenersi comparabili. Questa considerazione portò a concludere che una corretta valutazione della materiality richieda un’equa considerazione di aspetti sia quantitativi che qualitativi. Questo sancì così un passo in avanti nella definizione del concetto.

1.1.2 La diffusione del principio di materiality nel contesto mitteleuropeo.

Si vuole evidenziare che il principio di materiality si è affermato negli ordinamenti contabili del Vecchio Continente (Repubblica Federale Tedesca, Austria, Italia) tramite la IV e VII Direttiva CEE, le quali hanno ridisegnato il volto del bilancio d’esercizio e di quello consolidato per i Paesi dell’Unione Europea.

Si precisa che la normativa europea ruota attorno al concetto di “*true and fair view*”, che il nostro legislatore ha tradotto con il principio di “*rappresentazione veritiera e corretta*”²⁰ del bilancio d’esercizio. Una traduzione simile si riscontra del resto in tutti gli altri Paesi che hanno recepito le direttive comunitarie. In particolare, tale principio è codificato nell’art. 2 comma 3 della IV Direttiva CEE per il bilancio d’esercizio e nell’art. 16 comma 3 della VII Direttiva CEE in riferimento al bilancio consolidato.

²⁰ Art. 2423 c.c. : “Gli amministratori devono redigere il bilancio d’esercizio, costituito dallo stato patrimoniale, dal conto economico e dalla nota integrativa.

Il bilancio deve essere redatto con chiarezza e deve rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell’esercizio. Se le informazioni richieste da specifiche disposizioni di legge non sono sufficienti a dare una rappresentazione veritiera e corretta, si devono fornire le informazioni complementari necessarie allo scopo. Se, in casi eccezionali, l’applicazione di una disposizione degli articoli seguenti è incompatibile con la rappresentazione veritiera e corretta, la disposizione non deve essere applicata. La nota integrativa deve motivarne la deroga e deve indicarne l’influenza sulla rappresentazione della situazione patrimoniale, finanziaria e del risultato economico. Gli eventuali utili derivanti dalla deroga devono essere iscritti in una riserva non distribuibile se non in misura corrispondente al valore recuperato. Il bilancio deve essere redatto in unità di euro, senza cifre decimali, ad eccezione della nota integrativa, che può essere redatta in migliaia di euro.”

Si nota come il principio del *true and fair view*, che sta alla base della direttiva europea, abbia origine nella normativa contabile britannica e sia contenuto nella Sec. 228 del Companies Act, così come riformulato nel 1985. Inoltre, a riguardo l'autorevole dottrina inglese chiarisce: “*Se partiamo dal dato che true and fair view, tra l'altro significa che il bilancio non deve essere fuorviante, bensì deve contenere informazioni sufficienti per fornire un quadro degli effettivi rapporti, allora dobbiamo concludere che il bilancio può contenere piccole imprecisioni, dei lievi errori, purché esso risulti essere in grado di fornire un quadro veritiero e corretto*”²¹. Si vuole sottolineare come questo concetto sicuramente contenga dei punti di intersezione con quanto si è visto per il principio di materiality. Infatti, se queste piccole imprecisioni non altereranno la capacità di formulare adeguati giudizi da parte di un soggetto razionale queste saranno giudicate non material. Quindi, si evidenzia come la veridicità e correttezza del bilancio siano condizioni necessarie per permettere di rispettare il principio di materiality. Se si considera, d'altro canto, che un errore nella comunicazione di un'informazione sia talmente rilevante da non fornire una rappresentazione veritiera del report, allora il soggetto razionale non sarà in grado di formulare dei giudizi corretti su tale base informativa, per cui gli errori saranno da considerare come material.

Così nel momento in cui la IV Direttiva CEE ha traslato negli ordinamenti continentali il principio del *true and fair view*, automaticamente è stato introdotto anche il principio di materiality. Tuttavia, tale principio è stato recepito dagli stati membri con diversi gradi di dettaglio, in quanto non essendoci una definizione precisa, esso ha assunto differenti significati nei diversi ordinamenti contabili dei vari Paesi.

Si vuole riportare di seguito l'autorevole parere dell'autore inglese Chastney. Quest'ultimo ritiene che il principio di materiality sia parte integrante della clausola generale (o principio del “*true and fair view*”), la quale con riferimento alla normativa austriaca, è stata codificata nell'art. 222 comma 2 e nell'art. 250 comma 2 del codice d'impresa austriaco. Si può, quindi, affermare che tale principio tramite la clausola generale è stato recepito nella legge di riforma della contabilità del 1990 e si trova negli articoli del codice di commercio menzionati²².

²¹ Eastwood—Eaton Smith, Auditing, pag.30 da “Il concetto di Materiality nella redazione e nella revisione del bilancio d'esercizio”, D. La Manna Di Salvo, Rivista Ce.R.D.E.F., 2007

²² Chastney J.G., “The role of the “true and fair view” concept in 1975”, in “Accountants Weekly”, 1975, pag. 14

Infine, si può concludere che per i Paesi che hanno adeguato la normativa di bilancio secondo le Direttive, come nel caso italiano, si utilizza il suddetto principio senza darne una definizione.

In particolare, nei principi contabili nazionali italiani si può osservare come i termini significatività e rilevanza delle informazioni di bilancio siano trattati come sinonimi di materialità. A tal proposito si dice *“Il bilancio deve esporre solo quelle informazioni che hanno un effetto significativo e rilevante sui dati di bilancio o sul processo decisionale dei destinatari”*.²³ D'altra parte, il principio di significatività e rilevanza non viene enunciato nel Codice Civile, anche se in vari punti è possibile rinvenire la sua applicazione. Per esempio nell'art. 2423-ter comma 2, con riferimento agli schemi di bilancio, si prevede che *“le voci precedute da numeri arabi possono essere ulteriormente suddivise, senza eliminazione della voce complessiva e dell'importo corrispondente; esse possono essere raggruppate soltanto quando il raggruppamento, a causa del loro importo, è irrilevante ai fini indicati nel secondo comma art. 2423 o quando esso favorisce la chiarezza del bilancio. In questo secondo caso la nota integrativa deve contenere distintamente le voci oggetto di raggruppamento”*.²⁴ Inoltre, si può citare anche un altro esempio in merito alle informazioni contenute in nota integrativa, in particolare l'art. 2427 c.c. in alcuni punti prevede di riportare le informazioni solo se *“apprezzabili”* o *“rilevanti”*.

1.1.3 La diffusione del principio di materiality in ambito internazionale.

A livello internazionale si precisa che l'organizzazione che ha l'incarico di emanare i principi contabili è lo IASC (International Accounting Standard Committee), organismo privato ed indipendente avente sede a Londra, composto da 14 membri provenienti da 9 Paesi diversi, costituito nel 1973 e riformulato come IASB. Esso emanò gli IAS fino al 2001, ora gli IFRS.

Si vuole di seguito notare come l'impostazione del Principio di materialità tratta dai sistemi contabili anglosassoni venga ripresa anche in ambito internazionale se analizziamo le considerazioni dell' International Accounting Standards Committee in

²³ OIC, Principi Contabili Italiani Doc. n.11, 30 maggio 2005

²⁴ Art. 2423-ter Codice Civile

merito: *“Financial statements should disclose all items which are material enough to affect evaluations or decisions”*²⁵. Quindi, si osserva come lo IASC consideri la materialità come una proprietà che ogni item che viene incluso in un Financial report dovrebbe possedere, in quanto tale voce è in grado di influenzare valutazioni e decisioni dei soggetti, tanto che in sua assenza i giudizi di questi sarebbero compromessi o inesatti. Si riporta, inoltre, l’opinione in merito dell’ International Accounting Standards Board (IASB), il quale è collegato ora con il sopracitato IASC, quest’organismo definisce la materialità come: *“Materiality is a component of relevance. Information is material if its omission or misstatements could influence the economic decisions of user of those financial statements”*²⁶. Questa definizione è quella attualmente accettata a livello globale. Si nota immediatamente la similitudine che esiste tra questa e quella fornita dall’organismo inglese FASB: *“The magnitude of an omission or misstatement of accounting information that, in the light of surrounding circumstances, makes it probable that the judgment of a reasonable person relying on the information would have been changed or influenced by the omission or misstatement”*²⁷.

Si può, quindi, considerare che, mentre nella definizione della FASB si ritiene che debba esser garantito l’esercizio del giudizio di una persona ragionevole senza che questo sia influenzato da omissioni od errori del report, in quella fornita dallo IASB è la decisione economica che può essere condizionata da tali lacune. L’espressione *“economic decision”* è stata generalmente interpretata con il significato di decisione d’investimento.

Inoltre, lo IASB definisce la materialità come *“entity-specific”*, ovvero essa deve essere giudicata in luce del report finanziario della stessa impresa, per cui gli IFRS non possono stabilire delle soglie quantitative uniformi e valide per tutti. Anche lo IASB quindi sembra essere contrario alla predisposizione di soglie universali che riescano a identificare in maniera inopinabile un aspetto material da uno non material. Infatti, si sottolinea come la determinazione di cosa sia material è materia di giudizio professionale secondo gli IFRS.

²⁵ IASC, IAS 1, Disclosure of Accounting Policies, 1975

²⁶ International Accounting Standards Board, Framework, F.29

²⁷ FASB, Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting Information, 1980

Inoltre, si vuol portare in evidenza come tali principi contabili internazionali identifichino tre differenti categorie di informativa contabile:

- *Material items*, che sono le voci contabili di bilancio,
- *Material information*, ovvero le comunicazioni nelle note del report,
- Quelle voci *immaterial*.

Va qui di seguito analizzata la differenza esistente tra le varie categorie, in particolare tra *material items* e *material information*.

Quindi, si procede analizzando il paragrafo 7 dello IAS 1, questo descrive come segue una voce *material*: “*omission or misstatement of items are material if they could, individually or collectively, influence the economic decisions that users make on the basis of the financial statements. Materiality depends on the size and nature of the omission or misstatements judged in the surrounding circumstances. The size or the nature of the item, or a combination of both, could be the determining factor*”²⁸. Si precisa che anche se la parola *item* non viene definita nello IAS 1, questa è comunemente usata per descrivere le voci che sono incluse nello stato patrimoniale, nel conto economico, nel prospetto delle variazioni del patrimonio netto o del rendiconto finanziario. Inoltre, nel paragrafo 29 e 30 dello IAS 1 viene sancito che un’entità dovrebbe esporre separatamente ogni valore *material* delle voci simili, mentre dovrebbe presentare separatamente gli *item* di diversa natura o funzione a meno che questi siano non *material*. In tal caso, si osserva che se un *item* viene giudicato come *material* allora l’organizzazione che redige il report dovrà indicare separatamente questa voce. In aggiunta, negli stessi paragrafi si specifica che se un *line item* non è individualmente rilevante, questo può essere aggregato ad altre voci in tale report. Quindi, se l’*item* sarà giudicato non *material* esso potrà esser aggregato alle altre voci simili e non dovrà necessariamente occupare una posizione separata.

Si specifica, però, che un *item* che non è sufficientemente *material* da richiedere una posizione distinta in bilancio, può bensì avere una presentazione separata nelle note.

²⁸ IAS, Par. 7, da ICAS,NZICA, “Losing the excess baggage-reducing disclosures in financial statements to what’s important”, 2011

Per quanto riguarda la seconda categoria di informativa contabile, ovvero le suddette informazioni material, esse sono trattate nella letteratura dello IASB come segue: *“information is material if omitting or misstating it could influence decisions that users make on the basis of financial information about a specific reporting entity. In other words, materiality is an entity-specific aspect of relevance based on the nature or magnitude or both, of the item to which the information relates in the context of an individual entity’s financial report. Consequently, the Board cannot specify a uniform quantitative threshold for materiality or predetermine what could be material in a particular situation”*²⁹. Con questa definizione si vuole affermare che le note al bilancio forniscono informazioni aggiuntive ed il fatto che un item sia material non significa che le relative note debbano essere considerate anch’esse material. Quindi, la materialità dell’item non implica la materialità dell’information, ma le informazioni vanno giudicate in base alle circostanze (*nature or magnitude of the item*) ed una maggiore precisione e dettaglio potranno essere richieste da chi ritiene la voce particolarmente significativa per il report dell’impresa.

Ad esempio, in un business di produzione di energia elettrica, l’informazione della voce “immobilizzazioni materiali relative alla produzione di energia elettrica” probabilmente è material poiché tale item rappresenterà un importante aspetto intrinseco del business e sarà rilevante anche dal punto di vista quantitativo, dato il suo elevato ammontare. La mancata comunicazione nelle note di informazioni inerenti questa voce, potrebbe far sì che l’utente del report non abbia una base informativa adeguata per formulare un valido giudizio.

D’altro canto in una compagnia di servizi finanziari, nonostante le immobilizzazioni materiali vengano espresse in stato patrimoniale queste sono relativamente meno importanti, e né il loro ammontare né la loro presenza condizioneranno in maniera significativa il decisore. Quindi ulteriori informazioni nelle note potrebbero non essere material per tale business, al contrario di quanto avviene invece per la compagnia di energia elettrica.

D’altra parte ad esempio l’importo della copertura pensionistica potrebbe essere relativamente poco significativo nella voce esposta a bilancio, ma la potenziale volatilità di questo item può determinare il fatto che le informazioni contenute nelle note possano

²⁹ IASB, Conceptual Framework, Par. QC11

essere material per i destinatari di bilancio, in quanto potrebbero influenzare in maniera significativa le loro decisioni economiche.

In conclusione, l'ultima categoria di informativa contabile è rappresentata dalle voci immaterial. Quest'ultime raggruppano le informazioni non rilevanti per il business e che non sono in grado di influenzare il giudizio degli user dello statement.

Si vuole di seguito accennare brevemente la diffusione del concetto di materiality nel contesto dell'assurance a livello internazionale, si nota come questo sia stato recentemente definito: *“Misstatements, including omissions, are considered material if they, individually or in the aggregate, could reasonably be expected to influence relevant decisions of intended users taken on the basis of the subject matter information. The practioner’s consideration of materiality is a matter of professional judgment, and is affected by the practioner’s perception of the common information needs of intended users as a group”*³⁰. Tale definizione riprende gli stessi concetti sottolineati nelle più accreditate definizioni di materiality. In particolar modo emerge il ruolo del professionista nel giudicare cosa sia material o meno, tenendo in considerazione i bisogni informativi degli user del report.

1.1.4 Dibattito sulla creazione di linee guida ufficiali per determinare la materiality.

Si nota come nel passato si sia cercato più volte di codificare il principio di materialità, ma ciò non sia stato possibile. Infatti, si osserva come i giudizi dei professionisti possono essere diversi in merito alla valutazione del grado di materialità in relazione ai singoli casi concreti, ed, inoltre, si deve considerare la gamma eterogenea di destinatari di bilancio. Quindi, una chiara misura valutativa della materiality dovrebbe tenere conto dell'ampia serie di esigenze informative dei vari stakeholder. Infatti, la materialità viene considerata da molti esperti contabili una *“matter of professional judgement”*, perciò non è stato possibile raggiungere un accordo su della soglie che risultino valide universalmente per valutare la materialità di un aspetto. Nonostante ciò, si è cercato di dare una definizione di materiality secondo valorizzazioni oggettive ed è emersa così la questione della codificazione normativa dei criteri quantitativi di misurazione.

³⁰ ISAE3000, International Standard on Assurance Engagements Exposure Draft, April 2011

In merito a ciò, si nota come vi siano pareri discordanti tra gli autori del tempo.

A favore di una codificazione normativa troviamo la posizione dei cosiddetti “*positivist writer*”³¹, tra cui si citano i maggiori esponenti Sam W. Woolsey e L.A. Bernstein.

L'autorevole scrittore inglese Sam M. Woolsey a conclusione di una sua ricerca empirica notò una certa uniformità di risposte in merito alla valutazione della materialità. Quindi, suggerì che poteva esser utile stabilire una fascia con un limite superiore ed uno inferiore per stabilire se una posta di bilancio superava o meno il grado di materialità, in modo tale da aiutare i professionisti contabili e gli auditor nel prendere la corretta decisione. Questa sua opinione si ritrova anche in un altro dei suoi articoli dove afferma: “*It is recommended that for each major type of materiality decision an official guideline for determining the materiality of an item should be established*”³².

Questo punto di vista è condiviso anche dall'autore Leopold A. Bernstein come si può notare da una serie di suoi articoli pubblicati negli anni Sessanta sul tema.

Egli, infatti, affermava che: “*It is therefore recommended that we establish definite standards which, given similar circumstances, will help accountants to arrive at meaningfully similar conclusions regarding questions of materiality. Such standards must be operative in areas where qualification is not possible. The establishment of such border zones has proved workable in the case of accounting policy regarding stock dividends ...*”³³. Si evidenzia come l'autore riteneva opportuno definire degli standard per far in modo che i professionisti giungessero alle medesime conclusioni sul problema della materiality, soprattutto dove le voci erano di difficile valutazione.

Anche il noto autore Hicks³⁴ si schiera con gli autori sopracitati, in quanto negli anni Settanta egli auspicò l'emissione di una serie di norme per gli auditor, più ampie, più informative, e quindi più utili dei principi già esistenti.

Sicuramente tutti questi autori sono a favore ad una codificazione normativa, in quanto questa permette di comparare gli statement che rispettino tale principio ed inoltre sostengono che vi sia la sicurezza dell'esposizione di poste simili.

³¹ Holmes W., “Materiality- Through the looking glass”, J.of Accountancy, 1972, n.133, Pag.47

³² Sam W. Woolsey, article of The National Accountant: the official magazine of the National Institute of Accountants, 1968

³³ L.A.Bernstein, “The Concept of Materiality”, The Accounting Review, 1967

³⁴ E.L.Hicks, “Standards for the attest function”, The Journal of Accountancy, 1974

D'altra parte, si vuole mettere in luce l'opinione contraria di altri noti studiosi, i quali esprimono un parere sfavorevole alla codificazione della materialità, in quanto si ritiene che la soluzione ad i problemi di materialità non possa far riferimento solo alle singole poste. Inoltre, essi sostengono che la fissazione di standard potrebbe limitare la libertà e l'indipendenza sia del redattore che del revisore di bilancio³⁵. In particolare si ritiene che solo il giudizio del contabile e del revisore potrebbero valutare effettivamente la materialità delle poste per un'organizzazione, in quanto si considera come alcune circostanze specifiche possano essere individuate solo attraverso una valutazione soggettiva e non applicando delle soglie che stabiliscano in maniera inequivocabile l'importanza di una voce.

Si intende riportare di seguito il parere espresso da Holmes³⁶ che evidenzia la necessità di ampliare la conoscenza di questo principio che egli definisce "*child of law*", e sul quale non ritiene vi sia la necessità di stabilire degli standard. A supporto di ciò egli evidenzia come gli autori Woolsey e Bernstein grazie alle loro eccellenti ricerche forniscano un efficace aiuto ai professionisti, ma allo stesso tempo lascino un margine di manovra ampio per poter esercitare il loro giudizio professionale in date circostanze. Quindi, si può concludere che le decisioni riguardanti la materiality sono generalmente basate sul giudizio professionale. Non è raro infatti trovare nella pratica pareri opposti rispetto la materialità da due contabili qualificati che prendono le loro decisioni sostanzialmente nelle medesime circostanze. Tuttavia, anche se molti scrittori ritengono che questa sia una questione di giudizio professionale e non oggetto di precisa quantificazione, la maggior parte consiglia l'uso di alcuni criteri o linee guida per favorire il miglior giudizio e garantire uniformità nella sua applicazione.

1.2 Applicazione del principio di materiality: i metodi quantitativi.

Si osserva come vi siano diversi approcci che le parti interessate alla questione della materialità hanno adottato nel tentativo di risolvere il problema. Infatti, gli approcci variano da norme rigide a suggerimenti di utilizzo di linee guide utili per l'applicazione

³⁵ Accountants International Study Group, Materiality, 1974

³⁶ W.Holmes, Materiality-Through the looking glass, The journal of Accountancy, 1972

del principio di materiality. Quindi, si ritrovano prassi che necessitano di essere applicate in maniera rigida accanto ad altre che invece vogliono solo fornire delle linee guida a supporto delle decisioni in merito.

1.2.1 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Statunitense.

All'interno della prassi statunitense sul tema in oggetto si riporta in primo luogo il parere espresso dall'American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), il quale si occupa dell'elaborazione di standard e linee guida da fornire agli auditor per la valutazione dei Financial report che sono sottoposti ad un processo di auditing. Si osserva come tale organizzazione abbia indicato più volte che le decisioni riguardanti la materiality dipendano dal giudizio professionale e dalle reali circostanze.

Nello specifico si riporta che, nell'AU Section 312 "*Audit risk and materiality in conducting an auditing*"³⁷, l'istituto sottolinea che la valutazione in merito alla materialità di una voce è una questione che richiede l'esercizio del giudizio professionale da parte dell'auditor. In aggiunta, sebbene l'AICPA non preveda nessuna soglia o punto di riferimento per stabilire la materialità, stabilisce che nelle sue valutazioni l'auditor può avvalersi di una soglia di materialità da utilizzare come benchmark per scremare gli aspetti material da quelli non material. Si nota, anche, come essa non preveda nemmeno una grandezza a cui queste soglie possono riferirsi, ma si limita ad affermare che queste dipendono dalla natura e dalle circostanze dell'organizzazione e che le percentuali potranno basarsi sui ricavi totali, sul profitto lordo o su altre grandezze di bilancio³⁸.

Quindi, si vuole evidenziare come in generale l'AICPA eviti di fornire delle linee guida eccetto dei casi specifici. In particolare, si riporta come nell'Opinion N.15 la stessa chiarisca la problematica del rapporto utile per azione ("*earnings per share*"), decretando la soglia di materialità del 3% in rapporto all'utile d'esercizio³⁹.

³⁷ Supersedes (1960), SAS No. 107, Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit.

³⁸ H.M. Hadidi, "Criteria for Materiality Decisions in Accounting: A statistical approach", 2012

³⁹ APB, Opinion N.15, Earnings per Share, in FASB, Original pronouncements Accounting Standards, Vol 2, 1994, pag.177

Un'altro organismo contabile che si occupa in maniera approfondita del tema è la Securities and Exchange Commission (SEC). Si può affermare che essa : “*It has provided a clear cut solution to materiality decisions for some items in terms of a specific percentage or a given dollar amount*”⁴⁰. Si osserva, quindi, come essa adotti un approccio diverso dall’AICPA, in quanto definisce per alcune voci delle specifiche percentuali o degli importi di dollari. Infatti, per ogni impresa iscritta alla SEC è obbligatorio rispettare i requisiti fissati, ovvero una certa voce sarà esposta a bilancio o scritta in modo separato, se eccede una percentuale fissa data dalla classificazione del Regulation S-X. Ad esempio si può affermare che una voce di bilancio dev’essere comunicata in modo separato se eccede il 5% del totale dell’attivo o il 10% del totale ricavi⁴¹.

In particolare, si nota come la SEC dia specifiche indicazioni riguardo le diverse voci dell’attivo e del passivo dello Stato Patrimoniale. Per quanto riguarda i *current asset* devono essere esposte tutte quelle voci il cui valore superi il 5% del totale attivo circolante; tra le immobilizzazioni immateriali (*intangible asset*) vanno esposte tutte le poste il cui ammontare superi il 5% dell’attivo; infine per gli *other asset* le poste attive vanno esposte separatamente in bilancio o in Nota Integrativa, qualora il loro importo superi il 5% del totale attivo. D’altra parte, per le passività relative a salari, interessi ed imposte, questa vanno esposte separatamente, mentre per tutte le altre passività a breve termine l’importo deve essere esposto nello Stato Patrimoniale o in Nota Integrativa se il loro ammontare supera il 5% del totale passività a breve. Inoltre, si aggiunge che in Conto economico i proventi straordinari (plusvalenze da alienazione) devono essere esposte separatamente qualora il loro importo superi il 10% del totale ricavi⁴².

Si può, quindi, concludere come la SEC ritenga valida una soglia del 5% per tutte le voci patrimoniali di un’organizzazione, rapportate al totale delle attività possedute, mentre per le voci economiche la soglia viene aumentata al 10% del fatturato di business.

⁴⁰ H.M. Hadidi, “Criteria for Materiality Decisions in Accounting: A statistical approach”, 2012, Pag.10

⁴¹ U. S. Securities and Exchange Commission, Regulation S-X, Form and Content of Financial Statements, 1972, Rule 5.02-04

⁴² SEC, Regulation S-X

**Tabella 1 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità stabilite dalla
*Securities and Exchange Commission.***

<u>Voce</u>	<u>Soglia</u>
Current asset	5% del totale attivo circolante
Immobilizzazioni immateriali	5% del totale attivo
Other asset	5% del totale attivo
Passività a breve	5% del totale passività a breve
Salari, interessi e imposte	Sono sempre material
Proventi straordinari	10% del totale dei ricavi

Si riportano di seguito anche gli esempi di misure quantitative della materialità che vengono definite per altri item dal testo del Regulation S-X.

Tabella 2 : Dettaglio soglie quantitative per la valutazione della materialità stabilite dal Regulation S-X.

<u>Soglie quantitative per la valutazione della materialità stabilite dal Regulation S-X</u>		
Numero regola	Argomento	Guida
<u>Imprese commerciali e industriali</u>		
Reg. 5-02	Stato patrimoniale	Dare separata comunicazione delle seguenti voci: <ul style="list-style-type: none"> - Voci dell'attivo circolante che eccedono il 5% del totale attivo circolante; - Note di credito che eccedono il 10% del totale dei crediti; - Classi di immobilizzazioni immateriali che eccedono il 5% del totale dell'attivo; - Voci delle passività correnti che eccedono il 5% del totale delle passività correnti; - Altre passività che eccedono il 5% delle passività totali.
Reg. 5-03	Conto economico	- Alcune entrate e voci di ricavo possono essere

		<p>combinare se il loro totale non eccede il 10% del totale delle relative classi cui appartengono;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Accise e tasse che eccedono l'1% del totale dei ricavi per compagnie pubbliche dovrebbero essere indicate separatamente nel conto economico; - Indicare i dividendi distribuiti alle persone che possiedono il 50% o meno delle azioni societarie.
Reg. 5-04	Quali moduli devono essere riempiti	Si richiede che siano compilati alcuni moduli quando il totale dell'attivo delle sussidiarie controllate eccede il 25% del totale dell'attivo consolidato al termine dell'ultimo anno fiscale.
<u>Bilancio provvisorio</u>		
Reg.10-01	Financial statement per un determinato periodo	<ul style="list-style-type: none"> - Qualsiasi voce di bilancio che è inferiore al 10% del totale dell'attivo e che non è variata più del 25% rispetto l'ultimo anno fiscale può essere raggruppata con altre; - Qualsiasi voce di conto economico che è inferiore al 15% della media del reddito degli ultimi tre anni fiscali e che non è variato più del 20% dall'ultimo anno fiscale può essere raggruppato con altre. - Il prospetto del cash flow può essere abbreviato quando il cash flow derivante dalle attività finanziarie e di investimento eccede il 10% della media del cash flow netto degli ultimi tre anni derivante dalle attività operative.
<u>Informazioni finanziarie pro-forma</u>		
Reg.11-25	Richieste preparatorie	<p>Le voci di bilancio possono essere raggruppate pro-forma se la sottovoce è inferiore al 10% del totale dell'attivo.</p> <p>Per le voci di conto economico queste possono essere combinate se la sottovoce è inferiore al 15% della media del reddito netto degli ultimi tre anni.</p>

<u>Forma e contenuto dei bilanci</u>		
Reg.12-25	Profitto supplementare e perdita d'informazioni	Qualsiasi categoria che eccede il 5% delle spese totali dovrebbe essere riportata separatamente.
SEC Rules S-X possono essere rinvenute nel 17 CFR 210. Le informazioni qui riportate sono solamente una parte della guida specifica sulla materialità contenuta nel SEC Rules S-X. Altre richieste significative di reporting emesse dalla SEC si possono trovare nel SEC Financial reporting releases, accounting series releases, and accounting bulletin.		

All'interno del contesto statunitense, si rinviene come anche l'autorevole organismo contabile Financial Accounting Standard Board (FASB), al pari della Sec, abbia prescritto, in limitate circostanze, delle linee guida per la redazione in rispetto al principio di materialità, che possono essere definite soglie quantitative.

Di seguito si riportano nel dettaglio quindi le soglie stabilite da tale istituto per le valutazioni di materialità sancite negli anni Settanta.

Tabella 3 : Esempi di misure quantitative di materialità emesse dalla FASB.

<u>Esempi di misure quantitative di materialità emesse dalla FASB</u>		
Argomento	Fonte	Guida di materialità
Sezioni del report	SFAS 131	Bisogna riportare in maniera separata le informazioni per ogni sezione del report se : <ul style="list-style-type: none"> - Una posta di ricavi eccede il 10% del totale delle poste di ricavo della sezione corrispondente; - Profitto/perdita è il 10% del profitto aggregato di tali segmenti profittevoli; - Profitto/perdita è il 10% della perdita raggruppata per i segmenti non profittevoli; - Attività sono il 10% delle totale attività per il totale dell'attivo corrente della sezione riportata.
	SFAS 131	I segmenti al di sotto del 75% del totale dei ricavi sono inclusi nei segmenti riportabili.
	SFAS 131	Report sul grado di affidabilità di un cliente se i ricavi derivanti da questo eccedono il 10% del totale dei ricavi.

Stock options ai dipendenti	SFAS 123	Uno sconto del prezzo di mercato superiore al 5% è ritenuto essere un modo sicuro per soddisfare le richieste del piano di assegnazione di azioni di tipo non retributivo.
Benefit post impiego	SFAS 106	Qualsiasi guadagno o perdita non riconosciuta che eccede il 10% del maggior valore di mercato dei benefit post occupazione devono essere ammortizzati.
	SFAS 106	I dipendenti con dei benefit post impiego stabiliti devono comunicare gli effetti derivanti dall'aumento dell'1% nel costo di ogni prestazione inclusa nel piano.
Piano pensione	SFAS 87	Qualsiasi guadagno o perdita non riconosciuta che eccede il 10% del maggior valore di mercato dei piani pensione devono essere ammortizzate.
	SFAS 35	Qualsiasi investimento che eccede il 5% dell'attivo netto disponibile per i benefit deve essere identificato per la comunicazione per la definizione dei piani pensionistici.
Relazioni con terze parti	SFAS 57	Il <i>principal owner</i> è definito come colui che possiede più del 10% delle azioni con diritto di voto della società.

Si vuole mettere in evidenza come in queste linee guida le soglie del 5% e del 10% appaiano molto spesso. Infatti, al pari della SEC, anche la FASB ritiene che le soglie del 5% e del 10% siano le più valide per poter stabilire la materialità di un aspetto.

Tuttavia, la FASB sostiene quanto segue: *“However, disclosure thresholds range from a low of 1 percent up to 90 percent. Because these quantitative guidelines apply to very specific situations, accounting professionals must be careful not to interpret as a general guidelines for materiality decisions”*⁴³. Si vuol precisare, quindi, come la stessa FASB sottolinei che tali soglie siano valide in specifiche e limitate circostanze, infatti, evidenzia allo stesso tempo come il range delle soglie applicate alla disclosure variano da un minimo del 1 per cento fino al 90 per cento. Questo, in quanto, tali soglie si applicano a situazioni molto specifiche e i professionisti dovranno quindi far attenzione a non interpretarle come linee guida generali nelle decisioni di materiality.

⁴³ G. Chewning Jr., J.L. Higgs, “What Materiality Really Mean?”, Wiley periodicals, 2002, Pag.66

Si può osservare, quindi, che tale istituto vuol fornire esclusivamente delle linee guida per esercitare dei giudizi in merito alla materialità, ma con tali non intende fornire delle soglie da seguire in maniera precisa, poiché si ritiene che in relazione alle specifiche circostanze di un'organizzazione si possono stabilire soglie diverse rispetto a quelle suggerite e questo sarà il compito del revisore. Si può notare, inoltre, come la FASB sostenga che le decisioni di materialità siano prevalentemente di tipo quantitativo, tuttavia essa precisa che si dovrà tener in considerazione anche la natura della voce o della transazione, cioè anche aspetti qualitativi. Quindi, si vuole sottolineare anche che la materialità di un item è vista come un concetto relativo piuttosto che una questione di valore assoluto.

Di seguito si riporta il contributo dell'autore americano Sam M. Woolsey, che tratta in maniera approfondita il tema. Egli era un membro dell'American Institute of CPAs e dell'American Accounting Association e pubblicò molteplici articoli in materia su diverse riviste professionali.

L'autore espone un modello per determinare la materialità in due punti distinti⁴⁴. Egli, inoltre, sostiene che molte decisioni sulla materiality coinvolgendo dati di natura quantitativa sono effettuate su un ammontare relativo rispetto ad un'altra grandezza, anche se l'importo assoluto dovrebbe essere poi preso in considerazione in secondo momento. Infatti, la condizione che sancisce se un item è o non è material potrà essere una percentuale basata su un item di riferimento, come ad esempio la media dell'utile netto. Si sottolinea come egli specifichi che uno standard, invece di usare una singola percentuale, dovrebbe fornire una fascia o "*doubt area*", in tal caso l'item che ricade nell'area grigia potrebbe essere considerato material o immaterial e l'onere della prova dovrebbe essere affidato al giudizio del contabile.

Egli propone quindi alcune bande di oscillazione:

- 8% - 11% dell'utile medio di esercizio;
- 6% - 9% del capitale proprio;
- 12% - 15% dell'attivo circolante.

⁴⁴ Sam W. Woolsey, "Approach to solving the materiality problem", Journal of Accountancy, 1973

Secondo l'autore quindi ogni item dovrebbe essere testato secondo ciascuna di queste linee guida sopracitate, e se compreso in una di tali fasce in un primo momento sarà da ritenersi material.

In un secondo momento, Woolsey propone che per un item che generalmente viene definito non material, i professionisti dovrebbero porre particolare attenzione alle “*special or unusual circumstances*”. Con tale espressione egli intende il caso in cui un errore od omissione sia inferiore alla soglia stabilita, sarà in tal situazione che il professionista dovrà indagare sulle reali circostanze del caso.

Riportando per ciò un semplice esempio, si vuol citare il caso in cui potrà esserci un errore od omissione di un *item* inferiore al 5% dell'utile medio, la quale in linea generale potrà essere considerata immaterial. Si valuta che, data tale omissione, l'utile per azione nell'anno corrente risulti di 3.80\$ invece che 4.00\$, risultato che si sarebbe ottenuto considerato tale voce material. Sapendo che l'anno precedente il guadagno per azione era stato di 3.64\$, si nota comunque un andamento crescente dell'utile per azione. Tuttavia, se l'errore causasse un andamento decrescente, invece che crescente, o addirittura risulti a bilancio una perdita invece che un utile, l'investitore o l'analista finanziario dovrebbe porre maggior attenzione.

In questi casi, l'autore propone che la banda di oscillazione percentuale venga moltiplicata per un fattore tra 0 ed 1, in modo da ridurre quest'ultima laddove le circostanze particolari richiedano un valore inferiore di questa. Qualora si riscontrino differenti circostanze speciali allora i valori percentuali dovranno essere moltiplicati per diversi fattori. Si specifica che l'individuazione di tali fattori sarà lasciata ai redattori di bilancio, anche se l'autore sostiene che un organismo professionale come la FASB dovrebbe esaminare queste situazioni particolari e cercare di fornire questi fattori di aggiustamento per le specifiche circostanze.

In conclusione, si può notare come il metodo di Woolsey sia appropriato per valutare la materialità, si evidenzia però la difficoltà per il redattore o revisore di bilancio di scegliere un coefficiente per ridisegnare la banda di oscillazione in virtù delle circostanze del caso concreto.

1.2.2 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Canadese.

Per quanto riguarda la prassi canadese si nota come la codifica normativa di tale principio sia contenuta nel Canadian Business Act. In particolare nel Regulation 47 si afferma l'obbligo di esporre separatamente alcune voci di bilancio che superino il 10% del totale dei ricavi⁴⁵.

Risulta di rilevante interesse anche il contributo offerto dal Canadian Institute of Chartered Accountants (CICA) che sottolinea come un dato ramo d'affari sia materiale se il suo valore sia uguale o superi il 10% del totale dei ricavi.⁴⁶

Si nota come, allo stesso modo di quanto stabilito dalla SEC con riferimento alla prassi USA, anche in Canada si ritiene che le voci di conto economico siano materiali se eccedono il 10% dei ricavi dell'organizzazione.

In particolare, si evidenzia come nel 1965 il CICA abbia introdotto un metodo che utilizza una percentuale variabile sul profitto lordo, stabilendo le seguenti soglie:

- 2% - 5% del profitto lordo, se compreso tra \$ 0 e \$ 20.000;
- 1% - 2% del profitto lordo, se tra \$ 20.000 e \$ 1.000.000;
- 1 / 2% - 1% del profitto lordo, se tra \$ 1.000.000 e \$ 100.000.000;
- 1/2% del profitto lordo, se più di \$ 100.000.000⁴⁷.

Riguardo tale metodo si stabilisce quanto segue: *“When applying a discrete category rule such as this, it is possible for a given company to calculate a higher materiality threshold than another company in the next largest category”*⁴⁸. Nonostante quindi queste soglie costituiscano una solida base per il giudizio di materialità dei professionisti, d'altra parte si nota, come seguendo tale metodo, un'azienda possa utilizzare una soglia di materialità più alta rispetto all'organizzazione che appartiene alla categoria immediatamente più grande.

Ad esempio, se una società di revisione utilizza la terza scala per sviluppare il suo giudizio sulla materialità di un'impresa con utile lordo di 99.999.999\$, calcolerebbe

⁴⁵ Canadian Business Corporation Act, Regulation N.47, 1985

⁴⁶ CICA, 1700.23, 1985

⁴⁷ K.Pany, S.Wheeler, “Materiality: An Inter-Industry Comparison of Quantitative Measures”, Accounting Horizons, 1989

⁴⁸ K.Pany, S.Wheeler, “Materiality: An Inter-Industry Comparison of Quantitative Measures”, Accounting Horizons, 1989, Pag.73

questa utilizzando un tasso del 1%. In questo caso una voce sarà material se il suo ammontare è superiore a 1.000.000\$. Mentre se si utilizzasse una percentuale del ½%, nel caso di una società con profitto lordo del 1.000.000.001\$ si avrebbe stabilito la soglia di materialità a 500.000\$. Quindi si nota il ricorso a differenti soglie di materialità per valori approssimativamente uguali.

Si vuol infine sottolineare come, a differenza della prassi statunitense, il CICA fornisca una guida maggiormente dettagliata, in quanto non si limita a citare la grandezza a cui far riferimento ma fornisce anche una scala del grado di materialità basata su un diverso ammontare della grandezza di riferimento. In tal modo il professionista avrà a disposizione delle linee guida maggiormente flessibili per l'applicazione del principio di materiality al caso concreto. Si sottolinea inoltre che la variabile di riferimento in tal caso è il profitto lordo, utilizzando questo come base si considereranno una più ampia gamma di aspetti materiali rispetto il ricorso al totale dei ricavi.

Si riporta infine come in una recente discussione riguardante la redazione della relazione sulla gestione il CICA abbia messo in luce che il management dovrebbe esporre le basi con cui la materiality viene giudicata ed anche riportare se vi siano stati dubbi sulla materialità di una voce e quest'ultima non sia stata comunicata⁴⁹.

1.2.3 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Australiana.

Si evidenzia in seguito l'autorevole opinione sul tema in oggetto dell'associazione professionale Australiana Institute of Chartered Accountants. Quest'ultima si è occupata del problema della materialità dando una concreta definizione delle soglie di materialità. Infatti, tramite l'AASB 1031, l'organizzazione afferma che: *“Quantitative thresholds used as guidance for determining the materiality of the amount of an item or an aggregate of items shall, of necessity, be drawn at arbitrary levels. Materiality is a matter of professional judgement influenced by the characteristics of the entity and the perceptions as to who are, or are likely to be, the users of the financial statements, and their information needs. Materiality judgements can only be properly made by those who have the facts. In this context, the following quantitative thresholds may be used as*

⁴⁹ CICA, 20 Questions: Directors should ask about MD&A, 2003

guidance in considering the materiality of the amount of items”⁵⁰. Quindi, si nota come in tale standard si riporta che le soglie quantitative costituiscono una guida per la valutazione di materialità, e qualora l’ammontare di un item o di un insieme di items rientri in tali fasce quantitative arbitrarie, esso sarà giudicato material. D’altra parte, si sottolinea come tali decisioni siano allo stesso tempo materia di giudizio professionale e siano influenzate dalle caratteristiche dell’impresa e dalla percezione su quali sono o potrebbero essere i destinatari del bilancio e i loro fabbisogni informativi. Quindi, il giudizio sulla materiality potrà essere sviluppato solo da coloro che ben conoscono i fatti e la situazione del business dell’impresa.

Nello specifico, nel giudicare se un item è material, questo secondo il suddetto istituto dovrà essere confrontato con il più appropriato tra i seguenti importi:

- Nel caso l’item riguardi la situazione patrimoniale, si sceglierà il patrimonio netto o l’ammontare dello specifico bene o di tutta la classe di responsabilità;
- Nel caso di voci relative al conto economico complessivo, si osserverà il profitto o la perdita e l’appropriato reddito o importo di spesa per il periodo di riferimento o ancora la media di questi importi negli ultimi anni;
- Nel caso gli importi si riferiscano al rendiconto finanziario, si confronterà con il flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento⁵¹.

In secondo luogo tale associazione afferma che se l’ammontare di una posta è uguale o superiore al 10% della grandezza di riferimento questa dovrà essere considerata material. Al contrario, se l’ammontare di tale posta è inferiore al 5% questa può ritenersi come non material a meno che non si provi il contrario. Per quanto concerne invece la valutazione di materialità di una voce per valori compresi tra il 5% e 10%, questa sarà lasciata al giudizio del revisore o del redattore di bilancio⁵².

Si riassumono di seguito le soglie stabilite per la valutazione di materialità.

⁵⁰ AASB 1031-compiled, Par.15,2010

⁵¹ AASB 1031, Materiality, Par.4.1.4, 9/1995

⁵² E.R.Iselin, T.M.Iskandar, Auditors’ Recognition and Disclosure Materiality Thresholds: Their Magnitude and Effect of Industry, British Accounting Review, 2000, Pag.292

**Tabella 4 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità proposte nello
AASB 1031.**

<u>VOCE</u>	<u>SOGLIA</u>
Voci dello <u>Stato patrimoniale</u>	> 10% del patrimonio netto o della classe di attività/passività cui voce appartiene allora voce è material.
	< 5% del patrimonio netto o della classe di attività/passività cui voce appartiene allora voce non è material.
	5% <x> 10% del patrimonio netto o della classe di attività/passività cui voce appartiene allora la valutazione di materialità sarà affidata al revisore.
Voci del <u>Conto economico</u>	> 10% del risultato d'esercizio o costo annuo totale a cui voce appartiene, o media del totale della categoria di spesa allora voce è material
	< 5% del risultato d'esercizio o costo annuo totale a cui voce appartiene, o media del totale della categoria di spesa allora voce è non material
	5% <x> 10% del risultato d'esercizio o costo annuo totale a cui voce appartiene, o media del totale della categoria di spesa allora voce è material
Voci del <u>Rendiconto finanziario</u>	> 10% del flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento allora voce è material;
	< 5% del flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento allora voce è non material;
	5% <x> 10% del flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento allora voce è material.

Si vuole sottolineare come all'interno degli Australian Accounting Standard si sia da sempre incluso uno standard per la materialità contrariamente a quanto accade in altri Paesi.

In aggiunta si specifica che l' Australian Accounting Standard Board (AASB) ha deciso di mantenere in vigore lo standard AASB 1031 anche dopo l'adozione degli IFRS, in quanto si è voluto monitorare l'impatto che quest'ultimi avevano nella qualità del Financial reporting in Australia.

Ora, però, passati sette anni dall'introduzione degli IFRS ed avendo maturato una certa esperienza nella loro applicazione, si è deciso di uniformare la pratica di accounting con quanto previsto a livello internazionale. In conseguenza di ciò l'AASB nel febbraio 2012 ha sancito il rifiuto dell'AASB 1031, poiché considerava necessario garantire una coerenza con quanto proposto dagli IFRS, ritenendo di non dover dare inutili guide valide a livello locale su materie già trattate in ambito internazionale.

In conclusione, si riporta come l'AASB precisi che *"It would not expect the withdrawal of AASB 1031 to change practice regarding the application of materiality in financial reporting and would be making that clear in the Exposure Draft"*⁵³.

Quindi, si nota come tale organismo ritenga che quanto sancito dagli IFRS sia coerente con quanto precisava l'AASB 1031 ed aggiunge che nonostante quest'ultimo contenesse una precisa definizione delle soglie di materiality, la loro omissione non provoca una perdita di significato di tale principio. Infatti, si nota come i redattori di bilancio, gli auditor e la stessa AASB sostengano che l'applicazione del principio può continuare ad esser valutata come prescritto dalle precedenti linee guida.

1.2.4 Metodi quantitativi: i contributi della prassi Inglese.

Si nota che nel Regno Unito durante gli anni Sessanta viste le problematiche derivanti dagli scandali finanziari ed in seguito alla critica di Governo ed accademica sull'inconsistenza delle norme contabili, si osserva come l' Accounting Standards Committee (ASC) abbia cercato di ridurre la divergenza di pratiche professionali in alcune specifiche aree⁵⁴. In tal senso, quest'ultimo organismo definì la materiality con

⁵³ Arden D., Mackay R., The future of AASB 1031: Materiality, 2012, pag.45

⁵⁴ Rutherford B., "Financial Reporting in the UK: A History of Accounting Standards", 2007

lo Statement of Standard Accounting Practice (SSAP) come una percentuale del 5% nel calcolo dell'utile per azione ("earnings per share").

Inoltre, si riporta anche l'autorevole contributo dell'Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW), in merito alla valutazione di materialità di alcune poste in bilancio. In particolare, l'ICAEW riporta a titolo esemplificativo il caso in cui una posta presenti un valore di 100.000£, e se rapportata alla grandezza di riferimento questa sia uguale al 3% e può considerarsi material. Lo stesso precisa, d'altra parte, che in un'altra circostanza, il medesimo valore di 100.000£, rappresentante il 10% della grandezza di riferimento sarà paradossalmente da ritenersi immaterial. Quindi, nonostante l'ammontare nei due casi risulti uguale, solo nella prima circostanza questo è considerato material, in virtù del diverso giudizio professionale del contabile, infatti l'ICAEW a tal proposito afferma che: "*... a percentage guide can be applied but essentially the final assessment will be based on the auditor's judgement of materiality*"⁵⁵.

Infatti, questa osservazione vuol mettere in luce come le soglie quantitative possano fornire un limitato aiuto per i professionisti, i quali in primo luogo dovranno esercitare correttamente ed in maniera approfondita il loro giudizio professionale per riuscire a cogliere le peculiarità specifiche del contesto e dell'impresa.

L'ICAEW, inoltre, aggiunge che l'applicazione delle soglie e di un grado di tolleranza della materiality è fondamentale sia nel report interno che esterno, il quale è alla base della corporate governance, della gestione del rischio commerciale e del processo del decision making riguardante tale business.

In particolare, tale organismo suggerisce di applicare delle soglie di materialità piuttosto basse, in tal modo una serie di omissioni cumulative nel corso degli anni ed altri eventuali errori non porteranno ad un livello di errore significativo nel complesso del bilancio⁵⁶.

In secondo luogo, lo stesso organismo specifica che: "*...in some cases the nature and circumstances of an item can be of such importance to users that a size thresholds is of little practical significance in determining materiality*"⁵⁷. Quindi, si vuol ribadire che la

⁵⁵ Institute of Chartered Accountants in England and Wales, "Interpretation of "Material" in Relation to Accountants", in *The Accountant*, 1968, Pag. 116-117

⁵⁶ ICAEW, *Guidance on materiality in Financial Reporting by UK Entities*, 2008

⁵⁷ ICAEW, *Guidance on materiality in Financial Reporting by UK Entities*, 2008, Pag.11

quantificazione del grado di materialità è questione fondamentale ed inevitabile, ma sottolinea nuovamente che questa non deve essere giudicata solamente con riferimento al valore assoluto della posta.

In virtù di ciò si riporta ad esempio il fatto che un milione di sterline sarà da considerarsi una cifra importante in bilancio, ma in relazione ad un potenziale errore nella voce vendite di una grande multinazionale questo ammontare potrebbe essere probabilmente non material. Diversamente, in altri casi la natura e le circostanze di una posta potranno essere ritenute maggiormente importanti dagli *user*, nonostante la dimensione di quest'ultima sia esigua. Inoltre, anche con l'applicazione delle soglie quantitative al suo esiguo ammontare emergerà che essa non si potrà definire material. Ad esempio, 10.000£ sono un piccolo ammontare ma questo potrebbe essere material se, anche per una grande multinazionale, è correlato a dei benefit che sono stati erroneamente omessi dalla comunicazione della remunerazione degli amministratori.

Un altro importante contributo sul tema della materialità e della sua applicazione ci viene dato da Ernest L. Hicks⁵⁸. Egli afferma che le sole linee guida per le decisioni di materialità presenti a quel tempo erano quelle fornite dal Regulation S-X della SEC.

Hicks sostiene che la materialità di un item è relativa all'impatto che esso può avere sul utente del report. Quindi, i professionisti contabili dovrebbero chiedersi se la comunicazione di tale posta o se, la crescita o decrescita del net income o di altra voce conseguente all'esposizione dell'importo di tale voce, influisca sulle decisioni investimento di un *prudent investor* o di un *reasonable person*.

Per rendere più semplice le valutazioni di materiality molto spesso si considera l'ammontare della voce come percentuale basata su una grandezza di riferimento, quindi un ammontare esposto in bilancio può esser visto come una percentuale del capitale corrente o del totale degli asset, così come una perdita o utile straordinario può essere considerato come una percentuale del net income.

Egli specifica però che le percentuali non sono “*magic number*”⁵⁹, bensì evidenzia il fatto che queste sono utili solo nella misura in cui aiutano a pesare i potenziali effetti della decisione di materialità sugli investitori. In particolare, Hicks afferma che in

⁵⁸ E. L. Hicks, “Materiality”, Journal of Accounting Research, Vol. n.2, 1964

⁵⁹ E. L. Hicks, “Materiality”, Journal of Accounting Research, Vol. n.2, 1964, Pag.170

generale non è stato praticabile o desiderabile stabilire, di regola, percentuali o intervalli di percentuali che denotano la materialità o la sua assenza. Infatti, notiamo come l'autore non si limiti a considerare la materiality come una regola meccanica quantitativa, egli pertanto negli esempi concreti della sua ricerca tenta di interpretare le regole rapportando per ogni singola posta la percentuale di riferimento al fine di capire ciò che è material e ciò che non lo è. Quindi, lo stesso conclude che qualora il valore di una posta sia inferiore al 10% dell'utile medio di esercizio, questa sarà non material, mentre se il valore sarà uguale o maggiore al 20% dell'utile si parlerà di materialità.

Si può osservare che il metodo di Hicks pur utilizzando una percentuale fissa lasci al professionista contabile una gamma di oscillazione ampia per permettergli di valutare il singolo caso concreto. Egli mette in luce che è poco prudente fissare delle regole fisse e dettagliate visto la diversa natura delle transazioni, la peculiarità della storia aziendale e le varie circostanze in cui le transazioni avvengono.

1.2.5 Metodi quantitativi: i contributi della prassi dell'Europa continentale.

Si nota come nell'Europa continentale non siano predisposti degli standard in riferimento al tema della materialità, quest'ultima, quindi, non è stata formalizzata a differenza di quanto è avvenuto nei contesti anglosassoni sopracitati.

La mancanza di linee guida in tal campo potrebbe far dedurre che per tale principio ci si riferisca alle norme già in vigore in altri Paesi, come ad esempio quelle della vicina Gran Bretagna, che potranno quindi essere applicate in maniera uniforme e che potranno garantire così un livello accettabile di comparabilità.

Si riporta come in numerose ricerche si sia evidenziato che i diversi contesti abbiano delle caratteristiche peculiari che vanno ad influenzare lo sviluppo del concetto di materialità. Quindi, si è cercato di indagare sui motivi legati al mancato sviluppo del concetto e sono emerse delle caratteristiche che differenziano l'Europa continentale dal contesto anglosassone.

In prima istanza, si nota in particolare come i paesi dell'Europa continentale siano definiti "*Credit oriented countries*", in quanto si osserva che in questi l'interesse delle imprese è rivolto verso i cosiddetti stakeholders, ovvero le famiglie, lo Stato e gli enti creditori in genere, che pur non avendo investito direttamente nell'organizzazione

vengono a contatto con essa e che quindi sono destinatari delle informazioni economico, finanziarie e patrimoniali dell'impresa.

D'altra parte si ritrovano invece Paesi come Stati Uniti, Gran Bretagna, Canada ed Australia, i quali vengono definiti "*Shareholder oriented*"⁶⁰.

Da tale osservazione si può concludere come nei Paesi europei si opti per una rendicontazione più prudenziale e non espressamente creata con lo scopo di soddisfare il bisogno informativo degli investitori.

In particolare, si osserva come per quanto riguarda l'Italia la pratica contabile sia stata largamente influenzata dalla mancata pressione di redigere delle regole pratiche, dovuta alla forte presenza di piccole e medie imprese e dalla presenza di un mercato finanziario poco sviluppato. L'eventuale predisposizione di una regolamentazione avrebbe potuto garantire un maggior grado di comparabilità dei bilanci destinati ai diversi stakeholder⁶¹.

Si sottolinea inoltre come nei Paesi anglosassoni in primo luogo si cerchi di redigere un bilancio attento agli interessi degli azionisti, infatti, il problema della materialità per gli *investor* è stato da sempre un punto fisso nella redazione di bilancio e perciò largamente discusso in tali paesi. Tale concetto è stato più volte richiamato proprio allo scopo di fornire tutti gli elementi utili che potevano influenzare le decisioni di investimento.

In secondo luogo si osserva come siano diversi i sistemi giuridici presenti in occidente, ovvero di *common law* e di *civil law*. Il primo tipo di sistema giuridico nasce in Inghilterra e si distingue per il suo generarsi ed evolversi dai singoli casi di giurisprudenza che si sono verificati nel tempo. Al contrario il sistema di *civil law* si basa su norme e principi generalmente accettati ed imposti dall'alto che regolano tutte le fattispecie giuridiche. Si evidenzia come quest'ultimo derivi dal diritto romano e sia radicato nell'Europa continentale⁶².

Si può notare come lo sviluppo del principio di materiality sia stato proprio sancito dalla *common law* inglese, poi diffuso e quindi formalizzato. Date le origini del concetto, il problema della materiality in Europa non è stato affrontato con lo stesso vigore ed è

⁶⁰ D.Alexander,C.Nobes, Financial Accounting: an international introduction, Pearson education, 2004

⁶¹ Capalbo F., Clarke F., "The italian economia aziendale and chambers' CoCoA", Abacus 42, pag.66-86, 2006

⁶² D.Alexander, C.Nobes, Financial Accounting: an international introduction, Pearson education, 2004

stato introdotto formalmente soltanto con la direttiva europea in riferimento al principio del *true and fair view*.

Nello specifico, nel contesto italiano si sottolinea come il principio di materialità venga richiamato ufficialmente dalla definizione di una rappresentazione veritiera e corretta di bilancio, così come riporta l'articolo 2423 del Codice civile, e quindi si ribadisce come non vi sia un riferimento diretto a tal principio.

Di seguito si vuol mettere in evidenza la prassi italiana che si è affermata negli anni in merito al suddetto principio con riferimento alla professione del revisore contabile.

Quindi, secondo quanto stabilito dall'Istituto dei revisori contabili italiani si nota come il revisore debba tenere conto di aspetti quantitativi per quanto riguarda la valutazione della materialità. Si specifica che dovrà esser valutata sia la dimensione assoluta che quella relativa dell'item. In particolare, la dimensione relativa dell'item sarà considerata in relazione ad altri elementi di bilancio, quindi si definirà una percentuale rapportata a:

- singole categorie di attività, passività, costi e ricavi;
- attività o passività correnti;
- attività e passività totali;
- vendite, utile prima delle imposte ed utile netto;
- patrimonio netto.

Inoltre, si afferma che il revisore potrà considerare gli effetti sugli indici di bilancio, sulla redditività, sul capitale, sull'indebitamento e sulla liquidità, ed ancora l'effetto sull'utile per azione e gli effetti potenziali sui bilanci dei successivi esercizi⁶³.

Si evidenzia, però, come i principi di revisione nazionali non fissino dei parametri determinati per il calcolo del livello di significatività in termini quantitativi, bensì sarà il compito del revisore valutare ogni singolo caso concreto, seguendo i criteri elaborati dalla migliore prassi professionale.

Si vuole sottolineare l'impegno degli organismi contabili professionali italiani, i quali hanno indicato dei parametri utilizzabili, solamente però a titolo indicativo, quindi tali non costituiscono delle prassi generalmente accettate. Si ritiene che un item sia material

⁶³ R.Bauer, La revisione legale, Professionisti&imprese, 2013

qualora si trovi nella fascia dal 1% al 3% dei ricavi, sia il 10% dell'Attivo patrimoniale, il 5% del Patrimonio netto e del Risultato ante imposte. Inoltre, risulta interessante il fatto che anche in Italia si precisi che i fattori qualitativi dovrebbero esser presi in considerazione nella valutazione di materialità, infatti si prescrive che i criteri qualitativi non sono meno importanti e devono essere considerati in fase di giudizio⁶⁴.

Inoltre, l'Istituto di Ricerca dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili italiani riporta altre fasce di soglie orientative applicate nella prassi in riferimento ad un valore da individuare a bilancio. Si sottolinea tuttavia l'importanza in tal giudizio delle considerazioni in merito all'attività svolta dall'azienda ed alle caratteristiche di bilancio⁶⁵.

Tabella 5 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità secondo l'Istituto di Ricerca dei Dottori commercialisti e degli Esperti contabili italiani.

<u>Valore di riferimento</u>	<u>% minima</u>	<u>% massima</u>
Ricavi	0,5	1
Risultato ante imposte	5	10
Totale attivo	0,5	1
Patrimonio netto	1	5

Si vuole proseguire l'analisi approfondendo lo sviluppo del tema in oggetto nella prassi tedesca. Si vuole quindi di seguito evidenziare quanto sancito dai principi di revisione IDW ed in particolare dal IDW EPS 250, che tratta appunto la significatività nel contesto della revisione contabile.

Si nota fin da subito come in tal principio di revisione non sia riportato alcun metodo per la determinazione della materialità⁶⁶.

Infatti, secondo l'Istituto dei revisori contabili tedeschi la valutazione di materialità di un item, in riferimento ad un determinato contesto, è materia di giudizio professionale.

⁶⁴ R.Bauer, La revisione legale, Professionisti&imprese, 2013

⁶⁵ Istituto di Ricerca dei Dottori commercialisti e Esperti contabili, L.Lovera, aprile 2013

⁶⁶ IDW EPS 250, Par.13

D'altra parte, lo stesso precisa che spesso nella determinazione pratica della materialità del bilancio si utilizza come punto di partenza una percentuale di riferimento, ma sarà lo stesso revisore contabile a scegliere tale percentuale e la relativa grandezza di riferimento. Tali percentuali determineranno, quindi, se la posta sarà material o meno.

Si osserva come, in tal caso, la difficoltà sia evidente per il professionista, in quanto data la mancata specificazione di soglie generalmente accettate, quest'ultimo dovrà scegliere i valori di riferimento con dovuta discrezione, tenendo conto delle circostanze reali, in modo tale che essi siano significativi per l'organizzazione in questione dato il suo business e il settore in cui opera⁶⁷.

Tuttavia, analizzando quanto sancito dagli istituti professionali tedeschi si nota il ricorso a determinate percentuali e grandezze di riferimento per quantificare la materialità.

Anche qui si vuol specificare come queste non siano delle regole, bensì delle percentuali che trovano un ampio riscontro nella pratica.

Un item sarà quindi material qualora si riferisca a tali percentuali e valori:

- 5% - 10% del Risultato ante imposte;
- 3% - 6% del Risultato operativo della gestione ordinaria;
- 0,25% - 3% dei Ricavi;
- Circa 1% dell'Equity;
- 0,5% del Totale attivo⁶⁸.

⁶⁷ Das Konzept der Wesentlichkeit in den nationalen Prüfungsstandards, Universität Hamburg, dicembre 2012

⁶⁸ Das Konzept der Wesentlichkeit in den nationalen Prüfungsstandards, Universität Hamburg, dicembre 2012

**Tabella 6 : Soglie quantitative per la determinazione di materialità proposte
dall’Istituto dei revisori contabili tedeschi.**

<u>Valore di riferimento</u>	<u>Soglie percentuali</u>
Risultato ante imposte	5% - 10%
Risultato operativo ante imposte della gestione ordinaria	3% - 6%
Ricavi	0,25% - 3%
Equity	1%
Totale attivo	0,5%

Riassumendo, si evidenzia che, con riferimento al contesto dell’Europa continentale, i professionisti contabili valutano la materiality sulla base di diversi metodi quantitativi che si sono sviluppati nella prassi e che quindi possono differire da Paese a Paese. D’altra parte si sottolinea anche come vi sia un elemento in comune, dettato dal fatto che i professionisti contabili ritengano che la valutazione di materiality sia materia di giudizio professionale. Infatti, il contabile che esercita il giudizio dovrà, oltre che a scegliere la percentuale da applicare e il valore di riferimento, porre attenzione al contesto in cui l’organizzazione opera e valutare il settore ed, inoltre, dovrà comprendere le peculiarità del business, in modo tale da formulare una valutazione corretta. Il fatto che la valutazione di materialità sia materia di giudizio è sottolineato anche da alcuni studi che mettono in luce come i professionisti tedeschi giudichino la materiality in modo più conservativo rispetto ai contabili italiani.⁶⁹.

⁶⁹ Heidhues E., Patel C., “German and Italian Accountants’ Materiality Judgements : A cross cultural study”, 2012

1.3 Applicazione del principio di materiality: i criteri qualitativi.

Si è già visto in riferimento alle soglie quantitative utilizzate nella prassi come spesso si prescrive di tenere in considerazione accanto a queste anche altri fattori.

Infatti, tutti gli Istituti contabili sopracitati condividono l'opinione che la valutazione della materialità non debba basarsi solo su criteri quantitativi, ma bensì il professionista contabile dovrà tenere in considerazione nella sua analisi anche i fattori qualitativi. Il riconoscimento, però, del fatto che la valutazione di materialità non debba solo riferirsi a soglie numeriche non porta necessariamente alla conclusione che i fattori qualitativi siano una componente obbligatoria dell'analisi di materialità.

1.3.1 L'introduzione del Staff Accounting Bulletin No. 99 ed i fattori qualitativi nella valutazione di materialità.

Si vuole di seguito evidenziare come un punto di svolta relativo alla considerazione di fattori qualitativi nella valutazione di materiality sia avvenuto con quanto formalizzato dal SEC Staff Accounting Bulletin No. 99. Quest'ultimo è stato emanato nel 1999 dalla SEC con lo scopo di precisare l'uso delle soglie quantitative per la redazione e la revisione dei bilanci.

Si vuole precisare che, prima della sua introduzione, solamente il Financial Accounting Standards Board (FASB) aveva messo in guardia i professionisti dall'uso esclusivo di criteri quantitativi per la valutazione di materialità. Si riporta a tal riguardo uno dei migliori prospetti in merito alla miriade di fattori che possono influenzare i giudizi dei professionisti elaborato dalla FASB⁷⁰. Si nota che tale elaborato seppur abbia alto valore informativo non possieda alcuna autorità normativa.

I fattori rilevanti vengono indicati come segue:

⁷⁰ FASB DM No.67, Criteria for determining materiality, Appendix B

Tabella 7 : I fattori qualitativi da considerare nella valutazione di materialità secondo la FASB.

Determinant Factors

- Ammontare di dollari dell'item
- Item come percentuale di: vendite, gross margin, utile netto
- Item come percentuale di: assets, passività, capitale netto
- Item come percentuale di: “its account total, its category total, its classification total”.

Modifying Factors: Characteristics of the Environment

- Politica, economia e settore : eventi esogeni e trend
- Posizionamento dell'azienda nel settore
- Pratica commerciale e doganale
- Requisiti normativi
- Bisogni e aspettative dei destinatari del financial statements.

Modifying Factors: Characteristics of the Firm

- Età e maturità dell'azienda
- Struttura di capitalizzazione
- Influenza stagionale sull'operatività
- Situazione competitiva
- Natura delle operazioni (geografica, organizzativa, supply chain, consumatori)
- Interessi e struttura dell'assetto proprietario
- Costo di raccolta e presentazione dei dati e relativi benefici
- Immagine dell'organizzazione
- Capacità del management e credibilità pubblica
- Liquidità e solvibilità – breve lungo termine
- Redditività trend dei ricavi e prospettive future.

Characteristics of the Event or Judgment Item

- Timing: effetto corrente, future, one-time, continuo - ricorrente
- Risultato di un azione discrezionale o non-discrezionale del management
- Risultato di condizioni temporanee o permanenti
- Parti correlate o durata del rapporto
- Potenziale violazione di un certo accordo o di normative
- Risultato di un errore matematico o evento corrente
- Natura dell'evento o dell'item
- Potenziale per "Earnings management"
- Relazione con le operazioni ordinarie
- Certezza rispetto la realizzazione degli assets o liquidazione delle passività
- Effetto dell'esistenza di un altro simile (o dissimile) item sotto giudizio.

Accounting Systems and Policies in Use

- Scelta di una politica di accounting "conservative" o "liberal"
- Grado di variazione dai GAAP
- Grado di variazione dalla pratica generalmente accettata
- Coerenza nell'applicazione delle politiche
- Ampiezza e specificità delle politiche in uso.

Si vuol precisare, quindi, che il SAB 99 non sostituisce alcuna guida precedentemente emanata da altra autorità, ma bensì ricorda ai redattori di bilancio l'importanza del "total mix"⁷¹ di fattori da considerare nella valutazione. Infatti, la SEC afferma che: "*...materiality cannot be reduced to a numerical formula does not necessarily lead to the conclusion that qualitative factors are a mandatory component of a materiality analysis*"⁷². Si sottolinea quindi che seguire ciecamente una regola numerica non è accettabile per tali decisioni, in quanto i fattori qualitativi devono essere inseriti nel

⁷¹ TSC Industries v. Northway, 1976

⁷² Latham & Watkins Corporate Department, Bulletin. No.101, SAB 99: The SEC Defines "Materiality", 1999

giudizio, e quindi considerati come parte integrante insieme ai parametri quantitativi e non come parte distinta.

In primo luogo, questo standard sancisce così una lista non esclusiva di fattori qualitativi che possono rendere material un errore di un item di bilancio quantitativamente non significativo, ad esempio:

- Se l'errore maschera un cambiamento nei guadagni o in altri corporate trend;
- Se l'omissione compromette il consenso degli analisti che possiedono delle aspettative verso tale business;
- Se un errore cambia una perdita in utile o viceversa;
- Se l'errore riguarda un segmento o altra parte del business dell'impresa registrata e si ritiene giochi un ruolo significativo dell'operatività dell'impresa o della sua redditività;
- Se l'errore ha l'effetto di aumentare la remunerazione del management - per esempio, per soddisfare i requisiti per l'assegnazione di premi o altre forme di compenso incentivante⁷³.

Si cita inoltre, allo stesso modo dei fattori suddetti, che anche la volatilità del prezzo dei titoli di un'impresa registrata alla SEC, in risposta a certi tipi di informazioni fornite, potrebbe dare delle indicazioni su come gli investitori considerino gli errori di ammontare irrilevante come material⁷⁴. Quindi, l'esame della potenziale reazione del mercato alla divulgazione di un errore può migliorare la comprensione in merito al grado di materialità di un'informazione.

D'altra parte, si deve considerare che la divulgazione anticipata delle informazioni mensili può causare la fluttuazione del prezzo di vari fattori e quindi si andrebbe a condizionare così un potenziale strumento di riferimento sul quale si potranno impostare delle linee guida per stabilire se un fatto è material⁷⁵. Quando, però, il management o la società di revisione si aspetta (per esempio, sulla base di un modello di performance di mercato) che un errore noto può provocare una reazione significativa positiva o negativa

⁷³ SEC, Staff Accounting Bulletin No. 99, 1999

⁷⁴ SEC, Staff Accounting Bulletin No. 99, 1999

⁷⁵ Concepts Statement No. 2, 169

di mercato, la reazione dovrebbe essere presa in considerazione nel valutare se è un errore è materiale.

Inoltre, per le ragioni sopra riportate, si precisa che il management e gli auditor non dovranno ritenere le omissioni intenzionali immaterial, anche se di scarsa rilevanza in termini quantitativi, in quanto sarà proprio l'intento del management e le cause che lo hanno guidato a fornire la prova di materialità. In particolare, l'evidenza può essere particolarmente convincente qualora i manager abbiano omesso il reporting di un item in modo tale da "gestire" i ricavi da pubblicare.

Questa pratica, definita di *earnings management*, è considerata non accettabile secondo questo standard. Si definisce "*earnings management*", la manipolazione contabile volta a rappresentare determinati livelli di reddito agendo in primo luogo sulle voci di ricavo e di costo. Secondo gli studi condotti sul fenomeno dell'Accounts Manipulation in generale, lo scopo principale di queste pratiche contabili risiede nell'influenzare la percezione dell'andamento aziendale degli investitori. L'Earnings Management non è da meno ed, infatti, persegue due obiettivi principali: incoraggiare gli investitori ad acquistare azioni dell'impresa ed incrementare il suo valore di mercato. D'altra parte, differisce dall'Accounts Manipulation per il fatto che persegue tale scopo mantenendosi sempre all'interno dei principi contabili. Si nota come non esista una definizione univoca di Earnings Management, tuttavia la letteratura fa spesso riferimento a quelle derivanti da alcuni studi:

1. "*L'Earnings Management è il processo che consiste nell'adozione di deliberate misure, entro i limiti dei principi contabili generalmente accettati, al fine di realizzare un determinato livello di utili riportati a bilancio*" (Davidson, Stickney e Weil, 1987)
2. "*L'Earnings Management è un intervento intenzionale nel processo di reporting dei dati finanziari, con l'intento di ottenere guadagni personali*" (Schipper, 1989).

In questo caso, quindi, si dimostra in modo evidente come quella posta o il suo trend omesso intenzionalmente sia significativo per le decisioni degli user di bilancio e per cui è senz'altro un'omissione da giudicare come material. Inoltre, si precisa che lo

Staff⁷⁶ ritiene che gli investitori generalmente accettino fino ad una minima soglia percentuale per quanto riguarda l'earnings management.

In secondo luogo, nel SAB No. 99 si specifica anche che la materialità di un'omissione può dipendere dal luogo in cui tale informazione viene riportata a bilancio.

In particolare, ad esempio si nota come un errore potrà riguardare un segmento di attività dell'impresa. In tal caso, gli auditor e i redattori dovrebbero considerare tale omissione non solo in termini assoluti, ma anche per la sua rilevanza all'interno del segmento di attività in questione, valutando, quindi, nel complesso questa parte di report.

Infatti, si riporta come esempio il fatto che un'omissione del fatturato o dell'utile operativo di un segmento relativamente piccolo potrà però essere considerata importante dal management per la redditività futura dell'impresa, ed è anche probabilmente considerato maggiormente "material" dagli investitori rispetto ad una voce che il management non identifica come importante⁷⁷.

Quindi, nella pratica un auditor potrà concludere che un'informazione è qualitativamente material per l'attività dell'organizzazione, anche se, a suo giudizio, è quantitativamente poco rilevante se considerata nel bilancio complessivo. Applicando, infatti, solamente una soglia numerica questi segmenti di fatturato non emergerebbero dall'analisi e solo le poste quantitativamente significative verrebbero evidenziate come rilevanti.

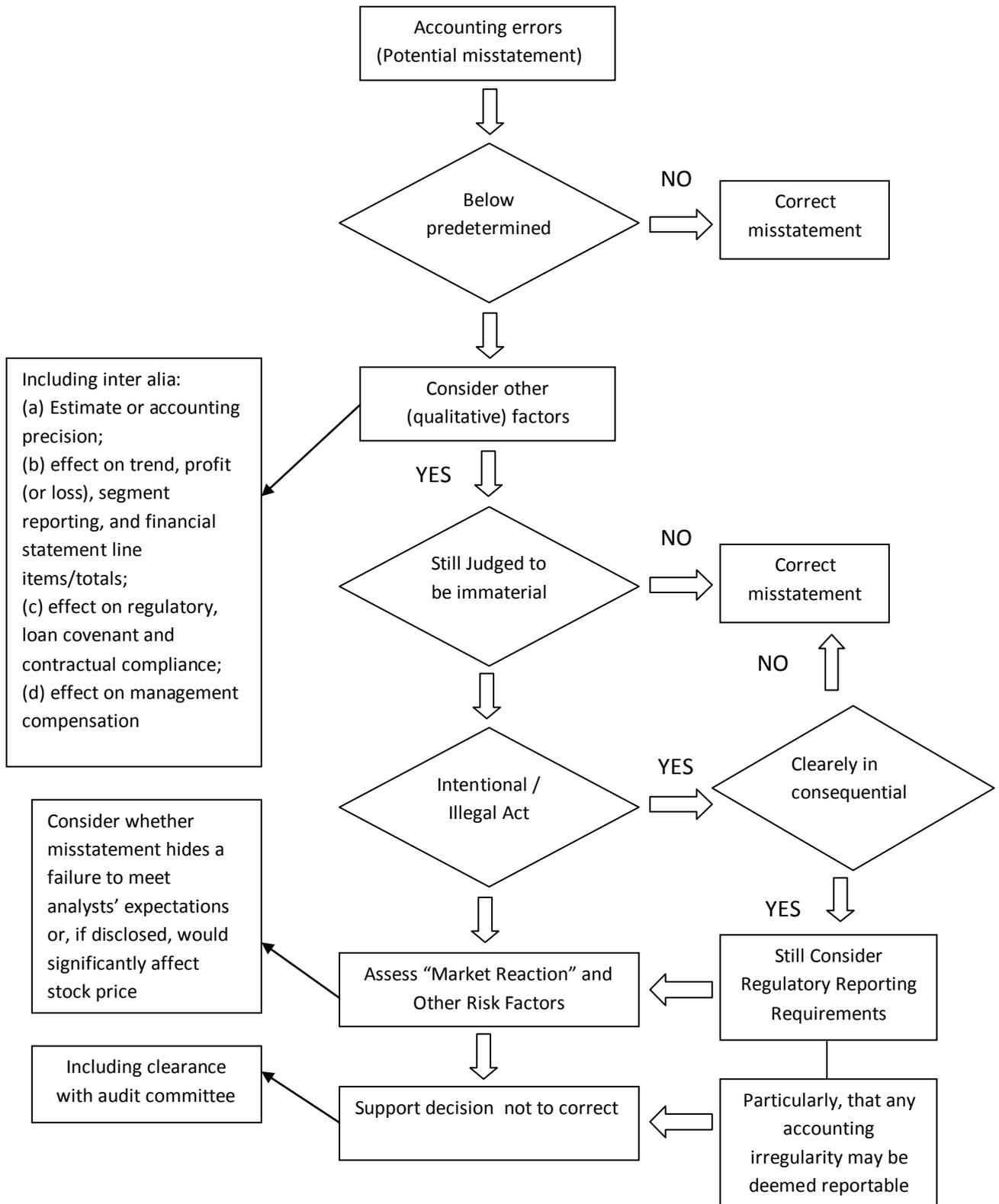
In aggiunta dopo aver analizzato l'item separatamente, il SAB No. 99 sancisce che i redattori dovranno analizzare l'effetto aggregato degli item material, i quali presi nel loro complesso possono essere sostanzialmente material.

Infine, quanto detto si può riassumere con il seguente diagramma di flusso che rappresenta la decisione di materialità secondo i criteri stabiliti dal SAB No. 99.

⁷⁶ Staff Accounting Bulletin, SEC

⁷⁷ SEC, Staff Accounting Bulletin No. 99, 1999

FIGURA 1. Diagramma di flusso che rappresenta la valutazione di materialità secondo il SAB No. 99.



Si riporta un interessante studio recente che esamina la letteratura riguardante le pratiche di auditing ed in particolare il ruolo dei fattori qualitativi e quantitativi nella valutazione della materialità.⁷⁸

Questo studio dapprima evidenzia che tra i fattori determinanti che sanciscono se un item è material, vi sia l'impatto della voce o dell'informazione sul *net income* e, quindi, in altre parole si ribadisce il concetto che la decisione sia nella maggioranza dei casi basata su un fattore *financial quantitativo*⁷⁹.

Si precisa che è solo dopo gli anni Ottanta che si rinvengono studi dove si analizzano gli effetti delle informazioni non financial sulle decisioni di materialità⁸⁰.

Si può affermare, quindi, che vari studi hanno investigato l'influenza di certe caratteristiche dell'organizzazione sottoposta ad un processo di auditing nella determinazione del giudizio di materialità durante la fase di redazione ed emissione del bilancio.

In particolare si vuole evidenziare come tale studio citi le diverse ricerche in tal campo che evidenziano la presenza di altri fattori oltre quelli quantitativi che potrebbero influenzare il grado di materialità e la significatività degli errori rilevati. Si richiamano, quindi, i vari fattori tra i quali la dimensione, il settore, la posizione finanziaria, le politiche di accounting, le caratteristiche del management, gli audit committee e il sistema di controllo interno.

Per quanto riguarda la dimensione aziendale, si nota come vi siano stati studi che sono giunti a risultati controversi in merito al fatto che gli auditor nei confronti di un'impresa di grandi dimensioni siano più permissivi o restrittivi. Quindi, si può sottolineare come non vi sia un parere univoco circa una correlazione tra valutazione di materialità e dimensione d'azienda. Da un lato, si può ritenere che gli auditor abbiano meno restrizioni e non siano tenuti ad effettuare molti aggiustamenti, tutto ciò in primo luogo può ritenersi associato al reddito generato dal cliente e all'efficacia del sistema di controllo interno. D'altra parte, si esaminano anche studi che testimoniano il fatto che

⁷⁸ Georgeta Acuna S., Martinez Garcia F., Montoya J., I.Emil Popa, "Statistical approach of the literature review on quantitative and qualitative factors of materiality", *Journal of business and economics*, Vol. 11, 2011

⁷⁹ Moriarity S., Barron H.F., A Judgement – based definition of Materiality, *Journal of accounting research*, 1979

⁸⁰ Tra questi Steinbart 1987, Dirsmith and Carpenter 1992, Carpenter et al. 1994.

gli auditor siano più restrittivi, in quanto queste aziende saranno più esposte a controlli di analisti e regolatori.⁸¹

Si sottolinea come il giudizio di materialità vari anche in base ai differenti settori delle imprese, infatti, si nota come gli auditor specializzati nel settore finanziario lavorino con più bassi livelli di materialità rispetto a quelli che operano nel settore retail, adottando quindi una posizione più conservatrice verso organizzazioni appartenenti a settori considerati ad alto rischio di mercato⁸².

Inoltre, in tali studi si sancisce che anche le caratteristiche della stessa società di audit influenzano il giudizio, in particolare la dimensione, la struttura e le caratteristiche personali dell'auditor.

Si nota che il livello di materialità stabilito dalle grandi imprese internazionali è più basso rispetto a quello praticato dagli auditor delle compagnie di modeste dimensioni⁸³.

Per quanto riguarda la struttura si può affermare che l'esperienza degli auditor determina diversi fabbisogni informativi da considerare quando si valuta la materialità. Infatti, nelle società meno strutturate gli auditor esperti usano solo l'effetto sul net income come determinante per la loro valutazione, mentre nelle imprese strutturate troviamo la considerazione di diversi fattori⁸⁴.

Quindi, si può concludere come non vi sia un metodo generalmente accettato che includa sia fattori qualitativi che quantitativi nella valutazione di materiality.

Si ritiene, infine, che le organizzazioni debbano lavorare sodo per trovare una più chiara ed efficiente legislazione che supporti l'operato degli auditor e che sia in grado anche di tenere in considerazione la complessità delle situazioni pratiche reali. Nonostante tale esigenza si comprende, d'altra parte, come sia difficoltoso emanare delle norme che tengano presenti tutte queste peculiarità. In ogni caso, in accordo con gli International

⁸¹ Georgeta Acuna S., Martinez Garcia F., Montoya J., I.Emil Popa, "Statistical approach of the literature review on quantitative and qualitative factors of materiality", *Journal of business and economics*, Vol. 11, 2011

⁸² Iskandar, Iselin, "A review of materiality research", *Accounting forum*, vol 23, no.3, 1999

⁸³ Blokdiijk H., Driehhuizen F., Simunic D.A., Stein M.T., "Factors affecting auditors' assessment of planning materiality", *Auditing: a Journal of Practice and Theory*, vol.22, no.2, 2003

⁸⁴ Carpenter, Brian W., Dirsmith, Mark W., Gupta, Par Veen P., "Materiality judgments and audit firm culture: social behavioral and political perspectives", *Accounting, Organizations & Society*. May/Jul94, Vol. 19 Issue 4/5, p355-380. 26p.

Standard on Auditing si ribadisce che la determinazione della materialità è un'attività che richiede un alto livello di giudizio professionale.

1.4 Situazione attuale: problemi e proposte di miglioramento.

Si vuole ribadire di seguito quanto emanato dai principi contabili internazionali in merito al principio di materialità e si vuole metter in luce le differenti chiavi di lettura e le diverse opinioni emerse dai vari organismi contabili dei diversi Paesi in merito a quanto esplicitato dagli IFRS.

Quest'ultimi definiscono *material* quella omissione o errore che può individualmente o collettivamente influenzare le decisioni economiche degli user prese sulla base del bilancio d'esercizio. Inoltre, si specifica che la materialità dipende dalla dimensione e dalla natura delle omissioni giudicate secondo le relative circostanze⁸⁵.

Si afferma, quindi, che il Financial statement non è coerente con gli IFRS se questo contiene errori material o immaterial elaborati intenzionalmente per raggiungere una particolare rappresentazione della posizione finanziaria dell'azienda, della sua performance e dei suoi cash flows. Dopodiché, si sottolinea come sia inappropriato fare o lasciare incorrette delle divergenze immateriali rispetto agli IFRS per redigere così un report apparentemente migliore in termini di performance, così che agli user di bilancio il profilo aziendale appaia migliore.⁸⁶ Quindi, il rispetto del principio di materialità richiede che si riportino sia performance positive sia negative, fornendo una situazione esaustiva delle performance del business.

⁸⁵ IAS 1, Par. 7: "*Material Omissions or misstatements of items are material if they could, individually or collectively, influence the economic decisions that users make on the basis of the financial statements. Materiality depends on the size and nature of the omission or misstatement judged in the surrounding circumstances. The size or nature of the item, or a combination of both, could be the determining factor.*"

⁸⁶ IAS 8, Par. 41, Par. 8: "*41 Errors can arise in respect of the recognition, measurement, presentation or disclosure of elements of financial statements. Financial statements do not comply with IFRSs if they contain either material errors or immaterial errors made intentionally to achieve a particular presentation of an entity's financial position, financial performance or cash flows.*

8 IFRSs set out accounting policies that the IASB has concluded result in financial statements containing relevant and reliable information about the transactions, other events and conditions to which they apply. Those policies need not be applied when the effect of applying them is immaterial. However, it is inappropriate to make, or leave uncorrected, immaterial departures from IFRSs to achieve a particular presentation of an entity's financial position, financial performance or cash flows."

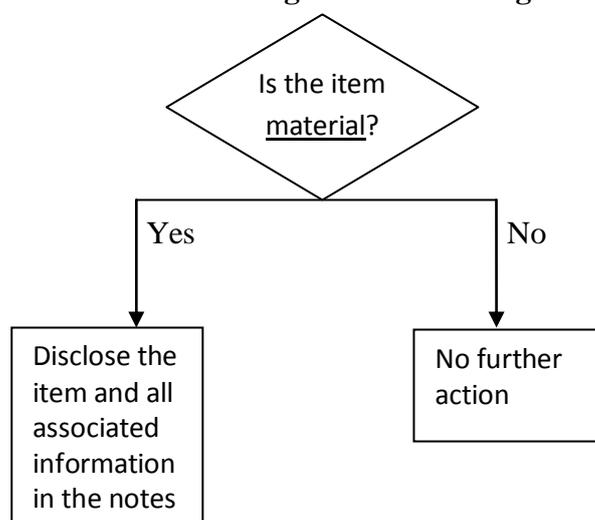
In aggiunta, si sancisce che i segmenti o gli item di simile natura, che si definiscono *material*, vanno esposti separatamente in bilancio, mentre gli item di diversa natura o funzione vanno rappresentati separatamente a meno che siano immaterial. Inoltre, gli item che non sono sufficientemente material per avere rappresentazione separata in bilancio dovrebbero avere legittima rappresentazione nelle note⁸⁷.

Negli IFRS si sottolinea, d'altra parte, che le istruzioni in merito alla comunicazione delle voci in bilancio non dovranno essere applicate qualora le informazioni non siano material. Si specifica, anche, che la valutazione della materiality dovrà tener conto di una soglia o di un punto di cut-off, piuttosto che di una caratteristica qualitativa di base che l'informazione deve già avere in modo tale che risulti utile⁸⁸.

Si nota, infine, come secondo i principi contabili internazionali la determinazione della materialità sia materia di giudizio professionale.

Si può affermare che gli utilizzatori degli IFRS adottino, quindi, questo approccio:

Figura 2. Diagramma di flusso che descrive il processo di determinazione della materialità secondo gli utilizzatori degli IFRS.



⁸⁷ IAS 1, Par. 29, Par. 30 : " 29 An entity shall present separately each material class of similar items. An entity shall present separately items of a dissimilar nature or function unless they are immaterial. 30 Financial statements result from processing large numbers of transactions or other events that are aggregated into classes according to their nature or function. The final stage in the process of aggregation and classification is the presentation of condensed and classified data, which form line items in the financial statements. If a line item is not individually material, it is aggregated with other items either in those statements or in the notes. An item that is not sufficiently material to warrant separate presentation in those statements may warrant separate presentation in the notes."

⁸⁸ Framework, Par. 30 o IAS 1 Par. 31 : "An entity need not provide a specific disclosure required by an IFRS if the information is not material."

Si vuol però richiamare la distinzione tra *material item* e *material information*, con le quali si definisce rispettivamente la materialità relativa alla posta di bilancio e la rilevanza delle informazioni contenute nelle note. Si precisa che la materialità dell'item non implica la materialità delle note e viceversa. Infatti, una voce di per sé non material a bilancio, ma con alto grado di volatilità potrebbe contenere informazioni material nelle note per gli user di bilancio. Così che non è detto che se l'item viene ritenuto material lo siano anche le note correlate.

A tal proposito si richiama l'opinione dell' Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS) e il New Zealand Institute of Chartered Accountants (NZICA), i quali interpellati dallo IASB intraprendono un progetto di revisione dei requisiti di disclosure esposti dagli IFRS. Questo movimento è stato promosso in risposta alle critiche riguardanti gli effetti determinati dall'incremento del grado di dettaglio del financial report, in particolare al fatto che l'utilità del report finanziario venga così alterata da dettagli non necessari.

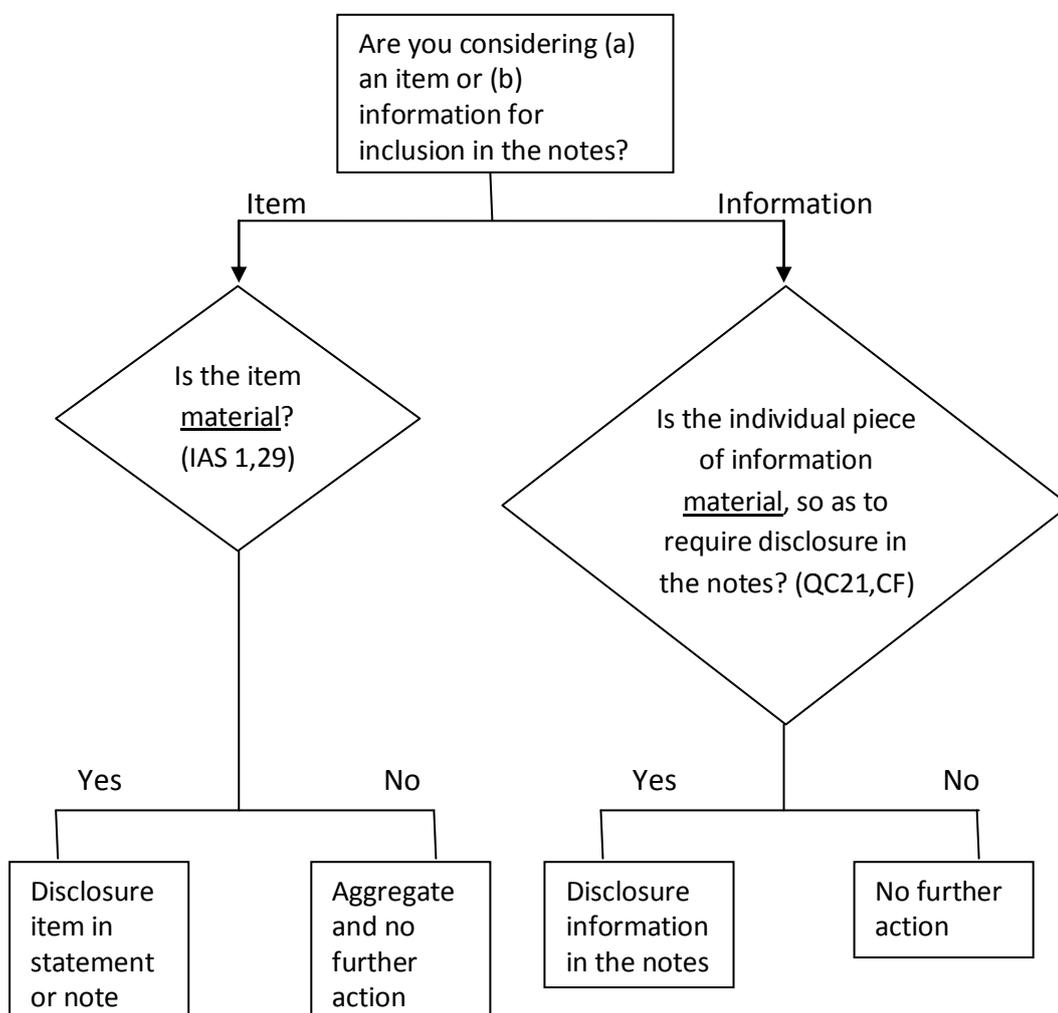
Nello specifico ICAS e NZICA ritengono che gli user dovrebbero considerare separatamente se un item è material o se le singole parti di informazione siano material, tali da richiedere una comunicazione separata nelle note.

Quindi, dovranno essere prese in considerazione informazioni relative alle voci material in aggiunta alle informazioni, che non sono relative a specifici item, ma che sono necessarie per soddisfare l'obbiettivo del bilancio.

Si riporta quindi nel seguente diagramma la metodologia dettagliata da seguire secondo tali Organismi⁸⁹.

⁸⁹ The Institute of Chartered Accountants of Scotland and the New Zealand Institute of Chartered Accountants, "Losing the excess baggage-reducing disclosures in financial statements to what's important", 2011

Figura 3. Diagramma che rappresenta la scelta di determinazione della materialità con distinzione tra *material item* e *material information*.



Quindi, l'obiettivo di bilancio è quello di rappresentare in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria della società e il risultato economico dell'esercizio⁹⁰ e perciò dovranno essere rappresentate nel corpo del bilancio e nelle note quelle informazioni che soddisfano la finalità comunicativa di tale report.

Inoltre, NIZCA e ICAS mettono in luce come sia necessaria una maggiore enfasi nella corretta applicazione del principio di materialità, ed infatti essi in particolare propongono all'International Accounting Standards Board (IASB) di:

⁹⁰ Art. 2423 Codice civile

- Includere più referenze negli IFRS alla materiality;
- Separare la considerazione della materialità dei “*financial statement line items*” dalle considerazioni di materialità in ogni parte di informazione comunicata riguardante quei line item.

Essi concludendo stabiliscono che: “*Looking at the financial statements overall, and thus including disclosures required by standards not included in this review, the impact would be a 30% reduction in length.*”⁹¹ Quindi, si nota come tali organismi contabili osservino che se lo IASB applicasse le loro raccomandazioni in merito alle comunicazioni nelle note, la lunghezza del bilancio nel suo complesso potrebbe essere ridotta del 30%.

Quindi, si può affermare che a loro avviso la materialità è un principio fondamentale per redigere un report di qualità e che soddisfi i fabbisogni informativi degli user, comunicando in modo chiaro ed efficace la situazione economico finanziaria e patrimoniale dell’impresa.

Un altro recente progetto che coinvolse l’ European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG), l’ Autorité des Normes Comptables (ANC) e il Financial Reporting Council (FRC) richiama l’attenzione sul fatto che le comunicazioni nelle note a bilancio siano troppo voluminose⁹². Questi organismi con tal lavoro vogliono assicurarsi che tutte le informazioni material, e solo quelle material, vengano riportate nelle note. Quindi, si richiama anche qui il fatto di potenziare l’applicazione del principio di materiality, e si osserva la centralità di tale argomento e la necessità di elaborare una guida per la sua applicazione. D’altra parte, si suggerisce anche un cambio di comportamento dalla “*compliance*” alla “*communication*”, in quanto il redattore così come l’auditor dovrebbe non solo considerare la coerenza con le norme, ma dovrebbe anche porre attenzione alla finalità comunicativa del bilancio, a come quest’ultimo venga rappresentato agli user e, quindi, percepito da essi.

⁹¹ The Institute of Chartered Accountants of Scotland and the New Zealand Institute of Chartered Accountants, “Losing the excess baggage-reducing disclosures in financial statements to whats important”, 2011

⁹² EFRAG,ANC and FRC, Towards a Disclosure Framework for the Notes, July 2012

Sempre nel contesto dell'applicazione degli IFRS, e in particolar modo del principio della materialità, si esprime l' European Securities and Market Authority⁹³. Si nota che, coloro i quali hanno dato il loro parere nel *Consultation Paper*, sono concordi sul fatto che la materialità sia generalmente compresa così come viene esposta nei principi contabili internazionali. Tuttavia, sembra vi sia una diversità nella applicazione del concetto a causa di difficoltà nella corretta applicazione, in particolare nelle aree della disclosure, degli aspetti qualitativi della materialità e dell'esercizio di giudizio del management.

Si osserva come i rispondenti sostengano che la corretta applicazione del concetto di materiality potrebbe aiutare ad affrontare i problemi di sovraccarico di informazioni. L'ESMA, a tal proposito, crede che: "... *key element that must be considered is that relevant entity-specific disclosures should be provided in IFRS financial statement in order to be useful for investors and other users*⁹⁴". Si nota come tale organizzazione sancisca che l'elemento chiave sia quello di considerare le informazioni rilevanti *entity-specific* nel financial statement regolato dagli IFRS, in modo tale da essere utili per gli investitori ed altri user di bilancio.

Vi è un diffuso consenso, inoltre, sul fatto che dovrebbe essere lo IASB a proporre una guida riguardo la materialità, se la ritenesse necessaria.

In particolare, si nota che l'ESMA sulla base di questa consultazione suggerisce di adottare una guida addizionale sulla materialità rispetto a quanto specificato negli IFRS, in merito alle seguenti aree:

- l'applicazione del concetto di materialità ai requisiti di disclosure;
- la valutazione degli aspetti qualitativi della materialità;
- l'applicazione del concetto di materialità all'*interim financial report*.

Quindi, si evidenzia come sia anche qui discussa l'applicazione del principio di materialità ed si sottolinea che, essendo materia di giudizio professionale, si dovrebbe ben definire gli aspetti qualitativi del concetto da tener presenti nella valutazione.

⁹³ ESMA, "Materiality in Financial Reporting", November 2011

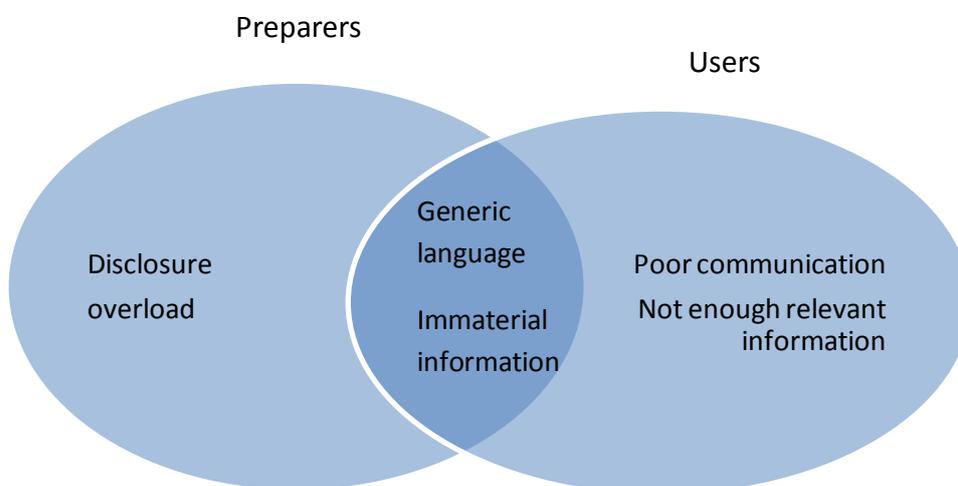
ESMA, "Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements", February 2013

⁹⁴ IASB, "The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements", May 2013, Pag.26

Si riporta anche come lo IAASB si esprima in merito al fatto che potrebbe risultare utile una guida *non authoritative* in materia di applicazione della materialità, di trattamento degli errori nella disclosure e di giudizio riguardante l'appropriatezza delle prove dell'audit sia per le voci qualitative che quantitative.⁹⁵

In conclusione, si vuole evidenziare come il feedback ricevuto dal Discussion Forum promosso dallo IASB sia in linea con quanto emerso dai progetti suddetti già intrapresi. Il Discussion Forum si è tenuto a Londra nel gennaio 2013, tra i partecipanti vi sono i rappresentanti delle organizzazioni citate in precedenza, i quali avevano già iniziato ad affrontare il tema⁹⁶. Si osserva che dalle risposte al questionario proposto gli intervistati caratterizzano così il problema della *disclosure*.

Figura 4. Risposte al questionario proposto durante il *Discussion Forum* promosso dallo IASB.



In particolare, emerge che la causa del problema sia il principio di materialità, il quale risulta essere un concetto pervasivo di tutto il questionario.

⁹⁵ IAASB, "The Evolving Nature of Financial Reporting: Disclosure and its Audit Implications, feedback statements", January 2012

⁹⁶ IASB, "The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements", May 2013

Si è osservato che da un lato i redattori, gli auditor e i regolatori comprendono il concetto di materialità, mentre hanno meno certezze riguardo a come dovrebbe essere applicato. Quest'ultimi assumono così un atteggiamento di maggior prudenza.

Infatti, si nota come redattori esitino ad eliminare le informazioni che non sono material per i *readers* del bilancio, e d'altra parte gli auditor e i regolatori si rifiutino ad accettare tali omissioni, essi si limitano a “sfidare” i redattori che omettono comunicazioni richieste dagli standard⁹⁷.

I redattori e altri intervistati citano il “*checklist approach*”, ritenendolo un particolare esempio di come la materialità non venga applicata in modo appropriato. Questo approccio tratta la “*disclosure guidance*” degli IFRS come una lista di *requirements*. Quindi, si vuol evidenziare come da ciò risulti una mancanza di un corretto giudizio nella valutazione di materialità dell'informazione.

Nello specifico si sottolinea anche che il modo con cui gli standard vengono scritti suggerisca una applicazione meccanicistica di tali requisiti. In particolare, i redattori non sono disposti o in alcuni casi capaci di formulare un giudizio più approfondito, in modo tale da divergere così dall'approccio meccanicistico anche detto “*tick box*”⁹⁸.

Quest'ultimo viene ritenuto più semplice, in quanto meno dispendioso in termini di tempo e di risorse ed, inoltre, applicare il proprio giudizio correndo il rischio di commettere errori può compromettere la reputazione personale fino ad avere implicazioni legali.

Quindi, nella pratica molte volte la valutazione di materialità non viene fatta in modo rigoroso, anzi si applica un metodo di controllo piuttosto che un attento e approfondito giudizio professionale.

In secondo luogo, si nota che alcuni lettori siano in difficoltà ad applicare il principio generale dello IAS 1, che afferma che un'organizzazione non dovrebbe riportare informazioni *not material*.

Nello IAS 1, infatti, non si trova specificato il perché le informazioni immateriali non debbano essere comprese nel financial statement o nelle note.

⁹⁷ IASB, “The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements”, May 2013

⁹⁸ ESMA, “Consideration of materiality in financial report: summary of responses”, 2012

In merito a ciò, lo IASB ha affermato che prenderà in considerazione il fatto di aggiungere una spiegazione allo IAS 1. Tale istituto specifica che non si tratta, quindi, di cambiare il significato o l'interpretazione di ciò che viene definito material ma piuttosto si vuol evidenziare le parole esistenti dello standard. Inoltre, lo IASB aggiunge che: *“The IASB is currently revising that Framework, but has no plans to revise description of materiality in paragraph QC11 or to include any additional discussion about the topic as part of the project. If any additional guidance is developed it would be at the Standards – level”*⁹⁹. Quindi tale istituto sancisce che non interverrà in merito alla descrizione di materialità contenuta nel Conceptual Framework e né includerà alcuna discussione in aggiunta a quanto già detto su tale topic, piuttosto se è necessaria una guida addizionale questa sarà fornita solamente a livello di standard.

Si riporta, inoltre, che questo lavoro di piccole modifiche allo IAS 1 è previsto per la seconda metà del 2013. Mentre, il progetto di sviluppare del materiale educativo o una guida sulla materialità, lavorando congiuntamente con i regolatori, gli auditor, i redattori e gli user, inizierà anch'esso nella seconda metà del 2013¹⁰⁰.

⁹⁹ IASB, “The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements”, May 2013, Pag.16

¹⁰⁰ IASB, “The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements”, May 2013

Tabella 8 : Referenze alla materialità negli IFRS, situazione attuale e proposte di miglioramento degli organismi contabili nazionali.

<u>Materiality negli IFRS</u>	IAS 1, Par. 7, 29, 30 IAS 8, Par.8, 41
	Conceptual Framework
<u>Organismi contabili</u>	<u>Proposte</u>
ICAS e NZICA	Includere più referenze alla materiality negli IFRS; Separare la considerazione della materialità dei Financial statement line items dalla materialità delle informazioni aggiuntive su tali item da riportare eventualmente nelle note.
EFRAG, ANC, FRC	Solo informazioni material nelle note; Guida per l'applicazione della materialità; Dalla "compliance" alla "communication".
ESMA	Guida per l'applicazione della materialità che tratti: <ul style="list-style-type: none">- l'applicazione del concetto di materialità ai requisiti di disclosure;- la valutazione degli aspetti qualitativi della valutazione di materialità;- l'applicazione del concetto di materialità all'interim financial report.

IAASB	Guida “ <i>non authoritative</i> ” per l’applicazione.
<u>Short term project IASB</u>	Modifiche allo IAS 1; Sviluppare materiale educativo o una guida sulla materialità lavorando congiuntamente con regolatori, auditor, redattori ed user.

CAPITOLO II

CONFRONTO TRA LE DEFINIZIONI DI *MATERIALITY* ED I METODI QUANTITATIVI DI VALUTAZIONE

SOMMARIO: 2.1 Confronto concettuale tra le definizioni di materialità. – 2.1.1 Destinatari. – 2.1.2 Professional judgement. – 2.2 Confronto tra le metodologie proposte per la valutazione della materiality nel bilancio d’esercizio. – 2.2.1 Grandezze di riferimento. – 2.2.2 Soglie percentuali. – 2.3 Applicazione di alcuni metodi quantitativi al caso Enel Spa. – 2.3.1 Approccio quantitativo basato su *single rules*. – 2.3.2 Approccio quantitativo secondo *variable or size rules*. – 2.3.3 *L’average method*. – 2.3.4 *Single rules* riferite ad item specifici. - 2.3.5 Osservazioni.

Nel seguente capitolo si vuole sviluppare un’analisi critica di quanto finora descritto, in particolare si vuole condurre un confronto in merito alle definizioni di materialità fornite dai vari istituti ed autori evidenziandone così i concetti ricorrenti.

Nella seconda parte si procederà poi con l’esaminare i metodi pratici per la valutazione della materialità nel bilancio d’esercizio, mettendo in luce le peculiarità delle diverse prassi suggerite da istituti professionali nazionali ed esperti contabili.

2.1 Confronto concettuale tra le definizioni di materialità.

Prima di analizzare come il concetto sia stato concepito dai diversi istituti ed autori, si vuol mettere in luce come il principio di materialità si sia rivelato un elemento chiave che ha destato particolare interesse nel tempo sia nel contesto giuridico sia nell’ambito dell’accounting ed, inoltre, si nota come in entrambe le situazioni vi siano state delle difficoltà a convenire ad una definizione generale.

A tal proposito si può osservare come i tribunali¹⁰¹, pur avendo contribuito alla caratterizzazione del concetto, non siano mai giunti ad una sua definizione puntuale; d'altra parte si evidenzia anche come nel contesto dell'accounting il principio si sia progressivamente delineato nel corso della storia solamente negli ultimi cinquant'anni.

Inoltre, si osserva come nel tempo questa pluralità di descrizioni rinvenute in sentenze di giudizio legale e da opinioni di organismi contabili abbia provocato una certa incertezza in merito a tal concetto, ed in particolare si vuol sottolineare la difficoltà nella sua comprensione sia per i professionisti che per gli altri user di bilancio.

Finalmente vari organismi contabili nazionali oggi affermano che il principio sia correttamente espresso nei Principi Contabili Internazionali e risulti di chiara comprensibilità per i professionisti dei diversi Paesi¹⁰². Quindi, si può affermare come solo ultimamente si è giunti ad una definizione ritenuta chiara e globalmente condivisa.

Date le molteplici citazioni in merito a tal principio, si vuole evidenziare ed analizzare nei paragrafi seguenti alcuni elementi chiave ricorrenti nella diffusione di tale concetto nel tempo e nei diversi contesti.

2.1.1 Destinatari.

Il primo punto sul quale si vuol focalizzare l'attenzione è la caratterizzazione dei destinatari delle informazioni ritenute *material*. Si nota come la corretta applicazione del principio di materialità nel Financial statement permetta di giungere ad una esatta decisione da parte dell'investitore o più generalmente dello user di bilancio.

In primo luogo si vuole sottolineare, infatti, come già dagli ultimi anni dell'Ottocento nelle definizioni di materialità si faccia riferimento al "*prudent investor*", al "*reasonable prudent investor*" ed al "*average prudent investor*". Nello specifico si cita l'investitore nelle definizioni rinvenute nel contesto legale anglosassone dell'Ottocento e Novecento, nella trattazione contenuta nel Securities Act del 1933 e del Securities

¹⁰¹ Sentenze di giudizio dei casi Escott et al. V. BarChris Construction Corporation et al. (1968), Mitchell v. Texas Gulf Sulphur Co. (1971), TSC Industries v. Northway, Inc.(1976)

¹⁰² ESMA, "Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements", February 2013

Exchange Act del 1934 ed, infine, nella definizione citata dalla Sec nel Regulation S-X del 1940.

Tabella 9 : Destinatari delle informazioni *material*: riferimenti al *prudent investor* nelle definizioni di materialità.

<p>“Every contract or fact is material which would influence the judgment of a prudent investor in determining whether he would subscribe for the share or debenture offered by the prospectus”</p> <p>British Companies Act, (1895)</p>	<p>“there must be a substantial likelihood that the disclosure of the omitted fact would have been viewed by the reasonable investor as having significantly altered the ‘total mix’ of information made available”</p> <p>TSC Industries v. Northway, Inc.(1976)</p>	<p>“The term ‘material’ when used to qualify a requirement for the furnishing of information as to any subject, limits the information required to those matters as to which an average prudent investor ought to be reasonable informed before purchasing the security registered”</p> <p>Regulation S-X, (1940)</p>
---	--	--

In particolare si designa un *average prudent investor* come quell’ investitore che assume le proprie decisioni in modo razionale, ovvero si ritiene che egli effettuerà le proprie scelte operative in modo consapevole perché sarà a conoscenza delle informazioni rilevanti disponibili. Quindi, si nota come l’ investitore abbia un interesse razionale verso quelle informazioni, e grazie al suo agire consapevole esso sarà anche in grado di cogliere quali di queste per la loro pregnanza e consistenza meritino di essere apprezzate e valutate per assumere decisioni razionali¹⁰³.

Di conseguenza, si osserva quindi come il processo di decisione razionale si basi su informazioni ritenute material dal soggetto.

Inoltre, si vuole evidenziare come il *reasonable person* nel contesto legale si ricolleggi a fatti illeciti e negligenze, in particolare si definisce: “A hypothetical person used as a legal standard, especially to determine whether someone acted with negligence:

¹⁰³ M. Fratini, G. Gasparri, Il Testo Unico della Finanza, 2012, pag.184

specifically, a person who exercise the degree of attention, knowledge, intelligence, and judgment that society require of its members for the protection of their own and others' interest"¹⁰⁴.

Quindi, si nota come una persona ragionevole nei casi di diritto faccia attenzione alle conseguenze del suo giudizio, considerando gli effetti che questo potrebbe avere sugli altri e, quindi, ha come obiettivo anche quello di proteggere i propri interessi e quelli degli altri membri della società. Di conseguenza egli esercita la sua decisione, che potrebbe includere anche calcoli economici, sulla appropriatezza delle varie azioni da intraprendere tenendo in considerazione questi fattori. Si può definire quindi che per analogia il ragionevole investitore dovrebbe agire anch'esso in modo coerente a tali principi.

Si nota, però, come tale investitore ragionevole sia in netto contrasto con l'investitore razionale della teoria economica neoclassica, il quale agisce solamente con lo scopo di massimizzare il proprio "*self interest*"¹⁰⁵.

Si può invece affermare che al giorno d'oggi un investitore ricerchi di massimizzare il rapporto tra rischio e rendimento del suo portfolio relativamente ad un altro benchmark finanziario. Tuttavia, tale investitore dovrebbe tenere in considerazione gli effetti delle proprie decisioni d'investimento sugli altri o in particolar modo essere consapevole della stabilità del mercato dei capitali, della salute dell'economia nazionale, della sostenibilità dell'ambiente e del rapporto fiduciario tra l'azienda e i propri stakeholder. Quindi, infine, si vuole sottolineare che il riferimento all'investitore razionale nelle definizioni di materialità sin dagli anni dell'Ottocento dipenda dalle esigenze presenti in quel dato momento storico, ovvero vi era la necessità di riportare tutte quelle informazioni material a bilancio per garantire i pubblici interessi e la protezione dell'investitore in un mercato che doveva essere "*fair and honest*".

Si vuole di seguito sottolineare come analizzando alcune definizioni date dagli organismi contabili professionali a partire dalla prima metà del Novecento, queste non facciano riferimento solo al singolo investitore, ma si rinvengano espressioni come:

¹⁰⁴S. Lydenberg, *On materiality and sustainability: The Value of Disclosure in the Capital Markets*, 2012, pag.13

¹⁰⁵S. Lydenberg, "*Reason, Rationality and Fiduciary Duty*", 2012, pag.2

“reasonable person”, “user of financial statement” e “readers of financial statements”.

Tabella 10 : Destinatari delle informazioni *material* : riferimenti allo *user* e/o *reasonable person* nelle definizioni di materialità.

<p>“... a matter is material if knowledge of the matter would be likely to influence the user of financial or other statements under consideration.”</p> <p>ICAEW, Accounting Recommendation 2.301, 1967</p>	<p>“The magnitude of an omission or misstatement of accounting information that, in the light of surrounding circumstances, makes it probable that the judgment of a reasonable person relying on the information would have been changed or influenced by the omission or misstatement”</p> <p>FASB, SFAC No.2, 1980</p>	<p>“...materiality may be judge in relation to the reasonable prospects of its significance in the making of decision by the readers of the financial statements. If the item might reasonably be expected to affect the decision, it should deemed to be material”</p> <p>CICA, Handbook, 1974, pag. 10</p>	<p>“An item should be considered material if its omission, non – disclosure or misstatement would result in distortion of, or some other short-coming in, the information being presented in the financial statements, and thereby influence users of the statements when making evaluations or decisions”</p> <p>ICAA, Statement of Accounting Standards D S. 7, 1974, par.4</p>
---	--	---	--

Si osserva come d'altra parte nello stesso periodo le altre definizioni provenienti dai tribunali e da istituti come la Sec mantengano il riferimento al solo investitore, mentre altri organismi contabili si riferiscano in senso più ampio ad un “reasonable person”.

Questo potrebbe essere spiegato dai diversi fini ultimi dei due organismi, in quanto il primo è attento a regolare la Stock Exchange e la pubblicazione dei report delle imprese quotate, affinché espongano le information material nel rispetto dell'interesse pubblico e della protezione dell'investitore. Mentre, ad esempio si nota come la FASB,

nonostante sia stata creata dalla stessa Sec, è un'organizzazione indipendente sia dal governo che dal settore delle imprese quotate e il suo scopo è quello di definire ed emanare degli standard contabili. Quindi, si può osservare come la FASB si occupi della materia dell'accounting e giudichi la materialità degli item in relazione al parere di un *reasonable person*, ovvero delineando un soggetto che non si limita più esclusivamente all'investitore ma comprende anche un generico user dello statement.

Inoltre, si osserva che attualmente negli IFRS si fa riferimento allo user di bilancio ed, infatti, si sancisce che: *“Material Omissions or misstatements of items are material if they could, individually or collectively, influence the economic decisions that users make on the basis of the financial statements. Materiality depends on the size and nature of the omission or misstatement judged in the surrounding circumstances. The size or nature of the item, or a combination of both, could be the determining factor.”*¹⁰⁶

Nello specifico è interessante notare come lo IASB definisca gli user dividendoli tra *“primary users”* e *“other users”*. In aggiunta, si vuole anche evidenziare come tale organismo riporti come obiettivo del bilancio quanto segue: *“To provide financial information about the reporting entity that is useful to existing and potential investors, lenders and other creditors in making decisions about providing resources to the entity.”*¹⁰⁷

Quindi, si nota come siano considerati *primary user* gli utenti di bilancio che comprendono gli investitori attuali e potenziali, gli istituti di credito ed altri creditori, ovvero coloro che:

- Stanno fornendo, o stanno considerando di fornire, risorse all'impresa;
- E non hanno il potere di obbligare l'impresa a fornire informazioni direttamente a loro e devono contare sull'uso generale del Financial report.

Si vuole sottolineare che, nonostante tale classificazione degli user, i bisogni informativi degli *other user* non devono essere trascurati, in quanto quest'ultimi sono soggetti rilevanti e devono essere adeguatamente tenuti in considerazione durante la redazione del report. A tal proposito lo IASB esprime la propria opinione: *“We recognize that a wide range of parties may be interested in general purpose financial reports. However,*

¹⁰⁶ IAS 1, Par.7

¹⁰⁷ IASB, Conceptual Framework for Financial Reporting, 2010, Pag.6

we retained having a primary user group because it provides an important focus in setting standards. We think many other users will be well served by the financial reporting standards that are developed using this framework."¹⁰⁸

Si osserva come questo organismo riconosca l'importanza di tutti gli user, ma distingue i *primary user* allo scopo di meglio definire il processo di standard setting, inoltre considera come *other user* ad esempio quelle autorità di regolamentazione che hanno spesso il potere di chiedere le informazioni necessarie alla stessa impresa.

Per quanto riguarda le considerazioni degli user nella valutazione di materialità si può quindi concludere che, definita l'importanza dei *primary user*, ovvero gli investitori ed altri prestatori di capitale, per i redattori di bilancio è comunque importante tenere in considerazione gli utenti secondari nel determinare quali informazioni potrebbero essere material. Inoltre, si nota come vi sia una sovrapposizione di bisogni informativi tra utenti primari e secondari, e quindi vi sia un *natural benefit* per gli *other users* nel fatto di fornire informazioni per i *primary user*¹⁰⁹.

Si vuole di seguito evidenziare, quindi, la rilevanza dell'applicazione del principio di materiality nel processo di *decision making* dei destinatari di bilancio. Infatti, si può notare come una delle limitazioni del processo decisionale sia il numero di informazioni comunicate tra gli item o nelle note del Financial statement della società. Se i contabili volessero essere esaurienti e quindi includere tutte le informazioni economiche, il risultato sarebbe quello di avere un bilancio con una mole di informazioni non necessarie e che potrebbe così confondere gli user. D'altra parte se il professionista sbagliasse a comunicare un evento economico o scegliesse un metodo inadeguato di presentazione delle informazioni, lo user allo stesso modo potrebbe cadere in errore. Questo significa che la percezione o il giudizio dei contabili professionisti può differire dalla percezione di materialità degli user di bilancio¹¹⁰. Infatti, a tal proposito, nelle diverse definizioni del principio si riscontrano vari termini che identificano la probabilità di questo rischio implicito nella determinazione di materialità¹¹¹.

¹⁰⁸ IASB, Conceptual Framework for Financial Reporting, 2010, Pag.8

¹⁰⁹ ESMA, "Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements", February 2013, pag.9

¹¹⁰ Ahmad H Jumah, The implication of materiality concept on accounting practices and decision making, vol.5, No.1, 2009

¹¹¹ R. Price, W.A. Wallace, Probability and Materiality, 2001

Tabella 11 : La probabilità di influenza nelle decisioni dello user.

Source of Guidance	Canada CICA	England and Wales ICAEW	United States FASB	International IASB, IAS 1, par. 7	International ISAE3000
<i>would be likely to influence user</i>		✓			
<i>makes it probable</i>			✓		
<i>might reasonably be expected to affect the decision</i>	✓				
<i>Could influence the economic decisions that users make</i>				✓	
<i>could reasonably be expected to influence</i>					✓

Questi termini includono *would influence*, *would be likely to influence*, *make it probable*, *might reasonably be expected to affect*, e si vuole quindi sottolineare la probabilità, e non la certezza, dell'influenzare le decisioni dello user, in quanto le percezioni del *material item* da parte dello user e del professionista possono essere diverse. Si evidenzia così ancora una volta l'importanza fondamentale del giudizio del contabile nella valutazione di materialità.

Si vuole inoltre mettere in luce l'uso del termine *could* in opposizione ad esempio a *would* da parte dello IASB nella definizione di materiality, affermando: “ ...*could influence the economic decision that user make...*”.

Nello specifico si ritiene che l'uso di *would* indichi generalmente un maggior grado di certezza rispetto al condizionale *could*. Per questa ragione vari redattori indicano la loro difficoltà nel capire che cosa influenzi lo user nel processo di decision making e perciò

preferiscono l'utilizzo dell'espressione *could*. Tuttavia, la maggior parte dei professionisti sostiene che la distinzione tra i due termini esista solo a livello semantico, mentre nella pratica l'uso dei diversi termini non implichi alcuna differenza.

Inoltre, è interessante porre attenzione alla differente terminologia utilizzata negli IFRS rispetto agli Auditing Standards, i quali citano : “...*could reasonably be expected to influence the economic decisions of the users*...”. A tal proposito si sostiene che non vi sia alcuna divergenza nella applicazione del principio, ma è appropriato segnalare l'esigenza da parte di alcuni user rappresentativi di raggiungere una maggior uniformità nelle definizioni contabili tra gli auditing e gli accounting standards¹¹².

Si sottolinea anche come un'informazione material non debba necessariamente condurre ad un cambiamento nella decisione degli user, ma semplicemente essa deve avere la capacità di influenzarla. Ad esempio, dopo aver analizzato altre informazioni rilevanti, un utente potrebbe probabilmente non modificare la propria decisione, anche se in differenti circostanze tali informazioni avrebbero cambiato tale decisione. D'altra parte ulteriori specificazioni potrebbero dare sostegno alle informazioni o ai trend osservabili da bilancio e di conseguenza rafforzare la decisione dello user¹¹³.

In seguito, dopo aver osservato l'influenza del principio di materialità sul processo di decision making dei destinatari, si vuole porre attenzione in merito all'espressione “*economic decision*”.

Si è definito, infatti, che gli item material siano da considerarsi tali se influenzano il giudizio o la decisione economica del soggetto sulla base del Financial item, quindi risulta chiaro il riferimento ad un processo di decision making in merito ad una decisione economica. Tale espressione venne sancita nei contributi della FASB e di altri accounting standard ed è riportata attualmente nei principi contabili internazionali.

Il termine *economic decision* secondo una interpretazione restrittiva potrebbe essere, ed è generalmente riferito, alle decisioni di investimento. Si osserva infatti come l'*economic decision* potrebbe riguardare anche altre decisioni oltre quelle che riguardano l'acquisto di azioni od obbligazioni.

¹¹² ESMA, “Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements”, February 2013, pag.10

¹¹³ Irish Auditing & Accounting Supervisory Authority, Observation On Materiality In Financial Reporting, 2010

In particolare, i report di un'impresa potrebbero essere utilizzati dai dipendenti per decidere se lavorare per tale organizzazione, dai potenziali fornitori o business partner per valutare se entrare in contatto con essa, dalle banche o da altri istituti finanziari per l'apertura di linee di credito, dalla comunità locale per decidere se favorire la localizzazione di una sede della compagnia nel proprio territorio, o dai membri del consiglio d'amministrazione e dal top management che devono intraprendere decisioni strategiche di lungo periodo¹¹⁴.

Quindi, si vuole evidenziare come nel passato tale interpretazione della decisione economica sia stata particolarmente restrittiva da parte degli organismi contabili professionali, in quanto generalmente si definisce che il bilancio può fornire informazioni in merito a decisioni che possono riguardare investitori, creditori, fornitori, istituti finanziari e di regolamentazione¹¹⁵.

2.1.2 Professional judgement.

Si vuole di seguito evidenziare un altro aspetto ricorrente nella maggior parte delle definizioni del concetto da parte degli organismi contabili, ovvero si nota come sia stato posto l'accento sulla considerazione del fatto che la valutazione di materialità sia materia di giudizio professionale. Si riscontra tale posizione in tutte le trattazioni che riguardano la materialità fin dalla prima metà del Novecento. Solamente la Sec sembra non annunciare tale peculiarità nel Regulation S-X, ma poco dopo sarà la FASB a metter in guardia i professionisti contabili sul tema. Si vuole sottolineare come la considerazione nel giudizio di aspetti qualitativi oltre a quelli quantitativi sia stata formalizzata dalla SEC solamente con il SAB. No. 99.

Si riportano in seguito le citazioni degli organismi contabili che hanno esplicitamente sottolineato l'importanza del giudizio professionale.

¹¹⁴ S. Lydenberg, "On materiality and sustainability: The Value of Disclosure in the Capital Markets", 2012, pag.15

¹¹⁵ Irish Auditing & Accounting Supervisory Authority, "Observation On Materiality In Financial Reporting", 2010,pag.6

Tabella 12 : Il professional judgement nelle definizioni di materialità.

<p>“...accounting professionals must be careful not to interpret as a general guidelines for materiality decisions” FASB, 1970</p>	<p>“...matter of professional judgement” AASB, 1990</p>	<p>“final assessment will be based on the auditor's judgment of materiality” ICAEW, 1968</p>	<p>“The practioner’s consideration of materiality is a matter of professional judgment, and is affected by the practioner’s perception of the common information needs of intended users as a group” ISAE 3000</p>
---	--	---	---

Inoltre, si vuole sottolineare come lo stesso professionista nella formulazione del suo giudizio sulla materialità debba tenere ben presenti le caratteristiche dell’impresa in questione. Quindi, solamente con una chiara conoscenza del business e del settore di riferimento egli sarà in grado di esprimere un giudizio corretto.

Infatti, si evidenzia a tal riguardo come in molte definizioni venga sancito che la valutazione di materialità deve essere effettuata tenendo in considerazione le “surrounding circumstances”.

In altre parole, si sancisce che sia i fattori quantitativi che qualitativi sono rilevanti per la determinazione di materialità. Si riconosce infatti la necessità di valutare un elemento material non sono in relazione alla sua dimensione quantitativa, ma bensì anche in riferimento alla sua natura, dimensione ed alle caratteristiche del business.

Si osserva come in alcune definizioni si faccia riferimento alla “size”, ovvero alla dimensione dell’item. Ciò ad esempio sottolinea che nel caso in cui vi sia una inadempienza di un cliente che deve solo \$1000 ad una società con patrimonio netto del valore di 100.000\$, tale omissione sarà giudicata irrilevante per il bilancio. D’altra parte se il debito fosse di 2 milioni di dollari, l’informazione sarebbe stata material in quanto avrebbe influenzato il giudizio dello user di bilancio.

Inoltre, in alcune citazioni si trova il riferimento anche alla “nature of an item”, tale espressione si può ricondurre al fatto che la natura della voce potrebbe essere varia e

l'azienda prenderà le proprie decisioni in modo coerente con le caratteristiche del suo business. In particolare, se un'organizzazione ha in programma di ridurre le sue operazioni in un segmento geografico che è da sempre stato una delle principali fonti di reddito per l'azienda, dovrebbe divulgare tali informazioni nel Financial statement perché sono per loro natura material, ovvero sono utili per comprendere l'entità e lo scopo delle operazioni future della società.

Quindi, si nota come in relazione a tale situazione anche se l'item non va ad influire sulle grandezze di bilancio, una volta valutata la sua natura, questo si rivela fondamentale per la considerazione dell'utente sul futuro della società.

Si riportano di seguito le definizioni degli enti che in modo esplicito riportano i concetti suddetti.

Tabella 13 : Surrounding circumstances, size and nature.

<p><i>“The use of the word ‘material’ in relation to accounting matters is intended to allow scope for different interpretations according to the variety of circumstances which can arise.”</i></p> <p>ICAEW, Accounting Recommendation, 2.301, 1967</p>	<p><i>“The magnitude of an omission or misstatement of accounting information that, in the light of surrounding circumstances, makes it probable that the judgment of a reasonable person relying on the information...”</i></p> <p>FASB, Statement of Financial Accounting Concepts No.2, 1980</p>	<p><i>“...there must be a substantial likelihood that the disclosure of the omitted fact would have been viewed by the reasonable investor as having significantly altered the ‘total mix’ of information made available”</i></p> <p>TSC Industries v. Northway, Inc.(1976)</p>	<p><i>“Materiality is a matter of professional judgement influenced by the characteristics of the entity and the perceptions as to who are, or are likely to be, the users of the financial statements, and their information needs.”</i></p> <p>AASB 1031, ICA</p>	<p><i>“Materiality depends on the size and nature of the omission or misstatements judged in the surrounding circumstances. The size or the nature of the item, or a combination of both, could be the determining factor”</i></p> <p>IAS 1, Par. 7, IASB</p>
--	--	--	--	---

Si vuole evidenziare come l'importanza dei criteri qualitativi sia stata sottolineata negli anni da diversi istituti contabili, ed inoltre si può affermare che la definizione della FASB è sostanzialmente identica alla formula usata nel *US law*.

Si vuole sottolineare, infine, come in primo luogo la FASB abbia da sempre comunicato l'importanza di altri fattori qualitativi nella valutazione di materialità, dopodiché solo nel 1999 anche la Sec ha ufficialmente ribadito tale concetto con il SAB No. 99, nel quale essa propone una lista non esclusiva di circostanze rintracciabili durante la determinazione della materiality.

2.2 Confronto tra le metodologie proposte per la valutazione della materiality nel bilancio d'esercizio.

Si vuole di seguito approfondire ulteriormente l'analisi confrontando i metodi di applicazione del principio di materiality. Nel precedente capitolo si è visto come gli auditor e i redattori di bilancio stabiliscano se un errore od item sia material o meno applicando delle percentuali numeriche come soglie quantitative. Infatti, il professionista che redige il bilancio giudicherà la voce material qualora il valore dell'item oltrepassi tale soglia quantitativa, tenendo sempre in considerazione gli elementi qualitativi del caso concreto.

Ora si vuole mettere in evidenza le peculiarità che emergono nell'uso di tali regole da parte dei diversi organismi contabili nazionali ed internazionali, in particolare si vuole porre attenzione alle grandezze di riferimento utilizzate e alle differenti percentuali rinvenute nei diversi contributi.

2.2.1 Grandezze di riferimento.

Con riferimento all'utilizzo delle soglie di materialità, in primo luogo si intende verificare quali sono le grandezze di riferimento che vengono richiamate dai diversi istituti ed autori. In relazione a ciò, si osserva come il professionista nella valutazione di materialità consideri l'informazione o l'item sia nella forma assoluta e che relativa,

ovvero giudichi l'ammontare della posta sia singolarmente sia in relazione ad un'altra voce di bilancio.

Per meglio evidenziare tale punto si riassumono di seguito i principali contributi di diversi istituti professionali ed esperti contabili, evidenziando quali grandezze di riferimento vengono proposte in relazione ai diversi item di bilancio.

Tabella 14: Grandezze di riferimento dei metodi quantitativi per la determinazione di materialità.

<u>FONTE</u>	<u>ITEM</u>	<u>GRANDEZZA DI RIFERIMENTO</u>
REGULATION S-X, SEC, 1930	<i>Current asset</i>	Totale attivo circolante
	<i>Intangibile asset</i>	Totale attivo
	<i>Other asset</i>	Totale attivo
	Passività correnti	Totale passività correnti
	Altre passività	Totale passività
	Voci di ricavo Proventi straord.	Totale delle relative classi di ricavo
	Accise e tasse	Totale ricavi
WOOLSEY, USA, 1970		Utile medio dell'esercizio
		Capitale proprio
		Attivo circolante
CICA, CANADA, 1960		Profitto lordo
ICAA, AASB 1031, AUSTRALIA, 2010	Voci di SP	Patrimonio netto Ammontare specifico di ogni bene o classe di responsabilità

	Voci di CE	Profitto o perdita Reddito o importo di spesa, media di quest'ultimi negli ultimi anni
	Voci RF	Flusso di cassa gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria e altre attività inerenti al periodo di riferimento.
HICKS, UK, 1960		Utile medio
EU_ITALIA, 2013		Ricavi Totale attivo Risultato ante imposte Patrimonio netto
EU_GERMANIA, 2013		Ricavi Totale attivo Risultato ante imposte Patrimonio netto

Prima di procedere con un'analisi in merito alla scelta della grandezza di riferimento da parte dei professionisti, si vuole evidenziare come emerga fin da subito una notevole differenza tra i diversi contributi.

Infatti, si osserva che in alcuni casi la grandezza di riferimento e la percentuale numerica vengono applicate in relazione al singolo item di bilancio, mentre in altre regole le grandezze di riferimento e le relative soglie percentuali si riferiscono al bilancio nel suo complesso.

Alla luce di tale osservazione si vuole sottolineare che un auditor dovrebbe considerare la materialità di un *misstatement* sia a livello di singola voce di bilancio sia in relazione allo statement nel suo insieme, così come è discusso nell'ISA 320 "... *at both the overall financial statement level and in relation to individual account balances, classes*

of transaction and disclosure”¹¹⁶. In tal modo l’auditor potrà valutare correttamente la materiality del valore della singola voce per poi, di conseguenza, accertare la materialità a livello di aggregativi significativi di stato patrimoniale o conto economico.

Si esaminano ora i casi nei quali vengono specificati sia l’item di bilancio da valutare sia la grandezza di riferimento relativa, sulla quale si baserà la percentuale che decreterà la soglia di materialità.

A tal proposito si può affermare che le regole fornite dalla Sec nel Regulation S-X e dall’Institute of Chartered Accountant in Australia (ICA) nello standard AASB 1031 sono state create per l’analisi del singolo item e perciò delineano una guida più completa per il lavoro del professionista.

Nello specifico analizzando le regole proposte, si può notare come la Sec predisponga diverse grandezze e percentuali in relazione alle singole voci di stato patrimoniale.

In tal modo si confronteranno, quindi, gli item di bilancio specificati con le relative grandezze di riferimento appartenenti alla stessa macroclasse od aggregato di bilancio. Ad esempio si nota come venga specificato che le voci dell’attivo circolante debbano essere confrontate con un valore pari al 5% del totale dell’attivo circolante, mentre la classe delle immobilizzazioni immateriali vada considerata in relazione ad un ammontare superiore al 5% del totale dell’attivo.

Anche per quanto riguarda il conto economico questo istituto sancisce il confronto tra le voci di ricavo e il totale delle relative classi di ricavo.

¹¹⁶ ISA Section 320

Tabella 15: Dettaglio grandezze di riferimento del metodo quantitativo proposto dalla Sec.

Reg. 5-02 Regulation SX	Stato patrimoniale	<p>Dare separata comunicazione delle seguenti voci:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Voci dell'<u>attivo circolante</u> che eccedono il 5% del totale attivo circolante; - <u>Note di credito</u> che eccedono il 10% del totale dei crediti; - Classi di <u>immobilizzazioni immateriali</u> che eccedono il 5% del totale dell'attivo; - Voci delle <u>passività correnti</u> che eccedono il 5% del totale delle passività correnti; - <u>Altre passività</u> che eccedono il 5% delle passività totali.
Reg. 5-03 Regulation SX	Conto economico	<ul style="list-style-type: none"> - Alcune <u>entrate e voci di ricavo</u> possono essere combinate se il loro totale non eccede il 10% del totale delle relative classi cui appartengono; - <u>Accise e tasse</u> che eccedono l'1% del totale dei ricavi per compagnie pubbliche dovrebbero essere indicate separatamente nel conto economico; - Indicati i <u>dividendi distribuiti</u> alle persone che possiedono il 50% o meno delle azioni societarie.

Mentre se si analizza quanto sancito nello AASB 1031, si osserva come vengano riportate come grandezze di riferimento delle macrovoci di bilancio o delle classi di attività o passività da mettere in relazione alle poste dello stato patrimoniale, del conto economico o del rendiconto finanziario. Si evidenzia, quindi, come in tale regola non si trovi né la specificazione delle singole voci dei diversi prospetti da valutare né la percentuale e la grandezza di riferimento associata all'item, bensì si ha solamente una indicazione più generica. Inoltre, si vuole evidenziare come secondo tale standard le voci di stato patrimoniale potrebbero essere valutate tutte in relazione alla stessa voce ovvero il Patrimonio netto, mentre le voci del conto economico e del rendiconto finanziario potrebbero essere tutte valutate rispettivamente sulla base del risultato d'esercizio e del flusso di cassa netto della gestione caratteristica.

Infatti, sarà il professionista a scegliere, in relazione all'item di stato patrimoniale, la grandezza di riferimento e la percentuale relativa al bene o alla classe di responsabilità. Si vuole sottolineare, ad esempio, come il professionista nel suo giudizio potrà valutare la materialità della voce "immobilizzazioni immateriali" come sicuramente material se supererà il 10% del patrimonio netto oppure il 10% del totale dell'attivo secondo la sua discrezionalità. Inoltre, viene espressamente sancito che qualora il valore dell'item si trovi nella fascia percentuale tra il 5% e il 10% la valutazione sarà materia di giudizio professionale. La stessa metodologia sarà adottata nella scelta delle voci di spesa del Conto economico. Quindi, si può affermare che tale standard lasci una maggiore discrezionalità al professionista.

Tabella 16 : Dettaglio grandezze di riferimento del metodo quantitativo contenuto nello AASB 1031.

<u>VOCE</u>	<u>SOGLIA</u>
Voci dello <u>Stato patrimoniale</u>	> 10% del patrimonio netto o della classe di attività/passività cui voce appartiene allora voce è material;
	< 5% del patrimonio netto o della classe di attività/passività cui voce appartiene allora voce non è material;
	5% <x> 10% del patrimonio netto o della classe di attività/passività cui voce appartiene allora la valutazione di materialità sarà affidata al revisore.
Voci del <u>Conto economico</u>	> 10% del risultato d'esercizio o costo annuo totale a cui voce appartiene, o media del totale della categoria di spesa allora voce è material;
	< 5% del risultato d'esercizio o costo annuo totale a cui voce appartiene, o media del totale della categoria di spesa allora voce è non material;
	5% <x> 10% del risultato d'esercizio o costo annuo totale a cui voce appartiene, o media del totale della categoria di spesa allora voce è material.

Voci del <u>Rendiconto</u> <u>finanziario</u>	> 10% del flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento allora voce è material;
	< 5% del flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento allora voce è non material;
	5% <x> 10% del flusso di cassa netto della gestione caratteristica, degli investimenti, finanziaria o di altre attività inerenti al periodo di riferimento allora voce è material.

Tale osservazione può essere ricondotta alle opinioni divergenti dei due istituti in merito alla valutazione di materialità.

In primo luogo, si osserva come la Sec si limiti a fornire delle “*rule of thumb*”¹¹⁷ per la determinazione di materialità, in quanto tale istituto ha da sempre affrontato il problema adottando un approccio di natura quantitativa. Infatti, solo negli ultimi settant’anni l’applicazione del concetto si è sviluppata con maggior vigore grazie ai contributi in materia del Financial Accounting Standard Board (FASB)¹¹⁸. Inoltre, solo nel 1999 con la pronuncia del Staff Accounting Bulletin. No. 99 fu segnata la svolta, ovvero si sancì ufficialmente la necessità di considerare i criteri qualitativi, oltre che quelli quantitativi, nella valutazione di materialità. Dapprima era chiaro l’obiettivo primario di tale istituto, ovvero quello di fornire: “*Clear cut solution for some item in term of specific % or dollar amount*”¹¹⁹. Quindi, si evidenzia come fin dagli inizi del Novecento la Sec si preoccupò di stabilire delle soglie adeguate e dettagliate per la valutazione di materialità, in quanto erano ritenute elemento di fondamentale importanza nel decretare la scelta del professionista.

D’altra parte, analizzando anche il profilo dell’Institute of Chartered Accountants in Australia e lo standard di materialità AASB 1031, si nota la sua diversa posizione in merito.

¹¹⁷ G. Chewning Jr., J.L. Higgs, “What Materiality Really Mean?”, Wiley periodicals, 2002, Pag.65

¹¹⁸ FASB, “Criteria for Determining Materiality”, 1976

FASB, “Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting Information”, 1980

¹¹⁹ H.M. Hadidi, Criteria for Materiality Decisions in Accounting: A statistical approach, 2012, Pag.10

Infatti, si sottolinea fin dalla nascita dello stesso standard¹²⁰ come le soglie quantitative abbiano valore in quanto *guidance*, mentre la materialità sia ritenuta materia di giudizio professionale. Quindi, si osserva come lo AASB 1031 adotti una impostazione più generica nel fornire delle regole e delinea chiaramente che l'uso delle soglie non è da ritenersi obbligatorio e, quindi, i professionisti potranno andare oltre tali regole se le circostanze lo richiedono¹²¹.

In conclusione, la differenza nel grado di dettaglio delle soglie può spiegarsi in virtù del fatto che le regole quantitative secondo la Sec sono da ritenersi essenziali per la valutazione di materialità, mentre per quanto riguarda l'istituto australiano esse sono da considerarsi una guida non obbligatoria per il professionista.

Si può notare come emerga chiaramente la difficoltà di una scelta adeguata da parte del professionista delle grandezze di riferimento e delle soglie percentuali. Si ritiene che il fornire precise indicazioni sulle regole quantitative da seguire sia un aiuto considerevole per il professionista, in quanto in tal modo egli riuscirà a giungere ad un giudizio affidabile ed univoco, riducendo in tal modo il rischio di ottenere risultati contrastanti qualora la stessa valutazione fosse stata affidata ad un altro esperto.

D'altra parte, si evidenzia come tali regole possano però vincolare la libertà di valutazione del professionista, con il rischio che per sua negligenza egli si limiti ad applicare le dettagliate soglie senza sufficienti considerazioni riguardo al caso concreto. In tal caso, ad esempio, si dubita che una stessa grandezza di riferimento possa portare a risultati coerenti in ogni situazione aziendale possibile.

Infine, si ritiene che il metodo seguito dallo Sec sia corretto e dia un maggior aiuto al professionista, ma è auspicabile che questo, valorizzando le competenze professionali del soggetto, sottolinei che il contabile possa discostarsi dalle percentuali dello standard, qualora sia necessario, dando un'adeguata comunicazione delle motivazioni di tale scelta.

¹²⁰ Lo standard di materialità precedente chiamato Australian Accounting Standard AAS5 "Materiality in Financial Statements" venne emanato nel Novembre 1986.

Dal 1995 fu revisionato e chiamato AASB 1031. In quest'ultimo attualmente si sancisce che "*There are no significant differences between this Standard and the superseded AASB 1031 and AAS 5 Materiality*", pag.4.

¹²¹ E.R. Iselin, "Auditors' recognition and disclosure materiality thresholds: their magnitude and the effects of industry", British Accounting Review, 2000

In seguito si vuole invece analizzare quanto proposto dagli istituti ed autori che riportano un'unica grandezza di riferimento adatta ad una valutazione di materialità per tutti gli aggregativi significativi di stato patrimoniale e conto economico. Con tale metodo quindi ogni voce od aggregato saranno valutati in relazione ad un singolo ammontare, che definirà il valore material per tutte le voci di bilancio. Sarà il professionista che, valutato il caso concreto, sceglierà la grandezza di riferimento tra le tre o quattro che in genere vengono proposte nelle regole.

In merito a tale grandezze per valutare la materialità del bilancio, si riporta una tabella che riassume gli item proposti come benchmark.

Tabella 17 : Grandezze di riferimento nelle *single rules* proposte per valutare la materialità.

	WOOLSEY, USA, 1970	CICA, CANADA, 1960	HICKS, UK, 1960	EU_ITALIA, 2013	EU_GERMANIA, 2013
Utile medio	✓		✓		
Capitale proprio	✓				
Totale attivo	✓				
Ricavi				✓	✓
Profitto lordo / Risultato ante imposte		✓		✓	✓
Patrimonio netto				✓	✓

Si può notare come nei Paesi anglosassoni sia ricorrente il suggerimento da parte dei diversi organismi ed autori di utilizzare come riferimento tra le altre grandezze l'utile medio.

Quest'ultimo rappresenta il risultato complessivo dell'azienda al netto di tutti gli oneri incluse le tasse, il quale può essere reinvestito nella società o distribuito ai soci. Quindi, si può notare come esso misuri il successo sostenibile della società e si possa considerare quindi come il centro d'interesse per tutti gli stakeholder. D'altra parte l'utile però può subire delle variazioni di valore negli anni ed infatti per valutare la materialità si vuole ricorrere all'utile medio, considerando in genere la media dell'utile d'esercizio degli ultimi tre-cinque anni¹²².

Quindi, si osserva come il fatto che l'utile sia normalizzato elimini l'effetto di eventuali trend negativi. Infatti, ad esempio nel caso in cui in un anno si presenti a bilancio un minor utile, applicando come riferimento l'utile medio si eviterà che la soglia di materialità si abbassi, eludendo quindi il rischio di giudicare come *immaterial* delle informazioni che potrebbero essere fondamentali per i fabbisogni informativi degli user in quel dato momento, laddove necessitano ad esempio di meglio comprendere il futuro della società. Inoltre, si vuole sottolineare che l'uso dell'utile medio come benchmark non è applicabile allo statement di società che manifestano una perdita d'esercizio e a quello di organizzazioni senza scopo di lucro.

Di seguito si vuole evidenziare la peculiarità del contributo dell'istituto canadese CICA, il quale suggerisce l'uso del profitto lordo nelle regola per la determinazione della materiality. A tal proposito si osserva come il reddito prima delle imposte possa rimanere positivo anche nel caso di reddito netto negativo, avendo così scarso valore predittivo riguardo la redditività di un'azienda. D'altra parte, però, si ritiene che l'utilizzo di tale grandezza sia auspicabile laddove vi siano aziende con profitti lordi elevati, altrimenti sarà opportuno optare per una valutazione con soglie percentuali riferite ai ricavi di vendita od al reddito netto.

¹²² Patrick R. Delaney, O. Ray Whittington, Wiley CPA Examination Review, Outlines and Study Guides, 39th edition, 2012, pag. 268

Infine, si osserva dalla tabella una certa omogeneità nella prassi europea per quanto riguarda tali benchmark. Infatti, gli istituti italiani e tedeschi propongono le medesime grandezze, ovvero le macrovoci dei ricavi, del totale dell'attivo, del risultato ante imposte e del patrimonio netto. La proposta di grandezze di riferimento uguali potrebbe essere data dal fatto che in tali paesi vi siano meno divergenze per quanto riguarda i conti di contabilità uniformati al modello CEE oppure si vuole in tal modo raggiungere una omogeneità nell'ambito dei giudizi nel territorio europeo per avere una maggiore comparabilità.

2.2.2 Soglie percentuali.

Come si è visto accanto alle varie grandezze di riferimento i diversi organismi hanno specificato anche dei valori percentuali che risultano utili per decretare la soglia di materialità. A tal proposito si vuole ora procedere con l'analisi delle percentuali rinvenute ed, in primo luogo, si osserva come in certi casi la soglia di materiality venga presentata come una percentuale fissa, mentre in altri contributi la regola sia costituita da una fascia percentuale. Si specifica che laddove viene fornito un numero percentuale il professionista si limiterà ad osservare se le poste o gli errori rinvenuti sono superiori a tale ammontare o meno per giudicare la loro materialità, mentre nel caso in cui il contabile applichi delle regole che stabiliscono delle fasce, egli può scegliere se applicare il limite superiore od inferiore della fascia in relazione alle caratteristiche del caso concreto, ovvero in relazione alla situazione del business ed alla peculiarità della posta per il fabbisogno informativo degli user di bilancio. Inoltre, anche la valutazione di materialità qualora il valore si collochi all'interno della banda percentuale sarà materia di giudizio professionale.

Si evidenzia che tutti i contributi, tranne quello sancito dalla Sec, forniscono regole che propongono delle fasce percentuali.

In particolare, si nota come gli approcci proposti dall'ICA e dall'autore Hicks propongano fasce percentuali particolarmente ampie.

Nello specifico analizzando la prassi Australiana emerge il ricorso dei professionisti all'uso di singole soglie, secondo le quali la voce di bilancio maggiore del 10% sarà ritenuta material, mentre al di sotto del 5% essa sarà non material. Inoltre, sempre nello

AASB 1031 si specifica che la valutazione della materialità nella fascia che va dal 5% al 10% sarà lasciata al giudizio professionale del contabile. Quindi, si può osservare come tale metodologia riporti il metodo del 5-10% in relazione ad un'altra grandezza di bilancio, lasciando al professionista ampia discrezionalità nella valutazione di materialità.

Nello stesso modo anche l'autore inglese Hicks definisce un item material tramite percentuali fisse, ovvero la voce o l'errore di redazione saranno significativi se risultano maggiori del 20% dell'utile medio, mentre saranno da considerarsi non material qualora questi siano inferiore al 10% dell'utile medio. Si nota anche in questo caso come l'autore pur fornendo percentuali fisse, riporti un'ampiezza della banda di oscillazione molto ampia, e se l'item sarà nella *doubt area*¹²³ sarà il redattore a decretare la materialità delle voci secondo la sua esperienza, dopo aver analizzato il caso concreto.

In entrambi i casi appena riportati si osserva come vi sia una banda di oscillazione molto ampia, la quale sarà oggetto di una valutazione soggettiva da parte del revisore o del redattore, il quale tendendo conto ad esempio dell'andamento, della dimensione del business e dei fabbisogni informativi degli user potrà scegliere di giudicare un errore o una voce come material o meno.

Si evidenzia invece come altri organismi contabili predispongano delle regole di materialità con delle bande di oscillazione percentuali non così ampie, bensì più dettagliate. Tuttavia, sarà il professionista a scegliere la percentuale precisa per definire la materialità, selezionando la banda inferiore o superiore o un valore intermedio a seconda del caso concreto. In genere si opta per la per la scelta della fascia superiore qualora il valore della grandezza di riferimento sia elevato e viceversa.

Si osserva, quindi, che a differenza dei due metodi analizzati in precedenza viene ridotta la discrezionalità del contabile e così la valutazione di materialità sarà considerata più oggettiva. Quindi, si ribadisce che la maggior parte di questi contributi presentano regole nella forma di fasce percentuali ad esclusione di quanto sancito dalla Sec.

¹²³ Sam W. Woolsey, "Approach to solving the materiality problem", Journal of Accountancy, 1973

Una volta osservato il fatto che le soglie quantitative si presentano nella forma di bande di oscillazione piuttosto che di percentuali fisse, si vuole esaminare un'altra peculiarità dell'applicazione di tali regole. Si evidenzia infatti come le soglie quantitative vengono presentate in alcuni casi come regole singole, mentre in altri casi esse sono variabili in relazione alla dimensione della grandezza di riferimento.

A tal proposito di seguito si vuole evidenziare come gli approcci quantitativi si possano distinguere in tre categorie principali:

- *Single Rules*
- *Variable or Size Rules*
- *Blend or Averaging Methods*¹²⁴.

Infatti, nei diversi contributi si possono trovare delle regole che definiscono una serie di soglie singole ed altre che sanciscono l'uso di percentuali variabili. In alternativa, inoltre, i professionisti possono optare per una media delle *single rules*.

Nello specifico, infatti, si vuole sottolineare come una caratteristica comune nella maggior parte di questi contributi, sia il fatto che in quest'ultimi vengano proposte delle singole soglie per il calcolo della materialità, tra le quali il professionista dovrà scegliere quella adeguata al bilancio dell'azienda da esaminare.

Infatti, dalla maggior parte degli istituti contabili suddetti vengono richiamate una serie di *rule of thumb* che riportano una singola variabile *financial* per decretare la materialità. Quest'ultime non presentano delle percentuali basate su scaglioni in relazione al diverso ammontare della grandezza di riferimento.

Ad esempio nel caso italiano vengono proposte tali soglie:

- 0.5-1% dei Ricavi
- 0.5-1% del Totale attivo
- 5-10% del Risultato ante imposte
- 1-5% del Patrimonio netto

¹²⁴ McKee T.E., Eilifsen A., "Current Materiality Guidance for Auditors", Foundation for research in Economic and Business administration Bergen, 2000, pag. 4

Quindi, l'auditor o il redattore di bilancio dovrà successivamente scegliere la regola più appropriata tra queste quattro proposte.

La scelta della variabile dipenderà dalla valutazione dei fattori qualitativi del caso concreto, in quanto un auditor dovrebbe selezionare la regola che permetta al meglio di valutare la materialità del bilancio e delle singole poste, osservando le peculiarità del business e dello statement del cliente.

Un metodo migliore per ridurre la discrezionalità del professionista e d'altro canto cogliere le peculiarità del business è sicuramente quello che viene proposto dal Canadian Institute of Chartered Accountant, il quale si distingue da tutti i suddetti approcci.

Quest'ultimo, infatti, è l'unico tra gli istituti richiamati nell'analisi che propone l'uso delle cosiddette *variable or size rules*. Tali soglie sono simili alle *single rules*, ma differiscono per il fatto che ciascuna soglia varia sulla base della dimensione dell'azienda, mentre la grandezza di riferimento rimane la medesima.

Quindi, come nel caso di una regola singola anche qui l'auditor o il redattore farà riferimento alle caratteristiche qualitative, ovvero l'ammontare del profitto lordo, e sceglierà il range percentuale adatto ad una corretta valutazione di materialità.

Si riportano di seguito le regole del Canadian Institute of Chartered Accountant:

- 2% - 5% del profitto lordo, se compreso tra \$ 0 e \$ 20.000;
- 1% - 2% del profitto lordo, se tra \$ 20.000 e \$ 1.000.000;
- 1 / 2% - 1% del profitto lordo, se tra \$ 1.000.000 e \$ 100.000.000;
- 1/2% del profitto lordo, se più di \$ 100.000.000¹²⁵.

Inoltre, si può notare come i professionisti applichino un altro metodo che in via indiretta considera i fattori qualitativi, ovvero il cosiddetto "*Blend or average methods*"¹²⁶. Tale tecnica prevede di applicare tutte le percentuali suggerite dalle regole singole e di calcolare una media o una proporzione tra le soglie che ne risultano.

¹²⁵ Pany K., Wheeler S., "Materiality: An Inter-Industry Comparison of Quantitative Measures, Accounting Horizons", 1989

¹²⁶ McKee T.E., Eilifsen A., "Current Materiality Guidance for Auditors", Foundation for research in Economic and Business administration Bergen, 2000, pag. 4

2.3 Applicazione di alcuni metodi quantitativi al caso Enel Spa.

Di seguito si vuole evidenziare le peculiarità osservate nell'analisi applicando alcune regole percentuali al bilancio consolidato dell'anno 2012 della società Enel Spa.

Tale documento è stato riportato in Appendice.

In particolare, si applicano i tre approcci quantitativi, ovvero si riportano delle regole costituite da *single rules*, da *variable or size rules* ed infine si applicherà *l'average method*. Inoltre, si applicheranno anche alcune regole singole per item specifici predisposte dalla Sec. In aggiunta si cercherà di mettere in luce le diverse caratteristiche delle soglie utilizzate.

2.3.1 Approccio quantitativo basato su *single rules*.

In primo luogo si è scelto di applicare a tale bilancio le regole proposte dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili italiani, il quale riporta tali soglie per la valutazione di materialità:

- 0.5-1% dei Ricavi;
- 0.5-1% del Totale attivo;
- 5-10% del Risultato ante imposte;
- 1-5% del Patrimonio netto.

Si vuole evidenziare come tale istituto proponga un approccio quantitativo basato su delle *single rules*. Quest'ultime infatti presentano diverse grandezze di riferimento e relative percentuali, cosicché l'auditor o il redattore di bilancio saranno chiamati a scegliere una sola regola tra queste per valutare gli aggregati di conto economico o di stato patrimoniale. Inoltre, si evidenzia come tali percentuali presentino delle fasce numeriche piuttosto ristrette.

<u>Rules</u>	<u>Computation</u> ¹²⁷
0.5-1% dei Ricavi	0.5-1% * € 84.889
0.5-1% del Totale attivo	0.5-1% * € 171.656
5-10% del Risultato ante imposte	5-10% * € 4.820
1-5% del Patrimonio netto	1-5% * € 53.158

Materiality Amount

€ 424,445 - € 848,89

€ 858,28 - € 1.716,56

€ 241 - € 482

€ 531,58 - € 2.657,9

Quindi, si vuole di seguito evidenziare come in base alla grandezza di riferimento scelta dal professionista l'ammontare di una voce da considerarsi material sia differente. Infatti, si può osservare come il contabile adotterà un approccio più ampio qualora consideri come grandezza di riferimento il Risultato ante imposte e la percentuale inferiore della fascia, in quanto per il redattore un item od un aggregato di bilancio sarà material in relazione ad un ammontare relativamente più basso. Mentre, se egli sceglierà come riferimento ad esempio il totale dell'attivo della società e la percentuale inferiore della banda d'oscillazione, le poste a bilancio da considerarsi material probabilmente saranno relativamente di meno essendo la soglia più alta.

Inoltre, qualora il valore della posta si collochi all'interno delle fasce percentuali sarà il contabile a decretare la materialità di tale item esprimendo così un giudizio soggettivo in relazione alle caratteristiche del caso concreto. In genere si assume che a valori più alti della grandezza di riferimento sia associata la percentuale maggiore della fascia e viceversa¹²⁸.

¹²⁷ Milioni di euro.

¹²⁸ AICPA, "Audit of small businesses", Auditing Procedure Study, 1950, pag.50

Facendo riferimento al bilancio consolidato di Enel Spa, si nota come ad esempio la voce di conto economico “Costi per lavori interni capitalizzati” di 1.747 milioni di euro sarà ritenuta material qualora il redattore applichi la soglia di materialità seguente:

0.5-1% dei Ricavi 0.5-1% * €¹²⁹ 84.889

€ 424,445 - € 848,89

Infatti, tale costo essendo superiore all’ammontare che stabilisce il livello di materialità, è da ritenersi material e quindi deve essere riportato a bilancio.

Un altro esempio può essere riportato con riguardo alla voce di stato patrimoniale “Investimenti immobiliari” il quale importo ammonta a 197 milioni di euro, si assume che il redattore utilizzi tale regola per determinare la materialità:

0.5-1% del Totale attivo 0.5-1% * €¹³⁰ 171.656

€ 858,28 - € 1.716,56

Si nota come l’ammontare della voce sia da ritenersi *non material*, in quanto risulta inferiore rispetto all’ammontare stabilito dalla soglia.

Nonostante tale considerazione il redattore potrà comunicare tale voce in bilancio, in quanto la valutazione di materialità è da ritenersi materia di giudizio professionale. Infatti, il redattore dopo aver analizzato lo statement dell’azienda e il suo business potrà considerare tale voce rilevante per gli user anche se inferiore rispetto alla soglia. Nello specifico questa posta rappresenta le proprietà immobiliari del Gruppo, ad esempio dei terreni, posseduti al fine di conseguire canoni di locazione e/o per la valorizzazione a lungo termine del capitale investito. In tal modo la società si aspetta dei flussi in entrata indipendenti dalle altre attività del business e solo comunicando tale item il destinatario sarà a conoscenza di tale scelta del Gruppo.

¹²⁹ Valori espressi in milioni di euro.

¹³⁰ Valori espressi in milioni di euro.

2.3.2 Approccio quantitativo con *variable or size rules*.

Si vuole in seguito applicare allo stesso caso le regole fornite dal Canadian Institute of Chartered Accountant, il quale giudica una posta material qualora sia:

- 2-5% del Profitto lordo di 0-20.000 \$
- 1-2% del Profitto lordo di 20.000- 1.000.000 \$
- ½% - 1% del Profitto lordo di 1.000.000 – 100.000.000 \$
- ½% del Profitto lordo maggiore di 100.000.000 \$

Si osserva che la peculiarità di tale metodo consiste nel considerare le soglie percentuali in relazione alla dimensione del business, ovvero all'ammontare del profitto lordo (*variable or size rules*). In tal modo un'azienda con profitto lordo maggiore avrà una soglia percentuale più bassa che sancirà un livello di materialità corrispondente, mentre per un'impresa con valori relativamente più modesti la percentuale tenderà ad aumentare per alzare così correttamente il livello del valore di una posta o aggregato material.

Inoltre, si nota come il redattore dovrà considerare l'importo assoluto del reddito ante imposte per scegliere la percentuale numerica da applicare, quest'ultima viene riportata come una banda di oscillazione ristretta nelle prime tre soglie, mentre il livello di materialità è decretato come superiore rispetto ad una percentuale fissa per un ammontare elevato del profitto lordo.

Variable or Size Rules

½% del Profitto lordo maggiore di 100.000.000 \$¹³¹

Computation¹³²

½% * € 4.820

Materiality Amount

24,10 €

¹³¹ 100.000.000\$=133.914.000€ cambio 21/08/2013

¹³² Valori espressi in milioni di euro.

Quindi, una volta considerato l'ammontare del Risultato prima delle imposte, un item sarà da considerarsi material qualora superi tale valore dato dalla regola.

Ad esempio la voce presente nel bilancio consolidato "Passività possedute per la vendita" sarebbe stata da ritenersi *non material* per lo statement di tale società, in quanto ammonta a 8 milioni di euro. Il redattore nonostante ciò ha voluto mettere a conoscenza lo user di bilancio delle passività derivanti dalla cessione della società controllata Marcinelle Energie. Si nota, inoltre, il decremento della voce passività per la vendita rispetto al 2011, in quanto è stata terminata la cessione di Endesa Ireland nel corso del 2012. Tale voce può essere considerata importante dal professionista, in quanto mette in luce la situazione del Gruppo in relazione alle sue controllate.

Riportando un ulteriore esempio ovvero la posta "Debiti per imposte sul reddito" che ammonta a 364 milioni di euro, si può osservare che secondo la regola suddetta tale voce è ritenuta material e, quindi, necessita di aver una comunicazione separata a bilancio.

2.3.3 L'average method.

Di seguito si vuole far riferimento ad un ulteriore metodo utilizzato dai contabili, ovvero *l'average method*.

Per applicare tale approccio si considerano le singole soglie riportate dall'CNDCCEC ed, in seguito, si determina un ammontare che stabilirà la materialità come media degli importi calcolati. Inoltre, visto che tale istituto predispone di regole nella forma di fasce percentuali, si assume come ipotesi quella di considerare il termine inferiore della fascia per comprendere così un numero più ampio di voci material.

Rules

0.5% dei Ricavi

0.5% del Totale attivo

5% del Risultato ante imposte

1% del Patrimonio netto

Average Method

(0.5% dei Ricavi

0.5% del Totale attivo

5% del Risultato ante imposte

1% del Patrimonio netto) / 4

<u>Computation</u> ¹³³	<u>Materiality Amount</u>
(€ 424,44	
+ € 858,28	
+ € 24,1	
+ € 531,58) /4	€ 459,6

Quindi, si può osservare che utilizzando quest'ultimo metodo rispetto al primo si può eliminare la variabilità dei valori e quindi ridurre la discrezionalità del professionista. Infatti, si osserva come il valore dell'ammontare di un item material si collochi circa a metà della fascia di valori proposta secondo l'approccio con regole singole (da 24 a 858 milioni di euro).

2.3.4 *Single rules* riferite ad item specifici.

Infine, si vuole applicare al caso Enel Spa il metodo della Securities Exchange Commission, la quale riporta delle *single rules* riferite a specifici item di bilancio, quindi tale contributo fornisce delle regole con un maggiore grado di dettaglio rispetto alle soglie dell'istituto italico e canadese.

Infatti, ogni soglia ha una precisa percentuale numerica e relativa grandezza di riferimento da considerare in relazione all'item da valutare.

Prendendo in esame alcune delle regole proposte dalla Sec, si vuole applicare al caso concreto tali soglie, che sanciscono di dare comunicazione separata alle seguenti voci:

- Voci dell'attivo circolante che eccedono il 5% del totale attivo circolante;
- Voci delle passività correnti che eccedono il 5% del totale delle passività correnti.

Se si esamina, quindi, quanto stabilito in riguardo alle voci delle attività e passività correnti, sono da considerarsi material quelle il cui ammontare eccede il 5% del totale attivo e/o passivo.

¹³³ Valori espressi in milioni di euro.

Figura 5. Dettaglio attività e passività correnti del bilancio consolidato 2012 di Enel Spa.

Attività correnti		
Rimanenze	21	3.338
Crediti commerciali	22	11.719
Crediti tributari	23	1.631
Attività finanziarie correnti	24	9.381
Altre attività correnti	25	2.262
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	26	9.891
	[Totale]	38.222
Passività correnti		
Finanziamenti a breve termine	26	3.970
Quote correnti dei finanziamenti a lungo termine	26	4.057
Debiti commerciali	33	13.903
Debiti per imposte sul reddito		364
Passività finanziarie correnti	34	3.138
Altre passività correnti	35	9.931
	[Totale]	35.363

Quindi, l'ammontare che decreterà la materialità per le attività correnti sarà di 1.911,1 milioni di euro e osservando il prospetto sopra riportato si può concludere che tutte le voci sono da ritenersi material e, quindi, necessitano di una comunicazione separata tranne la voce "Crediti tributari".

Mentre, per le passività correnti la soglia di materialità sarà di 1.768,15 milioni di euro. Di conseguenza in relazione a tale importo tutte le voci riportate tra le passività correnti saranno da considerarsi material, tranne la posta "Debiti per imposte sul reddito".

2.3.5 Osservazioni.

In conclusione si vuole evidenziare come l'applicazione di soglie diverse da parte dei redattori porti a valutazioni non univoche in merito alla materialità di un'item.

Se si volesse ad esempio valutare gli item di Stato patrimoniale dell'attivo o passivo corrente sarebbe opportuno che il redattore scegliesse le regole sotto riportate, in modo tale da paragonare gli item a macroclassi di stato patrimoniale corrispondenti. Nello specifico sarebbe auspicabile per il professionista la scelta della regola che riporta come grandezza di riferimento il totale dell'attivo tra quelle proposte dal CNDCEC e la regola relativa al specifico item dell'attivo corrente tra quelle proposte dalla Sec.

Si assume che il professionista non applichi alcun giudizio personale in merito a criteri qualitativi, bensì si limiti ad applicare le soglie per una prima verifica della materialità. Si precisa come nel seguente esempio si sia stabilito di utilizzare per le voci che ricadono nella fascia di materialità sancita dal CNDCEC il valore medio tra gli estremi dell'intervallo.

Tabella 18 : Applicazione delle soglie quantitative proposte da CNDCEC e Sec.

<u>CNDCEC</u>	
0.5-1% del Totale attivo	858,28 - 1.716,56 milioni di € ¹³⁴
<u>SEC</u>	
Voci dell'attivo circolante che eccedono il 5% del totale attivo circolante.	>1.911,1 milioni di euro

Si evidenziano i risultati riportati in tabella nella valutazione delle voci dell'attivo circolante del bilancio di Enel Spa.

Tabella 19 : Risultati dell'applicazione delle soglie quantitative di CNDCEC e Sec alle attività correnti nel bilancio di Enel Spa.

Attività correnti	Importo in milioni di euro	<u>CNDCEC</u>	<u>SEC</u>
Rimanenze	3.338	Material	Material
Crediti commerciali	11.719	Material	Material
Crediti tributari	1.631	Material	Non material
Attività finanziarie correnti	9.381	Material	Material
Altre attività correnti	2.262	Material	Material

¹³⁴ Per semplificare l'analisi nel caso di item il cui valore ricade all'interno di tale fascia si utilizza come soglia di materialità il valore medio tra gli estremi. Soglia di materialità = 1.283,42 milioni di €.

Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	9.891	Material	Material
Totale	38.222		

Si nota come l'applicazione di regole diverse porti a valutare in modo differente la materialità della voce "Crediti tributari", infatti si nota che questa risulti material utilizzando le soglie suggerite dal CNDCEC, mentre applicando quanto prevede la SEC si ottenga il risultato opposto.

Si vuole ora riportare un esempio di come la valutazione di materialità secondo le regole del CICA riporti risultati opposti rispetto a quanto proposto dal CNDCEC. Si ricorda come la soglia di materialità secondo il CICA sia pari a 24,10 milioni di euro (0,5% del profitto lordo di 4.820 milioni di euro).

Tabella 20 : Esempio differente valutazione di materialità tra CICA e CNDCEC.

<u>Item</u>	<u>Importo</u> <u>in milioni di euro</u>	<u>CICA</u>	<u>CNDCEC</u>
Debiti per imposte sul reddito	364	Material	Non material

Tale caso permette di evidenziare nuovamente le differenze nella valutazione di materialità, la quale non è univoca qualora gli esperti applichino delle regole distinte.

CAPITOLO III

LA MATERIALITY NELL'INTEGRATED REPORTING

SOMMARIO: 3.1 Che cos'è l'Integrated reporting. – 3.1.1 Differenze tra l'Integrated reporting ed il traditional reporting. – 3.1.2 La relazione tra l'Integrated report e il Financial statement. - 3.2 Il principio di materialità nell'Integrated reporting. – 3.2.1 La determinazione della materialità secondo l'IIRC. – 3.3 Confronto concettuale tra il principio di materiality nel contesto *financial* e nel report integrato. – 3.3.1 Target. – 3.3.2 Decision making. – 3.3.3 Caratteristiche delle informazioni material. – 3.4 Osservazioni tra il metodo di determinazione della materiality nel Financial statement e nel report integrato.

Nel seguente capitolo si è voluto esaminare il frutto dell'evoluzione del *corporate reporting*, ovvero l'Integrated report. Nello specifico si è voluto procedere con una parte iniziale descrittiva di tale report, per poi mettere in evidenza le divergenze tra il reporting tradizionale e la rendicontazione integrata. Inoltre, si è posta particolare attenzione alla relazione tra il financial reporting e l'Integrated reporting.

In seguito, si è voluto analizzare la definizione del principio di materialità data dall'International Integrated Reporting Council (IIRC), mettendo in luce le similarità rispetto a quanto sancito nel contesto financial.

Infine, si sono dedotte alcune osservazioni dal metodo di determinazione della materialità secondo la rendicontazione integrata rispetto all'applicazione di tale principio nel financial reporting.

3.1 Che cos'è l'Integrated reporting.

Nel seguente paragrafo si vuole esaminare questo nuovo processo di rendicontazione, che avrà come risultato un report nel quale verranno integrate sia le informazioni *financial* che quelle *non financial*.

Tale metodo di reporting è stato promosso dall'International Integrated Reporting Council, quest'ultimo è una organizzazione internazionale costituita da regolatori, investitori, aziende, standard setters, professionisti dell'accounting ed organizzazioni non governative.

La mission di tale coalizione consiste nel creare un *framework* (“<IR> Framework”) che venga accettato globalmente per la predisposizione di un report integrato, con il quale un'organizzazione dovrebbe comunicare in un unico prospetto le informazioni ritenute *material* in una forma chiara, concisa e comparabile.

Si osserva nello specifico come non vi sia ancora una precisa definizione generalmente condivisa di questo report integrato, tuttavia l'IIRC per descriverlo riporta tali considerazioni: *“An integrated report is the most visible and tangible manifestation of Integrated Reporting. It is a concise communication about how an organization's strategy, governance, performance and prospects, in the context of its external environment, lead to the creation of value over the short, medium and long term”*¹³⁵

Quindi, si osserva come l'IIRC definisca il report integrato come il prodotto dell'evoluzione del reporting aziendale verso la rendicontazione integrata. Tale report quindi raggrupperà in un unico prospetto la comunicazione degli aspetti salienti del business riguardanti la strategia, la governance, le performance e le prospettive future in relazione contesto esterno ed in particolar modo evidenzierà la modalità di creazione del valore nel breve, medio e lungo termine.

Una volta definito cosa si intende per Integrated report, si vuole delineare chi sono gli user di tale report.

Si nota che, sebbene un ampio numero di stakeholders potrà beneficiare di tale report, l'IIRC sottolinea di voler fornire principalmente delle informazioni ai fornitori di capitale finanziario al fine di supportare le loro decisioni e valutazioni in merito all'allocazione del capitale nell'impresa. Infatti, i portatori di capitale sono considerati i *“primary intended user”*¹³⁶ del report integrato, in quanto essi pongono attenzione alle performance di lungo periodo dell'impresa per valutare il proprio investimento e, quindi, tale documento soddisferà sicuramente tale fabbisogno informativo.

¹³⁵ www.theiirc.org – What is an Integrated report?

¹³⁶ IIRC, Materiality-Background paper for <IR>, 2013

D'altra parte si può osservare come l'interesse di tali portatori di capitale sia comunque allineato con il *public interest*, in quanto tutti si focalizzano sulla creazione di valore nel lungo così come nel medio e breve periodo.

Per quanto riguarda invece la redazione dell'*integrated report*, in seguito si vuole precisare che tale report dovrebbe essere redatto secondo l'<IR> Framework, così come riportato anche nella stessa definizione dell'Integrated report proposta dal IIRC, il quale afferma: *“An Integrated Report should be prepared following the International <IR> Framework and the set of processes and activities referred to in this document as “Integrated Reporting”* ¹³⁷.

Nello specifico il Framework precisa alcuni principi guida che forniscono un supporto per stabilire quali siano le informazioni da includere nel report e le modalità con cui queste dovrebbero essere presentate al suo interno, con l'obiettivo ultimo di rappresentare al meglio il processo di creazione del valore dell'impresa.

In particolare, l'IIRC afferma che: *“The aim of the International Integrated Reporting Framework is to support the development of reporting over the coming decades, centered on how an organization creates and sustains value”*¹³⁸.

Inoltre, si precisa che il Framework è stato concepito per essere applicato dalle aziende di ogni dimensione, e può anche essere applicato, coi necessari adattamenti, da coloro che operano nel settore pubblico e dalle organizzazioni non-profit. In aggiunta, risulta anche indipendentemente dai requisiti legali nazionali o dai costumi culturali e non include delle linee guida specifiche per giurisdizione¹³⁹.

Quindi, il report integrato si presenta come un documento a valenza universale, in quanto appunto non sussistono limitazioni relative a Paesi, settori, dimensioni e tipologie d'impresa.

Si vuole di seguito riportare una caratteristica peculiare di tale Framework, ovvero il fatto che quest'ultimo adotti un approccio basato sui principi.

Infatti, tale documento non propone di focalizzarsi su specifici Key Performance Indicator (KPI) o regole di misurazione, o comunicazione di singoli aspetti. Tuttavia, l'IIRC può, in ogni caso, pubblicare relazioni accessorie che suggeriscano metodi di

¹³⁷ www.theiirc.org – What is an Integrated report?

¹³⁸ IIRC, “Towards Integrated Reporting: communicating value in the 21st Century”, 2011, pag.9

¹³⁹ IIRC, “Draft Framework Outline”, 2012

misurazione e comunicazione o metodi di consultazione sviluppati da altri, ovvero da chi fissa gli standard di rendicontazione¹⁴⁰.

Si vuole sottolineare che il fatto di utilizzare tale approccio basato sui principi necessita che la direzione aziendale e coloro che sono incaricati dell'amministrazione applichino considerevole giudizio nel determinare quali questioni siano cogenti e nell'assicurare che esse vengano opportunamente comunicate date le specifiche circostanze dell'organizzazione ed, eventualmente, data l'applicazione di misure e metodi di divulgazione generalmente accettati.

Con tale approccio l'IIRC intende raggiungere un equilibrio appropriato tra flessibilità ed obbligatorietà nella redazione del report.

In modo tale, infatti, si vuole permettere di considerare l'ampia varietà delle singole circostanze nelle diverse organizzazioni, creando allo stesso tempo anche un sufficiente grado di comparazione tra le organizzazioni stesse.

Infine, si osserva come esso non stabilisca parametri di riferimento per valutare la strategia, la governance, la performance o le prospettive di un'organizzazione, in quanto si ritiene che queste verifiche siano di competenza dei lettori, in base alle informazioni contenute nel Report Integrato dell'organizzazione.

Per quanto riguarda i Principi guida che accompagnano il management nella scelta del contenuto e nel metodo di presentazione, questi vengono di seguito riassunti:

- *Focus strategico*: un Report Integrato offre una visione degli obiettivi strategici dell'organizzazione e di come questi obiettivi si colleghino alla sua abilità di creare e sostenere valore nel tempo, nonché risorse e relazioni da cui l'organizzazione dipende.
- *Interconnessione delle informazioni*: un Report Integrato mostra le connessioni tra le diverse componenti e il modello di business dell'organizzazione, i fattori esterni che incidono sull'organizzazione, nonché le varie risorse e relazioni da cui dipendono l'organizzazione e le sue performance.
- *L'orientamento futuro*: un Report Integrato include le aspettative del management sul futuro, nonché altre informazioni in grado di aiutare gli utenti

¹⁴⁰ IIRC, "Draft Framework Outline", 2012

del report a capire e valutare le prospettive dell'organizzazione e le incertezze che si trova a fronteggiare.

- *Ricettività e inclusività degli stakeholder*: un Report Integrato offre una visione delle relazioni dell'organizzazione con i suoi stakeholder e di come e in quale misura l'organizzazione capisca, tenga conto e risponda ai loro bisogni.
- *Concisione, affidabilità e materialità*: Un Report Integrato offre informazioni concise, affidabili ed essenziali per la valutazione della capacità di un'organizzazione di creare e sostenere valore nel breve, medio e lungo termine.¹⁴¹

Quindi, si osserva come tale report debba comunicare le informazioni in merito alla strategia dell'organizzazione e l'influenza di quest'ultima sulla capacità di creare e preservare valore nel breve, medio e lungo termine.

Si dovrà illustrare, ad esempio, come l'accessibilità e la qualità dei capitali contribuiranno al raggiungimento degli obiettivi strategici futuri dell'organizzazione, permettendole di creare valore. In tal modo si sarà adottato un focus strategico ed un orientamento al futuro, che saranno caratteristiche pervasive del report.

Inoltre, nella presentazione delle informazioni, affinché il report possa definirsi "integrato", queste devono essere riportate in modo interconnesso. Infatti, il report dovrà mostrare la combinazione, le correlazioni e le dipendenze fra i componenti importanti che determinano la capacità di creare valore nel tempo.

Infine, per essere completo un report dovrà anche contenere dettagli sulla qualità delle relazioni che l'organizzazione intende intraprendere o ha intrapreso con i propri *stakeholder*, ed illustrare quindi come tiene conto delle loro aspettative ed esigenze.

In conclusione, non è da trascurare il fatto che le informazioni da riportare devono essere materiali ai fini della valutazione in merito alla creazione di valore del business, quindi si dovranno comprendere sia informazioni negative che positive in modo equilibrato e senza errori significativi.

¹⁴¹ IIRC, "Discussion Paper", 2011

Dopo aver evidenziato i principi da tener ben presenti nella stesura del report, si vuole ora procedere con l'esame di alcuni elementi di contenuto, che dovranno essere adeguatamente trattati nel report.

A tal proposito, l'IIRC propone di prendere in considerazione tali *key elements*:

- *Panoramica dell'organizzazione e modello di business*: Che cosa fa l'organizzazione e come crea e mantiene valore nel breve, medio e lungo termine.
- *Contesto operativo, inclusivo dei rischi e delle opportunità*: Quali sono le circostanze nelle quali l'organizzazione opera, incluse le risorse chiave e le relazioni dalle quali dipende, nonché i rischi chiave e le opportunità che si trova a fronteggiare.
- *Obiettivi strategici e strategie per ottenere questi obiettivi*: Dove vuole arrivare l'organizzazione e come ci vuole arrivare.
- *Governance e retribuzione*: Qual è la struttura di governance e come la governance supporta gli obiettivi strategici dell'organizzazione, nonché come l'approccio dell'organizzazione si collega alla retribuzione.
- *Performance*: Come l'organizzazione porta a termine gli obiettivi strategici e le strategie collegate.
- *Prospettive future*: Quali sono le opportunità, le sfide e le incertezze che l'organizzazione potrebbe incontrare nel raggiungimento degli obiettivi strategici e quali sono le implicazioni risultanti dalle strategie e dalle performance future¹⁴².

Quindi, si specifica che un Report Integrato dovrà offrire informazioni sufficienti su ogni elemento di contenuto, i quali sono fondamentalmente collegati gli uni agli altri e vengono presentati non in sezioni isolate ed autonome, bensì in modo interconnesso tra loro.

Infine, si vuole focalizzare l'attenzione su alcuni concetti fondamentali sui quali si basa l'<IR> Framework, ovvero sulle basi concettuali degli stessi Principi guida ed Elementi

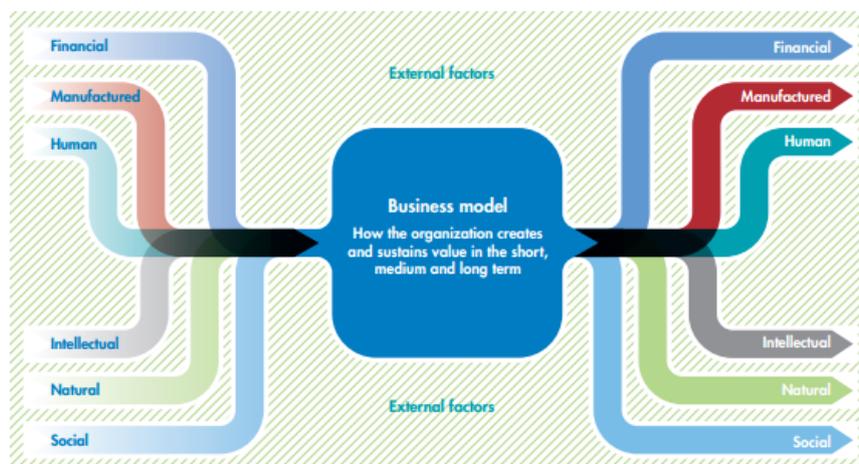
¹⁴² IIRC, "Discussion Paper", 2011

di contenuto. Si vuole, quindi, esaminare i concetti chiave inerenti il business model, i capitali e la creazione del valore.

Qualora si rediga un report integrato è richiesto di riportare tra gli elementi di contenuto la descrizione del business model dell'azienda. Quest'ultimo, infatti, è un concetto ricorrente all'interno del Framework. L'IIRC afferma che il business model di un'organizzazione può essere pensato come un processo attraverso il quale la società cerca di creare e preservare valore.

Nonostante non vi sia una definizione generalmente condivisa di tale termine, si specifica che attraverso il *business model* l'IIRC vuole rappresentare “*system of inputs, business activities, outputs and outcomes that aims to create value over the short, medium and long term.*”¹⁴³

Figura 6. Business model.



Fonte: IIRC, Towards Integrated Reporting, pag.10

Si osserva, quindi, come l'organizzazione riportando il proprio business model metta in luce la modalità attraverso le quali crea valore nel tempo, ovvero comunica gli input che utilizza, le attività che svolge ed gli output e gli outcomes che ottiene.

Si nota, inoltre, come una società determini il proprio business model attraverso delle scelte e si riconosce che il valore non è creato da o all'interno della sola organizzazione,

¹⁴³ IIRC, "Consultation Draft of the International <IR> Framework, 2013, pag.14

bensì è influenzato da *external factors*, quali la situazione economica, i problemi sociali emergenti ed il cambiamento tecnologico. Quindi, l'azienda dovrà affrontare un'insieme di rischi ed opportunità che caratterizzano il contesto nel quale essa opera.

In secondo luogo tale business model è co-creato attraverso le relazioni con gli altri attori, quali i dipendenti, i fornitori, i clienti, i networks ed i consumatori e dipende dalla accessibilità, qualità, affidabilità e gestione delle varie risorse o "*capitals*".

Infatti, si evidenzia come il successo di un'organizzazione dipenda proprio dalla varietà di relazioni che intraprende e dai capitali che possiede.

In particolare a tal proposito l'IIRC afferma: "*all organization depend on a variety of different forms of capital for their success. In this framework, the capitals comprise: financial, manufactured, human, intellectual, natural, and social and relationship capital, although this categorization is not required to be adopted by all organizations preparing an integrated report.*"¹⁴⁴

Si vuole quindi sottolineare come il secondo concetto pervasivo di tutto il framework sia quello dei capitali di un'impresa.

Si propone di seguito una classificazione dei capitali fornita dall'IIRC:

- *Financial capital*: si intende i fondi a disposizione di un'organizzazione per l'uso nella produzione di bene o la prestazione di servizi, derivanti da finanziamenti o generati attraverso operazioni o investimenti;
- *Manufactured capital*: quali i materiali fisici a disposizione dell'organizzazione per la produzione di beni o l'erogazione di servizi, inclusi edifici, attrezzature ed infrastrutture;
- *Human capital*: si definiscono così le competenze e l'esperienza delle risorse umane dell'organizzazione, nonché la loro propensione all'innovazione;
- *Intellectual capital*: si fa riferimento ai beni immateriali che forniscono vantaggio competitivo, tra i quali la proprietà intellettuale ed i valori intangibili associati al marchio e alla reputazione aziendale;
- *Natural capital*: questi sono input della produzione di beni e servizi, quest'ultima provoca outcomes che impattano positivamente o negativamente su tali capitali. Questi rappresentano tutte le risorse ambientali rinnovabili e non

¹⁴⁴ IIRC, "Working draft of prototype Framework", 2012, pag.10

rinnovabili tra cui acqua, minerali e foreste, oltre che la biodiversità e la salute dell'ecosistema.

- *Social and relationship capital*: si tratta delle relazioni con le istituzioni e tra e con la comunità, con i vari gruppi di stakeholder e l'abilità di condividere informazioni per aumentare il benessere individuale e collettivo.

Quindi, si specifica anche che l'organizzazione nel proprio report dovrà riportare oltre i capitali che possiede anche quelli dai quali dipenderà nel futuro. Si precisa, inoltre, che non essendo questa l'unica classificazione possibile di tali capitali, il management desinerà quali sono i capitali rilevanti per il proprio business.

Si sono esaminati quindi dei *capitals* che inizialmente sono input per l'organizzazione, successivamente saranno influenzati, trasformati o distrutti dalle attività e dagli output dell'organizzazione. Dopo tale processo quindi l'organizzazione avrà creato o distrutto valore.

Si introduce così la *value creation*, ovvero l'ultimo concetto chiave che pervade l'intero Framework. Si evidenzia quindi la centralità del tema della capacità di creare e preservare il valore nel tempo per la rendicontazione integrata.

Si specifica che con il concetto di valore l'IR non si limita alla considerazione del valore attuale dei flussi di cassa futuri, bensì considera il più ampio contesto del valore creato grazie a tutti i capitali.

In particolare, si fa riferimento all'incremento, la riduzione o la trasformazione dei capitali, ciascuna delle quali può in ultima analisi influire sul ritorno economico. Tuttavia, si sottolinea che un report integrato non ha lo scopo di misurare il valore di un'organizzazione o di tutti i capitali, ma vuol fornire informazioni che consentano ai destinatari del report di valutare la capacità dell'organizzazione di creare valore nel tempo.

3.1.1 Differenze tra l'Integrated Reporting ed il traditional reporting.

Si vuole di seguito esaminare in che modo l'Integrated reporting si differenzi dai tradizionali metodi di reporting, ovvero dalla stesura del Financial statement, del Sustainability report ed di altri documenti.

Si vuole metter in luce una prima peculiarità che riguarda il differente “*thinking*” che caratterizza il report integrato rispetto agli altri report.

In particolare, si sottolinea che la rendicontazione tradizionale avviene pensando in “*silos*” e ciò incoraggia a giudicare gli eventi e la struttura aziendale secondo parti distinte, mentre si evidenzia come l'Integrated reporting rifletta e supporti un *integrated thinking*.

A tal proposito, si afferma che un'organizzazione costituita da diverse unità operative tra loro interrelate, adottando tale cambiamento nel suo *corporate behavior and thinking* potrà “*to understand better the relationship between these different units, helping to break down internal barriers to working, monitoring and managing information and to communicate its value-creation process.*”¹⁴⁵

Si osserva, quindi, che qualora i soggetti della società adottassero un modo di pensare integrato, ciò consentirà di abbattere le barriere interne presenti sia nello svolgersi della normale attività di business sia nella gestione aziendale, per poi in ultima analisi riflettersi nella comunicazione del processo di creazione del valore.

Si può definire infatti che l'Integrated reporting sia testimonianza del grado con cui tale cambiamento stia avvenendo all'interno delle organizzazioni.

Grazie a tale *integrated thinking* si evidenzia come l'impresa riesca a creare e preservare valore in relazione a tutti i capitali che possiede e dai quali dipende.

Infatti, si vuole osservare che un'altra peculiarità di tale forma di reporting è la differente comunicazione che viene proposta in merito alla gestione dei capitali.

Nello specifico si nota come in un report integrato venga riportata non solo la gestione del *financial capital*, bensì si riportino dettagli in merito anche al capitale intellettuale,

¹⁴⁵ www.theiirc.com – What is Integrated thinking?

umano, naturale e sociale. Inoltre, si evidenzia l'interdipendenza e il contributo alla creazione del valore di tali capitali.

Si sottolinea quindi come in tale report si adotti una prospettiva più ampia rispetto all'Annual report, in quanto si considera l'uso delle risorse e l'emergere di eventuali rischi ed opportunità lungo tutta la catena del valore.

E proprio in virtù dell'obiettivo del report integrato di comunicare il processo di creazione del valore, si vuole sottolineare come vi sia un cambiamento del focus sia temporale che di contenuto tra questa e le altre forme di report.

Nello specifico si osserva come l'Annual reporting sia focalizzato maggiormente sulle performance e sul financial risk inerenti al passato, quindi è caratterizzato da un focus orientato al passato e su temi esclusivamente di natura *financial*.

Per quanto riguarda gli altri report, come ad esempio i *sustainability reports*, questi probabilmente racchiudono informazioni in merito ad altre risorse e relazioni dell'azienda, ma difficilmente queste vengono presentate in modo interconnesso o collegate agli obiettivi strategici dell'organizzazione ed alla sua abilità di creare e preservare valore nel futuro.

Inoltre, si nota che le considerazioni contenute nei report integrati rispecchiano un arco temporale di lungo, medio e breve termine, mentre negli altri report le valutazioni vengono presentate perlopiù secondo un *timeframe* di breve termine.

In seguito, si vuole evidenziare come l'informativa finanziaria si concentri principalmente su una serie di informazioni obbligatorie e sebbene sia crescente il numero delle organizzazioni che stanno migliorando la loro trasparenza attraverso l'adozione di un *sustainability report*, in termini assoluti il numero è ancora modesto.

Il report integrato si propone di migliorare la trasparenza, mirando ad esplicitare nel dettaglio il processo di creazione del valore comprendo una gamma più ampia di questioni e riportando sia gli aspetti positivi che negativi di performance, arrivando così al risultato di creare fiducia tra i destinatari del report.

Inoltre, si vuole sottolineare come nella comunicazione delle informazioni il reporting oggi è accusato di essere troppo orientato alla *compliance* delle regole, riducendo così la

possibilità e la capacità di esercitare una appropriata quantità di giudizio da parte del management aziendale.

Si può osservare che un adeguato livello di orientamento alla *compliance* è ritenuto necessario per garantire la coerenza e permettere il confronto.

D'altra parte si nota che l'Integrated reporting per garantire coerenza e confronto propone un approccio alternativo. Quest'ultimo è basato sui dei Principi guida che guideranno il management alla comprensione dei fattori che saranno da ritenersi material per la specifica organizzazione e settore. Inoltre, questi permetteranno anche una comunicazione in un linguaggio chiaro e comprensibile da tutti gli user.

Quindi, si evidenzia il passaggio da un approccio redazionale basato su delle regole ad un metodo guidato da dei Principi, i quali riescono a garantire una maggiore flessibilità nella considerazione delle peculiarità del caso concreto.

Infine, si è osservato come lo IASB ed altri organismi d'accounting oggi cerchino di risolvere il problema dell'*overload disclosure*, in quanto i report appaiono lunghi e complessi riportando dettagli inutili che compromettono la loro stessa utilità.

Quindi, l'Integrated reporting, essendo a conoscenza della difficoltà di lettura di alcuni report per i readers, si è posto come obiettivo quello di "*to de-clutter the primary report so that it covers, concisely, only the most material information.*"¹⁴⁶.

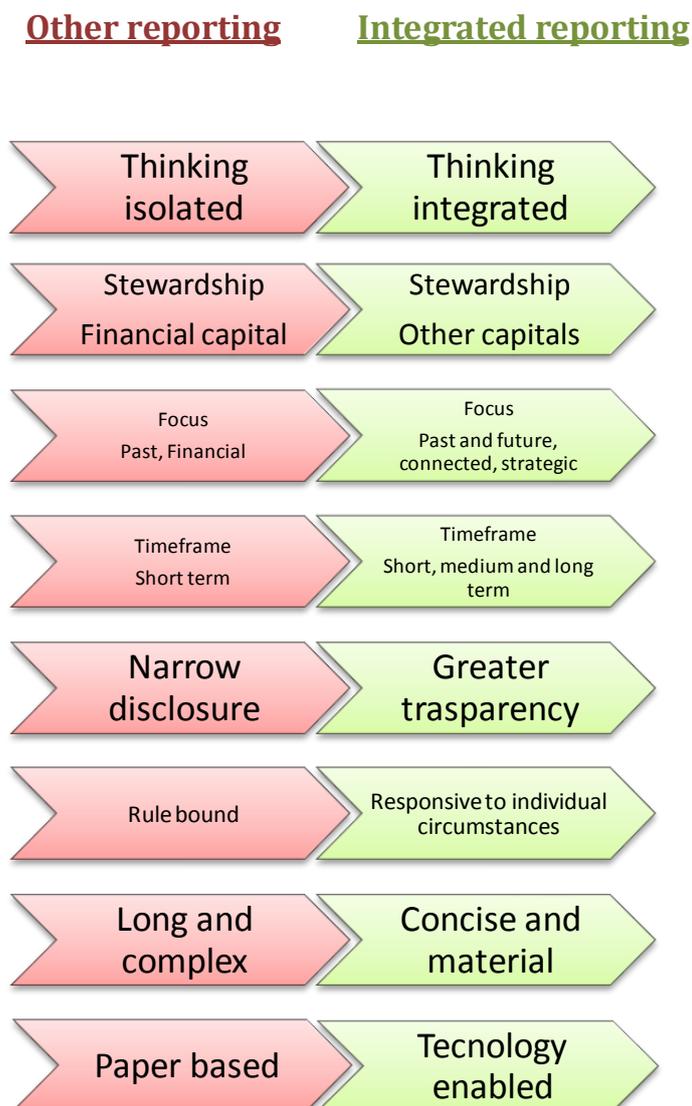
Quindi si nota come tale metodo di reporting voglia porre particolare attenzione alla sintesi delle sole informazioni ritenute *material* per il business.

Infine, si nota che nella presentazione di tali informazioni il report integrato utilizza le tecnologie informatiche nuove ed emergenti in modo tale che le informazioni all'interno del report siano tra loro collegate e facilitando anche l'accesso online laddove il *reader* abbia necessità di un maggior dettaglio in merito a tali comunicazioni. Mentre si osserva che la maggior parte degli Annual report è ancora basata su materiale cartaceo, anche se il numero è in riduzione.

Dopo aver analizzato le differenze principali, si vuole mettere in evidenza le considerazioni raccolte in uno schema riassuntivo, mettendo in luce quindi il processo evolutivo del corporate reporting.

¹⁴⁶ IIRC, "Towards Integrated Reporting: communicating value in the 21st Century", 2011, pag.9

Figura 7. Differenze tra integrated reporting ed altri metodi di rendicontazione.



Si vuole di seguito ribadire che tale report integrato, quindi, pur contenendo informazioni sia *financial* che non *financial* non può essere frainteso con una raccolta delle esistenti forme di comunicazione.

Infatti, se il report integrato fosse costituito da una raccolta in un unico report di tali forme di comunicazione, si otterrebbe così un documento più lungo e probabilmente a sezioni distinte ed indipendenti.

Invece, come si può notare dalle considerazioni sopra citate, tale report riporta le informazioni che potremmo trovare anche in altri documenti, cercando però di

evidenziare l'impatto delle informazioni *financial* su quelle *non financial* e viceversa, con lo scopo di esplicitare in modo chiaro il processo di creazione del valore del business al lettore.

Inoltre, quindi una volta posta attenzione alla interconnessione delle informazioni, si riportano i dettagli secondo una prospettiva temporale sia del breve che del lungo termine, in modo tale si identificano gli aspetti material inerenti sia allo svolgimento attuale che quello futuro dell'attività d'impresa.

3.1.2 La relazione tra l'Integrated report e il Financial statement.

Dopo aver esaminato le differenze nel reporting, si vuole porre particolare attenzione alla distinzione tra l'Integrated reporting ed il Financial reporting.

A tal proposito si cita la posizione del Financial Reporting Council, il quale afferma di essere d'accordo sul fatto che lo sviluppo di un report integrato possa aiutare le organizzazioni a meglio definire il processo di creazione del valore del proprio business. D'altra parte, però, evidenzia come tale metodo di reporting dovrebbe rispettare quanto è stato fatto e raggiunto nel financial reporting, indicando la propria opinione sul fatto che l'Integrated reporting dovrebbe avere lo scopo di essere complementare e non sostituire il financial reporting.

A tal proposito si vuole riportare anche la posizione del presidente dell'IIRC, Professor Mervyn King: *"...the annual report will be the annual Integrated Report; the Integrated Report will, as the discussion paper indicates, show how the financial has impacted on the non-financial and vice versa but it does not replace the financial report; the Integrated Report does not change the financial statements; the Integrated Report should replace certain forms of reporting but not financial reporting. For example, the Integrated Report may result in there being no need for a Chairman's report and/or a Chief Executive's report. A lot of information which may have been contained in the management commentary could be in the Integrated Report."*¹⁴⁷

¹⁴⁷ FRC Integrated Reporting Task Force, What Do We Mean by the Term "Financial Reporting", Especially in Relation to Integrated Reporting?, 2012 revised Feb. 2013, pag.1

Il presidente della coalizione sottolinea, quindi, che il report integrato si focalizza su come il *financial* impatta sul *non-financial* e viceversa, ma questo non comporterà né la sostituzione del *financial report*, né il cambiamento del *financial statement*.¹⁴⁸

Probabilmente come afferma il presidente King l'Annual report potrà diventare l'annual Integrated report nel tempo.

Inoltre, egli evidenzia anche che il Framework contiene delle guidelines e non vi è quindi alcun intento attuale e futuro da parte del consiglio di elaborare degli standard.

A tal riguardo Mervyn King specifica : *“There are excellent standards in financial reporting such as the IFRS and in sustainability reporting as with the G3 standards. There is much guidance already on management commentary, governance and remuneration.”*¹⁴⁹.

Quindi, in conclusione si sottolinea che il report integrato potrà rimpiazzare le informazioni contenute in altre forme di reporting, ma non quelle del financial reporting. Infatti, egli afferma che ad esempio nell'Integrated report potrebbe non esserci la necessità una relazione del Presidente o del CEO, in quanto molte informazioni potrebbero essere già incluse nel management commentary¹⁵⁰ e quindi presenti nel report.

In conclusione, si afferma che il Financial statements diventerà parte integrante di un report che sarà più completo quindi rispetto all'Annual report attuale, nel quale lo user potrà capire al meglio il processo di creazione del valore. Quindi, si comunicheranno le

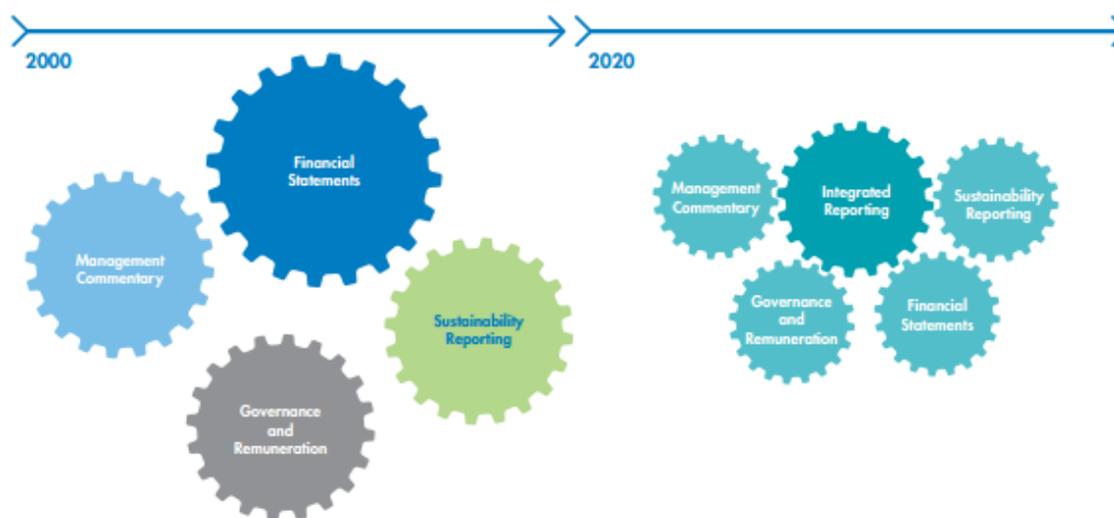
¹⁴⁸ Per *financial reporting* si intende: *“the periodic process of providing information in financial statements (including the notes thereto) about the financial position and performance of a reporting entity to parties (users) external to that entity to assist them in making informed decisions about allocating scarce resources.”* Da AASB-Kevin Stevenson, *A better way forward for financial reporting in the public & private sectors?*, 2012

¹⁴⁹ <http://archive.treasury.gov.au/ttaasag/content/minutes/20120530.asp> - Trans-Tasman Accounting and Auditing Standards Advisory Group Minutes of Meeting, 2012

¹⁵⁰ Management commentary : *“Management commentary is a narrative report that provides a context within which to interpret the financial position, financial performance and cash flows of an entity. It also provides management with an opportunity to explain its objectives and its strategies for achieving those objectives. Users routinely use the type of information provided in management commentary to help them evaluate an entity’s prospects and its general risks, as well as the success of management’s strategies for achieving its stated objectives. For many entities, management commentary is already an important element of their communication with the capital markets, supplementing as well as complementing the financial statements.”* Da *IFRS Practice Statement Management Commentary*, IASB

informazioni che attualmente sono presenti in vari report in modo integrato, evidenziando infatti gli aspetti *financial* ed il loro impatto sul *non financial* e viceversa.

Figura 8. Verso la rendicontazione integrata.



Fonte: IIRC, Towards Integrated Reporting, pag.7

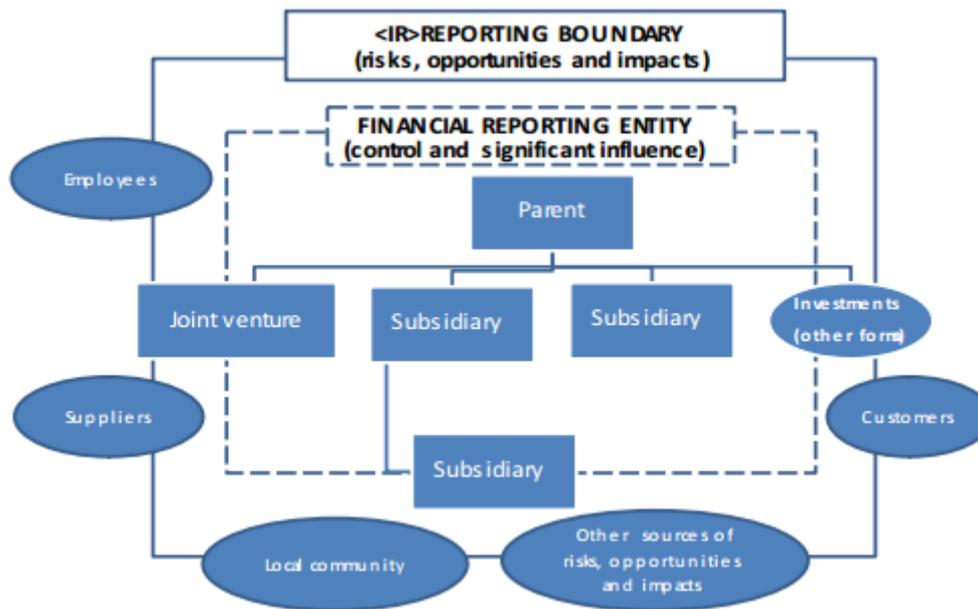
Inoltre, si nota come l'IIRC definisca che i confini di un report integrato rispecchiano quelli del financial reporting. Questa decisione si basa sul fatto che i portatori di capitale, ovvero i primi destinatari del report integrato, investono e quindi hanno bisogno di informazioni su tale identità.

Inoltre, impiegare la stessa entità trattata dal report finanziario consente alle informazioni contenute nelle dichiarazioni *financial* di fare da cardine o punto di riferimento per attribuire fondatezza alle altre informazioni contenute nel report integrato.

Si precisa che l'entità del reporting finanziario identifica quali società sussidiarie, joint venture ed i relativi eventi e transazioni vengano inclusi nel report finanziario di un'azienda. Tale entità viene determinata conformemente agli IFRS (o da altre norme e standard financial applicabili) e ruota attorno al concetto di controllo od influenza significativa.

Per chiarire quanto esposto si riporta il seguente diagramma, il quale mette in luce le relazioni e le entità che definiscono i confini del report integrato.

Figura 9. <IR> Reporting Boundary.



Fonte: IIRC, Prototype framework, 2012, pag.43

Quindi, si dovranno dapprima esplicitare nel report integrato opportunità, rischi ed impatti material in relazione alle entità del financial reporting.

Tali informazioni nel report integrato saranno redatte sulle stesse basi o saranno riconducibili ad ogni informazione *financial* dell'impresa, in termini di entità comprese, metodi di misurazione e *timeframe* utilizzati.

In secondo luogo, come evidenziato dallo schema si dovranno riportare anche i rischi, le opportunità e gli effetti attribuibili od associati ad altri soggetti o istituzioni, per evidenziare come essi influiscono in modo significativo sulla capacità della *financial reporting entity* di creare valore nel tempo.

Come illustrato le *related parties* possono comprendere i fornitori ed i clienti dell'impresa, la comunità locale od altre fonti di rischi ed opportunità in genere. Si osserva che tali parti correlate non sono legate da un controllo o da una influenza

significativa con le società presentate nel reporting *financial*, bensì in virtù della presenza di rischi od opportunità.

Ad esempio, se le pratiche lavorative settoriali di un'impresa sono *material* per la capacità dell'azienda di creare valore, allora le pratiche lavorative di un'entità a monte nella catena del valore potranno essere materiali. La natura e l'ampiezza delle informazioni inerenti a tali pratiche lavorative da includere nel report dell'impresa saranno influenzate da questioni come la capacità dell'impresa di influire sulle pratiche lavorative delle entità lungo la catena del valore.

Inoltre, si può osservare che problematiche come la disponibilità di dati affidabili inerenti alle entità che non vengono controllate dalla società nel reporting finanziario, e la relativa capacità di individuare tutti i rischi, opportunità ed impatti che influenzeranno materialmente la capacità delle entità del reporting finanziario di creare valore, soprattutto a lungo termine, possono limitare la natura e l'ampiezza delle informazioni presentate nel report integrato.

Si ritiene quindi opportuno comunicare tali limitazioni e le azioni che sono state intraprese per superarle all'interno del report integrato.

3.2 Il principio di materialità nell'Integrated reporting.

Si sono esaminati nel precedente paragrafo i Principi guida contenuti nel <IR> Framework, si vuole ora mettere in evidenza alcune considerazioni in merito a tale approccio basato sui principi.

Si nota quindi come l'IIRC non si focalizzi su indicatori di performance o regole per la misurazione o la comunicazione di specifiche tematiche, bensì tale approccio richiede che il management applichi il proprio giudizio per determinare quali aspetti sono da ritenersi *material* e allo stesso tempo assicurarsi che questi vengano adeguatamente riportati nel report integrato.

Quindi, si mette in evidenza come l'obiettivo ultimo di tale approccio sia quello di cercare un equilibrio tra flessibilità ed obbligatorietà.

Si osserva che tale metodo consentirà sicuramente di cogliere al meglio le specifiche che caratteristiche di un'organizzazione e del contesto in cui opera, in quanto sarà lo stesso management a plasmare il contenuto del report in funzione alle peculiarità del

business. D'altra parte, vi sono dei dubbi in merito al fatto che tale approccio possa garantire un sufficiente grado di comparabilità dato il grado di discrezionalità che viene lasciato ai professionisti. Per venire incontro a tale problematica l'IIRC propone di migliorare efficacemente la comparabilità del report e delle informazioni in esso contenute, fornendo dati di benchmark e presentando i valori sotto forma di rapporti.

Dopo aver proposto una serie di considerazioni generali in merito all'applicazione di tali principi, si vuole porre particolare attenzione al principio di *Materiality and conciseness*.

Fin da subito si nota come il principio di materialità sia riportato insieme alla caratteristica di *conciseness* del report, infatti il fatto di riportare informazioni *material* ovvero i soli dettagli ritenuti rilevanti ed utili secondo il management, garantirà un certo grado di sinteticità.

Si può inoltre osservare che il legame tra il principio di materialità ed il problema dell'*overload disclosure* sia ampiamente trattato anche dal reporting che riguarda le informazioni *financial*¹⁵¹.

Nello specifico si vuole ora riportare la definizione di materialità riportata dall'IIRC: "*a matter is material if it is of such relevance and importance that it could substantively influence the assessments of providers of financial capital with regard to the organization's ability to create value over the short, medium and long term.*"¹⁵²

Si specifica che con il termine *matter*, tale organismo racchiuda, ma non si limiti, agli eventi, alle problematiche ed alle opportunità, ai valori o alle dichiarazioni di un'organizzazione. Quindi, si nota come da tale definizione emerga che le caratteristiche che un *matter* deve possedere per essere classificato *material* sono rilevanza e significatività.

Per definire come *relevance* un aspetto, secondo l'IIRC deve essere così considerato: "*Relevant matters for <IR> purposes are those matters that have a past, present or future effect on the organization's ability to create value over time.*"¹⁵³

Quindi, si osserva come la rilevanza di una questione sia correlata agli effetti che essa ha sulla capacità dell'azienda di creare e preservare valore nel tempo.

¹⁵¹ IASB, "The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements", May 2013

¹⁵² IIRC & AICPA, "Materiality – Background paper for <IR>", 2013, pag.2

¹⁵³ IIRC & AICPA, "Materiality – Background paper for <IR>", 2013, pag.3

Tuttavia, non tutte le informazioni rilevanti devono essere riportate nel report, in quanto si deve porre attenzione anche alla loro *importance*. Si specifica che le considerazioni in merito all'importanza di un'item o di un evento vanno fatte sia in relazione alla natura che alla dimensione dei loro effetti nel processo di creazione del valore.

In particolare, si farà riferimento alla distinzione tra effetti certi ed incerti e alla dimensione di quest'ultimi.

Si nota, quindi, come tali informazioni si definiscano rilevanti se per loro importanza o rilevanza potrebbero influire nella valutazione dei portatori di capitale in merito alla capacità dell'organizzazione di creare e preservare valore nel breve, medio e lungo termine.

Nello specifico si definisce che la questione potrebbe *substantively influence* la valutazione dei soggetti, quindi si tratta di un'influenza sostanziale che ha delle motivazioni reali e perciò può definirsi importante e significativa.

3.2.1 La determinazione della materialità secondo l'IIRC.

Una volta definito il principio di materialità nel report integrato, si vuole procedere con l'esame della sua applicazione pratica.

Si illustra di seguito quanto suggerito dall'IIRC per la determinazione degli aspetti material di un'organizzazione, nello specifico si riporta il processo proposto che è costituito da più fasi, ovvero:

- Identificare gli aspetti potenzialmente rilevanti;
- Valutare l'importanza di tali aspetti allo scopo di stabilire la loro capacità di influenzare in modo sostanziale il giudizio dei portatori di capitale sul processo di creazione del valore dell'azienda;
- Stabilire un ordine di priorità degli aspetti identificati come material;
- Comunicare questi aspetti e il processo utilizzato¹⁵⁴.

L'organismo specifica che la responsabilità di tale processo è affidata al *senior management* ed a coloro che possiedono poteri di governance, in quanto si ritiene che

¹⁵⁴ IIRC & AICPA, "Materiality – Background paper for <IR>", 2013, pag. 2

tale processo richieda un elevato grado di giudizio e racchiuda diverse considerazioni strategiche. Inoltre, tali soggetti dovranno assicurarsi che tali informazioni siano comunicate in modo appropriato date le circostanze del caso concreto, considerando l'applicazione di misure generalmente accettate e di appropriati metodi di espositivi.

Tale processo dovrebbe essere svolto con cadenza annuale, anche se per essere applicato in modo più efficace, dovrebbe essere incorporato nella gestione quotidiana della società come parte di un processo continuo di revisione e valutazione delle questioni potenzialmente rilevanti da parte dei vertici strategici.

Inoltre, l'IIRC specifica che tale processo deve essere applicato a tutti gli aspetti sia negativi che positivi (ad esempio: rischi ed opportunità, risultati o prospettive future favorevoli o non favorevoli) che riguardano sia le informazioni *financial* che di altro tipo. In tal modo si osserva come l'istituto voglia garantire una rappresentazione veritiera e corretta del processo di creazione del valore aziendale, evitando quindi una comunicazione non equilibrata ed auto celebrativa di promozione aziendale.

Dopo aver delineato chi sono i responsabili, la frequenza di applicazione suggerita e l'ambito di applicazione, si vogliono ora descrivere nel dettaglio le fasi che costituiscono tale processo di determinazione degli aspetti material.

Una prima fase come sopra riportato è quella che consente di identificare gli aspetti potenzialmente rilevanti.

Si è trattato in precedenza che gli aspetti rilevanti sono quelli che hanno un effetto passato, presente o futuro sulla strategia dell'organizzazione, sul suo business model o su uno o più capitali coinvolti e influenzati dal business.

Si sottolinea però come la rilevanza non sia un sottoinsieme della materialità bensì essa gioca un ruolo fondamentale nel processo di identificazione degli aspetti material. Si nota, quindi, come la considerazione di rilevanza sia il punto di partenza per la valutazione di materialità, infatti se un aspetto sarà giudicato rilevante questo non implica sia material in quanto si dovrà attendere la valutazione in merito alla sua *importance*.

Per stabilire se un aspetto è rilevante l'IIRC suggerisce di intraprendere una serie di valutazioni, ovvero:

- Considerare i *value drivers* dell'organizzazione;

- Considerare gli aspetti identificati durante la *stakeholder analysis and engagement*;
- Considerare i fattori esterni all'organizzazione;
- Considerare gli altri fattori interni all'organizzazione;
- Considerare le performance del business nel corrente periodo di reporting;
- Considerare se gli aspetti identificati nei punti precedenti influenzano o potrebbero influenzare la strategia dell'organizzazione, il suo business model o uno o più capitali che essa utilizza o influenza¹⁵⁵.

Soffermandosi sul primo punto si definiscono “*value drivers*” quelle “*capabilities or variables that give an organization competitive advantage and over which it has some degree of control so as to create value.*”¹⁵⁶

Quest'ultimi potrebbero includere quindi driver *financial*, quali la crescita delle vendite o della posizione di mercato, la strategia di prezzo, l'efficienza delle attività operative, il valore del brand ed il costo del capitale. Mentre, altri driver fonti di vantaggio competitivo potrebbero essere anche le relazioni con i clienti, le aspettative della società, gli aspetti ambientali, i processi di innovazione e la corporate governance. Inoltre, valori come il lavoro in gruppo e la fiducia possono supportare la creazione del valore.

Quindi, si può notare come tali driver in modo isolato o insieme agli altri potrebbero influenzare la capacità dell'azienda di creare e preservare valore nel tempo.

Inoltre, nel secondo punto si specifica che l'organizzazione al fine di individuare gli aspetti material potrebbe avviare un processo di engagement con gli stakeholder¹⁵⁷ sia interni che esterni all'azienda. In questo modo quindi si potranno capire gli interessi, le aspettative e le preoccupazioni degli stakeholder e d'altra parte delineare la dipendenza e gli effetti dell'organizzazione nei diversi capitali ed in particolare sull'*human, social ed environmental capital*.

¹⁵⁵ IIRC & AICPA , “Materiality – Background paper for <IR>”, 2013,pag. 3-4

¹⁵⁶ IIRC & AICPA , “Materiality – Background paper for <IR>”, 2013,pag. 3

¹⁵⁷ Per quanto riguarda lo *Stakeholder engagement*, l'IIRC suggerisce di far riferimento in primo luogo a quanto stabilito dallo “*AA Stakeholder engagement standard 2011*”. In tale standard di Accountability lo stakeholder engagement viene così definito: “*Stakeholder engagement is the process used by an organisation to engage relevant stakeholders for a purpose to achieve accepted outcomes*”.

Si osserva che nella valutazione di rilevanza l'IIRC suggerisce di considerare i fattori esterni all'organizzazione come i cambiamenti micro e macro economici, le forze di mercato, gli aspetti sociali, le sfide ambientali, il contesto legislativo ed altri aspetti identificati dal processo di risk management.

Per quanto riguarda gli aspetti interni invece si vuol far riferimento ad esempio alla capacità dell'organizzazione di far leva sulle relazioni intraprese e alla abilità di reagire ai cambiamenti esterni.

Si richiede inoltre di porre attenzione alle performance attuali che riguardano il ciclo di reporting intrapreso, il quale probabilmente non corrisponde con il periodo annuale del ciclo di business.

Infine, si dovrebbe considerare se gli aspetti presi in esame siano in grado di influenzare effettivamente la capacità di creare e preservare valore del business.

Si vuole sottolineare che nell'identificazione degli aspetti rilevanti il management dovrebbe comprendere anche le questioni rilevanti nel lungo periodo. A sostegno di ciò si può dedurre come gli aspetti che riguardano il breve termine sia più semplici da controllare, mentre quelli che riguardano un orizzonte temporale di lungo periodo potrebbero richiedere un maggior impegno per riuscire ad avere un controllo su essi, perciò si auspica di considerarli fin da subito come potenzialmente rilevanti.

Si vuole ora proseguire con l'esaminare la seconda fase del processo che riguarda l'identificazione dell'importanza degli aspetti.

Infatti, non tutti gli aspetti che saranno identificati come rilevanti saranno da ritenersi material, in quanto si dovrà valutare la loro importanza.

Per poter valutare la significatività di tali questioni è necessario applicare la seguente distinzione:

- Aspetti certi;
- Aspetti incerti.

Si precisa che tale distinzione è fondamentale, in quanto per gli eventi incerti, ovvero quelli che probabilmente si manifesteranno nel futuro, ma sui quali non vi è certezza, si dovrà considerare anche la probabilità di manifestazione. Mentre, per le questioni certe essendo la probabilità di manifestarsi pari al 100%, si dovrà esclusivamente considerare la grandezza dell'impatto di queste sulla capacità di creare valore del business.

A tal proposito l'IIRC suggerisce che “*in assessing the potential magnitude of the effect on the organization’s ability to create value over time, the organization should, at a minimum, consider quantitative and qualitative factors; financial, operational, strategic, reputational and regulatory perspectives of the effects; the area of the effect (internal and external to the organization); and the timeframe of the effect.*”¹⁵⁸

Quindi, nello specifico nella valutazione dell’importanza degli aspetti sia certi che incerti qualora si voglia determinare la grandezza dell’impatto da questi prodotto si dovrà tener conto di :

Tabella 21 : Fattori da considerare per determinare la grandezza dell’impatto di eventi certi od incerti.

1. <u>Fattori quantitativi e qualitativi</u>	
Fattori quantitativi	I fattori quantitativi possono essere misurati quasi sempre tramite gli effetti <i>financial</i> , ma a volte possono riflettersi anche in misure <i>non financial</i> . Questi spesso sono specifici per ogni settore. (Esempio: percentuale di capacità produttiva utilizzata o volumi di vendita)
Fattori qualitativi	I fattori qualitativi includono gli aspetti che potrebbero influenzare l’autorizzazione sociale e legale di agire dell’impresa o aspetti che influenzano la disponibilità, qualità e la convenienza dei capitali che il business utilizza ed influenza. (Esempio: inquinamento provocato o disoccupazione).

¹⁵⁸ IIRC & AICPA , Materiality – Background paper for <IR>, 2013,pag. 5

2. <u>Prospettiva dell'effetto</u>	
Prospettiva finanziaria	La prospettiva finanziaria può essere misurata in termini monetari, ma a volte può esprimersi tramite alcuni indici economico-finanziari. (Esempio: margine di contribuzione lordo, tasso di liquidità)
Prospettiva operativa	La prospettiva operativa tipicamente si riferisce agli aspetti operativi del business. (Esempio: quota mercato, customer turnover)
Prospettiva strategica	La prospettiva strategica è collegata alla mission, alle aspirazioni del business. (Esempio: abilità di raggiungere e sostenere una posizione di leadership nel mercato)
Prospettiva reputazionale	La prospettiva reputazionale si riferisce all'impatto che alcuni incidenti o eventi hanno sulla reputazione del business e che in casi estremi potrebbe influenzare l'autorizzazione dell'organizzazione ad operare. (Esempio: il mancato ritiro di un prodotto che causa danni alla salute dei consumatori)
Prospettiva regolativa	La prospettiva regolativa si riferisce all'autorizzazione legale che l'organizzazione ha per operare.
3. <u>Area dell'effetto</u>	
Area interna	Influenza l'interno dell'organizzazione, si intendono quindi gli effetti ad esempio sulle operazioni continuative, sull'autorizzazione ad operare, sulla profittabilità (esempio: gli effetti del boicottaggio dei prodotti da parte dei consumatori per ragioni etiche)

Area esterna	Influenza l'esterno dell'organizzazione, si comprendono gli effetti sui stakeholder esterni e su come questi si trasformino in pressioni per il business, aumentando o diminuendo la sua reputazione, o la disponibilità, qualità o convenienza dei capitali che esso utilizza ed influenza (esempio: la disponibilità di acqua)
4. <u>Orizzonte temporale dell'effetto</u>	
Breve termine	L'effetto si manifesta immediatamente.
Medio termine	L'effetto si manifesterà tra tre - cinque anni.
Lungo termine	L'effetto si manifesterà tra più di cinque anni.

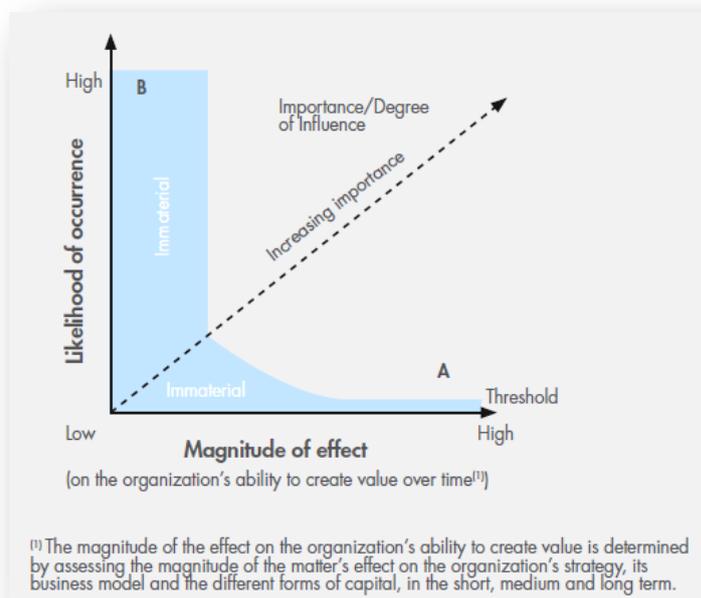
Quindi, infine, si vuole sottolineare che se in seguito alle valutazioni sopra analizzate emerge che un aspetto è *material*, quindi che è in grado di influenzare in maniera significativa la capacità di creare valore da parte dell'organizzazione, sarà necessario darne comunicazione all'interno del report integrato. Se, invece, si ritiene che questo non abbia tale potenzialità, allora esso non dovrà essere considerato *material* e non si dovrà fornire alcuna comunicazione nel report integrato.

Qualora si debba valutare la materialità di un aspetto incerto, si evidenzia come la valutazione della magnitudine dell'effetto debba necessariamente accompagnarsi alla determinazione della probabilità di accadimento.

Per prendere in considerazioni tali variabili in maniera congiunta, l'IIRC suggerisce il ricorso ad una matrice, la quale presenta in ascissa la magnitudine dell'effetto, mentre in ordinata la probabilità di accadimento. Si ritiene che con tale prospetto si possano analizzare sia gli effetti positivi che negativi degli eventi futuri.

Si riporta di seguito tale matrice.

Figura 10. Matrice per valutare la magnitudine e la probabilità di accadimento di un evento incerto.



Fonte: IIRC, Materiality-Background for <IR>, 2013, pag.6

Come emerge dal grafico quindi un aspetto per essere giudicato material dovrà sia avere una discreta probabilità di manifestarsi sia produrre un effetto significativo, in quanto saranno proprio tali questioni ad avere un maggior grado di influenza sulla valutazione dei portatori di capitale.

Si precisa, inoltre, che gli assi della matrice non rivestono ugual importanza ai fini della determinazione di materialità, infatti un aspetto con un'elevata grandezza dell'impatto ma con bassa probabilità di accadimento (ad esempio il punto A nel grafico) sarà giudicato maggiormente importante rispetto uno che presenta un'elevata probabilità di manifestarsi ed un limitato impatto (ad esempio il punto B in figura).

Per quest'ultimi eventi definiti quindi come certi si specifica che *“assessment of these matters are made qualitatively rather than merely by considering estimated quantification of the effects”*¹⁵⁹, sottolineando così l'importanza del giudizio in merito ai fattori qualitativi.

¹⁵⁹ IIRC & AICPA, “Materiality, background paper for <IR>”, 2013, pag.7

Inoltre, l'importanza del giudizio diventa fondamentale anche nel caso in cui non si potrà giungere ad una stima della probabilità di accadimento e degli effetti degli eventi. In questo caso, infatti, per stabilire la materialità si dovrà applicare il giudizio e non considerare non material a priori tali aspetti solo in virtù dell'impossibilità di trovare le variabili.

Infine, si vuole sottolineare come il management dovrà considerare non solo gli effetti che la questione potrà determinare nel breve o medio termine ma anche quelli nel lungo termine, tenendo anche presente gli effetti che il mancato controllo di alcuni aspetti potrebbe generare.

Si vuole ora di seguito esaminare la terza fase del processo, ovvero il fatto di stabilire un ordine di priorità degli aspetti individuati.

Infatti, il senior management e coloro che possiedono poteri di governance ordineranno tali aspetti in base alla loro importanza. In tal modo si porrà attenzione alle questioni maggiormente rilevanti per il business e si potrà decidere se riportare nel report una discussione dettagliata su queste materie oppure trattarle in modo collettivo insieme a quelle di più bassa priorità.

Qualora si assista ad un ampio numero di questioni material, ciò inviterà i professionisti a rivisitare la soglia di materialità ed a replicare la valutazione di rilevanza, in modo tale da restringere tali aspetti se ritenuto opportuno.

Infine, si analizza l'ultima e quarta fase del processo che riguarda la comunicazione degli aspetti rilevati in precedenza.

Quindi, si ritiene che gli aspetti giudicati *material* dovranno trovare un'adeguata comunicazione all'interno del report integrato. Per quanto riguarda il dettaglio ed la modalità con i quali tali dati verranno presentati, si specifica che questi dipendono dalla natura della questione e dall'eventuale influenza dei Principi guida, quali l'affidabilità e la completezza delle informazioni.

Si vuol sottolineare come non vi sia obbligatorietà di una forma di comunicazione in merito alle questioni *material*, bensì sarà il management a stabilire la forma e il grado di dettaglio idoneo. Tuttavia, si suggerisce un elenco di elementi da presentare in merito a

tali aspetti per dare così un supporto ai professionisti. Si precisa che la natura dell'aspetto va sempre considerata, in quanto aspetti di natura diversa dovranno essere riportati in modi differenti.

Secondo l'IIRC l'organizzazione dovrebbe riportare informazioni in merito ai seguenti ai seguenti aspetti delle questioni *material*:

- Informazioni chiavi riguardanti l'aspetto *material*, quali:
 - Una spiegazione generale;
 - Una spiegazione di come esso ha influenzato o influenza la strategia, il modello di business o i capitali dell'organizzazione;
 - Una spiegazione delle relazioni, interrelazioni e dipendenze a questo associate (si tratta in sostanza di fornire le relazioni causa-effetto legate all'aspetto);
 - La visione che ha l'organizzazione su questo, includendo i potenziali risultati ed effetti;
 - Una descrizione su come si intende controllare l'aspetto o su come è attualmente controllato dal management;
 - Un indicazione di come l'organizzazione abbia saputo sfruttare questa occasione o neutralizzare il rischio;
 - Una spiegazione o indicazione del livello di controllo che l'organizzazione ha su questo;
 - Un confronto con i dati derivanti dai periodi precedenti;
 - Alcuni KPI associabili all'aspetto;
 - Target ed aspettative;
 - Comunicazione qualitativa o quantitativa.
- Se si tratta di un evento incerto si potrà riportare sull'incertezza che lo circonda, ad esempio:
 - Una spiegazione del contesto d'incertezza;
 - La gamma dei possibili risultati e le relative assunzioni e probabilità;
 - L'intervallo di probabilità associato alle informazioni che sono state presentate.
- Se le informazioni riguardanti l'aspetto non sono determinabili andrebbe spiegato e riportato il motivo.

Inoltre, si specifica che non vi è alcuna indicazione che riguarda la sezione del report dove tali informazioni devono essere riportate, bensì l'IIRC si limita a precisare che queste in relazione alla loro natura potranno essere presentate in forma isolata o in connessione con altre. Tuttavia, è importante che si assicuri un certo livello di connettività nel report.

In merito al grado di dettaglio si aggiunge che *“disclosures about material matters in an integrated report should include concise information that provides sufficient context to make the disclosures understandable and should avoid information that is redundant in nature”*¹⁶⁰.

Quindi, si auspica si trovare un equilibrio tra la sinteticità e la chiarezza delle informazioni.

Inoltre, si precisa che oltre a riportare gli aspetti ritenuti material, si dovrebbe esplicitare il processo grazie al quale tali aspetti sono emersi.

Infatti, l'IIRC propone di esporre informazioni minime in merito:

- Una descrizione del processo utilizzato per identificare gli aspetti rilevanti;
- Una descrizione del metodo impiegato per stabilire quali erano tra gli aspetti rilevanti quelli materiali;
- Identificare le persone chiave coinvolte nella identificazione e nell'ordinare le questioni material;
- Identificare l'organo di governance che è responsabile della redazione del report integrato.¹⁶¹

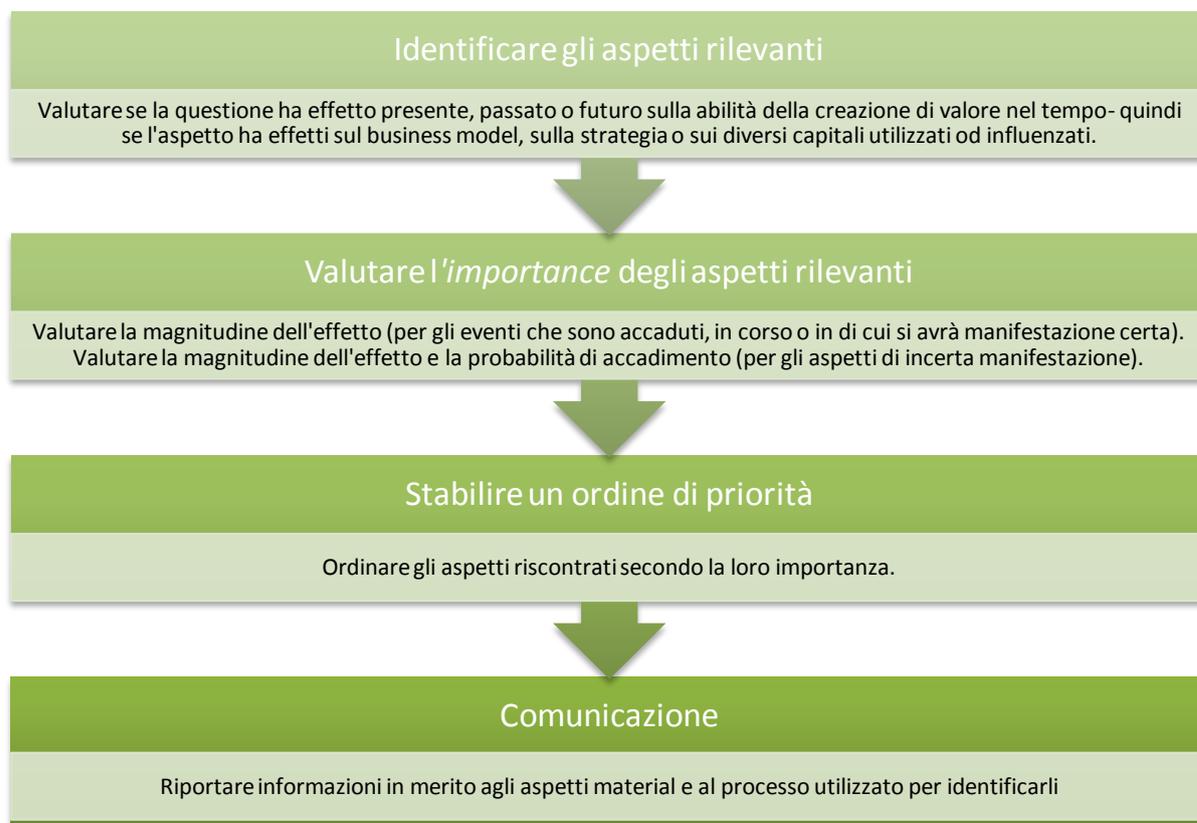
In tal modo si nota come tale report garantisca la massima trasparenza riguardo alla metodologia di redazione e ai responsabili coinvolti in questo compito, in modo tale da valorizzare e responsabilizzare tali risorse in merito a quanto esposto.

Di seguito si vogliono riassumere le fasi del processo proposto.

¹⁶⁰ IIRC & AICPA, “Materiality, background paper for <IR>”, 2013, pag.10

¹⁶¹ IIRC & AICPA, “Materiality, background paper for <IR>”, 2013, pag.10

Figura 11. Processo di *materiality assessment* secondo l'IIRC.



Si osserva come il processo che permette di giungere alla comunicazione di aspetti material sia molto dettagliato ed articolato. Si ritiene che tale guida sia utile per i professionisti, i quali però godono di un certo margine di discrezionalità in quanto si tratta di una guida non *authoritative*.

Infatti, nella spiegazione del processo si è più volte fatto riferimento al fatto che non sempre si giungerà ad una valutazione quantitativa, anzi nella maggior parte delle volte sarà richiesta la formulazione di un giudizio, considerando gli aspetti di tipo qualitativo. Infine, si nota come tale processo accompagni in modo graduale il lavoro del management, il quale deve porre adeguato impegno ed attenzione affinché il report possa essere redatto in modo corretto.

3.3 Confronto concettuale tra il principio di materiality nel contesto *financial* e nel report integrato.

Si vogliono di seguito evidenziare alcune peculiarità che emergono dal confronto della trattazione del principio di materialità nel contesto financial ed in quello dell'integrated reporting.

Prima di analizzare le definizioni nel dettaglio, si vuole sottolineare come il principio di materialità si debba ora applicare a diverse questioni o "*matters*".

Infatti, si nota come il principio di materialità sia stato da sempre definito attraverso la lente del financial reporting. Tuttavia, gli investitori riconoscono sempre più che i rischi e le opportunità di natura *financial* provengono non solo da questioni strettamente *financial*, bensì tali implicazioni nascono spesso da aspetti sociali, ambientali e di governance.

Quindi, si vuole evidenziare come vi sia la necessità di ampliare la definizione di materialità, in quanto le questioni *material* saranno inerenti ad aspetti che coinvolgono tutti i *capitals*, i quali rappresentano al meglio il processo di creazione del valore da parte del business.

Si vuole ora riportare le principali peculiarità riscontrate nella definizione di materiality data dall'IIRC in luce a quanto dapprima raccolto su tal principio nel contesto financial.

In particolare, si porrà in evidenza dei concetti in merito ai diversi destinatari delle informazioni material, all'influenza di quest'ultime sulla loro valutazione o processo di decision making e alle caratteristiche che un'informazione material deve possedere.

3.3.1 Target.

Per meglio evidenziare la prima peculiarità del concetto di materialità tra il contesto financial e quello della rendicontazione integrata, si ribadisce in seguito come questo viene definito secondo l'IIRC: "*a matter is material if it is of such relevance and importance that it could substantively influence the assessments of providers of*

financial capital with regard to the organization's ability to create value over the short, medium and long term."¹⁶²

Si riportano di seguito le principali definizioni del contesto *financial* per sviluppare il confronto.

Tabella 22 : Definizioni *financial materiality*.

<p><i>"The magnitude of an omission or misstatement of accounting information that, in the light of surrounding circumstances, makes it probable that the judgment of a reasonable person relying on the information would have been changed or influenced by the omission or misstatement"</i></p> <p>FASB, SFAC No.2, 1980</p>	<p><i>"Material Omissions or misstatements of items are material if they could, individually or collectively, influence the economic decisions that users make on the basis of the financial statements."</i></p> <p>IASB, IAS 1, Par. 7, 2010</p>
--	--

Nella definizione del principio di materialità dell'IIRC si osserva la citazione ai "providers of financial capital", quali target di riferimento per la valutazione di materialità. Infatti, se la questione influenzerà le loro decisioni o valutazioni, allora sarà da definire come material.

Si nota quindi come anche nella trattazione della materialità secondo l'IIRC si faccia riferimento agli investitori, richiamando così il concetto di "average prudent investor"¹⁶³, che rispecchia la prima caratterizzazione del target delle informazioni material del financial reporting.

Inoltre, l'IIRC stabilisce che gli *intended users* del report integrato sono i portatori di capitale finanziario, in quanto tale documento dovrà in primo luogo fornire informazioni material per supportare la loro valutazione di allocazione del capitale nell'impresa. Si nota come essi pongano particolare attenzione alle performance di lungo termine del business.

¹⁶² IIRC & AICPA, "Materiality – Background paper for <IR>", 2013, pag.2

¹⁶³ Regulation S-X, 1940

D'altra parte si nota come nella definizione financial di materialità vengano nominati semplicemente gli *users* del financial statement.

Nonostante ciò si precisa come anche gli IFRS intraprendano la stessa distinzione tra *primary users* e *other users*. Con *primary users* essi intendono gli investitori attuali e potenziali, gli istituti di credito ed altri creditori, ovvero tutti coloro che stanno fornendo risorse o stanno considerando di fornire risorse all'impresa.

Si evidenzia quindi come il concetto di *primary users* utilizzato dall'IIRC rifletta perfettamente quello proposto dai Principi Contabili Internazionali.

In aggiunta, l'IIRC afferma che il fabbisogno informativo degli investitori è allineato al pubblico interesse, ovvero a quello degli altri stakeholder. Allo stesso modo gli IFRS specificano che vi è “*a natural benefit to other users in the provision of information for primary users.*”¹⁶⁴

Infatti, si osserva come l'IIRC specifichi che i fabbisogni informativi dei portatori di capitale sono vicini a quelli degli stakeholders e quindi al *public interest*, in quanto entrambi valutano la performance aziendale in termini di capacità di creare valore nel breve, medio e lungo termine.

Ad esempio qualora si intraprendano ed esponano prevalentemente attività e strategie che sono concentrate maggiormente sull'ottimizzazione della performance di breve termine, la capacità degli investitori di effettuare degli investimenti a lungo termine è compromessa. Tali investimenti potranno riguardare la ricerca finalizzata all'innovazione ed alle infrastrutture necessarie ad affrontare le sfide globali, come la scarsità di risorse, l'instabilità economica, i cambiamenti climatici, demografici e le aspettative della società. Inoltre, sempre in linea con tale bisogno informativo il report potrà contenere informazioni che riguardano le relazioni con gli stakeholders e la capacità aziendale di soddisfare le loro aspettative. In tal modo potranno ad esempio comprendere il rapporto con particolari istituzioni chiave.

Emerge, quindi, come l'interesse verso tali aspetti e verso tutte le performance di medio e lungo termine riguardi sia gli investitori che gli altri user del report.

¹⁶⁴ ESMA, “Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements”, February 2013, pag.9

3.3.2 Decision making.

Si vuole sottolineare inoltre come la definizione data dall' IIRC riprenda la considerazione che un aspetto material può influenzare l'*assessment* dello user del report. In particolare, si tratta di una valutazione in merito alla capacità dell'azienda di creare valore nel tempo.

Quindi, a differenza della definizione vigente nell'ambito financial, si osserva come qui non venga richiamato il processo di decision making riferito ad una *economist decision*. Infatti, un item sarà material non se influenza solamente la decisione di acquisto o vendita di azioni od obbligazioni della società, così come è interpretata in senso stretto nella maggior parte dei contributi financial, bensì se la questione ha effetti nella valutazione in merito alla creazione di valore del business.

Tale divergenza nella definizione può esser data dal fatto che un report integrato ha come obiettivo la rappresentazione della creazione del valore, ma il termine valore non viene inteso solo come il flusso financial ma comprende tutti i capitali che l'azienda possiede ed influenza.

Inoltre, si specifica che anche nella definizione di materialità nel report integrato si consideri il fatto che una questione material "*could substantively influence the assessment*". Si richiama quindi come un'informazione material non debba necessariamente condurre ad un cambiamento nella valutazione degli user, ma semplicemente essa deve avere la capacità di influenzarla. Allo stesso modo nella definizione financial viene sottolineata la semplice influenza alla decisione economica.

3.3.3 Caratteristiche delle informazioni material.

Come ribadito in precedenza nel report integrato gli aspetti da considerare material saranno sia quelli *financial* che *non financial*, infatti si tratta di esaminare non solo gli aspetti che impattano sulle condizioni economico finanziarie, ma anche quelli che determinano la capacità aziendale di creare valore nel tempo.

Chiarito ciò si vuole qui introdurre un aspetto che caratterizza le informazioni material secondo la prospettiva dell'IIRC, ovvero la loro *relevance and importance*.

Tale peculiarità non viene nominata dalla definizione financial, dove piuttosto si fa riferimento alla *magnitude* dell'item. Infatti, nel financial reporting la natura o l'ammontare dell'item possono determinare la significatività dell'errore o dell'omissione nel financial statement.

Quindi, le questioni material per il financial reporting potrebbero esserlo per l'Integrated reporting solo se la loro rilevanza e significatività è tale da influenzare la valutazione dei portatori di capitale.

In conclusione, si può dedurre che una questione giudicata material per il report economico finanziario, non è detto lo sia anche per il report integrato e viceversa.

3.4 Osservazioni tra il metodo di determinazione della materiality nel Financial statement e nel report integrato.

Si vuol ora proseguire riportando un'analisi nella quale si compara il processo di determinazione della materiality all'interno dell'integrated reporting rispetto a quello proposto dalla prospettiva economico-finanziaria.

Per sviluppare il confronto si riporta quanto affermato dai Principi Contabili Internazionali: *“Information is material if its omission or misstatement could influence the economic decisions of users taken on the basis of the financial statements. Materiality depends on the size of the item or error judged in the particular circumstances of its omission or misstatement. Thus, materiality provides a threshold or cut-off point rather than being a primary qualitative characteristic which information must have if it is to be useful.”*¹⁶⁵

Da tale definizione si comprende come quindi nel contesto financial la materiality sia generalmente intesa come la *magnitude* dell'errore o dell'omissione che va ad influenzare la decisione dello user. Tale *misstatement* è solitamente misurato in termini monetari.

Infatti, come emerso dall'analisi precedente, il management fa ricorso a delle soglie quantitative, proposte da diversi istituti ed autori, per verificare se un item di bilancio presenti un ammontare material. Le soglie sono costituite da percentuali numeriche sulla

¹⁶⁵ *International Financial Reporting Standards (IFRS)*

base di una grandezza di riferimento dello statement, quale ad esempio l'utile medio o il patrimonio netto.

Il ricorso a tali soglie identifica fin da subito l'approccio adottato, ovvero un “*rule-based approach*”.

Si nota come l'orientamento *rule-based* venga proposto dagli stessi Principi Contabili Internazionali e trovi riscontro nella determinazione pratica di materialità in tutti i Paesi. Quindi, in questo caso sarà l'applicazione di soglie quantitative che determinerà la materialità o meno di un *item*.

D'altra parte, si può notare come l'interpretazione e la definizione di materialità data dall'IIRC segua un approccio *principles-based*¹⁶⁶.

A tal riguardo si nota come nel processo di determinazione della materialità l'IIRC si limiti a dare delle indicazioni operative e dei suggerimenti, senza fornire alcuna regola quantitativa che stabilisca in maniera inequivocabile la materialità.

Quest'approccio può essere spiegato con il fatto che la valutazione di materialità deve essere applicata a molteplici aspetti, tra cui quelli *non financial*, i quali necessitano di maggiori considerazioni di tipo qualitativo.

Si sottolinea come anche nell'ambito *financial* i redattori applichino il giudizio in merito ad aspetti qualitativi nella determinazione di materialità.

Infatti, il manager dovrà tener conto della dimensione dell'item e della sua natura in relazione alle specifiche circostanze del caso concreto, però tale valutazione qualitativa nella maggior parte dei casi avviene solamente successivamente all'applicazione delle soglie quantitative. Si può affermare, quindi, come proprio queste ultime costituiscano la vera e propria base per determinare la materialità.

Si nota quindi come vi sia diversità tra il processo di determinazione della materialità nel contesto *financial* e quello della rendicontazione integrata.

¹⁶⁶ Baue Bill, Krosinsky Cary, McElroy Mark, “Crossing Thresholds: From Fossil Fuel Divestment to Sustainable Investment,” SustainableBrands, March 2013

Si può infatti affermare che il metodo di determinazione della materialità secondo il *financial reporting* si basa prevalentemente su valutazioni di tipo quantitativo, mentre all'interno dell'IR esso si fonda su giudizi in prevalenza di tipo qualitativo.

Naturalmente ciò è dovuto alla differente natura delle informazioni che il manager valuta.

Infatti, se da una parte la determinazione della materialità è necessaria per assicurare che il report contenga tutti gli *item* rilevanti ai fini di una corretta decisione economica degli user; dall'altra essa serve per definire il contenuto del report e quindi stabilire tra l'ampia gamma di aspetti quelli che sono maggiormente significativi per le performance presenti e future (economiche, sociali e ambientali) dell'organizzazione.

Da non dimenticare però come nell'ambito del *financial reporting* numerosi istituti stiano attualmente proponendo allo IASB di formulare una ulteriore guida per l'applicazione della materialità, infatti tra i progetti di tale istituto si colloca l'esigenza di sviluppare materiale educativo in tale ambito con la collaborazione di auditor, redattori, regolatori ed users. Tutto ciò in quanto la materialità sembra essere ben compresa dagli *accountant*, ma vi è una diversità nella applicazione del principio attribuita ad "*the exercise of management judgement, the various perspectives of different stakeholder group as well as challenge to the proper application to the concept of materiality*"¹⁶⁷. Quindi, anche le regole di applicazione dovrebbero essere riviste da istituti come lo IASB.

E proprio in ambito di tale revisione si potrebbe cercare di instaurare un dialogo con l'IIRC, in modo tale da approfondire la questione della materialità e verificare se vi è la possibilità di armonizzazione o meno dei due metodi.

Infine, si nota che coloro che sono preposti ad eseguire tale processo nel contesto financial sono i management e coloro che si occupano di accounting, mentre l'IIRC richiede la partecipazione e la responsabilità di coloro che rivestono cariche di governance e del senior management, in quanto le *matters* da giudicare come material riguardano tutti gli aspetti che contribuiscono alla capacità di creare valore in azienda ed inoltre si deve far riferimento anche a questioni future per cui coloro che intraprendono

¹⁶⁷ ESMA (February 2013), "Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements"

tale processo devono essere ben a conoscenza della strategia aziendale e di eventuali rischi ed opportunità presenti e futuri.

Si riassumono di seguito le osservazioni proposte.

Tabella 23 : Osservazioni in merito al processo di determinazione della materialità del *financial* ed *integrated reporting*.

Processo di valutazione della materialità nell'Integrated reporting	Processo di valutazione della materialità nel Financial reporting
<i>Principle-based</i> approach	<i>Rule-based</i> approach
Valutazione di materialità effettuata seguendo delle linee guida e suggerimenti. Valutazione prende in considerazione prevalentemente gli aspetti qualitativi. No regole quantitative standard.	Applicazione di soglie quantitative per stabilire la materialità di un item. Aspetti qualitativi in secondo piano.
Responsabili sono i senior management e coloro che hanno poteri di governance	Responsabili sono i redattori o il management e gli auditor

CAPITOLO IV

ANALISI EMPIRICA

SOMMARIO: 4.1 Introduzione. – 4.2 Sviluppo delle ipotesi. – 4.2.1 Il ruolo del Board nel corporate reporting. – 4.2.2 Il ruolo dell'*industry*. - 4.3 Metodologia. - 4.3.1 Popolazione dell'analisi e campione di dati. – 4.3.2 Variabile dipendente. - 4.3.3 Variabili di controllo. - 4.3.4 Metodo. – 4.4 Risultati e commenti. - 4.5 Limiti della ricerca ed ulteriori sviluppi. – 4.6 Confronto delle *best practices* nella applicazione della materialità alle *financial* e *non financial* information. – 4.6.1 La materialità negli Annual report delle aziende del Pilote Programme. – 4.6.1.1 Le definizioni di materialità nelle note del financial report. – 4.6.1.2 Le definizioni di materialità nel contesto del risk management e del sistema di controllo interno. – 4.6.1.3 La definizione di materialità nel glossario del report. – 4.6.1.4 Riferimenti a principi contabili. – 4.6.1.5 Conclusioni.- 4.6.2 Le *best practices* nella applicazione del principio di materialità alle *non financial* information. – 4.6.2.1 Materiality assessment. – 4.6.2.2 Stakeholder engagement. – 4.6.2.3 Assurance. – 4.7 Osservazioni in merito alle *best practices* nell'applicazione della materialità alle *financial* ed *non financial* information.

In tale analisi si vuole verificare quali fattori influenzano il grado di approfondimento con cui la *Materiality* è trattata nei report aziendali.

In una prima parte del capitolo si vuole analizzare la relazione esistente tra la struttura della corporate governance aziendale, l'*industry* di appartenenza dell'impresa e l'applicazione del principio di materialità al corporate reporting.

Nello specifico si è esaminato l'universo delle aziende del Pilote Programme dell'IIRC, analizzando la loro struttura di governance e il grado di approfondimento del principio di materialità delle *issue* ed informazioni *non financial* contenute nei report dell'anno 2012.

Si è condotta un'analisi statistica che ha mostrato come non esista alcuna relazione significativa tra il grado di applicazione della materialità e la struttura di corporate governance in tali aziende.

Tuttavia, nel corso di tale analisi si sono evidenziati risultati che mettono in luce come il settore dell'impresa possa influenzare il grado di attenzione verso tale principio.

Infine, si sono evidenziate le aziende che riportano un buon livello di applicazione del principio di materiality in merito alle informazioni *non-financial* e *financial*.

4.1 Introduzione.

Analizzando l'evoluzione del corporate reporting si vuole evidenziare come negli ultimi anni il numero di pubblicazioni di documenti sia obbligatori che volontari da parte delle aziende sia incrementato. Con tali report esse intendono dimostrare agli stakeholder ed alla società l'appropriatezza dei loro comportamenti ed azioni in merito agli aspetti economici, sociali ed ambientali¹⁶⁸.

Tuttavia, tali documenti sono redatti in forma separata, cosicché le informazioni fornite corrono il rischio di accavallarsi e la coerenza nel contenuto dei vari report viene compromessa. Si assiste quindi al cosiddetto fenomeno dell' "*overload disclosure*", il quale mina la stessa utilità dei report essendo questi di difficile comprensione per gli *user*.

Attualmente è emersa una nuova forma di reporting proposta dall'IIRC che ha come prodotto un report integrato nel quale l'azienda potrà comunicare sia le informazioni delle performance economico-finanziarie che quelle relative alle tematiche sociali ed ambientali.

Tale report viene così descritto dall'IIRC: "*An integrated report is the most visible and tangible manifestation of Integrated Reporting. It is a **concise** communication about how an organization's strategy, governance, performance and prospects, in the context of its external environment, lead to the creation of value over the short, medium and long term*"¹⁶⁹.

¹⁶⁸ Mio C., "Corporate social reporting in Italian multi-utility companies: An empirical analysis", Corporate Social Responsibility and Environmental Management, pag.247-271.

¹⁶⁹ www.theiirc.org – What is an Integrated report?

Come si può notare è proprio l'IIRC a segnare una svolta nel corporate reporting ed a rinnovare l'importanza dell'applicazione del principio di materialità alle informazioni *non financial*.

Infatti, nella descrizione di tale report l'IIRC mette in luce fin da subito un requisito fondamentale della comunicazione aziendale ovvero la *conciseness*. In accordo con tale istituto si ritiene che il principio di materialità giochi un ruolo fondamentale nella determinazione di cosa considerare all'interno del report integrato e quindi nel garantire la sua sinteticità¹⁷⁰. Quindi, si nota come la stessa applicazione del principio di materialità sia *embedded* nella definizione di un report integrato.

Il principio di materialità si propone ora come una vera e propria sfida per i redattori, i quali devono sviluppare un report con un linguaggio chiaro e conciso e che allo stesso tempo contenga tutte le informazioni *material* per i propri *intended user*.

In tal modo si comprende come il principio di materialità non abbia mai perso la sua centralità nel tema del corporate reporting, da quando questo era di uso esclusivo degli *accountants* nel *financial* reporting alle nuove frontiere del corporate reporting, ovvero l'integrated reporting.

Infatti, si sottolinea che il rispetto del principio di materiality consente di adempiere all'obiettivo primario di ogni report, ovvero quello di fornire delle informazioni *material* agli user dello stesso, cosicché essi potranno agire informati e formulare giudizi corretti in merito alle performance aziendali.

In tale evoluzione del corporate reporting si nota il ruolo cruciale della corporate governance aziendale.

A tal proposito lo stesso IIRC espone: “*This concise and understandable language must reflect the **integrated thinking of the board**. The board should demonstrate through its reporting process that it has applied its mind to the issues material to the creation of value over time, both the financial and non-financial factors.*”¹⁷¹

Quindi, il Board avrà un ruolo attivo nella redazione del report in quanto dovrà valutare le informazioni material seguendo la logica del proprio *integrated thinking*.

¹⁷⁰ <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/03/IR-Background-Paper-Materiality.pdf>

¹⁷¹ <http://www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/future-of-corporate-reporting.pdf>

In aggiunta, a sostegno di ciò autori come Kostant (1999), Healy (2003) e Perrini (2006) testimoniano la partecipazione attiva dei *directors* nella comunicazione aziendale con gli stakeholder.

4.2 Sviluppo delle ipotesi.

4.2.1 Il ruolo del Board nel corporate reporting.

Si è visto come una partecipazione attiva del Board sia necessaria per predisporre un report integrato.

A tal proposito si vuole delineare meglio il ruolo del Board, ovvero si ritiene che *“the Board is responsible for safeguarding the interest of the different stakeholders, among other means, through the dissemination of information, in order to reduce information-related problem and to prevent opportunistic behavior”*¹⁷².

Il Board deve quindi cercare di salvaguardare il soddisfacimento degli interessi degli stakeholder anche attraverso la diffusione delle informazioni, riducendo di conseguenza eventuali problemi relativi all’asimmetria informativa e prevenendo comportamenti opportunistici. Si può quindi concludere che il Board debba cercare di raggiungere un equilibrio tra il raggiungimento degli interessi degli stakeholder ed l’essere responsabile verso di essi. (Solomon, 2007)

Si assiste senza dubbio ad una espansione dei compiti e delle responsabilità del Board. (Ingley, 2008).

In accordo con quanto esposto, si assume che:

H1 : Esiste una relazione tra le caratteristiche del Board ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report.

Per quanto riguarda le caratteristiche della corporate governance nell’analisi si è scelto di esaminare la dimensione, il grado di indipendenza, il livello di attività e la *diversity* del Board.

¹⁷² Lev ,1992. Richardson and Welker, 2001.

Dimensione del Board

Si ritiene che i Board di grandi dimensioni siano soggetti a maggiori problemi di agenzia e pertanto il loro processo di controllo sia meno ottimale.(Yermack, 1996; Eisenberg et al., 1998; Andres et al., 2005)

Inoltre, si specifica che alcune aziende non sono in grado di comunicare delle informazioni in merito alle azioni societarie sia perché non possiedono un affidabile meccanismo di controllo e sia perché tentano di nascondere informazioni negative ai loro shareholder.(Gallego Alvarez et al., 2009)

Pertanto, in accordo con Garcia-Sanchez (2011), la difficoltà del controllo e la garanzia dell'accuratezza delle informazioni fornite richiede la presenza di un numero considerevole di amministratori, con l'esperienza e la *diversity* richieste per una efficace azione di *monitoring*. In tal senso, una maggior attenzione data dall'esperienza e dalla *diversity* del board potrebbe consentire un'esposizione più accurata delle informazioni *material* riguardanti il business.

Tuttavia, le evidenze empiriche sono contraddittorie riguardo la relazione tra le informazioni contenute nei report e la dimensione del board.

A tal proposito Prado-Lorenzo e Garcia-Sanchez (2010) osservano una relazione negativa, mentre Karamanou e Vafeas (2005) e Cheng e Courtenay (2006) non riportano alcuna relazione.

In accordo con Pearce e Zahra (1992) e Dalton (1999), si assume che la presenza di un maggior numero di *directors* abbia un effetto positivo nella comunicazione ed integrazione delle informazioni, in quanto si avrebbe così il giudizio di soggetti con diversi tipi di esperienza nell'accounting, nella finanza e nelle tematiche sociali ed ambientali. Questa varietà di *skills* si potrà trovare in un board di dimensioni più ampie.

In accordo con quanto detto, si propone la seguente ipotesi:

H 1a : Esiste una relazione positiva tra la dimensione del Board ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report.

La variabile utilizzata per rappresentare la dimensione del board è il numero dei membri.

Indipendenza del Board

Si osserva come un membro indipendente del Board sia considerato essenziale per svolgere il controllo delle azioni che vengono intraprese dai manager e allo stesso tempo sia utile a garantire che gli obiettivi degli azionisti vengano rispettati. (Fama and Jensen, 1983; Agrawal and Knoeber, 1996).

Tale indipendenza del board è spesso associata alla presenza di *non-executive directors*. Infatti, i membri non-executive spesso manifestano un maggior interesse nell'assicurare una corretta condotta aziendale ed il pieno raggiungimento degli obiettivi prefissati. (Garcia-Sanchez et al., 2011)

La ragione di ciò è che tali individui sono in grado di applicare un maggior grado di oggettività e indipendenza nella loro gestione ed analisi del comportamento organizzativo rispetto agli *executive directors*. (Prado-Lorenzo et al. 2009, Prado-Lorenzo and Garcia-Sanchez, 2010).

Questo interesse verso una gestione corretta e trasparente promuove l'aumento della quantità e della qualità delle informazioni comunicate, anche in virtù del fatto che gli stessi membri indipendenti seguendo tale condotta ne guadagnano in termini di reputazione. (Fama e Jensen, 1983).

In aggiunta, si evidenzia che i membri indipendenti sono più ricettivi rispetto alla domanda di nuove informazioni, in quanto le loro azioni sono meno condizionate dalle mosse dei *competitors* rispetto agli *executive*. (Garcia-Sanchez, 2011).

Per quanto riguarda i risultati degli studi precedenti, essi non traggono alcuna conclusione in merito alla relazione tra la *disclosure quality* e la presenza nel board di *independent directors*.

Forker (1992), Ho e Wong (2001), Eng e Mark (2003), Haniffa e Cooke (2005), Prado-Lorenzo e Garcia-Sanchez (2010) ottennero una relazione negativa, ma altre ricerche sancirono una correlazione positiva (Chen e Jaggi, 2000; Karamou e Vafeas, 2005; Willenkens et al. 2005; Cheng e Courtenay, 2006; Prado-Lorenzo et al. 2009) o non significativa (Garcia-Sanchez et al., 2011).

Presi in considerazione i diversi punti di vista dei sopracitati autori, si propone la seguente ipotesi:

H 1b : Esiste una relazione positiva tra l'indipendenza del board ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report.

Come variabile proxy per l'indipendenza del board, si è utilizzata la percentuale di *non-executive directors*. Tale variabile è stata utilizzata in tutti gli studi precedenti riguardanti la corporate governance.(Andres et al., 2005)

Activity del Board

Per quanto riguarda il livello di attività del board in relazione al grado di trasparenza di una società vi sono due posizioni opposte.

Da un lato, si argomenta che i frequenti meeting del board probabilmente testimoniano l'inefficacia dello stesso consiglio d'amministrazione o il fatto che gli stessi amministratori stiano espandendo le loro funzioni influenzando negativamente sulle performance di business.(Vafeas, 1999)

D'altra parte autori come Lipton e Lorsch (1992) sostengono che un consiglio attivo sia più efficace in quanto la frequenza delle sue riunioni consente ai propri membri di sorvegliare meglio la gestione della società, e ciò li porta anche a dimostrare un maggior interesse nella comunicazione delle informazioni in quanto vogliono mantenere così informati gli stakeholder riguardo al loro impegno.

Focalizzandoci sulla relazione tra il grado di attività del board e la diffusione delle informazioni, diversi studi hanno confermato che il board che sostiene meeting più frequenti attui la propria azione di controllo in maniera più efficace.

Altri studi hanno concluso invece che non vi è alcuna relazione tra l'attività del board e la qualità delle informazioni comunicate (Karamanou e Vafeas, 2005).

In linea con queste considerazioni, si assume che vi sia un bisogno frequente di meeting per favorire l'integrazione di tutte le informazioni *material* economico-finanziarie, sociali ed ambientali.

Si ipotizza quindi che:

H 1c: Esiste una relazione positiva tra il livello di attività del board ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report.

Come proxy del livello di attività del Board, si è scelto di considerare il numero di meeting durante l'anno finanziario a cui il report si riferisce.

Diversity del Board

La *diversity* del Board è sancita dalle diverse caratteristiche che presentano i suoi membri e si ritiene che tale peculiarità favorisca il problem solving, aumenti l'efficacia della leadership ed ancora faciliti le relazioni internazionali (Robinson and Dechant, 1997). In genere, gli studi che considerano tale caratteristica del board si focalizzano sulla nazionalità e sul genere dei membri. (Prado-Lorenzo e Garcia-Sanchez, 2010)

In relazione alla diversità di genere maschile o femminile tra i membri, alcuni studi argomentano che la presenza di donne al livello del senior management influenzi positivamente le azioni societarie, in quanto la figura femminile del manager sa applicare il ruolo di moglie e madre nell'ambiente di lavoro (Betz et al., 1989), applicando considerazioni etiche e criteri differenti rispetto a quelli comunemente utilizzati dall'uomo. (Harris, 1989) Quest'ultimo infatti presenta interessi ed argomenti più filantropici. (Ibrahim e Angelidis, 1991).

Questo modello di comportamento femminile è infatti spesso associato ad una miglior trasparenza delle informazioni, specialmente con riguardo alle informazioni *non financial*. (Barako e Brown, 2008; Prado-Lorenzo e Garcia-Sanchez, 2010)

In accordo con tale osservazione si assume che:

H 1d : Esiste una relazione positiva tra la diversity del Board ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report.

Per rappresentare la diversity del board si è scelto di prendere in considerazione la percentuale dei membri donne sul numero totale degli amministratori.

4.2.2 Il ruolo dell'*industry*.

Alcuni studi hanno rilevato come l' "*industry type*" sia una delle variabili che è in grado di condizionare la comunicazione di informazioni volontarie.

La tipologia di *industry* risulta essere la più comune tra le variabili utilizzate per spiegare il contenuto e l'ampiezza delle comunicazioni che riguardano la CSR. (Adams et al., 1998; Cowen et al., 1987; Gray et al., 1995)

Infatti, il livello di disclosure ed attività in merito alla CSR dipende ampiamente dal settore di appartenenza dell'impresa. (Waddock & Graves, 1997)

Molti studi precedenti testimoniano una correlazione positiva tra l'*industry* e il CSR reporting. (Branco & Rodrigues, 2008; Parsa & Deng, 2008)

Le ricerche in tale direzione evidenziano l'esistenza di differenze nella quantità e nella tipologia di comunicazioni riportate nel report da parte di realtà appartenenti a diversi settori, tali divergenze possono derivare dalle differenti pressioni degli stakeholders (D. Patten, 1991).

A tal proposito si riporta uno studio di T.E. Cooke¹⁷³ su un campione di aziende giapponesi, dove si evidenzia che le aziende appartenenti ai settori definiti "*manufacturing*" comunicano una quantità maggiore di informazioni nei loro annual report rispetto alle aziende appartenenti ai settori "*non-manufacturing*".

Lo stesso autore in un ulteriore studio su un campione di aziende svedesi osservò come la comunicazione volontaria fosse minore per le organizzazioni appartenenti ai settori denominati "*trading*" rispetto ai settori "*manufacturing*", "*services*" e "*conglomerate industry*".

Inoltre, per quanto riguarda la qualità e tipologia dei temi trattati nel report si osserva come le aziende appartenenti al "*manufacturing sector*" esponano maggiori informazioni relativamente alle tematiche inerenti la società, la salute e la sicurezza,

¹⁷³ Cooke T.E., "The Impact of Size, Stock Market Listing and Industry Type on Disclosure in the Annual Reports of Japanese Listed Corporations", 1992, Accounting and Business Research, Vol.22, No.87, pp. 229-237

mentre le aziende dell' "oil sector" rivolgono una maggior attenzione alla comunicazione delle questioni ambientali¹⁷⁴.

A tal proposito si vuol citare uno studio di Brammer e Pavelin i quali indagano sulle variabili che influenzano le comunicazioni di informazioni ambientali. In particolare, essi vanno ad indagare come l'*industry* influenzi l'*environmental disclosure* e la qualità delle questioni riportate.

I risultati di questo studio mostrano come: *"we find that companies in the high technology and finance sectors are significantly less likely, and that firms in the chemical and pharmaceutical and construction sectors are significantly more likely to make environmental disclosures than firms in other sectors"*¹⁷⁵.

Inoltre, nello stesso studio si afferma che: *"we associate firms in the chemicals, resource extraction and utilities sectors with significantly higher quality disclosure than firms in other sectors. At the same time, we associate firms in the high technology and finance sectors with significantly lower quality disclosure than firms in other sectors. This pattern is broadly consistent with existing evidence of variation across sectors in environmental impact and stakeholder pressure to disclose environmental performance"*¹⁷⁶.

Ed ancora come emerge dallo studio di Buniamin¹⁷⁷ la quantità e la qualità delle *environmental disclosures* sono migliori per le società che operano in *environmentally sensitive industries*.

In linea con i risultati di tali studi risulta la ricerca di Hassan ed Ibrahim¹⁷⁸ dalla quale emerge che la qualità della disclosure in merito a certe tematiche ambientali, e la

¹⁷⁴ Bayoud Nagib S., Kavanagh M., Slaughter G., Factors Influencing Levels of Corporate Social Responsibility Disclosure by Libyan Firms: A Mixed Study, International Journal of Economics and Finance Vol. 4, No. 4; April 2012

¹⁷⁵ Brammer S., Pavelin S., "Voluntary Environmental Disclosures by Large UK Companies", 2006, Journal of Business Finance and Accounting, Vol.37, No.7, pag.133

¹⁷⁶ Brammer S., Pavelin S., "Voluntary Environmental Disclosures by Large UK Companies", 2006, Journal of Business Finance and Accounting, Vol.37, No.7, pag.133

¹⁷⁷ Buniamin S., The Quantity and Quality of Environmental Reporting in Annual Report of Public Listed Companies in Malaysia, Issues in Social and Environmental Accounting, Vol. 4, No. 2 December 2010, Pp 115-135

¹⁷⁸ Hassan A., Ibrahim E., Corporate Environmental Information Disclosure: Factors Influencing Companies' Success in Attaining Environmental Awards, Corporate Social Responsibility and Environmental Management vol. 19, 2012, pag. 32-46

conseguente assegnazione di riconoscimenti in merito a ciò alle imprese, dipende dalla appartenenza a differenti tipologie di settori. Infatti, si specifica che *“Carbon-intensive industries are more likely to receive an award compared with those from non-carbon-intensive industries”*.

Le argomentazioni appena riportate suggeriscono come vi possa essere una relazione positiva tra la qualità delle informazioni comunicate ed il settore di appartenenza dell'impresa.

Dato che un requisito per redigere un report di qualità è il rispetto del principio di materialità, si assume che:

H 2 : Esiste una relazione tra il settore di appartenenza dell'impresa ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materialità nel report.

4.3 Metodologia.

4.3.1 Popolazione dell'analisi e campione di dati.

Nell'analisi si è esaminato l'universo delle aziende presenti nel Pilote Programme dell'IIRC al 30 aprile 2013 per un totale di 82 aziende.

Da tale lista si sono eliminate alcune aziende tra cui le società di professionisti e di consulenza in quanto non ritenute adatte per l'oggetto dell'analisi ed altre aziende che non presentavano i report e/o non erano accessibili i dati relativi alla governance.

In particolare si sono analizzati i report aziendali dell'anno 2012 che riportavano delle informazioni ESG, qualora questi non fossero ancora stati pubblicati si è analizzato il report riguardante l'anno 2011¹⁷⁹. Per report contenenti informazioni ESG si intendono quindi integrated report qualora presenti o sustainability report.

Per i dati riguardanti la materialità si è svolta un'analisi basata sul contenuto dei report, mentre le variabili di governance sono state raccolte tramite la lettura dei report e dei siti web delle aziende.

¹⁷⁹ Sono 3 i casi in cui si è analizzato il report 2011: AES Brazil, Jones Lang LaSalle, State Atomic Energy Corporation ROSATON.

Inoltre, tra le variabili di controllo si precisa che quelle *financial*, il Paese ed il Continente sono state ricavate dai report e/o dal canale web, mentre la classificazione ICB dei settori di appartenenza delle imprese è stata ripresa dalla banca dati Bloomberg. Il campione finale analizzato consiste in 65 osservazioni. Tali aziende sono rappresentative di tutti e cinque i Continenti: Europa 56.93%, America 16.92%, Asia 10.77%, Africa 9.23% ed Oceania 6.15%.

La maggior parte di contributi derivano da aziende Olandesi ed Inglesi, rispettivamente il 12.30% ed 10.77% del campione. Le società Italiane sono 6 e rappresentano il 9.23% del totale del campione.

4.3.2 Variabile dipendente.

Si è scelta come variabile dipendente di tale analisi il principio di materialità, ovvero il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality in merito alle *issue* ed informazioni *non financial* contenute nei report aziendali.

Si è analizzato il grado di applicazione della materialità ai diversi report attraverso otto variabili, che sono manifestazione empirica ed osservabile del fenomeno.

Si riporta una breve descrizione di tali variabili.

1. **Materiality WC**: si intende il conteggio dei termini “*material*” o “*materiality*” presenti nel report rapportati al totale del numero di pagine. Si precisa nuovamente che le parole “*material*” e/o “*materiality*” sono state considerate solo se riferite a questioni od informazioni *non financial*. Il conteggio dei termini e del totale delle pagine è stato effettuato tramite Adobe Acrobat XI Pro.
2. **Assurance (0,1)** : nell’analisi della lettera di assurance del report integrato si è stabilito valore uno nel caso in cui questa riguardasse le informazioni *non financial*, mentre se vi era l’asseverazione solo le informazioni *financial* dell’*integrated report* è stato riportato il valore zero. In caso di presenza dell’assurance del *sustainability report* è stato riportato come valore uno, mentre nel caso in cui l’assurance sia assente si è stabilito valore zero.
3. **Materiality in Assurance (0,1)** : si considera valore uno se è presente un riferimento alla materialità nella lettera di assurance, mentre zero se assente. Con

riferimento si intende la presenza della comunicazione della verifica effettuata in merito al processo di *materiality assessment* svolto dalla azienda.

4. **Materiality WC in Assurance** : si intende il conteggio delle parole dedicate alla materiality nella lettera d'assurance. Si specifica che questo non è un conteggio dei termini "*material*" o "*materiality*", bensì sono state considerate tutte le parole riguardanti il paragrafo inerente alla materiality in modo tale da far emergere la consistenza della trattazione del tema.
5. **Rilevanza (0,5)** : si misura il grado di rilevanza assegnato all'interno del report al paragrafo dedicato alla materialità, attraverso una scala da 0 a 5.
Nello specifico si è assegnato valore 0 ai report nei quali non era presente alcun riferimento alla materiality, valore 1 se si affermava solamente che la materiality era un principio guida per la redazione. Il valore 2 è stato assegnato se nel report si presentava una breve descrizione di ciò che è stato considerato per determinare la materialità. Mentre, è stato dato valore 3 se il report, oltre alla descrizione del processo, ne riportava anche i risultati. Infine si è riportato il valore 4 se tale descrizione e risultati erano trattati in maniera più approfondita, mentre si è stabilito il valore 5 qualora nel report sia stata assegnata una particolare enfasi al paragrafo dedicato alla materiality.
6. **Matrice di materialità (0,1)** : Si è stabilito il valore uno in caso di presenza della matrice (secondo GRI ed IIRC), mentre valore zero in caso di assenza.
7. **Stakeholder Engagement (0,1)** : in caso di presenza della descrizione dello stakeholder engagement si è stabilito il valore uno, mentre se non presente si è dato valore zero. Con descrizione dell'engagement si intende se vi era comunicazione delle modalità con cui è avvenuto tale processo.
8. **Misure dello Stakeholder Engagement (0,1)** : Si è stabilito valore uno qualora siano presenti nella sezione dedicata allo Stakeholder Engagement almeno una di tali misure:
 - (a) N. risposte al questionario rivolto a tutti gli stakeholder;
 - (b) Frequenza di incontro con gli stakeholder;
 - (c) Numero di focus dello stakeholder engagement;
 - (d) % di *Level satisfaction* degli stakeholder in merito al rapporto con l'azienda.

In caso di assenza si è assegnato il valore zero.

4.3.3 Variabili di controllo.

L'analisi include diverse variabili di controllo tra cui la dimensione aziendale, la profittabilità, le opportunità di crescita, il settore di appartenenza, il Continente ed il Paese dove ha sede l'azienda.

Per rappresentare la dimensione aziendale si è scelto di considerare il valore del totale attivo riportato a bilancio al 31 dicembre 2012. Si specifica che i valori sono stati espressi in maniera omogenea in Milioni di Euro¹⁸⁰.

Molti studi precedenti riportano una relazione positiva tra la dimensione aziendale e le informazioni *non financial* presenti nei report. (Luna Sotorrio e Fernandez-Sanchez, 2010). Altri studi hanno rilevato l'assenza di una relazione significativa. (Ortiz e Clavel, 2006)

Per quanto riguarda la profittabilità si è scelto di rappresentare tale caratteristica attraverso il Return On Asset (ROA), misurato al 31 dicembre del 2012.

Nonostante alcune ricerche suggeriscono un impatto positivo, altri studi hanno manifestato l'impossibilità di decretare una significatività statistica tra il livello della comunicazione delle informazioni *non financial* ed il livello di profittabilità. (Giner et al., 2003; Marston e Polei, 2004; Prencipe, 2004)

Le opportunità di crescita sono state misurate dal market to book ratio (Mtb). Tale indicatore è stato ricavato dal database Bloomberg in data 31/12/12. Ci si aspetta che le aziende che riportano un Mtb di valore elevato comunichino in modo migliore le informazioni, al fine di ridurre i problemi inerenti l'asimmetria informativa. (Larran e Garcia-Meca, 2004) Tuttavia altri studi non sembrano validare tale assunzione. (Debreceny et al., 2002; Larran e Giner, 2002)

Inoltre, si è utilizzata come variabile di controllo anche il settore di appartenenza dell'impresa. In accordo con diversi studi tale variabile risulta correlata con l'ammontare delle informazioni volontarie comunicate da un'impresa (Hassan e

¹⁸⁰ I valori sono stati convertiti al tasso di cambio al 31/12/12.

http://www.bancaditalia.it/banca_centrale/cambi/rif/2012/12/cambi_rif_3112.htm

Ibrahim, 2012), mentre altri studi ritengono non vi sia alcuna relazione statistica. (Giner, 1997; Larran e Giner, 2002; Giner et al., 2003)

Per analizzare tale effetto si è riportata la classificazione settoriale ICB, nello specifico si è scelto il livello “*Industry*”, i dati sono stati ricavati dal database Bloomberg.

4.3.4 Metodo.

Si è scelto di utilizzare come variabili dipendenti per misurare la Materiality le variabili “Materiality WC”, “Materiality WC in Assurance” e “Rilevanza” in quanto sono state ritenute maggiormente rappresentative per misurare il grado di approfondimento con cui la materialità è trattata nel report. Infatti, le variabili escluse sono tutte variabili *dummy*, che si limitano a decretare la presenza o l’assenza della caratteristica nel report.

Nonostante tale scelta, tutte le variabili utilizzate per misurare il livello di applicazione della materiality risultano significativamente correlate tra loro. Questo dimostra la loro alta validità nella misurazione del fenomeno.

Tabella 1

Correlation Matrix

The Table displays Pearson correlation matrixes. Coefficients' significance: * p < 0.15; ** p < 0.10; *** p < 0.05

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Materiality WC	1							
Assurance	0,5173 ***	1						
Materiality in Assurance	0,6072 ***	0,5580 ***	1					
Materiality WC in Assurance	0,4644 ***	0,4896 ***	0,8775 ***	1				
Rilevanza	0,3744 ***	0,5086 ***	0,3044 ***	0,3250 ***	1			
Matrice di Materialità	0,2407 **	0,3315 ***	0,3760 ***	0,3594 ***	0,6010 ***	1		
Stakeholder Engagement	0,2179 *	0,4008 ***	0,1160	0,0608	0,3572 ***	0,3922 ***	1	
Misure dello Stakeholder Engagement	0,3582 *	0,2833 ***	0,3100 ***	0,1999	0,2709 **	0,3395 ***	0,2976 ***	1

Si precisa che per quanto riguarda le variabili “Materiality WC” e “Materiality WC in Assurance” si è utilizzato il metodo della “*Content analysis*”.

Quest’ultima è ritenuta una sistematica ed oggettiva tecnica di analisi (Berelson, 1952; Krippendorff, 1980).

Molti studi precedenti (Wiseman, 1982; Cormier e Magnan, 2003; Al-Tuwaijri et al., 2004; Aerts e Cormier, 2009) hanno misurato il livello della comunicazione aziendale in merito alle tematiche riguardanti la CSR attraverso la content analysis, in quanto tale metodo di analisi consente di trasformare *qualitative items* riferiti a descrizioni testuali in dati quantitativi in modo oggettivo.(Berelson, 1952)

Inoltre, la quantificazione del livello delle *environmental disclosure* nei report delle aziende, può essere effettuata usando il numero delle pagine (Gray et al., 1995), il totale delle parole (Deegan e Gordon, 1996) o delle frasi (Ingram e Frazier, 1980).

A tal proposito si precisa che per la variabile Materiality WC si è conteggiato il numero di termini “*material*” e/o “*materiality*” riferiti alle informazioni *non financial* presenti nel report, mentre per la variabile Materiality WC in Assurance il word count si è riferito a tutte le parole della sezione dedicata alla materiality della lettera d’assurance delle informazioni ESG, in quanto si è ritenuto maggiormente significativo per rappresentare il peso della trattazione.

Inoltre, nella variabile “Materiality WC” il conteggio dei termini è stato rapportato al totale delle pagine in quanto vi erano molte aziende che disponevano di un report in formato PDF protetto e ciò non consentiva il conteggio delle singole parole compromettendo così la bontà dell’analisi.

Mentre per la “Materiality WC in Assurance” si è rapportato il numero dei termini della sezione al totale delle parole poiché visto la brevità della lettera d’assurance è stato possibile un conteggio manuale di tutti i termini.

Infine, in merito alla variabile “Rilevanza” si specifica che si è applicata una scala da 0 a 5 per misurare la rilevanza con cui il tema della materialità veniva trattato all’interno del report. Si è osservato quindi se vi era la presenza o meno di un paragrafo dedicato alla materialità e si è definito il peso di tale sezione in relazione al contenuto del report.

Dopo aver descritto le caratteristiche e la logica della scelta delle variabili dipendenti, si procede con la descrizione dell’analisi statistica svolta.

Si è voluto verificare l'esistenza di una correlazione tra le variabili di *Materiality* e le altre variabili indipendenti. Si è applicata una matrice di correlazione di Pearson.

Qualora si sia riscontrata una correlazione, si è voluto spiegare la relazione funzionale tra le due variabili attraverso un modello di regressione lineare.

Si è applicato quindi tale modello:

Materiality WC

$$\begin{aligned} &= \beta_0 + \beta_1 \text{Board Size}_i + \beta_2 \text{Pct NonExt Director}_i + \beta_3 \text{Board Meeting}_i \\ &+ \beta_4 \text{Pct Women in Board}_i + \beta_5 \text{Total Asset}_i + \beta_6 \text{Roa}_i + \beta_7 \text{Industry}_i \\ &+ \varepsilon \end{aligned}$$

Materiality WC in Assurance

$$\begin{aligned} &= \beta_0 + \beta_1 \text{Board Size}_i + \beta_2 \text{Pct NonExt Director}_i + \beta_3 \text{Board Meeting}_i \\ &+ \beta_4 \text{Pct Women in Board}_i + \beta_5 \text{Total Asset}_i + \beta_6 \text{Roa}_i + \beta_7 \text{Industry}_i \\ &+ \varepsilon \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Rilevanza} &= \beta_0 + \beta_1 \text{Board Size}_i + \beta_2 \text{Pct NonExt Director}_i + \beta_3 \text{Board Meeting}_i \\ &+ \beta_4 \text{Pct Women in Board}_i + \beta_5 \text{Total Asset}_i + \beta_6 \text{Roa}_i + \beta_7 \text{Industry}_i \\ &+ \varepsilon \end{aligned}$$

4.4 Risultati e commenti.

In primo luogo si riportano le statistiche descrittive (media, mediana, valore minimo e massimo e deviazione standard) delle variabili dipendenti, indipendenti e di controllo utilizzate nell'analisi.

Tabella 2
Descriptive Statistics for Variables Used in the Analysis
There are a total of 65 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,7228	0,0286	0,0918	0	0,4142
Materiality WC in Assurance	0,0169	0	0,0356	0	0,0751
Rilevanza	1,4769	0	1,8800	0	5
Board Size	12,5846	12	3,7744	7	25
Pct NonExt Director	0,6793	0,7778	0,2218	0	1
Board Meeting	9,6615	8	4,0166	4	36
Pct Women in Board	0,1863	0,1739	0,1278	0	0,5556
Total Asset	348.255	18.328	1.198.469	4,67	30.381.623
Roa	0,0398	0,0280	0,0719	-0,1388	0,3263
Mtb	26,2244	1,5090	42,5084	0,4203	65,4311

Si osserva come il numero di osservazioni riguardanti la variabile Mtb sia pari a 50 e quindi inferiore al totale, in quanto alcune aziende del campione non sono quotate.

Inoltre, si riportano le statistiche descrittive delle variabili utilizzate nell'analisi, suddividendo queste a seconda del settore.

Si sono evidenziate quindi media, mediana, valore massimo e minimo e deviazione standard per le variabili dipendenti e per le variabili di governance e di controllo suddividendo le organizzazioni in relazione all' "industry".

I risultati sono esposti nella Tabella 3.

Tabella 3
Descriptive Statistics for Variables Used in the Analysis

ICB = Basic Material

There are a total of 6 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,1097	0,0566	0,0835	0	0,1509
Materiality WC in Assurance	0,0326	0,0000	0,0462	0	0,0414
Rilevanza	2,5	1,0000	2,0817	0	5
Board Size	14,25	13,5000	6,1847	10	15
Pct NonExt Director	0,4269	0,8167	0,3119	0,6	0,8667
Board Meeting	7,7500	7,0000	2,3629	6	11
Pct Women in Board	0,1981	0,1381	0,0238	0,0769	0,3000
Total Asset	3.105,49	18.145,5	42.122,21	1.404,02	84.053,86
Roa	0,0972	0,0076	0,0449	-0,1172	0,0829
Mtb	46,032	1,4742	31,9494	0,7545	1,7386

ICB = Consumer Goods

There are a total of 7 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,0356	0,0284	0,0332	0	0,0842
Materiality WC in Assurance	0,0277	0	0,0368	0	0,0390
Rilevanza	0,5714	0	1,5119	0	4
Board Size	12,4286	12	2,8785	9	17
NonExt Director	0,6826	0,75	0,2383	0,2222	0,9412
Board Meeting	8,1429	8	1,3451	6	10
Pct Women in Board	0,1461	0,1176	0,1338	0	0,3571
Total Asset	167.546,7	28.426	377.242,50	1.650,39	1.021.318,71
Roa	0,0970	0,1047	0,0570	0,01	0,1929
Mtb	76,5422	4,9584	82,2642	0,8286	65,4311

ICB = Consumer Services

There are a total of 4 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
----------	------	--------	-----------------------	-----	-----

Materiality WC	0,0463	0,0287	0,0585	0	0,1277
Materiality WC in Assurance	0,0318	0	0,0636	0	0,1271
Rilevanza	2,25	2	2,6299	0	5
Board Size	10,75	10,5	1,7078	9	13
NonExt Director	0,4952	0,5085	0,1050	0,3636	0,6000
Board Meeting	8,0000	8	2,4495	5	11
Pct Women in Board	0,1882	0,2265	0,1302	0	0,2308
Total Asset	3.021,01	11.081,23	4.219,69	90,89	15.120,70
Roa	0,1173	0,1186	0,0727	0,0484	0,1836
Mtb	23,0955	1,7953	36,8078	0,7	7,7861

ICB = Financial

There are a total of 16 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,1013	0,02857	0,1252	0	0,3333
Materiality WC in Assurance	0,0088	0	0,0198	0	0,0588
Rilevanza	0,7647	0	1,4802	0	4
Board Size	12,2941	12	3,4598	8	20
NonExt Director	0,7402	0,7857	0,1820	0,20	1,0000
Board Meeting	9,7059	9	3,6918	5	20
Pct Women in Board	0,2285	0,2222	0,1255	0,0625	0,5556
Total Asset	413.617,2	94.817	658.219,2	4,67	2.040.728,40
Roa	0,0258	0,0071	0,0547	0,00015	0,2312
Mtb	6,2119	1,0138	7,1817	0,4203	1,8949

ICB = Health Care

There are a total of 2 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,0891	0,0891	0,0934	0,0231	0,1552
Materiality WC in Assurance	0,0687	0,0687	0,0972	0	0,1375
Rilevanza	1,5	1,5	0,7071	1	3
Board Size	9,5	9,5	2,12132	8	11
NonExt Director	0,3693	0,3693	0,0080	0,3636	0,3750
Board Meeting	10,5000	10,5	4,9497	7	14
Pct Women in Board	0,0909	0,0909	0,1286	0	0,1818
Total Asset	20.143,32	20.143,32	16.039,58	8.801,63	31.485,02
Roa	0,1330	0,1330	0,1389	0,0347	0,3264
Mtb	70,204	70,204	79,35153	1,4094	12,6314

ICB = Industrial

There are a total of 10 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,0354	0,0247	0,0525	0	0,1752
Materiality WC in Assurance	0,0031	0	0,0010	0	0,0314
Rilevanza	1,1	0	1,5951	0	4
Board Size	12,4	12,5	3,0984	7	18
NonExt Director	0,6828	0,7619	0,2618	0	1,0000
Board Meeting	9,3000	10	2,9078	4	15
Pct Women in Board	0,2283	0,2265	0,1230	0,0833	0,5000
Total Asset	1.338.716	7.866,38	2.806.896	1.355,1	30.381.623,00
Roa	0,0189	0,0197	0,0130	-0,0063	0,0344
Mtb	13,3421	1,6386	10,2761	05261	2,3802

ICB = Oil and Gas

There are a total of 4 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,0304	0,0284	0,027119	0,01	0,0600
Materiality WC in Assurance	0	0	0	0	0,0000
Rilevanza	0,75	0,5	0,9574	0	2
Board Size	10,5	10,5	1,7320	9	12
NonExt Director	0,7569	0,8611	0,2284	0,4167	0,8889
Board Meeting	17,5000	20	8,5440	6	36
Pct Women in Board	0,1042	0,0833	0,1250	0	0,2500
Total Asset	50.722,94	50.128,98	44.604,16	6.972	95.661,81
Roa	0,0504	0,1097	0,1243	-0,1367	0,1190
Mtb	9,1541	1,1259	7,7818	0,5364	1,5667

ICB = Technology

There are a total of 6 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,0636	0,1111	0,0614	0,0225	0,1942
Materiality WC in Assurance	0,0060	0,0163	0,0169	0	0,0980

Rilevanza	1,6667	2,5	2,0656	0	5
Board Size	13,1667	12,5	1,9408	9	23
NonExt Director	0,7648	0,3384	0,1114	0,1739	0,8571
Board Meeting	7,5	7	1,8708	6	11
Pct Women in Board	0,1727	0,198	0,0841	0,1739	0,2222
Total Asset	26.379,08	15.295,45	29.477,80	1.797,33	91.913,72
Roa	-0,0108	0,1073	0,0713	0,0339	0,1400
Mtb	11,9603	4,0556	6,5638	1,5104	8,7912

ICB = Telecommunications

There are a total of 2 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,3062	0,3466	0,0384	0,2791	0,4143
Materiality WC in Assurance	0,0754	0,0753	0,0002	0,0752	0,0755
Rilevanza	4	4	1,4141	3	5
Board Size	14	14	8,4853	8	20
NonExt Director	0,5875	0,5875	0,3005	0,375	0,8000
Board Meeting	13	13	1,4142	12	14
Pct Women in Board	0,05	0,05	0,0707	0	0,1000
Total Asset	70.095,00	70.095	84.402,39	10.410	129.773,00
Roa	-0,1029846	-0,1030	0,0477	-0,1388	-0,0693
Mtb	1,6106	1,6106	15,3514	0,9548	2,2665

ICB = Utilities

There are a total of 9 observations

Variable	Mean	Median	Standard Deviation	Min	Max
Materiality WC	0,0505	0,0258	0,0590	0	0,1687
Materiality WC in Assurance	0,0152	0	0,0458	0	0,0225
Rilevanza	2,7778	4	2,2791	0	5
Board Size	14,4444	13	5,6593	9	25
NonExt Director	0,7469	0,8333	0,1779	0,3478	0,8889
Board Meeting	9,7777	10	2,9059	6	14
Pct Women in Board	0,1821	0,1538	0,1769	0	0,5000
Total Asset	40.786,24	31.703,79	51.024,23	8.083,40	171.656,00
Roa	0,2520	0,0338	0,0179	-0,0085	0,0469
Mtb	15,0645	1922	16,3941	0,8025	4,6887

Si riporta nuovamente il dettaglio delle correlazioni tra le variabili di materialità scelte per l'analisi: Materiality WC, Materiality WC in Assurance, Rilevanza. Visto l'alto grado di significatività le variabili si ritengono validate a rappresentare il grado di applicazione della materiality ai report.

Tabella 4
Correlation Matrix

The Table displays Pearson correlation matrixes. Coefficients' significance:

* $p < 0.15$; ** $p < 0.10$; *** $p < 0.05$

Variable	(1)	(2)	(3)
Materiality WC	1		
Materiality WC in Assurance	0,4644***	1	
Rilevanza	0,3744***	0,3250***	1

Si mostra di seguito la tabella delle correlazioni bivariate per le variabili proposte per l'analisi.

<p style="text-align: center;">Tabella 5 Correlation Matrix The Table displays Pearson correlation matrixes. Coefficients' significance: * p < 0.15; ** p < 0.10; *** p < 0.05</p>																		
(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)							
1																		
-0,0890	1																	
-0,2067	-0,1524	1																
-0,0619	-0,0456	-0,1060	1															
-0,1481	-0,109	-0,2538***	-0,0760	1														
-0,0890	-0,0656	-0,1524	-0,0456	-0,1092	1													
-0,1108	-0,0817	-0,1898*	-0,0568	-0,1360	-0,0817	1												
-0,0619	-0,0456	-0,1060	-0,0317	-0,0760	-0,0456	-0,0568	1											
-0,1393	-0,1027	-0,2386**	-0,0714	-0,1709	-0,1027	-0,1278	-0,0714	1										
-0,0528	-0,0743	0,0327	-0,0492	0,3552***	-0,0641	0,0863	-0,0417	-0,1036	1									
0,2786***	0,2780***	-0,1172	0,2326**	-0,1247	0,0381	-0,2263**	0,3566**	-0,0822	-0,066	1								
0,4824***	-0,0219	-0,2378**	0,2133*	-0,1130	-0,1025	-0,1130	-0,0699	-0,1070	-0,116	0,5843	1							

Variable	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Materiality WC	1						
Materiality WC in Assurance	0,4644***	1					
Rilevanza	0,3744***	0,3250***	1				
Board Size	-0,1002	-0,0769	0,0107	1			
Pct NonExt Director	0,0543	-0,00481	0,0927	-0,0816	1		
Board Meeting	0,0432	-0,0714	-0,0714	-0,1723	0,0737	1	
Pct Women in Board	0,0849	-0,2439	-0,0850	0,0003	0,2268**	-0,1691	1
Consumer Goods	-0,1397	0,1058	-0,1686	-0,0145	0,0052	-0,1324	-0,1102
Consumer Services	-0,0731	0,1077	0,1061	-0,1254	-0,2142**	-0,1068	0,0039
Financials	0,1896*	-0,1369	-0,2272***	-0,0462	0,1646	0,0066	0,1982*
Health Care	0,0329	0,2613***	0,0022	-0,1467	-0,2509**	0,0375	-0,1340
Industrials	-0,1725*	-0,1662*	-0,0862	-0,0210	0,0115	0,0387	0,1412
Oil & Gas	-0,1174	-0,1225	-0,0998	-0,1425	,0903	0,5036***	-0,1658
Technology	-0,0302	-0,0903	0,0324	0,0496	0,1239	-0,1729	-0,0341
Telecommunications	0,4573***	0,2946***	0,2410**	0,0673	-0,0743	0,1492	-0,1915*
Utilities	-0,0960	-0,0186	0,2795***	0,1191*	0,1231	0,0117	-0,0134
Total Asset	0,0538	-0,0957	0,0452	0,0453	0,0301	-0,0844	0,0716
Roa	-0,0875	0,1994*	0,0542	-0,1002	-0,0553	-0,2959	0,1104
Mtb	-0,0046	0,2001	0,1764	0,0203	-0,0572	-0,2148	0,0731

Da tale matrice si osserva come non vi siano correlazioni tra le variabili che misurano il grado di applicazione della materialità e quelle che descrivono la corporate governance aziendale.

I dati suggeriscono che nell'universo di aziende del Pilote Programme il grado di approfondimento con cui è trattata la materialità nei loro report non è in alcun modo dipendente dalla struttura di governance.

Quindi, si rigettano tutte l'ipotesi: H1 (Esiste una relazione tra le caratteristiche del Board e il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report), e di conseguenza tutte le seguenti assunzioni : H1a (Esiste una relazione positiva tra la dimensione del Board e il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report), H1b (Esiste una relazione positiva tra l'indipendenza del board e il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report), H1c (Esiste una relazione positiva tra il livello di attività del board e il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report), H1d (Vi è una relazione positiva tra la diversity del Board e il grado di approfondimento con cui è trattata la materiality nel report).

Tuttavia, si mette in luce una correlazione tra le variabili di materialità ed il settore di appartenenza delle imprese.

Da tale analisi si evidenzia in particolare che due settori presentano una correlazione significativa con il grado di approfondimento con cui si è trattata la materiality.

Nello specifico si osserva come sussista una correlazione positiva tra le variabili che sono manifestazione del principio di materiality ed il settore “*telecommunication*” . Si precisa che il coefficiente di correlazione di Pearson è significativo per tutte le variabili che rappresentano la materiality. Inoltre, si osserva la presenza di una relazione negativa tra il grado di applicazione della materialità e le organizzazioni appartenenti al settore “*financial*”. Tale legame risulta significativo per due delle variabili dipendenti che si sono utilizzate.

Quest'ultimo aspetto sembra essere in linea con i risultati dello studio condotto da “Brammer e Pavelin”¹⁸¹.

Una volta identificata l'esistenza di tali relazioni si vuol indagare tramite un modello di regressione lineare quali sono le variabili indipendenti che meglio riescono a spiegare la *materiality*.

Seguendo tale processo si vuol analizzare l'andamento dell' “*adjusted R-squared*”. A tal proposito, si osserva dalla Tabella 6 come il valore di questo aumenti

¹⁸¹ Brammer S., Pavelin S., “Voluntary Environmental Disclosures by Large UK Companies”, 2006, Journal of Business Finance and Accounting, Vol.37, No.7, pag.133

significativamente quando la variabile rappresentativa dei vari settori viene introdotta nel modello di regressione.

Inoltre, si evidenzia come la significatività del modello nella sua interezza (Prob>F) aumenti in maniera sostanziale ogni qualvolta nella regressione viene introdotta la variabile indipendente “*industry*” .

Tabella 6 : Effect of industry on Materiality						
<p>La variabile dipendente è rappresentata da: Materiality WC ((1) e (2)), Materiality WC in Assurance ((3) e (4)) e Rilevanza ((5) e (6)). I modelli (1), (3) e (5) non considerano l'<i>industry</i> quale variabile indipendente. Il livello di significatività è stabilito in: * p < 0.15; ** p < 0.10; *** p < 0.05. Tutte le variabili sono winsorizzate ad un livello del 3%.</p>						
	<u>Materiality WC</u>		<u>Materiality WC in Assurance</u>		<u>Rilevanza</u>	
<u>Variabili</u>	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Board Size	-0,0026 (-0,0039)	-0,0036 (0,0028)	-0,0003 (-0,0011)	-0,0004 (0,001)	0,0055 (0,0655)	-0,0386 (0,0681)
Pct NonExt Director	0,0070 (-0,0553)	0,0302 (0,0495)	0,0028 (-0,0208)	0,0259 (0,0214)	1,1256 (0,0289)	1,8127** (0,9934)
Board Meeting	0,0003 (-0,0032)	0,0014 (0,0036)	0,0007 (0,0012)	0,0017 (-0,0012)	-0,0383 (0,0572)	-0,0135 (0,0709)
Pct Women in Board	0,0655 (-0,0100)	0,0859 (0,0948)	-0,0720** (0,0377)	-0,0596** (-0,0403)	-2,0394 (0,0572)	-1,5781 (2,0058)
Total Asset	0,0000 (-0,000)	0,0000 (0,000)	-0,0000** (0,0000)	0,0000 (-0,0000)	0,0000 (0,000)	0,0000 (0,000)
Roa	-0,1286 (-0,2020)	0,1677 (0,1860)	0,1206 (0,0942)	0,1475* (0,0973)	1,4858 (3,9233)	4,8168 (4,3615)
Consumer Goods		-0,0858* (0,0533)		-0,0161 (0,0279)		-2,5683*** (1,1922)
Consumer Services		-0,0807 (0,0608)		-0,0080 (0,0348)		-0,6116 (1,5729)
Financials		-0,0221 (0,0602)		-0,0237 (0,0290)		-2,0437*** (1,1530)
Health Care		-0,0363 (0,0703)		0,0194 (0,0593)		-1,3808 (1,2557)
Industrials		-0,0935** (0,0527)		-0,0263 (0,0286)		-1,7799* (1,1544)
Oil & Gas		-0,1002* (0,0642)		-0,0577** (0,0340)		-2,2882** (1,2688)

Technology	-0,0395			-0,0201		-1,0098
	(0,0604)			(0,0320)		(1,4077)
Telecommunications	0,2295***			0,0504*		1,9924*
	(0,0648)			(0,0349)		(1,5695)
Utilities	-0,0576			-0,0193		0,0521
	(0,0559)			(0,0313)		(1,2953)
Cons	0,0898	0,1039	0,0222	0,0119	1,3083	2,2186
	(-0,0905)	(0,0798)	(0,02975)	(0,0293)	(1,640103)	(1,8375)
N° obs.	65	65	65	65	65	65
Prob > F	0,9445	0,0000***	0,0000***	0,0000***	0,8087	0,0092***
R-squared	0,0292	0,3795	0,1229	0,3456	0,0353	0,3203

Infine, si vuole analizzare la significatività dei coefficienti di regressione.

In particolare, si evidenzia come la variabile che rappresenta il settore “*telecommunications*” sia positivamente associata al grado di approfondimento dedicato alla materiality.

Inoltre, si osserva anche come il settore “*financial*” risulti significativo in relazione alla variabile dipendente “Rilevanza”.

In generale, si nota come tra la variabile *industry* e le altre variabili di materialità esista una relazione.

In seguito a tali risultati si conferma l’ipotesi H2 (Esiste una relazione tra il settore di appartenenza dell’impresa ed il grado di approfondimento con cui è trattata la materialità nel report).

Nello specifico in virtù dei risultati ottenuti si ribadisce che le aziende appartenenti al settore “*financial*” dedichino una minore attenzione alla applicazione della materiality rispetto alle organizzazioni che operano in altri settori.

Inoltre, si è individuato come le aziende che operano nel settore delle “*telecommunication*” dedichino un maggior grado di approfondimento alla materiality rispetto alle società che appartengono ad altri settori.

4.5 Limiti della ricerca ed ulteriori sviluppi.

In questo paragrafo si vogliono ribadire quali sono i limiti della ricerca che è stata condotta.

Nello specifico, si vuol evidenziare come l'analisi effettuata pur avendo esaminato l'universo di aziende che hanno aderito al Pilot Programme non presenti un numero elevato di osservazioni. Infatti, si è ottenuto un campione di 65 organizzazioni.

Inoltre, si evidenzia come il totale delle osservazioni nell'analisi inerente l'influenza della variabile *Industry* venga suddiviso ulteriormente in 10 settori. Ciò comporta l'evidenza di un basso numero di osservazioni per i modelli statistici a livello settoriale.

In particolare, si osserva come per il settore "*Telecommunication*" che risulta positivamente correlato con la materiality si abbiano solamente 2 osservazioni.

Tuttavia, il modesto numero di aziende ha permesso di condurre un'analisi di qualità, in quanto si sono esaminati ad uno ad uno i report del campione senza avvalersi di software specifici per il conteggio delle parole e l'analisi del contenuto.

Un altro limite di tale ricerca è dato dal fatto che si sono considerati i report solamente dell'anno 2012. Ciò però si è reso necessario dato che il numero di pubblicazioni di report integrati negli anni precedenti era sostanzialmente inferiore.

D'altra parte, tale limite può comportare anche delle variazioni significative in termini di risultati, in quanto vi sono diverse organizzazioni che effettuano l'analisi di materialità con una cadenza non annuale bensì in un orizzonte temporale più ampio. Infatti, spesso tali realtà forniscono la comunicazione del processo di materialità e dei risultati solamente nell'esercizio in cui tale *assessment* è avvenuto, mentre non esplicitano nulla a riguardo nei report degli altri anni.

Un' altro limite che si vuole evidenziare è inerente alle variabili che si basano sul word count, in quanto si sottolinea che un maggior numero di termini non è sinonimo di migliore trattazione di materialità.

Inoltre, per quanto riguarda la variabile rilevanza si evidenzia come la valutazione intrapresa sia soggettiva, anche se si è cercato di armonizzare al meglio i valori assegnati grazie ad una attenta analisi di tutto il contenuto del report.

Infine, quindi emerge un'ulteriore limite, ovvero la considerazione di diverse tipologie di report. Infatti, non tutte le aziende che partecipano al *Pilote Programme* hanno prodotto un report integrato e perciò in caso di tale assenza si è dovuto considerare il report di sostenibilità. Inoltre, tale scelta è supportata dal fatto che un'azienda che ha iniziato il processo di implementazione di un report integrato lo farà gradualmente, quindi in primo luogo essa andrà a migliorare il suo report di sostenibilità per poi in momenti successivi redigere un vero e proprio report integrato.

Nonostante i limiti, tale ricerca si presenta però come un punto di partenza per ulteriori approfondimenti.

Infatti, si auspica di trovare in futuro una maggior presenza di pubblicazioni di report integrati secondo il framework dell'IIRC, in modo tale l'analisi sarebbe più consistente. Inoltre, in questo modo si potranno confrontare report della stessa tipologia ed evidenziare le peculiarità di applicazione del framework.

Infine, si potrebbe condurre un'analisi su un arco temporale più ampio in modo tale da avere un numero di osservazioni più significativo. Ciò consentirebbe anche di verificare nel tempo il grado di implementazione della materialità da parte delle diverse realtà aziendali.

4.6 Confronto delle *best practices* nella applicazione del principio di materialità alle *financial* ed *non financial* information.

In quest'ultima parte si vuole procedere con l'analizzare i report *financial* ed *sustainability* dell'universo delle aziende aderenti al *Pilote Programme*, evidenziando le *best practices* in luce dell'applicazione del principio di materialità.

In particolare, si andranno ad esaminare gli Annual report delle aziende e, considerando ormai consolidata l'applicazione del principio al *financial statement*, si è voluto evidenziare quali aziende forniscono una referenza diretta al principio contabile e/o una descrizione del concetto di materialità.

Nella seconda parte della trattazione tra le stesse aziende del *Pilote Programme* si sono invece individuate quelle che hanno dedicato un più elevato grado di attenzione nella applicazione della materiality alle *non financial information*.

Da tal confronto è emerso il primato della società “Diesel & Motor Engineering PLC” nella applicazione del principio sia alle informazioni *financial* che a quelle *non financial*.

4.6.1 La materialità negli Annual report delle aziende del Pilote Programme.

Si vuole indagare come nella pratica le aziende che hanno aderito al Pilote Programme dell’International Integrated Reporting Council (IIRC) definiscano il principio di materialità all’interno del loro Annual report.

Il campione analizzato è composto dalle 82 aziende del Pilote aggiornato al 30 aprile 2013. In particolare ricercando nei siti web delle rispettive aziende si sono trovati 73 Annual report aggiornati al 2012.

Si sono quindi analizzati nello specifico tali report tramite il programma di ricerca dei termini Adobe reader. E’ stata effettuata una prima ricerca della parola “*materiality*” per verificare la presenza di eventuali definizioni. Successivamente, si è ripetuta l’analisi cercando la parola “*material*”, in modo tale da comprendere eventuali definizioni di *material item* od altre descrizioni di ciò che poteva essere considerato *material*.

Si è osservato come la definizione di *materiality* o del termine *material* compaia solamente in 17 Annual report su 73 presenti ed esaminati, quindi una percentuale pari al 23% del totale dei report presenti.

Si elencano di seguito le aziende nei quali Annual report compare la definizione o descrizione di ciò che è *material*.

AB Volvo-Volvo Group	HSBC Holdings plc
Atlantia Spa	Interserve Plc
Danone	Novo Nordisk
Deutsche Bank	SAP
Diesel & Motor Engineering PLC	SNAM Spa
EnBW Energie Baden-Wuttemberg AG	Solvay

Enel Spa

Terna Spa

Eni Spa

The Crown Estate

Generali Group

In particolare, si nota come per quanto riguarda le imprese italiane, si riscontra la presenza di una definizione in 6 Annual report, pari al 75% del totale presenti.

Quindi, si è osservato che laddove la definizione del principio compare questa viene definita in diversi punti dell'Annual report.

Nello specifico si nota come essa venga definita o descritta nelle note del Financial statement o nelle sezioni del report riguardanti il risk management ed il controllo interno e come a volte questa si rinvenga anche nel glossario.

4.6.1.1 Le definizioni di materialità nelle note del financial report.

Si osserva di seguito come la maggior parte delle aziende definisca il principio nelle note del Financial statement.

Nello specifico si può osservare come solamente due aziende, ovvero Enel Spa ed Snam Spa, riportino la definizione di materialità rinvenuta nel Framework degli IFRS.

Tabella 30 : Confronto definizioni *financial materiality* Eni Spa e Snam Spa

Eni Spa	Snam Spa
<p><i>Notes to the Consolidated Financial Statements</i></p> <p>The exclusion from consolidation of some <u>subsidiaries</u>, which are not material either individually or overall, has not produced significant(2) economic and financial effects on the Consolidated Financial Statements.</p> <p>In nota : (2) According to the requirements of the Framework of international accounting standards, information is material if its omission or misstatement could influence the economic decisions that users make on the basis of the financial statements.</p>	<p><i>Notes to the consolidated financial statement – Basis of presentation -</i></p> <p>The exclusion from the scope of consolidation of some <u>subsidiaries</u>, which are insignificant both individually and collectively, has not had any material (2) effect for the purposes of accurately representing the financial position, results and cash flows of the Group.</p> <p>In nota : (2) The IFRS Framework states: “Information is material if its omission or misstatement could influence the economic decision of users taken on the basis of the financial statements”</p>

Tali aziende come si può notare citano in nota il principio di materiality così come definito dal Framework degli IFRS.

Si specifica che in tali paragrafi il management tratta la decisione di dare comunicazione o meno dei risultati delle sussidiarie del Gruppo, affermando che le voci di tali divisioni non vengono espone in quanto non sono ritenute material e, quindi, non comportano alcun effetto nel Financial statement o meglio nella posizione *financial*, nei risultati e nel cash flow del Gruppo.

Dopo aver notato come in tali report la nozione di materialità abbia una certa rilevanza in quanto si cita esplicitamente il testo degli IFRS da cui è stata ripresa, si analizza di seguito gli altri casi nei quali le definizioni di materialità non vengono riportate direttamente dai principi contabili internazionali.

Tuttavia, dove si nomina tale concetto si colgono una o più caratteristiche che lo delineano.

In particolare, si nota come si faccia riferimento al problema della materiality associato ai *disclosure requirements*, ovvero ai principi da rispettare per la comunicazione degli item di bilancio e dei risultati delle imprese sussidiarie.

Tabella 31 : Definizioni di materialità nelle note del *financial statement*.

Enel Spa	<p>“<i>The Enel organizational structure</i>” – Il management afferma di esporre i <u>segmenti operativi</u> secondo le soglie di materialità del IFRS 8¹⁸², l’item “Other, elimination and adjustment” contiene anche le voci che nell’anno precedente erano espone singolarmente. Ritroviamo la stessa precisazione nel par. “<i>Result by</i></p>
----------	---

¹⁸² IFRS 8, PAR.13. Un'entità deve fornire informazioni separate in merito ad un settore operativo che soddisfi una qualsiasi

delle seguenti soglie quantitative:

a) i ricavi oggetto di informativa, comprese sia le vendite a clienti esterni sia le vendite o i trasferimenti tra

settori, sono almeno il 10% dei ricavi complessivi, interni ed esterni, di tutti i settori operativi;

b) l'importo in valore assoluto del relativo utile o perdita è almeno il 10% del maggiore, in valore assoluto, tra i seguenti importi: i) l'utile complessivo relativo a tutti i settori operativi in utile; e ii) la perdita complessiva relativa a tutti i settori operativi in perdita;

c) le sue attività sono almeno il 10% delle attività complessive di tutti i settori operativi.

I settori operativi che non soddisfano alcuna delle soglie quantitative possono essere considerati oggetto di informativa separata se la direzione aziendale ritiene che le informazioni relative al settore siano utili per gli utilizzatori del bilancio.

	<i>division”</i>
Atlantia Spa	<p><i>Notes- Basis of preparation</i> CONSOB Resolution 15519 of 27 July 2006 requires that, in addition to the specific requirements of IAS 1 and other IFRS, financial statements must, where material, include separate sub-items providing (i) <u>disclosure of amounts deriving from related party transactions</u>; and, with regard to the income statement, (ii) separate disclosure of income and expenses deriving from <u>events and transactions that are non-recurring in nature, or transactions or events that do not occur on a frequent basis</u> in the normal course of business.</p>
Generali Group	<p><i>Other information, Atypical or unusual transaction-</i> During the year, there were no atypical and/or unusual transaction, which - because of materiality, nature of counterparties, subject of the transaction, transfer price determination method and occurrence close to the balance sheet date- might give raise to any doubt about the correctness and exhaustiveness of this report , conflict of interest, preservation of equity and protection of minorities.</p>
AB Volvo-Volvo Group	<p><i>note 2 - Key Sources Of Estimation uncertainty –</i> ...In preparing these financial statements, <u>Volvo Group’s management has made its best estimates and judgments of certain amounts included in the financial statements, giving due consideration to materiality</u>. Since future results are an unknown quantity, actual results could differ from these estimates due to the application of these assumptions. In accordance with IAS 1, the company is required to provide additional disclosure of accounting policies in which estimates, judgments and assumptions are particularly sensitive and which, if actual results differ, may have a material impact on the financial statements.</p>

Danone	<p><i>Note to the consolidated financial statement -</i> <i>Commitments related to defined benefit plans for which provisions are recognized on the balance sheet</i></p> <p>The following table reconciles the obligations of Group companies' plans with the provision recognized in the consolidated balance sheet as of December 31, 2012 and 2011. The commitments relating to the French <u>subsidiaries</u> are presented separately from the foreign subsidiaries due to their materiality.</p>
Diesel & Motor Engineering PLC	<p><i>Note to the Financial Statement</i> <i>2.7 <u>Materiality and Aggregation</u> -</i></p> <p>Each material class of similar items is presented separately in the Financial Statements. Items of dissimilar nature or function are presented separately unless they are immaterial as permitted by Sri Lanka Accounting Standard - 'Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements'.</p>
HSBC Holding plc	<p><i>Report of the Directors: Operating and Financial Review</i> <i>Financial summary > Critical accounting policies</i></p> <p>The accounting policies that are deemed critical to our results and financial position, in terms of the materiality of the items to which the policies are applied and the high degree of judgment involved, including the use of assumptions and estimation, are discussed below.</p>
Interserve Plc	<p><i>Notes to the consolidated Financial report</i> <i>Accounting policies</i></p> <p>The significant accounting policies adopted by the directors are set out below and have been applied consistently in dealing with items which are considered material to the Group's financial statements.</p>

<p style="text-align: center;">Novo Nordisk</p>	<p><i>Basis of preparation of the Consolidated financial statements</i></p> <p><i>1.3 Other general accounting policies</i></p> <p><u><i>Defining materiality</i></u></p> <p>Novo Nordisk's Consolidated financial statements are a result of processing large numbers of <u>transactions and aggregating</u> those transactions into classes according to their nature or function. When aggregated, the transactions are presented in classes of similar items in the Consolidated financial statements. If a line item is not individually material, it is aggregated with other items of a similar nature in the statements or in the notes.</p> <p>There are substantial disclosure requirements throughout IFRS. Novo Nordisk provides <u>specific disclosures</u> required by IFRS unless the information is considered immaterial to the economic decision-making of the users of these financial statements or not applicable.</p>
<p style="text-align: center;">Solvay</p>	<p><i>Financial information</i></p> <p><i>Consolidation scope -</i></p> <p>In accordance with the principle of materiality, certain <u>companies which are not of significant size</u> have not been included in the consolidation scope. Companies are deemed not to be significant when they do not exceed any of the three following thresholds in terms of their contribution to the Group's accounts:</p> <ul style="list-style-type: none"> > sales of EUR 20 million; > total assets of EUR 10 million; > headcount of 150 persons. <p>Companies that do not meet these criteria are, nevertheless, consolidated where the Group believes that they have a potential for rapid development, or where they hold shares in other companies that are consolidated under the above criteria. Globally, the non-consolidated companies have no material impact on the consolidated data of the Group, their overall impact on the Group net profit</p>

	being of the order of 0.1%.
--	-----------------------------

Si può notare come in tutti questi contributi il management evidenzi di aver dato comunicazione separata delle voci ritenute material, nello specifico vi è una particolare attenzione all'esposizione di quelle voci che rappresentano transazioni con parti terze oppure alle poste di spesa o ricavo non ricorrenti o che non si verificano durante il normale svolgimento del business.

In seguito a tali osservazioni si vuole evidenziare come la materialità delle informazioni sia ritenuta il criterio di scelta fondamentale per una comunicazione o meno a bilancio di tali item. Infatti, si sottolinea come un report esaustivo e corretto debba contenere tutte le informazioni ritenute material.

A questo punto dell'analisi si vuole mettere in luce come la descrizione del principio di materialità contenuta nel report di Novo Nordisk sia quella che più si avvicina alla definizione di *material* data dagli IFRS, seppur non citando in modo esplicito tali principi. Si richiama quanto riportato nel bilancio consolidato di Novo Nordisk e nello IAS 1 per notare tale similitudine.

Tabella 32 : Definizione di Novo Nordisk ed IAS 1.

Novo Nordisk	IAS 1
<p><i>Basis of preparation of the Consolidated financial statements - Defining materiality</i> Novo Nordisk's Consolidated financial statements are a result of processing large numbers of <u>transactions and aggregating</u> those transactions into classes according to their nature or function. When aggregated, the transactions are presented in classes of similar items in the Consolidated financial statements. If a line item is not individually material, it is aggregated with other items of a similar nature in the statements or in the notes. There are substantial disclosure requirements throughout IFRS. Novo Nordisk provides <u>specific disclosures</u> required by IFRS unless the information is considered immaterial to the economic decision-making of the users of these financial statements or not applicable.</p>	<p><i>IAS 1, Par. 7:</i> "Material omissions or misstatements of items are material if they could, individually or collectively, influence the economic decisions that users make on the basis of the financial statements. Materiality depends on the size and nature of the omission or misstatement judged in the surrounding circumstances. The size or nature of the item, or a combination of both, could be the determining factor."</p>

Analizzando la descrizione del principio si osserva come il management dell'azienda riporti il concetto che gli item material siano da considerarsi tali se influenzano il giudizio o la *economic decision* del soggetto sulla base del Financial statement, così come ugualmente sancito nello IAS 1.

Inoltre, si può notare come in tale definizione emerga il fatto che la valutazione di materialità sia da ritenersi materia di giudizio professionale. Infatti, si afferma che sarà il redattore a decretare la materialità dell'item, in quanto applicherà i requisiti di disclosure stabiliti dagli IFRS a meno che l'item si riveli *immaterial* secondo il suo giudizio.

Infine, si sottolinea come si consideri la natura e la dimensione dell'item, quali fattori rilevanti nella decisione di dare comunicazione separata o meno alla posta di bilancio, rispettando così quanto espresso nello IAS 1.

Inoltre, si nota come Novo Nordisk e Diesel & Motor Engineering PLC siano le uniche due aziende tra quelle analizzate che propongono nelle note al bilancio un paragrafo interamente dedicato per definire la materialità, quest'ultime intitolano rispettivamente tale sezione "*Determining materiality*" ed "*Materiality and aggregation*". Mentre le altre realtà si limitano a delineare il principio nel corpo del testo delle note di bilancio.

4.6.1.2 Le definizioni di materialità nel contesto del risk management e del sistema di controllo interno.

Dopo aver analizzato le descrizioni presenti nelle note del Financial statement, si riportano i casi nei quali il principio di materialità viene nominato in relazione al contesto del risk management e del controllo interno.

Tabella 33 : Definizioni di materialità nel contesto del sistema di risk management.

<p style="text-align: center;">Terna Spa</p>	<p><i>Description of the principal characteristics of the existing <u>risk management and internal control</u> systems with respect to the financial informative process. -</i></p> <p>The relevance of the financial informative note is assessed with reference to the possible <u>consequence that its omission or misrepresentation could determine in decisions made by the individuals who are notified about the note through the financial statements.</u></p> <p>With regard to the above, <u>quantity parameters</u> are identified, that are normally defined in terms of <u>percentages compared to income before taxes</u>, as well as quality parameters capable of rendering an information relevant, even if the amount is lower than the level of relevance identified.</p> <p>Identifying significant information is carried out through the combination of quantitative parameters, linked to the level of significance defined for the Terna Group <u>and quality parameters linked to the specific risk for financial statement sections or informative notes.</u></p> <p>Identifying quality parameters consists in considering possible <u>“factors” that render significant various calculations, even if these do not exceed the threshold of materiality, by themselves.</u> Investors could demonstrate a certain interest in various calculations in the financial statement that represent an important performance indicator or an important indicator for the sector they belong to. The association of the information identified as being significant for the relative processes they are based on allows concentrating identification activities on those processes that can determine significant errors regarding the financial information. Each selected significant information/item in the financial</p>
--	--

	statements must be associated with the processes that contribute to its elaboration, in order to determine the significant processes.
AB Volvo-Volvo Group	<p><u>Risk management</u></p> <p>The evaluation of the risk that errors will appear in the financial reporting is based on a number of criteria. Complex accounting principles can, for example, mean the financial reporting risks being inaccurate for those posts that are covered by such principles. Valuation of a particular asset or liability according to various evaluation criteria can also constitute a risk. The same is true for complex and/or changing business circumstances.</p>
Deutsche bank	<p><u>Internal control over Financial reporting</u></p> <p>The main risks in FR are that either financial statement do not present a true and fair view due to inadvertent or intentional errors (fraud) or the publication of financial statement is not done on timely basis. These risk may reduce investor confidence or cause reputational damage and may have legal consequences including banking regulatory interventions. <u>A lack of fair presentation arises when one or more financial statements amount or disclosure contain misstatements (or omission) that are material. Misstatement are deemed material if they could individually or collectively, influence economic decision that users make on the basis of financial statement.</u></p>
EnBW ENERGIA	<p><u>Key features of the financial reporting internal control system-</u></p> <p>Materiality of control weaknesses is measured as the probability of occurrence and the extent of a potential misstatement in proportion to the financial statement items concerned. As a component of the financial reporting ICS,</p>

	<p>the financial reporting risk management system defines measures for identifying and assessing risks that jeopardise the objective of compliant financial statements.</p> <p>The materiality threshold for risks is a potential loss of €1 million over a three-year planning horizon</p>
--	---

Si osserva come solo in tre report su 18 totali la definizione di materialità venga esposta nel paragrafo riguardante il risk management e si evidenzia come negli stessi report non vi sia alcun riferimento al principio nelle note al Financial statement. Inoltre, si nota come per la società Terna Spa si hanno riferimenti al principio in entrambi le sezioni del report.

Si vuole evidenziare come nei casi sopra riportati il principio di materiality venga esposto in relazione al rischio di commettere degli errori material a bilancio, causati da una mancanza di un efficace controllo interno.

Interessante è specificare come nel report di Deutsche Bank venga riportata una definizione di *material misstatement*, che riprende letteralmente quanto sancito dagli IFRS anche se tali non vengono richiamati esplicitamente.

4.6.1.3 La definizione di materialità nel glossario dei report.

Si specifica come in due casi la materialità venga definita nel glossario del report.

Tabella 34 : Definizioni di materialità nel glossario del report

SAP	<p><i>Glossario</i> <i>materiality</i> – Determines the relevance and significance of an issue to an organization and its stakeholders. A material issue is an issue that will influence the decisions, actions, and performance of an organization or its stakeholders.</p>
The Crown Estate	<p><i>Glossario</i> <i>Material Issues</i> An issue that would impact our business and committee decisions.</p>

Si nota come tali definizioni non siano riprese dai principi contabili e definiscano un item material in relazione agli interessi della stessa società e a quelli dei propri stakeholders.

4.6.1.4 Riferimenti a principi contabili.

Infine, si vuole evidenziare come in tali definizioni vengano o meno richiamati dei principi contabili. A tal proposito si osserva che solo sette report su diciotto riportano un riferimento esplicito.

Tabella 35 : Riferimenti a principi contabili utilizzati per la valutazione di materialità.

Enel Spa	IFRS 8
Eni Spa	Framework IFRS
Atlantia Spa	IFRS e IAS 1
Snam Spa	Framework IFRS
AB Volvo-Volvo Group	IAS 1
Novo Nordisk	IFRS
Diesel & Motor Engineering PLC	Sri Lanka Accounting Standard – “Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements” ¹⁸³

Si osserva come tutte le aziende sopra riportate applichino quanto stabilito dagli IFRS ed in particolare quanto sancito dallo IAS 1 per la presentazione del bilancio d’esercizio. Enel Spa fa riferimento allo IFRS 8 nel paragrafo dove tratta i risultati di ciascuna divisione, in quanto tale principio riguarda la comunicazione di informazioni separate in merito ad un determinato settore operativo.

¹⁸³ In merito alla relazione tra gli Sri Lanka Accounting Standard e gli IFRS si veda : <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Documents/Jurisdiction-profiles/Sri-Lanka-IFRS-Profile.pdf>

4.6.1.5 Conclusioni

In conclusione si può affermare che la definizione di materialità trova riscontro nel 23% del totale degli Annual report del campione esaminato.

Inoltre, qualora si rinveniva tale descrizione questa viene riportata nella maggioranza dei casi nelle note al Financial statement. Nello specifico si vuole evidenziare che il tema è trattato soprattutto in relazione ai *disclosure requirements*. Infatti, si ricorre a tal principio per gestire la comunicazione di informazioni *material*, in tal modo non si commetterà il rischio di incorrere in omissioni rilevanti e d'altra parte non si forniranno dettagli non necessari che potrebbero minare l'utilità del report.

In altri casi si sottolinea come la materialità sia richiamata nei paragrafi del report inerenti il risk management ed il controllo interno, considerando così il principio in relazione al rischio di commettere errori significativi.

Infine, si evidenzia come le aziende principalmente si basino su quanto previsto dai Principi contabili internazionali su tal principio.

Infine, si delineano in breve le aziende che dimostrano una maggiore consapevolezza nella applicazione del principio.

Si riportano le uniche due che hanno una referenza diretta ai Principi Contabili Internazionali e quelle che richiamano i principi contabili adottati. Nello specifico tra le otto realtà che richiamano gli standard contabili si sono scelte Novo Nordisk e Diesel & Motor Engineering PLC, in quanto sono anche le uniche società che dedicano un intero paragrafo alla trattazione della materialità nel proprio Annual report.

Tabella 36 : Best practices financial materiality

Azienda	Richiama principi contabili utilizzati	Citazione definizione da IFRS	Paragrafo dedicato alla materialità
Eni spa		✓	
Novo Nordisk	✓		✓
Diesel & Motor Engineering PLC	✓		✓
Snam spa		✓	

4.6.2 Le *best practies* nella applicazione del principio di materialità alle *non financial information*.

Dal database precedentemente utilizzato nell'analisi si è ricavato il grado di attenzione che ciascuna azienda applica al principio di materialità nella redazione del proprio report riguardante le informazioni *non financial*.

Nel corso della trattazione si vuole quindi riportare le peculiarità di ciascuna azienda in merito al processo di *materiality assessment*, lo *stakeholder engagement* e l'*assurance* delle *non financial information*.

In primo luogo, per delineare le best practices si sono analizzate le variabili del database che rappresentano il grado di applicazione del principio, nello specifico si è effettuata una media dei punteggi raccolti. Le tre aziende che mostrano il miglior punteggio sono elencate nella tabella seguente e si evidenziano anche le caratteristiche delle singole variabili considerate.

Tabella 37 : *Best practices* nella applicazione di materialità alle *non-financial information*.

<u>Variabili</u>	<u>Best practices</u>			
	Enel Spa	Diesel & Motor Engineering PLC	SK Telecom	Media aziende Pilote
Materiality WC	0,128865979	0,127659574	0,414285714	0,0735255
Assurance	✓	✓	✓	0,49231
Materiality in Assurance	✓	✓	✓	0,23077
Materiality WC in Assurance	0,0225187	0,127112	0,075192	0,0151449
Rilevanza	5	5	5	1,476923

Matrice di Materialità	✓	✓	✓	0,16923
Stakeholder Engagement	✓	✓	✓	0,63077
Misure dello Stakeholder Engagement	-	✓	✓	0,16923
Media	1,14392	1,28185	1,31118	
Media universo aziende Pilote	0,40916			

Si è riportata la media totale delle variabili che caratterizzano l'insieme delle aziende aderenti al Pilote Programme e si evidenzia come senza dubbi tali realtà abbiano un grado di attenzione all'applicazione della materialità ben superiore alla media.

Nello specifico queste tre aziende rivelano una consistente presenza dei termini "material" e/o "materiality" nel report rispetto alle altre, con il miglior punteggio di SK Telecom. Inoltre, si evidenzia come alla variabile "Rilevanza" si sia attribuito il massimo punteggio, visto l'ampiezza e la qualità della trattazione del principio di materialità del report. Queste aziende rispecchiano un valore di rilevanza pari a 5 in una scala da 0 a 5, mentre la media di tale variabile nel nostro campione è di 1.48.

Si evidenzia anche come tali aziende presentino nel report sia la matrice di materialità che la descrizione del processo di stakeholder engagement. Tali dati sono riportati nei report rispettivamente dal 17% ed 63% delle aziende aderenti al Pilote Programme.

Emerge come l'azienda Enel Spa sia l'unica tra le tre *best practices* a non riportare delle misure riguardo lo stakeholder engagement, queste ultime spesso non vengono richiamate nel report infatti tale variabile soddisfa solo il 17 % del totale delle società.

Infine, si vuole evidenziare come tutte le *best practices* contengano all'interno del loro report una lettera di Assurance riguardante le informazioni *non financial*. Il 49% dei report contiene tale lettera, mentre solo il 23% delle aziende contiene una sezione appositamente dedicata alla materialità in tale documento.

A tali osservazioni si vuole aggiungere che la società SK Telecom si è aggiudicata il secondo premio del "The CR Reporting Awards – Global Winners" secondo Corporate

Register per aver redatto un report che meglio soddisfa i principi di *Relevance and Materiality*¹⁸⁴.

Inoltre, Sk Telecom è l'unica tra le prime tre aziende della classifica di Corporate Register a partecipare al Pilote Programme dell'IIRC. Ciò dimostra come il primato di Sk Telecom tra l'universo di aziende del Pilote Programme sia confermato anche da tale ricerca.

4.6.2.1 Materiality assessment.

Dopo questo breve confronto tra le *best practices* ed il campione di riferimento si vuole riportare una descrizione delle caratteristiche del *materiality assessment* intrapreso dalle tre società.

Per quanto riguarda il report di Sk Telecom si nota la presenza di un vero e proprio “*Materiality report*” in appendice del documento.

All'inizio di tale report viene riportato come il management di tale società abbia seguito lo standard del GRI per l'identificazione delle *material issue* e si propone una definizione di materialità: “*Materiality as defined by SK Telecom refers to "relevance" in business and sustainability aspects and the "impact" that the aforementioned topics actually have on SK Telecom's stakeholders*”¹⁸⁵.

Quindi, in seguito la società riporta gli obiettivi di tale sezione del report, ovvero quelli di fornire dettagli in merito al processo di individuazione dei *material item* e alle tecniche utilizzate ed infine si vuol comunicare i risultati ottenuti. Altresì si specifica che il processo di determinazione della materiality è stato revisionato dal “*Corporate Citizenship Commitee*”.

Nello specifico il *materiality assessment* per Sk Telecom è costituito da due parti ben distinte.

¹⁸⁴ Per maggiori dettagli si veda : <<http://www.corporateregister.com/a10723/53768-13th-15807792Q14036674080J-GI.pdf>>

¹⁸⁵ http://www.sktelecom.com/en/social/list_persist_report.do

Nella prima parte la società ha compiuto un'analisi approfondita in merito alla rilevanza degli aspetti per l'organizzazione. In particolare, essa ha analizzato la propria *mission* e *vision* per evidenziare quali aspetti devono essere considerati rilevanti ed ha osservato anche quali questioni sono ritenute significative per le altre aziende del settore delle telecomunicazioni. Inoltre, i manager della società hanno confrontato poi gli aspetti individuati con quanto sancito dalle iniziative e dagli standard internazionali ed infine hanno condotto una ricerca sui *media* per osservare la ricorrenza e la rilevanza attuale delle tematiche.

La società ha così individuato sette tematiche rilevanti per le proprie performance economico-finanziarie e di sostenibilità.

In seguito, Sk Telecom ha voluto indagare la rilevanza delle questioni secondo il giudizio dei propri stakeholder. Infatti, ha condotto un questionario online rivolto a 540 stakeholders, tra cui Business partners, esperti del mondo accademico, istituzioni di governo ed associazioni non governative.

Dopodiché per valutare la significatività degli *issue* che sono stati identificati con l'analisi precedente la società si è affidata alla matrice di materialità del GRI. Questa ha permesso di valutare l'importanza sia per l'organizzazione sia per i suoi stakeholder di tutte le tematiche che sono emerse, riuscendo in tal modo a stabilirne il livello di materialità.

Quindi, le tematiche *material issue* riguardanti le performance economico finanziarie, sociali ed ambientali per l'impresa e gli stakeholder sono state comprese nel report dell'impresa. La stessa società precisa di aver riportato 11 *material topics*, di cui nove sono state spiegate nel corso del report in forma narrativa, mentre per le restanti due¹⁸⁶ sono stati comunicati i dati numerici relativi.

Si osserva come quindi la società abbia ben delineato il percorso intrapreso per identificare gli aspetti *material* dalla loro individuazione alla loro forma di comunicazione.

Per quanto riguarda invece la società Enel Spa, si nota come essa abbia riportato nel proprio report sia una sezione dedicata alla materialità che una descrizione più approfondita del *materiality assessment* in nota metodologica.

¹⁸⁶ Health and safety, labor rights and labor management relations.

Quindi, anche qui alta è l'attenzione e la volontà di comunicare gli sforzi compiuti per il rispetto di tale principio.

In appendice, in merito al processo di identificazione degli aspetti material, Enel si limita a descrivere quali aspetti sono emersi dopo aver analizzato i piani strategici e gli obiettivi di business considerando poi l'allineamento con gli aspetti rilevanti per gli stakeholder attraverso il processo di stakeholder engagement.

Infatti, essa stabilisce di aver analizzato le *material issue* da due prospettive. Dal punto di vista degli stakeholders ha esaminato la percezione di tali questioni e le loro aspettative in merito, mentre secondo una prospettiva della stessa azienda ha analizzato l'impatto di tali aspetti sulle strategie sostenibili. In particolare, si vuol riportare come per giungere ad identificare le tematiche rilevanti Enel abbia utilizzato differenti fonti, infatti, si sono considerati : le politiche e i principi di condotta aziendali, le tematiche riportate nel Bilancio di Sostenibilità 2011, i risultati emersi dallo stakeholder engagement, i temi di maggior interesse per le agenzie di rating e di sostenibilità e gli studi di benchmarking di settore.

Anche in questo caso quindi per valutare la significatività degli aspetti individuati Enel ha utilizzato la matrice del GRI. In questa sono stati riportati tutti i temi che sono stati identificati come rilevanti al fine di decretarne il grado di materialità.

Infine, la società specifica che i responsabili dell'identificazione delle tematiche rilevanti sono la Funzione Personale ed Organizzazione, la Funzione Regolamentazione, Ambiente e *Carbon Strategy*, la Divisione Iberia e America, Divisione Mercato, *group Risk Management*, *Global Procurement*, mentre la responsabile nella determinazione dell'impatto delle tematiche sulle strategie di sostenibilità è l'Unità Pianificazione Strategica.

In conclusione, si ritiene che il processo di *materiality assessment* avvenga in modo simile per le due aziende in quanto entrambe analizzano la rilevanza degli aspetti secondo il punto di vista interno ed esterno all'azienda e determinano la significatività grazie alla matrice del GRI.

Tuttavia, la descrizione del processo da parte di SK Telecom risulta più esaustiva in quanto il lettore coglie ogni singolo step del processo e le modalità utilizzate. Infatti, tale azienda non si limita a descrivere il processo bensì ne riporta tutti i dettagli pratici, in

tal modo il lettore ha evidenza della frequenza, del target e dei risultati di ciascuna iniziativa intrapresa per identificare gli aspetti rilevanti. E quindi quest'ultimo può risalire eventualmente ai documenti e alle ricerche intraprese dalla società.

D' altra parte il report di Enel risulta interessante in quanto non si limita a presentare una matrice di materialità, ma predispone anche i target che l'azienda si è proposta di raggiungere in merito agli aspetti *material*. Si sottolinea come il richiamo agli obiettivi e la loro fissazione esplicita è simbolo della forte motivazione dell'azienda al miglioramento, ma allo stesso tempo i target dovranno essere seriamente rispettati in quanto tale comunicazione crea delle aspettative per gli stakeholder. Qualora l'azienda non rispettasse gli impegni presi, ciò causerebbe una forte perdita di fiducia e reputazione nei confronti degli users del report.

In ogni caso il fissare dei target espliciti è auspicabile e in questo modo Enel rende partecipe gli *users* del proprio impegno e migliora il proprio grado di trasparenza.

Infine, si nota come anche l'azienda Diesel & Motor Engineering PLC riporti una descrizione del processo di *materiality assessment* seppur più sintetica e meno dettagliata. Infatti, essa si limita ad affermare che il processo di engagement le ha permesso di delineare le questioni rilevanti e non vengono specificate altre fonti da cui sono emerse informazioni utili per il giudizio di rilevanza, a differenza di Enel Spa ed Sk Telecom. Anch'essa applica la matrice del GRI nella definizione degli aspetti *material*.

Interessante è notare come l'azienda attui un confronto delle *material issue* nel corso degli anni. Grazie infatti al processo di stakeholder engagement emergono quali sono le nuove questioni *material* e l'eventuale cambiamento d'attenzione riguardo quelle già preesistenti nell'anno precedente. In questo caso nel report viene riportato l'andamento della performance aziendale in merito a tali aspetti e le motivazioni di un eventuale cambiamento del grado di materialità degli aspetti o la nascita di nuove questioni *material*.

In conclusione, si evidenzia quindi come i report di tali *best practices* forniscano degli spunti interessanti per l'articolazione di un processo di *materiality assessment* e per una

migliore comunicazione degli sforzi compiuti ed obiettivi futuri nei confronti delle *material issue*.

Si ribadisce infatti la descrizione peculiare dell'*assessment* di Sk Telecom, la definizione ed esplicitazione degli obiettivi riguardanti le tematiche material nel report di Enel Spa e l'interessante confronto temporale delle *material issue* proposto da Diesel and Motoring plc.

Si vuole sottolineare come Sk Telecom ed Enel Spa descrivano il processo di *materiality assessment* secondo quanto stabilito dal framework dell'IIRC.

Questo prevede che nel report si riporti un dettaglio minimo riguardante:

- Una descrizione del processo utilizzato per identificare gli aspetti rilevanti;
- Una descrizione del metodo impiegato per stabilire quali erano tra gli aspetti rilevanti quelli materiali;
- Identificare le persone chiave coinvolte nel identificazione e nell'ordinare le questioni material;
- Identificare l'organo di governance che è responsabile della redazione del report integrato.

Infatti, Sk Telecom ed Enel Spa soddisfano tutti i punti proposti dall'IIRC.

In particolare, si è visto come tutte le società riportino un dettaglio minimo a riguardo del processo utilizzato per identificare gli aspetti rilevanti e le modalità di identificazione degli aspetti material. Mentre, solamente le società Sk Telecom ed Enel Spa riportano gli organi di governance responsabili di tale processo e le persone coinvolte nell'*assessment*.

Dall'analisi emerge come Sk Telecom a differenza di Enel Spa riesca a trattare tali punti in modo più esaustivo e dettagliato. Inoltre, un altro punto a favore di Sk Telecom è la chiara e piacevole modalità di comunicazione e redazione del report, il quale risulta aver un maggior impatto comunicativo per gli *users*.

4.6.2.2 Stakeholder engagement.

In seguito all'analisi del processo di determinazione della materialità di ciascuna azienda, si vuole focalizzare l'attenzione sullo stakeholder engagement.

Nella sezione del report riportata a tal processo si nota come l'azienda Diesel & Motor Engineering PLC dia la trattazione più approfondita.

Tale azienda infatti delinea la mappatura dei propri stakeholders sulla base di tre caratteristiche raggruppandoli così in otto gruppi. Essa evidenzia coloro che hanno responsabilità nei confronti delle performance operative ed finanziarie della società, coloro che sono influenzati dal business e coloro probabilmente potrebbero influire le attività aziendali. I gruppi di stakeholders delineati sono gli *shareholders*, i *customers*, gli *employees*, i *Business partner* ed i *suppliers*, i *Regulatory and government agencies* e la *community*. A ciascun gruppo di stakeholders nel sito si delineano molteplici metodi di *engagement* ad esempio per la "Community" si delineano interviste one to one, group discussion, comunicazioni scritte e orali di iniziativa degli stakeholder ed il sito web dell'impresa.

Si nota come si riportino inoltre nel report poche misure dell'*engagement* che riguardano la partecipazione ed il numero delle *material issue*.

Per quanto riguarda invece SK Telecom essa afferma di dividere gli stakeholders in diversi gruppi dedicando a ciascuno un diverso canale di comunicazione. Essa non esplicita i criteri con cui avviene la mappatura degli stakeholders, ma si limita ad elencare i seguenti gruppi *customers*, *business partners*, *employee*, *community/NGOs*, *shareholders*, *government*. La società afferma di comunicare attraverso il canale web, il customer center, il sito dei business partners ed ancora attraverso il *CSR- centered online channel*. Si evidenzia quindi come, oltre ad i tre incontri annuali previsti con gli stakeholder, la società comunichi prevalentemente utilizzando la rete.

Inoltre, si nota come SK Telecom si differenzi per il fatto di riportare numerosi risultati in merito al processo di stakeholder engagement, ovvero riporta i partecipanti e la divisione percentuale delle risposte in merito alla bontà del profilo di sostenibilità della stessa società.

Infine, per quanto riguarda Enel, si osserva come questa riporti i nome dei differenti stakeholders e definisca le modalità di coinvolgimento in breve, ovvero sancisce che il

dialogo avviene prevalentemente tramite questionari e comunicazioni web. Inoltre, si nota come essa non riporti alcun risultato in merito.

Si osserva come Diesel & Motor Engineering PLC delinea al meglio il processo dell'engagement e si evidenzia come l'azienda SK Telecom stia cercando di costruire un dialogo con i propri stakeholders prevalentemente online, così da raggiungere un numero più ampio di soggetti ed migliorare i tempi di risposta per cogliere il più presto possibile i feedback dall'esterno.

4.6.2.3 Assurance.

In seguito dopo aver descritto la sezione del report delle *best practices* dedicata alla materialità si vuole ora approfondire ciò che viene stabilito nella lettera d'assurance. Tutte queste aziende presentano l'assurance in merito alle informazioni *non financial* ed in tal relazione gli auditor fanno riferimento al rispetto del principio di materialità.

Si nota come nella lettera d'assurance di Diesel & Motor Engineering PLC gli auditor facciano riferimento esplicito allo standard AA1000 utilizzato nella valutazione del rispetto della materialità e diano il loro giudizio "Good"¹⁸⁷. Inoltre, si riporta che il report è redatto secondo i contenuti richiesti GRI G3, decretando il livello di applicazione A+. Nelle raccomandazioni degli auditor si osserva anche il suggerimento di ampliare il processo di stakeholder engagement, di aumentare la sua frequenza in modo tale da migliorare il feedback ed infine di riportarne i risultati nel report.

Nel caso di SK Telecom i revisori si limitano a decretare il livello "Good" nel rispetto dell'AA1000 riprendendo la bontà del processo di *materiality assessment* seguito. Mentre, nella lettera di Enel viene comunicato un giudizio positivo nel rispetto dello standard AA1000 e del GRI per quanto riguarda la comunicazione delle *material issue* riportate. Si nota che la trattazione della materiality risulta ampia per la specificazione della metodologia adottata dagli auditor e il riferimento ad ogni singolo principio di assurance adottato.

¹⁸⁷ In una scala di rispetto del principio AA1000: Good, Acceptable, Needs Improvement.

Si può quindi decretare la presenza di lettere d'assurance di diverso grado di dettaglio e completezza nella asseverazione di tali report delle *best practices*. Inoltre, si aggiunge che una lettera più completa come quella di Diesel & Motor Engineering PLC dove si riportano sia metodologie, conclusioni e raccomandazioni doni una maggiore credibilità all'intero contenuto del report.

4.7 Osservazioni in merito alle *best practices* nell'applicazione della materialità alle *financial* ed *non financial information*.

Si vuole di seguito richiamare quali sono le aziende che nel loro Annual report dedicano particolare attenzione al principio di materialità. Si ribadisce come Diesel & Motor Engineering PLC e Novo Nordisk abbiano redatto un paragrafo assestante dedicato alla materialità, mentre Eni spa ed Snam spa sono le uniche due aziende del Pilote che fanno diretto riferimento alla definizione data dal IFRS Framework. Si ricordano anche le *best practices* dell'applicazione della materialità al *sustainability reporting*.

Tabella 38 : Confronto *best practices* Annual ed Integrated report

Best practices materiality Annual report	Best practices materiality Integrated report
<ul style="list-style-type: none"> • Diesel & Motor Engineering PLC • Novo Nordisk • Eni Spa • Snam Spa 	<ul style="list-style-type: none"> • Diesel & Motor Engineering PLC • SK Telecom • Enel Spa

Si nota fin da subito la presenza di Diesel & Motor Engineering Plc tra le *best* delle due categorie, infatti essa dimostra di aver un alto grado di attenzione a tal principio sia nel report finanziario che in quello dedicato alle tematiche di sostenibilità.

Si vuole evidenziare come tale società si stia impegnando per migliorare la propria forma di reporting.

Inoltre, essa ritiene che la stessa partecipazione al Pilote Programme dell'IIRC sia di grande aiuto. Infatti, lo stesso Direttore della società Suresh Gooneratne afferma “*Pilote Programme discussion on materiality helped us to refine the aspect of materiality from the last year’s Integrated Report. Processes to identify stakeholders and manage stakeholder issue provide a guideline for determining materiality, although we seek further improvements. The programme also led us to describe our ‘state of play’ to provide a holistic picture or status of the organization.*”¹⁸⁸

Per quanto riguarda invece la materialità nel sustainability reporting di Novo Nordisk, Eni Spa e Snam Spa si vuole analizzare la loro posizione rispetto alla media del campione.

Tabella 39 : Best practices financial nella applicazione della materialità alle non financial information.

<u>Variabili</u>	<u>Novo Nordisk</u>	<u>Eni Spa</u>	<u>Snam Spa</u>	Media aziende pilote
Materiality WC	0,155172414	0,01	0,025862069	0,07353
Assurance	✓	✓	✓	0,49231
Materiality in Assurance	✓	-	-	0,23077
Materiality WC in Assurance	0,137493	-	-	0,01514
Rilevanza	3	2	0	1,476923
Matrice di Materialità	0	0	0	0,16923

¹⁸⁸ http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/Yearbook_2012/sources/projet/swf/page33.swf

Stakeholder Engagement	0	1	1	0,63077
Misure dello Stakeholder Engagement	0	0	0	0,16923
Media	0,66158	0,50125	0,25323	
Media universo aziende Pilote	0,40916			

Si vuole quindi porre alcune osservazioni in merito ai risultati evidenziati in tabella.

Si osserva come Novo Nordisk ed Eni Spa si posizionino di poco sopra la media dell'universo delle aziende Pilote, mentre Snam Spa è al di sotto di tale valore. Quest'ultima presenta solo un'assurance delle informazioni non finanziarie ed un processo di stakeholder engagement, ma non dà spazio alla trattazione della materialità.

Infatti, nel suo report la variabile "Rilevanza" risulta pari a zero. In particolare, in tale report solamente una frase nella nota metodologica fa riferimento al fatto che l'azienda conduca ogni anno un'analisi di materialità nell'ambito del ciclo di pianificazione annuale per la determinazione delle aree di miglioramento, tenendo conto delle indicazioni provenienti dai *peers* a livello europeo e nazionale, l'attività di stakeholder engagement e il monitoraggio delle materie coperte dai media. Quindi, si nota come la società non riporti alcun processo di *materiality assessment* bensì si limiti a delinearlo in modo molto generale. Solamente nella sezione dedicata allo stakeholder engagement Snam accenna alle aree *material* e alle azioni intraprese e in pianificazione per il miglioramento.

In conclusione, si può dire che Snam Spa non presenti una trattazione completa dell'applicazione di tal principio nel proprio sustainability report.

A differenza di Snam Spa, le società Eni Spa e Novo Nordisk migliorano la rilevanza della trattazione della materialità. Infatti, nel report di Eni Spa vi è un paragrafo seppur breve dedicato alla materialità e alla inclusività degli stakeholder.

In quest'ultimo Eni descrive i punti salienti del processo, ovvero afferma di aver compiuto un'analisi annuale coinvolgendo diversi stakeholder attraverso dei canali di comunicazione dedicati. In tal modo essa è arrivata a definire le tematiche rilevanti approvate poi dalle funzioni aziendali interessate e condivise dal top management.

Tutto ciò è quanto viene esplicitato in merito al processo e si osserva che tale azienda non dispone di una matrice di materialità nel proprio report.

In aggiunta, per evidenziare il dialogo con gli stakeholder Eni riporta una descrizione del processo di engagement, dove evidenzia in modo dettagliato le attività che ha intrapreso nel corso dell'anno. Nonostante la minuziosa descrizione però non riporta alcuna misura dell'engagement, infatti non delinea né i partecipanti e né i risultati ottenuti.

Si vuol concludere quindi che Eni può sicuramente migliorare il grado di attenzione verso la materialità.

Per quanto riguarda Novo Nordisk tratta in modo più approfondito il tema ma non riporta informazioni sullo stakeholder engagement e non presenta la matrice di materialità. Infatti essa sceglie un approccio narrativo nella definizione del principio e si limita ad affermare che i feedback derivanti dal dialogo e dall'engagement vengono presentati direttamente al consiglio d'amministrazione per intraprendere le scelte corrette durante l'anno.

Infine, si nota come tutte le tre aziende abbiano un'assurance riguardante le *non financial* information contenute nel report, ma solo Novo Nordisk abbia un riferimento esplicito alla materialità. Gli auditor esterni affermano infatti che *“Novo Nordisk continues to discuss, evaluate and determine the materiality of sustainability issues on an ongoing basis through a number of relevant governance bodies with senior management representation from across the business. Specifically with regards to external reporting we commend that Novo Nordisk is refining the materiality filters applied. We have no significant recommendations regarding materiality.”*¹⁸⁹

Dopo aver analizzato come le *best practice financial* trattano la materialità nel proprio sustainability od integrated report, si vuole esaminare la presenza del principio di materialità negli Annual report delle *best practices* nella trattazione della materialità delle questioni *non financial*.

Si nota quindi che Sk telecom non riporta alcuna definizione di materialità nel proprio Annual report, mentre Enel Spa spiega solo l'applicazione del principio IFRS 8 alle

¹⁸⁹ http://www.novonordisk.com/images/annual_report/2012/Novo-Nordisk-AR-2012-en-highres.pdf

comunicazioni relative alle società sussidiarie. Quindi, nell'Annual report tali aziende non ritengono opportuno dare alcuna spiegazione in merito alla applicazione della materialità al *financial statement*.

Conclusioni

Con questo lavoro si è voluta approfondire la trattazione del principio di materialità, il quale si è rivelato un elemento chiave del *corporate reporting*.

Infatti, attualmente si discute la necessità di migliorare la forma del *financial reporting* per una efficace comunicazione nei confronti degli *users* e d'altra parte si sta delineando sempre più la nuova frontiera dell'*Integrated reporting*, ovvero quel report che consentirà di rappresentare in modo esaustivo il processo di creazione del valore aziendale, fornendo informazioni in merito alle performance economico finanziarie ed socio ambientali.

Quindi, l'attenzione al principio di materialità si ritiene sia la soluzione ai problemi del *financial reporting* e allo stesso tempo costituisca il principio cardine per la redazione di un report integrato.

Data la centralità attuale del tema nella parte iniziale del presente scritto si è cercato di approfondire l'evoluzione storica del principio, prendendo in considerazione autorevoli contributi dei Paesi anglossassoni ed mittleuropei. Dall'analisi dei contributi storici si è delineato come tal principio abbia avuto origine dalla *common law* inglese e sia stato successivamente trattato dagli organismi di *accounting*. La culla di tale concetto si è rivelata essere quindi la realtà inglese e statunitense.

Inoltre, prendendo in esame i metodi quantitativi di valutazione della materialità si è visto che questi erano costituiti da prassi che necessitavano di essere applicate in maniera rigida come quella della Sec accanto ad altre che volevano fornire delle linee guida a supporto di tali valutazioni. Nella pratica dell'*accounting* si è visto che ingente è l'uso dei metodi quantitativi in tale valutazione di materialità, ma si precisa che devono essere tenuti in considerazione anche i fattori qualitativi, così come è stato formalizzato dalla Sec nello Staff Accounting Bulletin No.99.

Dopodiché per definire la caratterizzazione attuale del principio, si è voluto approfondire la trattazione della materialità nei Principi Contabili Internazionali, i quali considerano tale questione *entity specific* e non forniscono alcun metodo quantitativo di determinazione. Vengono quindi messe in luce le proposte di miglioramento esplicitate da diversi organismi contabili nazionali, i quali richiedono una maggior attenzione a tale

principio per migliorare la comunicazione a bilancio ed evitare il problema dell'*overload disclosure*.

Da tale analisi dei contributi storici ed attuali è emerso come i destinatari delle informazioni *material* del contesto *financial* nel passato siano stati i *prudent investor*, mentre nella definizione attuale data dallo IASB il target di riferimento siano gli *users* del bilancio, tuttavia lo IASB sottolinea ancora una volta l'importanza degli investitori e portatori di capitale attuando la distinzione tra *primary* ed *other users*.

Inoltre, nelle diverse definizioni storiche ed in quella tratta dai principi contabili internazionali si rinviene che un'informazione è *material* se influenza il processo di *decision making* inerente alla decisione economica, la quale può essere interpretata in senso stretto come decisione di investimento per i portatori di capitale oppure in senso lato come decisioni in merito ad altri aspetti del business per gli *users*.

Altro aspetto saliente della valutazione di materialità che emerge dai contributi esaminati è la crescente attenzione verso il *professional judgement* in merito alla dimensione, alla natura e alle caratteristiche del business e del settore per una attenta valutazione di materialità.

Oltre, a delineare le basi e l'evoluzione del concetto nel contesto *financial* si è voluto dare applicazione ad alcune prassi quantitative nel bilancio di Enel Spa e si è osservato come la valutazione di materialità non sia univoca qualora si applichino diverse regole quantitative.

Nella seconda parte della tesi si è descritta la rendicontazione integrata, ovvero la nuova forma di reporting proposta dall'IIRC, delineando come essa si differenzi dal *financial reporting*. Si è visto quindi come il *financial statement* diventerà parte di un report più completo rispetto all'*Annual report*, dove si comunicheranno le informazioni *financial* ed il loro impatto sulle *non financial* e viceversa.

Inoltre, si è osservato come tale istituto definisca la materialità e si è esaminato anche il processo di *materiality assessment* per la redazione di un report integrato.

In virtù dell'analisi del concetto nel contesto *financial* è emerso come anche secondo l'IIRC i destinatari delle informazioni *material* del report integrato siano gli investitori

ed i portatori di capitale. Inoltre, si coglie che secondo tale istituto delle informazioni saranno *material* se andranno ad influenzare la valutazione degli *user* in merito alla capacità dell'azienda di creare valore nel tempo e non solo se tali questioni condizionano la decisione economica dei destinatari, così come era stabilito nel contesto *financial*. In aggiunta, tra le caratteristiche delle informazioni *material* si riportano quelle di rilevanza ed importanza, perciò le questioni *material* per il *financial reporting* potrebbero esserlo anche per l'*integrated reporting* solo se la loro rilevanza e significatività è in grado di influenzare la valutazione dei portatori di capitale.

Per quanto riguarda invece il confronto tra i metodi di applicazione in ambito *financial* ed il processo proposto dall'IIRC si nota fin da subito l'assenza in quest'ultimo di soglie quantitative. Si coglie quindi immediatamente la diversità delle due valutazioni, tuttavia non si esclude la possibilità di un confronto tra IASB e l'IIRC al fine di verificare la possibilità di armonizzazione o meno dei due metodi.

Infine, si è voluto esaminare i fattori che influenzano la determinazione di materialità conducendo un'analisi statistica sul campione di aziende presenti nel *Pilote Programme* dell'IIRC, esaminando il grado di attenzione in merito all'applicazione della materialità nei *sustainability* od *integrated* report dell'anno 2012.

Si è stabilita l'ipotesi che la governance dell'impresa abbia un ruolo determinante nella valutazione di materialità nel report integrato, in quanto chi valuta la materialità, a differenza del contesto *financial*, deve avere una conoscenza approfondita delle strategie future ed attuali dell'impresa.

I risultati ottenuti hanno però evidenziato come la governance di un'impresa non influisca sul grado di attenzione che viene posto alla materialità da tali aziende, mentre si evidenzia una lieve correlazione con l'appartenenza al settore.

Nello specifico, si vuol evidenziare come la ricerca effettuata pur avendo esaminato l'universo di aziende che hanno aderito al *Pilot Programme* non presenti un numero elevato di osservazioni. Inoltre, emerge un'ulteriore limite, ovvero la considerazione di diverse tipologie di report nell'analisi. Infatti, non tutte le aziende che partecipano al *Pilot Programme* hanno prodotto un report integrato e perciò in caso di tale assenza si è dovuto esaminare il report di sostenibilità.

Nonostante i limiti, tale lavoro si presenta come un punto di partenza per ulteriori approfondimenti. Infatti, si auspica di trovare in futuro una maggior presenza di pubblicazioni di report integrati secondo il *framework* dell'IIRC, in modo tale l'analisi sarebbe più consistente. Inoltre, in questo modo si potranno confrontare report della stessa tipologia ed evidenziare le peculiarità di applicazione del *framework*.

Infine, si potrebbe condurre un'analisi basata su un orizzonte temporale più ampio in modo tale da avere un numero di osservazioni più significativo. Ciò consentirebbe anche di verificare nel tempo il grado di implementazione della materialità da parte delle diverse realtà aziendali.

In conclusione, si sono analizzati gli *annual report* ed i *sustainability* od *integrated report* delle aziende del Pilote per analizzare le *best practices* nella applicazione della materialità. E' emerso come poco più del 20% del campione definisca il principio di materialità negli *annual report*. Mentre, non si è evidenziata alcuna relazione tra le *best practices* dei due contesti, in quanto solo la società "Diesel and motor engineering plc" ha rilevato un buon grado di attenzione alla materialità delle informazioni *financial* ed *non financial*.

In merito al lavoro eseguito si vuole mettere in luce come tale ricerca abbia contribuito ad approfondire il tema della nascita e dell'evoluzione del principio di materialità, infatti si è voluto cogliere le peculiarità del concetto in ambito di *accounting* per evidenziare le similarità o divergenze con quanto sancito dall' IIRC. Il contributo di quest'ultimo istituto però è il più recente in materia di *corporate reporting* ed in una futura ricerca potrebbe rivelarsi interessante delineare le caratteristiche del principio di materialità e del suo processo di determinazione secondo gli altri istituti che sono intervenuti precedentemente sul tema della materialità inerente alle informazioni *non financial*.

Appendice

Bilancio consolidato 2012 di Enel Spa.

Conto economico consolidato

Milioni di euro	Note	2012		2011 restated ⁽¹⁾	
			di cui con parti correlate		di cui con parti correlate
Ricavi					
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	8.a	82.699	7.217	77.573	7.455
Altri ricavi e proventi	8.b	2.190	46	1.941	208
	[Subtotale]	84.889		79.514	
Costi					
Materie prime e materiali di consumo	9.a	46.130	9.971	42.901	9.970
Servizi	9.b	15.738	2.298	14.440	2.287
Costo del personale	9.c	4.860		4.296	
Ammortamenti e perdite di valore	9.d	9.003		6.327	
Altri costi operativi	9.e	3.208	39	2.255	26
Costi per lavori Interni capitalizzati	9.f	(1.747)		(1.711)	
	[Subtotale]	77.192		68.508	
Proventi/(Oneri) netti da gestione rischio commodity	10	38	82	272	77
Risultato operativo		7.735		11.278	
Proventi finanziari	11	2.272	13	2.693	29
Oneri finanziari	11	5.275		5.717	7
Quota dei proventi/(oneri) derivanti da partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	12	88		96	
Risultato prima delle imposte		4.820		8.350	
Imposte	13	2.745		3.027	
Risultato delle continuing operations		2.075		5.323	
Risultato delle discontinued operations		-		-	
Risultato netto dell'esercizio (Gruppo e terzi)		2.075		5.323	
Quota di Interessenza del Gruppo		865		4.113	
Quota di Interessenza di terzi		1.210		1.210	
<i>Risultato per azione (euro)</i>					
attribuibile agli azionisti ordinari della Capogruppo	14	0,09		0,44	
<i>Risultato diluito per azione (euro)</i>					
attribuibile agli azionisti ordinari della Capogruppo	14	0,09		0,44	
<i>Risultato delle continuing operations per azione (euro) attribuibile agli azionisti ordinari della Capogruppo</i>					
	14	0,09		0,44	
<i>Risultato diluito delle continuing operations per azione (euro) attribuibile agli azionisti ordinari della Capogruppo</i>					
	14	0,09		0,44	

Stato patrimoniale consolidato

Millioni di euro		Note					
ATTIVITÀ		al 31.12.2012		al 31.12.2011 restated ⁽¹⁾		al 01.01.2011 restated ⁽¹⁾	
			di cui con parti correlate		di cui con parti correlate		di cui con parti correlate
Attività non correnti							
Immobil, Impianti e macchinari	15	83.115		80.592		78.094	
Investimenti Immobiliari		197		245		299	
Attività Immateriali	16	35.970		39.049		39.535	
Attività per imposte anticipate	17	6.305		6.116		6.069	
Partecipazioni valutate con il metodo del patrimonio netto	18	1.115		1.085		1.033	
Attività finanziarie non correnti	19	5.518	74	6.325		4.701	
Altre attività non correnti	20	897	55	512		1.078	
		[Totale]		133.924		130.809	
Attività correnti							
Rimanenze	21	3.338		3.148		2.803	
Crediti commerciali	22	11.719	893	11.570	1.473	12.505	1.065
Crediti tributari	23	1.631		1.251		1.587	
Attività finanziarie correnti	24	9.381	39	10.466	1	11.922	69
Altre attività correnti	25	2.262	46	2.136	71	2.176	79
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	26	9.091		7.015		5.164	
		[Totale]		35.586		36.157	
Attività possedute per la vendita	27	317		381		1.618	
TOTALE ATTIVITÀ		171.656		169.891		168.584	

(1) Lo Stato patrimoniale consolidato è stato oggetto di restatement per una migliore rappresentazione degli effetti rilevati nel precedente esercizio correlati a un cambiamento nei criteri di contabilizzazione dei certificati di efficienza energetica. Per maggiori dettagli si rinvia alla successiva Nota 4.

Millioni di euro		Note					
PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		al 31.12.2012		al 31.12.2011 restated ⁽¹⁾		al 01.01.2011 restated ⁽¹⁾	
			di cui con parti correlate		di cui con parti correlate		di cui con parti correlate
Patrimonio netto del Gruppo							
Capitale sociale		9.403		9.403		9.403	
Altre riserve		9.109		10.348		10.791	
Utili e perdite accumulati ⁽²⁾		18.259		18.899		17.690	
		[Totale]		38.650		37.884	
Interessenze di terzi		16.387		15.650		15.877	
Totale patrimonio netto	28	53.158		54.300		53.761	
Passività non correnti							
Finanziamenti a lungo termine	26	55.959		48.703		52.440	
TFR e altri benefici ai dipendenti	29	3.063		3.000		3.069	
Fondi rischi e oneri	30	8.648		8.057		9.153	
Passività per imposte differite	17	11.753		11.505		11.336	
Passività finanziarie non correnti	31	2.553		2.307		2.591	
Altre passività non correnti	32	1.151	2	1.313		1.244	
		[Totale]		74.885		79.833	
Passività correnti							
Finanziamenti a breve termine	26	3.970		4.799		8.209	
Quote correnti dei finanziamenti a lungo termine	26	4.057		9.672		2.999	
Debiti commerciali	33	13.903	3.496	12.931	3.304	12.373	2.777
Debiti per imposte sul reddito		364		671		687	
Passività finanziarie correnti	34	3.138	1	3.668	2	1.672	
Altre passività correnti	35	9.931	39	8.907	15	8.052	13
		[Totale]		40.648		33.992	
Passività possedute per la vendita	27	8		58		998	
Totale passività		118.498		115.591		114.823	
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ		171.656		169.891		168.584	

(1) Lo Stato patrimoniale consolidato è stato oggetto di restatement per una migliore rappresentazione degli effetti rilevati nel precedente esercizio correlati a un cambiamento nei criteri di contabilizzazione dei certificati di efficienza energetica. Per maggiori dettagli si rinvia alla successiva Nota 4.

(2) Gli utili e perdite accumulati al 31 dicembre 2011 restated sono al netto degli accenti sul dividendo dell'esercizio pari a 940 milioni di euro.

Dati analisi empirica.

<u>Nome</u>	Link del Report
AB Volvo - Volvo Group	http://www.volvogroup.com/group/global/en-gb/responsibility/sustainability_reports/Pages/sustainability_reports.aspx
AEGON NV	http://www.aegon.com/Documents/aegon-com/Sitewide/Reports-and-Other-Publications/Annual-reviews/2012/2012-Review.pdf
AES Brazil	http://aesbrasilsustentabilidade.com.br/pt/relatorios.html
AkzoNobel N.V.	http://www.akzonobel.com/system/images/AkzoNobel_Report_2012_tcm9-78439.pdf
ARM Holdings plc	http://www.arm.com/about/company-profile/corporate-responsibility/read-our-reports.php
Atlantia S.p.A.	http://www.autostrade.it/sostenibilita/Bilancio_integrato_2012.pdf
BAM Group	http://bam.eu/sites/default/files/domain106/documents/bam_sustainability_report_2012-106-13654215121785821763.pdf
BBVA	http://shareholdersandinvestors.bbva.com/TLBB/fbinir/mult/BBVAin2012_tcm927-394674.pdf
Cliffs Natural Resources	http://www.cliffsnaturalresources.com/EN/Sustainability/Sustainability2012/Documents/Cliffs%202012%20Sustainability%20Report%20-%20Full%20Version.pdf
CLP Holdings Limited	https://www.clpgroup.com/sr2012/ebook/SR_Full_2012_en.pdf
Danone	http://www.danone.com/images/pdf/sustainable_report_2012.pdf
DBS Bank	http://www.dbs.com/annualreports/2012/pdfs/dbs-ar-2012.pdf
Deutsche Bank	https://www.db.com/cr/en/docs/CR_Report_2012.pdf
Diesel & Motor Engineering PLC	http://www.dimolanka.com/images/pdf/Diesel%20&%20Motor%20Engineering%20PLC%20-%20AR%202012-13.pdf
ENAGAS S.A	http://www.enagas.es/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1146260473032&ssbinary=true
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	http://www.enbw.com/media/investoren/docs/hauptversammlung/enbw-annual-report-2012_codensed-version.pdf
Enel S.p.A.	http://sustainabilityreport2012.enel.com/it/#
Eni S.p.A.	https://www.eni.com/en_IT/attachments/publications/reports/reports-2012/Annual-Report-2012.pdf
Eskom Holdings SOC Limited	http://financialresults.co.za/2012/eskom_ar2012/integrated-report/downloads/full_downloads/01_eskom_integrated_report2012.pdf
Eureko (Achmea)	https://www.achmea.com/SiteCollectionDocuments/Achmea-CSR-report-2012.pdf
Flughafen München GmbH	http://www.munich-airport.de/media/download/general/publikationen/en/ib2012.pdf

Generali Group	http://www.generali.com/301066/Sustainability-Report-2012.pdf
Gold Fields	http://www.goldfields.co.za/reports/2012/ir.pdf
HSBC Holding plc	http://www.hsbc.com/citizenship/sustainability/reports-and-downloads
Hyundai Engineering & Construction	http://unglobalcompact.org/system/attachments/18012/original/HMC_Sustainability_Report_2012.pdf?1350266825
Indra	http://www.indracompany.com/en/accionistas/memoria-y-cuentas-anuales
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	http://www.inditex.it/en/shareholders_and_investors/investor_relations/annual_reports
Interserve Plc	http://www.interserve.com/investors/financial-reports-and-results/annual-report-2012
Jones Lang LaSalle	http://www.joneslanglasalle.com/Documents/csr/CSR_Full_Report.pdf
LeasePlan Corporation N.V.	http://www.leaseplan.com/documents/en_LP/Full_Annual_Report_2012_1.pdf
Marks and Spencer Group plc	http://annualreport.marksandspencer.com/docs/MS_AR2013_Report_Full.pdf
MASISA S.A.	http://www.masisa.com/medios/archivos/Informe-Masisa-2012-INGLES.pdf
Mecu Limited	http://bankmecuannualreport2012.com.au/wp-content/uploads/Bankmecu_Annual_Report_Compilation_1378235455.pdf
Microsoft Corporation	http://www.microsoft.com/about/corporatecitizenship/en-us/reporting/
N.V. Luchthaven Schiphol	http://www.annualreportschiphhol.com/
National Australia Bank Limited	http://www.nab.com.au/wps/wcm/connect/7caf5b804d621244b69ef2e79144c0/2012-annual-review.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=7caf5b804d621244b69ef2e79144c0
Natura	http://natura.infoinvest.com.br/enu/4381/RA_NATURA_2012_ENG_Final.pdf
New Zealand Post	http://www.nzpost.co.nz/sites/default/files/uploads/shared/annual%20reports/annual-report-2012.pdf
Novo Nordisk	http://www.novonordisk.com/images/annual_report/2012/Novo-Nordisk-AR-2012-en-highres.pdf
Prudential Financial, Inc.	http://prudentialreports.com/files/reports/pru_ar2012_full.pdf
Rabobank	https://www.rabobank.com/en/images/Annual_report_rabobank_group_2012.pdf
Randstad Holding N.V.	http://www.randstadannualreport.com/downloads
Rosneft	http://www.rosneft.com/attach/0/58/80/a_report_2012_eng.pdf

Sainsbury's	http://www.j-sainsbury.co.uk/media/649393/j_sainsbury_ara_2012.pdf
SAP	http://www.sapintegratedreport.com/2012/en/
SASOL	http://www.sasol.com/sites/default/files/publications/integrated_reports/downloads/Sasol_Integrated_Annual_Report2012_1351837531724%20-%2030%20June%202012.pdf
Showa Denki Co. Ltd.	http://www.sdk.co.jp/assets/files/ir/library/pdf_annual/ar2012_all.pdf
SK Telecom	http://www.sktelecom.com/en/social/list_persist_report.do
SNAM S.p.A.	http://www.snam.it/repository/file/investor_relations/bilanci_relazioni/bilanci_annuali/2013/bilancio_di_sostenibilita_2012.pdf
Solvay	http://www.solvay.com/EN/Literature/Solvay_Sustainability_Indicators_2012.pdf
State Atomic Energy Corporation ROSATON	http://www.rosatom.ru/en/resources/2aabb8004ed9b097878e8f08a49b1a70/anrep_2011_eng.pdf
Stockland	http://media.corporate-ir.net/media_files/IROL/17/173099/2012_Annual_Review.pdf
Strate	http://www.strate.co.za/aboutstrate/intergratedreport2012.pdf
Takeda Pharmaceutical Company Limited	http://www.takeda.com/csr/reports/pdf/index/ar2012_en.pdf
Tata Steel	http://www.tatasteel.com/investors/annual-report-2012-13/annual-report-2012-13.pdf
Teck Resources	http://www.teck.com/Generic.aspx?PAGE=Teck+Site%2FInvestors+Pages%2FFinancial+Reporting+Pages%2FAnnual+Reports
Telefonica S.A	http://www.rcysostenibilidad.telefonica.com/rcysost2012/rsc_2012_eng.pdf
Terna S.p.A.	http://www.terna.it/LinkClick.aspx?fileticket=108381
The Clorox Company	http://annualreport.thecloroxcompany.com/wp-content/uploads/Clorox_2012_Annual_Report_Full.pdf?phpMyAdmin=LF8l46khvUeV0CifidC8Pbl7HO9
The Coca-Cola Company	http://www.coca-colacompany.com/sustainabilityreport/downloads/2012-sustainability-report.pdf
The Crown Estate	http://ar2013.thecrownestate.co.uk/pdfs/TCE%20Annual%20Report%202013.pdf
Transnet	http://overendstudio.co.za/online_reports/transnet_ar2013/pdf/full.pdf
Unilever	http://www.unilever.com/images/ir_Unilever_AR12_tcm13-348376.pdf
Vancity	https://www.vancity.com/SharedContent/documents/2013_AGM/Vancity-AR2012_Online.pdf
Vestas Wind Systems	http://www.vestas.com/files/Filer/EN/Investor/Company_announcements/2013/130206_CA_UK_07.pdf

<u>Nome</u>	<u>Nome del report</u>	<u>Anno del report</u>
AB Volvo - Volvo Group	Sustainability Report	2012
AEGON NV	Integrated Review	2012
AES Brazil	Sustainability Report	2011
AkzoNobel N.V.	Annual Report	2012
ARM Holdings plc	Corporate Responsibility Report	2012
Atlantia S.p.A.	Bilancio Integrato	2012
BAM Group	Sustainability Report	2012
BBVA	Annual Report	2012
Cliffs Natural Resources	Sustainability Report	2012
CLP Holdings Limited	Sustainability Report	2012
Danone	Sustainability Report	2012
DBS Bank	Annual Report	2012
Deutsche Bank	Corporate Responsibility Report	2012
Diesel & Motor Engineering PLC	Annual Report	2012
ENAGAS S.A	Annual Report	2012
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	Annual Report	2012
Enel S.p.A.	Bilancio di Sostenibilità	2012
Eni S.p.A.	Annual Report	2012
Eskom Holdings SOC Limited	Integrated Report	2012
Eureko (Achmea)	CSR Report	2012
Flughafen München GmbH	Annual Report	2012
Generali Group	Sustainability Report	2012
Gold Fields	Integrated Review	2012
HSBC Holding plc	Sustainability Report	2012
Hyundai Engineering & Construction	Sustainability Report	2012
Indra	Annual Report	2012
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	Annual Report	2012
Interserve Plc	Annual Report	2012
Jones Lang LaSalle	CSR Report	2011
LeasePlan Corporation N.V.	Annual Report	2012
Marks and Spencer Group plc	Annual Report	2012
MASISA S.A	Annual Report	2012
Mecu Limited	Annual Report	2012
Microsoft Corporation	Citizenship Report	2012
N.V. Luchthaven Schiphol	Annual Report	2012
National Australia Bank Limited	Annual Review	2012

Natura	Annual Report	2012
New Zealand Post	Annual Report	2012
Novo Nordisk	Annual Report	2012
Prudential Financial, Inc.	Sustainability Report	2012
Rabobank	Annual Report	2012
Randstad Holding N.V.	Annual Report	2012
Rosneft	Annual Report	2012
Sainsbury's	Annual Report	2012
SAP	Integrated Report	2012
SASOL	Integrated Report	2012
Showa Denki Co. Ltd.	Annual Report	2012
SK Telecom	Sustainability Report	2012
SNAM S.p.A.	Bilancio di Sostenibilità	2012
Solvay	Sustainability Report	2012
State Atomic Energy Corporation ROSATON	Annual Report	2011
Stockland	Annual Review	2012
Strate	Integrated Report	2012
Takeda Pharmaceutical Company Limited	Annual Report	2012
Tata Steel	Annual Report	2012
Teck Resources	Annual Report	2012
Telefonica S.A	Sustainability Report	2012
Terna S.p.A.	Rapporto di Sostenibilità	2012
The Clorox Company	Annual Report	2012
The Coca-Cola Company	Sustainability Report	2012
The Crown Estate	Annual Report	2012
Transnet	Integrated Report	2012
Unilever	Annual Report	2012
Vancity	Annual Report	2012
Vestas Wind Systems	Annual Report	2012

<u>Nome</u>	<u>Materiality WC</u>	<u>Assurance</u>	<u>Materiality in Assurance</u>	<u>Materiality WC in Assurance</u>
AB Volvo - Volvo Group	0	0	0	0
AEGON NV	0,028571429	1	0	0
AES Brazil	0,026785714	1	0	0
AkzoNobel N.V.	0,048309179	1	0	0
ARM Holdings plc	0,166666667	0	0	0
Atlantia S.p.A.	0,031531532	1	0	0
BAM Group	0,175257732	1	0	0
BBVA	0	0	0	0
Cliffs Natural Resources	0,064935065	0	0	0
CLP Holdings Limited	0,058823529	1	0	0
Danone	0,028409091	1	0	0
DBS Bank	0	0	0	0
Deutsche Bank	0,105769231	1	0	0
Diesel & Motor Engineering PLC	0,127659574	1	1	0,127111826
ENAGAS S.A	0,022267206	1	0	0
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	0	0	0	0
Enel S.p.A.	0,128865979	1	1	0,022518677
Eni S.p.A.	0,01	1	0	0
Eskom Holdings SOC Limited	0,168674699	1	0	0
Eureko (Achmea)	0,138297872	1	0	0
Flughafen München GmbH	0,020833333	0	0	0
Generali Group	0,023255814	0	0	0
Gold Fields	0,150943396	1	1	0,041420118
HSBC Holding plc	0,025	1	0	0
Hyundai Engineering & Construction	0,084210526	1	1	0,039072039
Indra	0,055555556	1	1	0,09800363
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	0,049689441	0	0	0
Interserve Plc	0	0	0	0
Jones Lang LaSalle	0,333333333	0	0	0
LeasePlan Corporation N.V.	0	0	0	0
Marks and Spencer Group plc	0	0	0	0
MASISA S.A	0,037593985	0	0	0
Mecu Limited	0	0	0	0

Microsoft Corporation	0,02247191	0	0	0
N.V. Luchthaven Schiphol	0	0	0	0
National Australia Bank Limited	0,25	1	1	0,058823529
Natura	0,063829787	1	1	0,076558266
New Zealand Post	0,054644809	1	1	0,031416716
Novo Nordisk	0,155172414	1	1	0,137492779
Prudential Financial, Inc.	0	0	0	0
Rabobank	0	0	0	0
Randstad Holding N.V.	0,005617978	0	0	0
Rosneft	0,005050505	0	0	0
Sainsbury's	0,007692308	0	0	0
SAP	0,194174757	1	1	0,032684825
SASOL	0,06	0	0	0
Showa Denki Co. Ltd.	0	0	0	0
SK Telecom	0,414285714	1	1	0,075192097
SNAM S.p.A.	0,025862069	1	0	0
Solvay	0,117647059	1	0	0
State Atomic Energy Corporation ROSATON	0,003058104	0	0	0
Stockland	0,333333333	1	1	0,049940547
Strate	0,03960396	0	0	0
Takeda Pharmaceutical Company Limited	0,023076923	0	0	0
Tata Steel	0	0	0	0
Teck Resources	0	0	0	0
Telefonica S.A	0,279069767	1	1	0,075518672
Terna S.p.A.	0,01980198	1	0	0
The Clorox Company	0,015625	0	0	0
The Coca-Cola Company	0,057377049	1	1	0,078111588
The Crown Estate	0,161290323	0	0	0
Transnet	0,028571429	0	0	0
Unilever	0	0	0	0
Vancity	0,283783784	1	1	0,04055088
Vestas Wind Systems	0,046875	1	0	0

<u>Nome</u>	<u>Rilevanza</u>	<u>Matrice di Materialità</u>	<u>Stakeholder Engagement</u>	<u>Misure dello Stakeholder Engagement</u>
AB Volvo - Volvo Group	0	0	1	0
AEGON NV	0	0	1	0
AES Brazil	4	1	1	0
AkzoNobel N.V.	2	0	1	0
ARM Holdings plc	5	0	0	0
Atlantia S.p.A.	4	0	1	1
BAM Group	1	0	1	0
BBVA	0	0	1	0
Cliffs Natural Resources	3	0	0	0
CLP Holdings Limited	5	0	1	0
Danone	0	0	1	0
DBS Bank	0	0	1	0
Deutsche Bank	2	0	0	0
Diesel & Motor Engineering PLC	5	1	1	1
ENAGAS S.A	5	1	1	1
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	0	0	1	0
Enel S.p.A.	5	1	1	0
Eni S.p.A.	2	0	1	0
Eskom Holdings SOC Limited	4	0	1	0
Eureko (Achmea)	4	1	0	0
Flughafen München GmbH	3	1	1	0
Generali Group	0	0	1	1
Gold Fields	0	0	1	1
HSBC Holding plc	0	0	0	0
Hyundai Engineering & Construction	0	0	0	0
Indra	2	0	0	0
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	4	1	1	0
Interserve Plc	0	0	0	0
Jones Lang LaSalle	0	0	1	1
LeasePlan Corporation N.V.	0	0	0	0
Marks and Spencer Group plc	0	0	0	0
MASISA S.A	0	0	1	0
Mecu Limited	0	0	0	0

Microsoft Corporation	0	0	0	0
N.V. Luchthaven Schiphol	0	0	1	0
National Australia Bank Limited	0	0	1	1
Natura	4	1	1	1
New Zealand Post	3	1	1	0
Novo Nordisk	3	0	0	0
Prudential Financial, Inc.	0	0	0	0
Rabobank	0	0	1	0
Randstad Holding N.V.	0	0	1	0
Rosneft	0	0	0	0
Sainsbury's	0	0	0	0
SAP	3	0	1	0
SASOL	1	0	1	0
Showa Denki Co. Ltd.	0	0	0	0
SK Telecom	5	1	1	1
SNAM S.p.A.	0	0	1	0
Solvay	5	0	1	0
State Atomic Energy Corporation ROSATON	0	0	1	1
Stockland	0	0	0	0
Strate	0	0	1	0
Takeda Pharmaceutical Company Limited	1	0	1	0
Tata Steel	0	0	1	0
Teck Resources	0	0	0	0
Telefonica S.A	3	1	1	1
Terna S.p.A.	2	0	1	0
The Clorox Company	0	0	0	0
The Coca-Cola Company	0	0	1	0
The Crown Estate	4	0	0	0
Transnet	0	0	0	0
Unilever	0	0	0	0
Vancity	3	0	1	0
Vestas Wind Systems	0	0	0	0

<u>Nome</u>	<u>Board Size</u>	<u>Board Meeting</u>	<u>Pct NonExt Director</u>	<u>Pct Women in Board</u>
AB Volvo - Volvo Group	14	11	0	0,142857143
AEGON NV	16	7	0,5	0,0625
AES Brazil	12	13	0,833333333	0,166666667
AkzoNobel N.V.	15	6	0,6	0,133333333
ARM Holdings plc	11	6	0,454545455	0,181818182
Atlantia S.p.A.	15	11	0,866666667	0,266666667
BAM Group	9	4	0,555555556	0,222222222
BBVA	14	14	0,857142857	0,142857143
Cliffs Natural Resources	10	7	0,8	0,3
CLP Holdings Limited	18	7	0,833333333	0,166666667
Danone	14	9	0,785714286	0,214285714
DBS Bank	9	5	0,888888889	0,222222222
Deutsche Bank	20	6	0,65	0,25
Diesel & Motor Engineering PLC	11	8	0,363636364	0
ENAGAS S.A	13	11	0,846153846	0,153846154
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	25	6	0,56	0,12
Enel S.p.A.	9	14	0,777777778	0
Eni S.p.A.	9	16	0,888888889	0
Eskom Holdings SOC Limited	14	10	0,857142857	0,5
Eureko (Achmea)	14	8	0,642857143	0,214285714
Flughafen München GmbH	18	6	0,888888889	0,111111111
Generali Group	15	11	0,933333333	0,066666667
Gold Fields	12	6	0,833333333	0,25
HSBC Holding plc	16	8	0,8125	0,25
Hyundai Engineering & Construction	9	8	0,555555556	0
Indra	14	11	0,857142857	0,214285714
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	9	5	0,555555556	0,222222222
Interserve Plc	12	15	0,416666667	0,083333333
Jones Lang LaSalle	11	8	0,727272727	0,272727273
LeasePlan Corporation N.V.	8	6	0,625	0,125
Marks and Spencer Group plc	13	11	0,461538462	0,230769231
MASISA S.A	7	10	1	0,142857143
Mecu Limited	10	11	0,7	0,2

Microsoft Corporation	9	8	0,222222222	0,222222222
N.V. Luchthaven Schiphol	12	10	0,666666667	0,25
National Australia Bank Limited	11	13	0,818181818	0,090909091
Natura	12	6	0,666666667	0,083333333
New Zealand Post	9	10	0,888888889	0,333333333
Novo Nordisk	11	7	0,363636364	0,181818182
Prudential Financial, Inc.	12	10	0,25	0,416666667
Rabobank	14	13	0,642857143	0,142857143
Randstad Holding N.V.	13	8	0,538461538	0,230769231
Rosneft	9	36	0,888888889	0
Sainsbury's	10	8	0,6	0,3
SAP	23	6	0,173913043	0,173913043
SASOL	12	6	0,833333333	0,25
Showa Denki Co. Ltd.	9	8	0,222222222	0
SK Telecom	8	12	0,375	0
SNAM S.p.A.	9	8	0,777777778	0,444444444
Solvay	15	7	0,866666667	0,133333333
State Atomic Energy Corporation ROSATON	23	12	0,347826087	0,086956522
Stockland	8	11	0,875	0,25
Strate	14	5	0,785714286	0,428571429
Takeda Pharmaceutical Company Limited	8	14	0,375	0
Tata Steel	13	8	0,846153846	0,076923077
Teck Resources	14	11	0,642857143	0,142857143
Telefonica S.A	20	14	0,8	0,1
Terna S.p.A.	9	7	0,888888889	0
The Clorox Company	12	10	0,75	0,25
The Coca-Cola Company	17	7	0,941176471	0,117647059
The Crown Estate	8	9	0,875	0,25
Transnet	14	7	0,857142857	0,5
Unilever	14	9	0,857142857	0,357142857
Vancity	9	20	1	0,555555556
Vestas Wind Systems	12	24	0,416666667	0,166666667

<u>Nome</u>	<u>Total Assets</u>	<u>ROA</u>	<u>Mtb</u>
AB Volvo - Volvo Group	8935,67	-0,006259	2,21060000
AEGON NV	366118,00	0,0042910	0,42030000
AES Brazil	31703,79	-0,008535	4,68870000
AkzoNobel N.V.	17963,00	-0,117241	1,73860000
ARM Holdings plc	1797,33	0,1095570	8,79120000
Atlantia S.p.A.	30381623,0	0,0273052	2,38020000
BAM Group	6664420,00	0,0280457	0,84540000
BBVA	637785,00	0,0026278	0,91540000
Cliffs Natural Resources	10288,69	0,0829911	1,18640000
CLP Holdings Limited	22370,04	0,0369257	1,79790000
Danone	28426,00	0,0628650	2,63280000
DBS Bank	267570,77	0,0107893	1,14530000
Deutsche Bank	2012000,00	0,0001446	0,56710000
Diesel & Motor Engineering PLC	90,89	0,1765871	0,70000000
ENAGAS S.A	8083,40	0,0469481	1,92200000
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	36770,00	0,0128909	1,40670000
Enel S.p.A.	171656,00	0,0050391	0,80250000
Eni S.p.A.	82021,30	0,1106828	1,12590000
Eskom Holdings SOC Limited	34223,12	0,0346482	#N/A N/A
Eureko (Achmea)	94817,00	0,0047776	#N/A N/A
Flughafen München GmbH	5261,61	0,0181218	#N/A N/A
Generali Group	74115,70	0,0017635	1,07880000
Gold Fields	84053,86	0,0065301	1,47420000
HSBC Holding plc	2040728,40	0,0056950	1,12530000
Hyundai Engineering & Construction	1021318,71	0,0745141	1,45750000
Indra	3755,90	0,0339732	1,51040000
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	12890,31	0,1836364	7,78610000
Interserve Plc	1355,10	0,0339732	1,51980000
Jones Lang LaSalle	3298,09	0,0479914	1,89490000
LeasePlan Corporation N.V.	19500,00	0,0123590	#N/A N/A
Marks and Spencer Group plc	9272,14	0,0605254	2,45400000
MASISA S.A	2052,45	0,0166728	0,52610000
Mecu Limited	2230,96	0,0095206	#N/A N/A
Microsoft Corporation	91913,72	0,1400004	2,84760000
N.V. Luchthaven Schiphol	5788,00	0,0343815	#N/A N/A
National Australia Bank Limited	600291,00	0,0343815	1,50750000
Natura	1650,39	0,1929605	19,3614000
New Zealand Post	9879,09	0,0107054	#N/A N/A
Novo Nordisk	8801,63	0,3263634	12,6314000
Prudential Financial, Inc.	380165,41	0,0070813	0,64420000
Rabobank	752410,00	0,0028070	#N/A N/A

Randstad Holding N.V.	6797,10	0,0053994	1,75750000
Rosneft	95661,81	0,1086885	#N/A N/A
Sainsbury's	15120,70	0,0484601	1,13670000
SAP	26835,00	0,1051984	5,26360000
SASOL	18236,66	0,1190509	1,56670000
Showa Denki Co. Ltd.	8213,69	0,0100381	0,82860000
SK Telecom	10410,00	-0,1388088	0,95480000
SNAM S.p.A.	22584,00	0,0344934	2,00420000
Solvay	18328,00	0,0087298	1,50550000
State Atomic Energy Corporation ROSATON	44669,77	0,0337694	#N/A N/A
Stockland	11433,21	0,0335077	0,94880000
Strate	4,67	0,2312634	#N/A N/A
Takeda Pharmaceutical Company Limited	31485,02	0,0347108	1,40940000
Tata Steel	1404,02	-0,0692796	0,75450000
Teck Resources	26236,92	0,0234277	#N/A N/A
Telefonica S.A	129773,00	-0,069279	2,26650000
Terna S.p.A.	15149,00	0,0306027	2,17520000
The Clorox Company	3224,19	0,1271730	65,43110000
The Coca-Cola Company	65312,99	0,1046603	4,95840000
The Crown Estate	11825,63	0,0261737	#N/A N/A
Transnet	18249,48	0,0212850	#N/A N/A
Unilever	46166,00	0,1071784	5,72520000
Vancity	12,93	0,0030936	#N/A N/A
Vestas Wind Systems	6972,00	-0,136689	0,53640000

<u>Nome</u>	<u>Industry</u>	<u>Paese</u>	<u>Continente</u>
AB Volvo - Volvo Group	Industrials	Svezia	Europa
AEGON NV	Financials	Olanda	Europa
AES Brazil	Utilities	Brasile	America
AkzoNobel N.V.	Basic Materials	Olanda	Europa
ARM Holdings plc	Technology	Regno Unito	Europa
Atlantia S.p.A.	Industrials	Italia	Europa
BAM Group	Industrials	Olanda	Europa
BBVA	Financials	Spagna	Europa
Cliffs Natural Resources	Basic Materials	U.S.A.	America
CLP Holdings Limited	Utilities	Cina	Asia
Danone	Consumer Goods	Francia	Europa
DBS Bank	Financials	Singapore	Asia
Deutsche Bank	Financials	Germania	Europa
Diesel & Motor Engineering PLC	Consumer Services	Sri Lanka	Africa
ENAGAS S.A	Utilities	Spagna	Europa
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	Utilities	Germania	Europa
Enel S.p.A.	Utilities	Italia	Europa
Eni S.p.A.	Oil & Gas	Italia	Europa
Eskom Holdings SOC Limited	Utilities	Sud Africa	Africa
Eureko (Achmea)	Financials	Olanda	Europa
Flughafen München GmbH	Industrials	Germania	Europa
Generali Group	Financials	Italia	Europa
Gold Fields	Basic Materials	Sud Africa	Africa
HSBC Holding plc	Financials	Regno Unito	Europa
Hyundai Engineering & Construction	Consumer Goods	Corea Del Sud	Asia
Indra	Technology	Spagna	Europa
Industria de Diseño Textil S.A. (Inditex)	Consumer Services	Spagna	Europa
Interserve Plc	Industrials	Regno Unito	Europa
Jones Lang LaSalle	Financials	U.S.A.	America
LeasePlan Corporation N.V.	Financials	Olanda	Europa
Marks and Spencer Group plc	Consumer Services	Regno Unito	Europa
MASISA S.A	Industrials	Cile	America
Mecu Limited	Financials	Australia	Oceania
Microsoft Corporation	Technology	U.S.A.	America
N.V. Luchthaven Schiphol	Industrials	Olanda	Europa
National Australia Bank Limited	Financials	Australia	Oceania
Natura	Consumer Goods	Brasile	America
New Zealand Post	Industrials	Nuova Zelanda	Oceania
Novo Nordisk	Health Care	Danimarca	Europa

Prudential Financial, Inc.	Financials	U.S.A.	America
Rabobank	Financials	Olanda	Europa
Randstad Holding N.V.	Industrials	Olanda	Europa
Rosneft	Oil & Gas	Russia	Europa
Sainsbury's	Consumer Services	Regno Unito	Europa
SAP	Technology	Germania	Europa
SASOL	Oil & Gas	Sud Africa	Africa
Showa Denki Co. Ltd.	Consumer Goods	Giappone	Asia
SK Telecom	Telecommunications	Corea Del Sud	Asia
SNAM S.p.A.	Utilities	Italia	Europa
Solvay	Basic Materials	Belgio	Europa
State Atomic Energy Corporation ROSATON	Utilities	Russia	Europa
Stockland	Financials	Australia	Oceania
Strate	Financials	Sud Africa	Africa
Takeda Pharmaceutical Company Limited	Health Care	Giappone	Asia
Tata Steel	Basic Materials	India	Asia
Teck Resources	Basic Materials	Canada	America
Telefonica S.A	Telecommunications	Spagna	Europa
Terna S.p.A.	Utilities	Italia	Europa
The Clorox Company	Consumer Goods	U.S.A.	America
The Coca-Cola Company	Consumer Goods	U.S.A.	America
The Crown Estate	Financials	Regno Unito	Europa
Transnet	Industrials	Sud Africa	Africa
Unilever	Consumer Goods	Regno Unito	Europa
Vancity	Financials	Canada	America
Vestas Wind Systems	Oil & Gas	Danimarca	Europa

Bibliografia

- Aerts W, Cormier D. (2009), “Media legitimacy and corporate environmental communication”, *Accounting, Organizations and Society*, pag. 1–27
- Agrawal A, Knoeber C. (1996), “Firm performance and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders”. *Journal of Finance Quantitative Analysis*, pag. 377–397
- Ahmad H. Jumah (2009), “The implication of materiality concept on accounting practices and decision making”, *Inter Metro Business Journal*, vol.5, No.1
- Al-Tuwaijri S, Christensen TE, Hughes II KE. (2004), “The relations among environmental disclosure, environmental performance, and economic performance: a simultaneous equations approach”, *Accounting, Organizations and Society*, pag. 447–471
- American Institute of Certified Public Accountants (1970), *Accounting Principles Board Statement n.4*, pag.128
- American Institute of Certified Public Accountants (1950), “Audit of small businesses”, *Auditing Procedure Study*, pag.50
- Andrés P, Azofra V, López F. (2005), “Corporate boards in OECD countries: Size, composition, functioning and effectiveness.”, *Corporate Governance: An International Review* , Vol.13, pag. 197–210
- Alexander D., Nobes C. (2004), *Financial Accounting: an international introduction*, Pearson education
- Arden D., Mackay R. (2012), “The future of AASB 1031: Materiality”, *Institute of Chartered Accountants in Australia*
- Australian Accounting Standards Board (2010). ‘*Standard AASB 1031*, Prepared on 23 February 2010 by the staff of the Australian Accounting Standards Board’.

http://www.cpaaustralia.com.au/cps/rde/xbcr/cpa-site/aasb_1031_materiality.pdf

- Barako DG, Brown AM. (2008), “Corporate social reporting and board representation: Evidence from the Kenyan banking sector”, *Journal of Management and Governance*, pag. 309–324
- Bayoud Nagib S., Kavanagh M., Slaughter G. (2012), “Factors Influencing Levels of Corporate Social Responsibility Disclosure by Libyan Firms: A Mixed Study”, *International Journal of Economics and Finance*, Vol. 4, No. 4
- Bauer R.(2013), *La revisione legale*, Professionisti&imprese
- Berelson B. (1952), “Content Analysis in Communication Research”, *Free Press: Illinois, USA*
- Bill, Krosinsky Cary, McElroy Mark (2013), “Crossing Thresholds: From Fossil Fuel Divestment to Sustainable Investment”, *SustainableBrands*
- Betz M, O’Connel L, Shepard JM. (1989), “Gender differences in proclivity for unethical behavior”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 8, pag. 321–324.
- Bernstein L.A.(1967), “The Concept of Materiality”, *The Accounting Review*
- Blakemore J., Pain B. (1998), “Materiality in accounting”, *ACCA published by Certified Accountant Education Trust UK*
- Blokdijk H., Driehuisen F., Simunic D.A., Stein M.T. (2003), “Factors affecting auditors’ assessment of planning materiality”, *Auditing: a Journal of Practice and Theory*, vol.22, no.2
- Brammer S., Pavelin S. (2006), “Voluntary Environmental Disclosures by Large UK Companies”, *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol.37, No.7, pag.133
- Branco, M. C, & Rodrigues, L. L. (2008), “Factors influencing social responsibility disclosure by Portuguese companies”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 83, pag. 685-701

- Buniamin S.(2010), “The Quantity and Quality of Environmental Reporting in Annual Report of Public Listed Companies in Malaysia”, *Issues in Social and Environmental Accounting*, Vol. 4, No. 2, Pag. 115-135
- Canadian Business Corporation Act (1985), Regulation N.47 <<http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/C-44/FullText.html> >
- Capalbo F., Clarke F. (2006), “The italian economia aziendale and chambers’ CoCoA”, *Abacus*, Vol.42, Issue 1, pag.66-86
- Carpenter, Brian W., Dirsmith, Mark W., Gupta, Par Veen P.(1994), “Materiality judgments and audit firm culture: social behavioral and political perspectives”, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 19, Issue 4/5, pag. 355-380.
- Chastney J.G.(1975), “The role of the “true and fair view” concept in 1975”, *Accountants Weekly*, pag. 14
- Cheng E, Courtenay S. (2006), “Board composition, regulatory regime and voluntary disclosure”, *The International Journal of Accounting*, Vol. 41, pag. 262–289.
- Chen C, Jaggi B. (2000), “Association between Independent non-executive directors, family control and financial disclosures in Hong Kong”, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol.19, pag. 285–310.
- Chewning Jr. E.G., J.L. Higgs (2002), “What Materiality Really Mean?”, *Wiley periodicals*, pag.62
- Cooke T.E. (1992), “The Impact of Size, Stock Market Listing and Industry Type on Disclosure in the Annual Reports of Japanese Listed Corporations”, *Accounting and Business Research*, Vol.22, No.87, pp. 229-237
- Cormier D, Magnan M. (2003), “Environmental reporting management: a European perspective”, *Journal of Accounting and Public Policy*, pag. 43–62

- Dalton D, Johnson J, Ellstrand A. (1999), “Number of directors and financial performance: A meta-analysis”, *Academy of Management Journal*, Vol. 42, pag. 674–86.
- Das Konzept der Wesentlichkeit in den nationalen Prüfungsstandards (2012), *Universität Hamburg*
- Debreceeny R, Gray GL, Rahman A. (2002), “The determinants of Internet financial reporting”, *Journal of Accounting and Public Policy*, pag. 371–394
- Deegan C, Gordon B. (1996), “A study of the environmental disclosure practices of Australian corporations”, *Accounting and Business Research*, pag. 187–199
- Dohr J. L.(1950), “Materiality – What does it mean in Accounting?”, *The Journal of Accounting*, Vol. 90, pag.56
- Eccles Robert G., Krzus Michael P., Rogers Jean, Serefeim George (2012), “The Need for Sector-Specific Materiality and Sustainability Standards”, *Journal of Applied Corporate Finance*, Vol. 24, No. 2
- Eisenberg T, Sundgren S, Wells M. (1998), “Larger board size and decreasing firm value in small firms”, *Journal of Financial Economics*, pag.35–54.
- Eng LL, Mak YT. (2003), “ Corporate governance and voluntary disclosure”, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 22, pag. 325–345
- European Financial Reporting Advisory Group, Autorité des Normes Comptables and Financial Reporting Council (July 2012), “Towards a Disclosure Framework for the Notes”
<http://www.efrag.org/files/ProjectDocuments/PAAinE%20Disclosure%20Framework/121015_Disclosure_Framework_-_FINAL1.pdf>
- European Securities and Markets Authority (November 2011), “Consultation paper Considerations on Materiality in Financial Reporting” <http://www.esma.europa.eu/system/files/2011_373_.pdf>

- European Securities and Markets Authority (2012), “Consideration of materiality in financial report: summary of responses” <
http://www.esma.europa.eu/system/files/2012_525.pdf>
- European Securities and Markets Authority (February 2013), “Consideration of Materiality in Financial Reporting, feedback statements” <
<http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-218.pdf>>
- Fama EF, Jensen MC. (1983), “Separation of ownership and control”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 27, pag. 301–325
- Faux Jeffrey (2012), “Environmental event materiality and decision making”, *Managerial Auditing Journal*, Vol.27, No.3
- Financial Accounting Standards Board (1980), *Statement of Financial Accounting Concepts No.2, Qualitative Characteristics of Accounting Information*
- Financial Accounting Standards Board (1994), *Original pronouncements Accounting Standards*, Vol. 2, pag.177
- Financial Reporting Council (2011), “Cutting Clutter. Combating clutter in annual reports” <<http://www.frc.org.uk/Our-Work/Publications/FRC-Board/Cutting-Clutter-Combating-clutter-in-annual-report.aspx>>
- Forker JJ. (1992), “Corporate governance and disclosure quality”, *Accounting and Business Research*, Vol. 22, pag. 111–124
- Fratini M., Gasparri G. (2012), *Il Testo Unico della Finanza*, Utet Giuridica, pag.184
- Frias-Aceituno J.V., Lazaro Rodriguez-Ariza, Garcia-Sanchez I.M. (2012), “The Role of the Board in the Dissemination of Integrated Corporate Social Reporting”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*
- Gallego Álvarez I, García-Sánchez IM, Rodríguez-Domínguez L. (2009), “La eficacia del gobierno corporativo y la divulgación de información en Internet.”, *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 15, pag. 109–135.

- García-Sánchez IM, Rodríguez-Domínguez L, Gallego-Álvarez I. (2011), “Corporate governance and strategic information on the internet”, *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 24(4), pag. 471–501
- Georgeta Acuna S., Martínez García F., Montoya J., I. Emil Popa (2011), “Statistical approach of the literature review on quantitative and qualitative factors of materiality”, *Journal of business and economics*, Vol. 11
- Giner B. (1997), “The influence of company characteristics and accounting regulation on information disclosed by Spanish firms”, *The European Accounting Review*, pag. 45-68
- Gordeeva Mayya (2011), “Materiality in Accounting”, *Economics and Management*, Vol.16
- Gray R, Kouhy R, Lavers S. (1995), “Corporate social and environmental reporting: a review of the literature and a longitudinal study of UK disclosure”, *Accounting Auditing and Accountability Journal*, pag. 47–77
- Hadidi H.M. (2012), “Criteria for Materiality Decisions in Accounting: A statistical approach”, *Texas Tech University*
- Haniffa RM, Cooke TE. (2005), “The impact of culture and governance on corporate social reporting”, *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 24, pag. 391–430
- Harris J. (1989), “Ethical values and decision processes of male and female business students”, *The Journal of Education for Business*, pag. 234–238
- Hassan A, Ibrahim E. (2012), “Corporate environmental information disclosure: Factors influencing companies’ success in attaining environmental Awards”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, pag. 32–46
- Healy J. (2003), “Corporate Governance and Wealth Creation in New Zealand”, *Dunmore Press Ltd: Palmerston North*

- Heidhues E., Patel C. (2012), “The Influence of Uncertainty Avoidance on Accountants’ Materiality Judgments: A Cross-Cultural Study of German and Italian Accountants”, *Studies in Managerial and Financial Accounting*, Vol.23
- Hicks E.L.(1974), “Standards for the attest function”, *Journal of Accountancy*
- Hicks E. L. (1964), “Materiality”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 2, n.2
- Ho S, Wong K. (2001), “ A study of the relationship between corporate governance structures and the extent of voluntary disclosure ”, *International Journal of Accounting, Auditing and Taxation*, pag. 139–156
- Holmes W. (1972), “Materiality- Through the looking glass”, *Journal of Accountancy*, n.133
- Holmes W. (1973), “Toward standards for materiality”, *Journal of Accountancy*
- Ibrahim NA, Angelidis JP. (1991), “Effects of Board members’ gender on level of investment in strategic management and corporate social responsiveness orientation”, *Proceedings of the Northeast Decision Sciences Institutes*, Pag. 208–210
- Ingley CB. (2008) “Company growth and board attitudes to corporate social responsibility”, *International Journal of Business Governance and Ethics*, Vol.4, pag. 17–39.
- Ingram R, Frazier KB. (1980), “Environmental performance and corporate disclosure”, *Journal of Accounting Research*, pag. 612–622
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (1968), “Interpretation of “Material” in Relation to Accountants”, in *The Accountant*, Pag. 116-117
- Institute of Chartered Accountants in England and Wales (2008), “Guidance on materiality in Financial Reporting by UK Entities” <<http://www.icaew.com/~media/Files/Technical/technical-releases/legal-and-regulatory/TECH-03-08-Guidance-on-Materiality-in-Financial-Reporting-by-UK-entities.pdf>>

International Accounting Standards Committee (1995), IAS 1, *Disclosure of Accounting Policies*, pag. 73-80

International Accounting Standards Board (2013), Conceptual Framework, <<http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Conceptual-Framework/Discussion-Paper-July-2013/Documents/Discussion-Paper-Conceptual-Framework-July-2013.pdf> >

International Accounting Standards Board (May 2013), “The Discussion Forum: Financial Reporting Disclosure, feedback statements” <<http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2013/Feedback-Statement-Discussion-Forum-Financial-Reporting-Disclosure-May-2013.pdf>>

International Auditing and Assurance Standards Board (January 2012), “The Evolving Nature of Financial Reporting: Disclosure and its Audit Implications, feedback statements” <<http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/files/IAASB%20Feedback%20Statement-Nature%20of%20Financial%20Reporting.pdf>>

International Integrated Reporting Council (2012), “Working draft of prototype Framework”, pag.10 <<http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2012/10/DraftPrototypeFramework.pdf>>

International Integrated Reporting Council (2011), “Towards Integrated Reporting: communicating value in the 21st Century” < http://theiirc.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf>

International Integrated Reporting Council (2012), “Discussion Paper” < <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2012/06/Discussion-Paper-Summary1.pdf>>

International Integrated Reporting Council (2012), “Draft Framework Outline” < <http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2012/07/Draft-Framework-Outline.pdf> >

- International Integrated Reporting Council in collaboration with AICPA (2013), “Materiality-Background paper for <IR>” <<http://www.theirc.org/wp-content/uploads/2013/03/IR-Background-Paper-Materiality.pdf>>
- Iselin E.R. (2000), “Auditors’ recognition and disclosure materiality thresholds: their magnitude and the effects of industry”, *British Accounting Review*
- Iskandar, Iselin (1999), “A review of materiality research”, *Accounting forum*, vol 23, no.3
- Irish Auditing & Accounting Supervisory Authority (2010), “Observation On Materiality In Financial Reporting” <http://www.iaasa.ie/publications/Obs_materiality2010.pdf>
- ISAE3000 (April 2011), International Standard on Assurance Engagements Exposure Draft http://www.ifac.org/sites/default/files/publications/exposure-drafts/IAASB_ISAE_3000_ED.pdf
- Karamanou I, Vafeas N. (2005), “The association between corporate boards, audit committees, and management earnings forecasts: An empirical analysis”, *Journal of Accounting Research*, Vol.43, pag. 453–486
- Kostant PC. (1999), “Exit, voice and loyalty in the course of corporate governance and counsel’s changing role”. *Journal of Socio-Economics*, Vol. 28(3), pag. 203–246.
- La Manna Di Salvo D. (2007), “Il concetto di Materiality nella redazione e nella revisione del bilancio d’esercizio”, *Rivista Ce.R.D.E.F.*
- Larrán M, Giner B. (2002), “The use of the Internet for corporate reporting by Spanish companies”, *International Journal of Digital Accounting Research*, Vol. 2, pag. 53–82
- Lev B. (1992), “Information disclosure strategy”, *California Management Review*, Vol. 34, pag. 9–32.
- Lipton M, Lorsch JW. (1992), “A modest proposal for improved corporate governance”, *Business Lawyer*, Vol. 48, pag. 59–77

Lydenberg S. (2012), “On materiality and sustainability: The Value of Disclosure in the Capital Markets”, pag.13

<http://hausercenter.org/iri/wpcontent/uploads/2010/05/OnMateriality_Final.pdf>

Lydenberg S. (2012), “Reason, Rationality and Fiduciary Duty”, pag. 2

<<http://irrcinstitute.org/pdf/FINAL-Lydenberg-Reason-Rationality-2012-Winner.pdf>>

Luna Sotorrió L, Fernández-Sánchez JL. (2010), “Corporate social reporting for different audiences: The case of multinational corporations in Spain.” *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, pag. 272–283

McKee T.E., Eilifsen A. (2000), “Current Materiality Guidance for Auditors”, *Foundation for research in Economic and Business administration Bergen*, pag. 4

Marston C, Polei A. (2004), “Corporate reporting on the internet by German companies”, *International Journal of Accounting Information Systems*, pag. 285–311

Mio C. (2010), “Corporate social reporting in Italian multi-utility companies: An empirical analysis”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 17, pag. 247–271.

Moriarity S., Barron H.F. (1979), “A Judgement – based definition of Materiality”, *Journal of Accounting Research*

Neumann F. (1968), “The Auditing Standard of Consistency”, *Journal of Accounting Research*

Organismo Italiano Contabilità (2005), Principi Contabili Italiani Doc. n.11

<http://www.fondazioneoic.eu/wp-content/uploads/downloads/2010/11/2005-05-30_Principio-11_finalit%C3%A0-e-postulati.pdf>

Pany K., Wheeler S. (1989), “Materiality: An Inter-Industry Comparison of Quantitative Measures”, *Accounting Horizons*

- Parsa, S., & Deng, L. X. (2008), "Capital markets' reactions to social information announcements", *International Journal of Accounting and Finance*, pag. 107-120
- Patten, D. (1991), "Exposure, Legitimacy and Social Disclosure", *Journal of Accounting and Public Policy*, pag. 297-308
- Pearce JA, Zahra SA. (1992), "Board composition from a strategic contingency perspective", *Journal of Management Studies*, Vol. 29, pag. 411–438
- Perrini G. (2006), "The practitioner's perspective on non-financial reporting", *California Management Review*, Vol. 48(2), pag. 73–103.
- Prado-Lorenzo JM, Gallego-Álvarez I, García-Sánchez IM. (2009), "Stakeholder engagement and corporate social responsibility reporting: The ownership structure effect", *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, Vol. 16, pag. 94–107.
- Prado-Lorenzo JM, García-Sánchez IM. (2010), "The role of the board of directors in disseminating relevant information on greenhouse gases". *Journal of Business Ethics*, Vol. 97, pag. 391–424.
- Prencipe A. (2004), "Proprietary costs and determinants of voluntary segment disclosure: Evidence from Italian listed companies", *The European Accounting Review*, pag. 319–340
- Price R., Wallace W.A. (2001), "Probability and Materiality", *The CPA Journal*, Vol. 71, Issue 6
- Rappaport D. (1964), "Materiality", *Journal of Accounting*, Vol. 117, pag.44
- Richardson AJ, Welker M. (2001), "Social disclosure, financial disclosure and the cost of equity capital.", *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 26, pag. 597-616.
- Robinson G, Dechant K. (1997), "Building A business case for diversity", *The Academy of Management Executive*, Vol. 11, pag. 21–30.

Solomon JF.(2007), “Corporate Governance and Accountability”, *Wiley: New York*.

The Institute of Chartered Accountants of Scotland and the New Zealand Institute of Chartered Accountants (2011), “Losing the excess baggage-reducing disclosures in financial statements to what’s important”
<<http://www.nzica.com/reducingdisclosures.aspx>>

U. S. Securities and Exchange Commission (1972), *Regulation S-X, Form and Content of Financial Statements*, Rule 5.02-04

Vafeas N. (1999), “Board meeting frequency and firm performance- An empirical analysis”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 53, pag. 113–142

Van Arsdell Stephen C. (1975), “Criteria for determining materiality”, *Journal of Accountancy*

Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997), “The corporate social performance-financial performance link”, *Strategic Management Journal*, Vol. 18, pag. 303-319

Willekens M, Bauwhede HV, Gaeremynck A, Van De Gucht L. (2005), “Internal and External governance and the Voluntary Disclosure of Financial and non-financial Performance”, *Social Science Research Network*,
<<http://www.ssrn.com/>>

Wiseman J. (1982), “An evaluation of environmental disclosures made in corporate annual reports”, *Accounting, Organizations and Society*, pag. 53–63

Woolsey Sam W.(1973), “Approach to solving the materiality problem”, *Journal of Accountancy*

Yermack D. (1996) “Higher valuation of companies with a small board of directors”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 40, pag. 185–212.

Sitografia

AASB, www.aasb.gov.au

ESMA, www.esma.europa.eu/Consultations

FEE, www.fee.be

FRC, www.frc.org.uk

IFRS, www.ifrs.org

IIRC, www.theiirc.org

ICAEW, www.icaew.com

KPMG, www.kpmg.com

SEC, www.sec.org