

LA VALUTAZIONE D’IMPATTO SOCIALE ED ECONOMICO DELLE SOCIETÀ BENEFIT

Alessandro Montrone¹ e Simone Poledrini²

Abstract

I confini definatori delle imprese sociali dipendono dal *framework* teorico di riferimento adottato, esistendo una dicotomia tra la scuola europea e l’interpretazione americana. La prima, con una definizione più circoscritta, fa prevalentemente riferimento alle organizzazioni di tipo *non profit*, mentre la seconda è più inclusiva e comprende anche quelle realtà *for profit* che hanno una sensibilità sociale. Un esempio di tale incertezza può essere riscontrato nel caso delle società benefit che per alcuni autori sono delle imprese sociali, mentre per altri no.

Alla luce di quanto premesso, la presente ricerca si propone di approfondire il tema del contributo economico e sociale apportato dalle società benefit e, di conseguenza, individuare la loro reale natura. Pertanto, le domande di ricerca che ci poniamo sono: qual è l’impatto socio-economico che le società benefit sono in grado di generare? e questo è differente da quello delle società “non benefit”?

Per rispondere viene studiata la popolazione delle società benefit italiane, impiegando un approccio di analisi di bilancio tridimensionale (economico, finanziario e sociale) e calcolando un numero limitato, ma altamente significativo, di indicatori. Le risultanze emerse per le società benefit vengono poi comparate con quelle delle società “non benefit” per comprendere se, compatibilmente con il rispetto delle condizioni di equilibrio economico e finanziario, emerge o meno una maggiore socialità delle prime rispetto alle seconde.

Keywords

Società benefit, impresa sociale, misurazione performance d’impresa, valore aggiunto.

Introduzione

I confini definatori delle imprese sociali dipendono dal framework teorico di riferimento adottato, esistendo una dicotomia tra la scuola europea e l’interpretazione americana (Defourny e Nyssens, 2010; Kerlin, 2006). La prima, con una definizione più circoscritta, fa prevalentemente riferimento alle organizzazioni di tipo *non profit*, mentre la seconda è più inclusiva e comprende anche quelle realtà *for profit* che hanno una sensibilità sociale. Un esempio di tale incertezza può essere riscontrato nel caso delle società benefit che per alcuni autori sono delle imprese sociali (Blasi e Sedita, 2021; Kirst *et al.*, 2021; Rawhouser, Cummings e Crane, 2015), mentre per altri no (Borzaga *et al.*, 2020; Sturabotti e Venturi, 2016; Venturi e Rago, 2015).

Alla luce di quanto premesso, la presente ricerca si propone di approfondire il tema del contributo economico e sociale apportato dalle società benefit e, di conseguenza, cercare di individuare la loro reale natura. Pertanto, le domande di ricerca che ci poniamo sono: qual è

¹ Università degli Studi di Perugia, Dipartimento di Economia, email: alessandro.montrone@unipg.it

² Università degli Studi di Genova, Dipartimento di Economia, email: simone.poledrini@unige.it

l'impatto socio-economico che le società benefit sono in grado di generare? e questo è differente da quello delle società "non benefit"?

Per cercare di rispondere ai sopra riportati quesiti, nel prosieguo del presente contributo verrà applicato un approccio induttivo-deduttivo, tipico degli studi aziendalistici.

Deduttivo, in quanto esiste ampia ed autorevole letteratura circa il valore aggiunto e gli indicatori allo stesso correlati, considerati come quelli più idonei al fine dell'apprezzamento dell'esistenza, o meno, nell'azienda non solo di condizioni di equilibrio economico, ma anche di un positivo impatto sociale (Catturi, 1973; Gabrovec Mei, 1994; Haller e Van Staden, 2014; Landis *et al.*, 2014; Mella, 2012; Moro Visconti, 1991; Riahi-Belkaoui, 1996). Infatti, si ricorda che il calcolo del valore aggiunto è utile per giudicare l'economicità e la socialità dell'azienda in funzione della sua capacità di produrre risorse in grado di soddisfare le attese dei diversi portatori di interessi che gravitano intorno ad essa.

Induttivo, in quanto, in questa sede è stata condotta un'analisi sui dati di bilancio disponibili nel data-base AIDA sulle società benefit e, in parallelo, su quelle "non benefit" allo scopo di effettuare una comparazione tra le due tipologie d'impresa, accomunate dai requisiti dimensionali ma caratterizzate da un diverso finalismo. Per rispondere viene, infatti, studiata la popolazione delle società benefit italiane, impiegando un approccio di analisi di bilancio tridimensionale (economico, finanziario e sociale) e calcolando un numero limitato, ma altamente significativo, di indicatori. Le risultanze emerse per le società benefit vengono poi comparate con quelle delle società "non benefit" per comprendere se, compatibilmente con il rispetto delle condizioni di equilibrio economico e finanziario, emerge o meno una maggiore socialità delle prime rispetto alle seconde, al punto da poterle annoverare nella categoria delle imprese sociali.

L'articolo è strutturato nel modo seguente. Il primo paragrafo illustra le prevalenti caratteristiche qualitative delle società benefit italiane, mentre il secondo analizza il fenomeno dal punto di vista quantitativo presentando i dati più rilevanti. Nel paragrafo successivo, si passa al tema della misurazione della performance delle società analizzate, individuando, in aggiunta ai più tradizionali indicatori del profilo economico e di quello finanziario, nel valore aggiunto e negli indici sullo stesso basati una possibile soluzione per un più corretto apprezzamento dell'economicità e, al tempo stesso, della socialità dell'impresa. A questo punto, nel quarto paragrafo sono fornite alcune precisazioni sulla metodologia seguita nell'indagine empirica, per poi passare ad analizzare i dati estrapolati e mostrare i risultati della ricerca nel quinto. Infine, delle brevi considerazioni conclusive terminano il presente lavoro.

1. Le società benefit in Italia

Non c'è dubbio che lo sviluppo delle società benefit italiane è stato influenzato dal movimento americano delle B-Corp, nato nel 2006 negli Stati Uniti. In Italia le società benefit sono state regolamentate dal legislatore come società private alle quali la legge consente di perseguire sia la finalità sociali che quella di lucro. Queste, in particolare, sono state istituite dalla Legge n. 208 del 2015 (comma 376-384). Tale legge ha stabilito che le società benefit, oltre ad avere lo scopo del profitto, attraverso la distribuzione degli utili, devono perseguire uno o più obiettivi di tipo sociale e operare in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti della comunità, dei territori, e in generale di tutti i possibili stakeholder coinvolti. Secondo la legge, lo scopo sociale deve essere dichiarato negli obiettivi dell'azienda e perseguito assicurando l'equilibrio tra gli interessi degli azionisti e quelli degli stakeholder. Questo equilibrio tra la categoria "sociale" e quella del profitto deve essere interpretato nel

senso che il perseguimento degli obiettivi di beneficio comune non deve compromettere la stabilità economica e finanziaria della società.

Confrontando la legge italiana e quella americana sulle *benefit corporations*, si può notare che le finalità di beneficio comune sono espressamente elencate nella legislazione dello Stato americano del Maryland, mentre non lo sono in Italia. Infatti, nella legislazione italiana, l'assenza di linee guida obbligatorie consente alle società benefit, almeno nel primo anno di attività, di prevedere clausole generiche o di fare riferimento alle attività economiche già inserite nell'oggetto sociale. Secondo Gazzola *et al.* (2019), le attività economiche dovrebbero essere collegate ai processi produttivi fondamentali svolti dall'impresa in modo da ottimizzare le esternalità positive e ridurre quelle negative.

Le società benefit possono anche svolgere un'attività commerciale "normale" come le altre organizzazioni *for profit*, ma questa dovrebbe essere svolta in modo marginale rispetto all'attività sociale. Questo approccio è in linea con l'evoluzione della legislazione europea in termini di rafforzamento delle attività delle imprese per la riduzione e la mitigazione degli impatti sull'ambiente, anche per contrastare gli effetti del cambiamento climatico.

In Italia, un'impresa, per diventare una società benefit, deve indicare specificamente nel proprio oggetto sociale gli obiettivi di beneficio comune ricercati. In questo senso, le società già costituite che vogliono trasformarsi in società benefit sono tenute a modificare il proprio statuto in base alla Legge n. 208 del 2015 (comma 376-384).

Secondo Del Baldo (2019), gli attributi fondamentali delle società benefit sono:

- uno scopo aziendale che contribuisce a un impatto positivo sulla società e sull'ambiente;
- un ampliamento dei doveri degli amministratori, che devono perseguire contemporaneamente gli obiettivi di profitto degli azionisti e gli interessi non finanziari degli altri stakeholder;
- l'obbligo di rendicontare la propria performance sociale e ambientale utilizzando uno standard completo, indipendente e trasparente.

Quest'ultimo, secondo la normativa italiana, deve avere quattro aree di valutazione:

- a. sulla governance: questa deve essere valutata in termini di grado di trasparenza e responsabilità nel raggiungimento degli obiettivi di pubblica utilità;
- b. sui lavoratori: di questi deve essere trattato il livello delle retribuzioni e il sistema di welfare, compresa la formazione, le opportunità di crescita personale, l'ambiente di lavoro in termini di qualità e sicurezza;
- c. sui restanti stakeholder, quali i fornitori, la comunità locale e gli enti di beneficenza;
- d. sull'impatto sull'ambiente in termini di trattamento e consumo delle risorse, dell'energia, dei materiali e dei processi con una prospettiva di ciclo di vita del prodotto.

Il processo di accountability in generale è solitamente ben rappresentato, ma presenta anche alcuni limiti (Nigri, Del Baldo e Agulini, 2020). Infatti, la normativa prevede che la relazione sull'impatto debba essere divulgata sul sito web dell'azienda, se disponibile. Tuttavia, poiché molte delle società benefit italiane non hanno un sito web, solo poche, di fatto, rendono conto del loro rapporto d'impatto.

Inoltre, uno degli aspetti più innovativi di questa forma societaria è il fatto che le società benefit possono far leva sulla dimensione sociale per ottenere nuovi investimenti per le iniziative benefiche. Infatti, il lato sociale delle società benefit le facilita nella ricezione di nuove risorse finanziarie e nell'accesso al mercato finanziario. Altri aspetti rilevanti legati all'ibridazione riguardano le competenze *for profit* possedute da queste società rispetto a quelle più di stampo *non profit* come potrebbero essere le cooperative sociali. Infatti, tendenzialmente, le società benefit hanno un approccio manageriale "evoluto" che può facilitare il perseguimento degli obiettivi sociali.

Infine, un aspetto da richiamare per le società benefit riguarda il trattamento fiscale ed in particolare la deducibilità dei costi e degli oneri relativi alle attività di beneficio comune.

In realtà, la normativa fiscale non prevede alcuna specifica disposizione in merito al trattamento applicabile a queste tipologie di costi, ma anche questi dovrebbero considerarsi inerenti ai sensi dell'articolo 109 del TUIR (e, come tali, deducibili) in quanto idonei a creare benefici, diretti e indiretti, all'attività dell'impresa nel suo complesso.

2. Una rappresentazione quantitativa delle società benefit in Italia

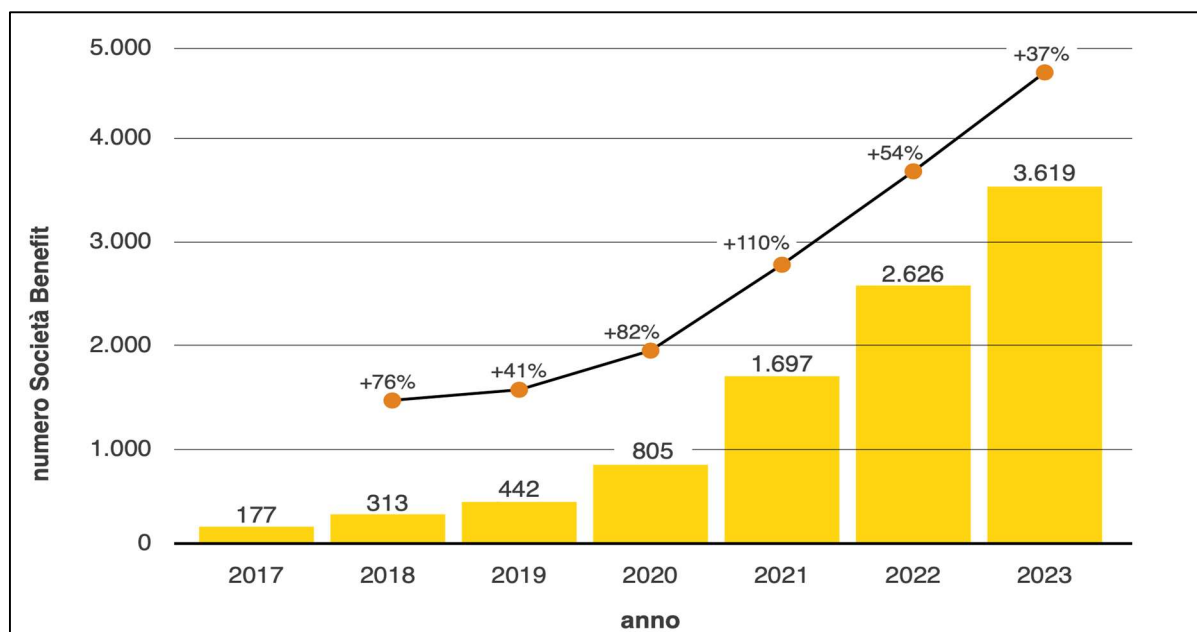
Dal 2016 ad oggi il numero delle società benefit in Italia ha mostrato una crescita significativa e costante in ciascun anno. In particolare, secondo i dati forniti dalla Ricerca Nazionale sulle società benefit (2024) nel 2023 se ne stimavano 3.619. Questo rappresenta un incremento di circa il 37% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, l'anno in cui il numero delle società benefit è maggiormente aumentato è stato il 2021 quando si è verificato un incremento del 110% rispetto all'anno precedente (Figura n. 1).

La costante espansione nel numero può essere attribuita a diversi fattori, tra cui:

1. l'emanazione della normativa sulle società benefit, perché ha introdotto un quadro normativo chiaro, incentivando le imprese a considerare modelli aziendali più sostenibili;
2. i cambiamenti negli stili di vita dei consumatori, i quali sempre di più cercano aziende etiche e sostenibili;
3. la variazione nella sensibilità degli investitori che in misura crescente considerano criteri ambientali, sociali e di governance (ESG) nelle loro decisioni di investimento, dando la possibilità alle società benefit di beneficiare di flussi di capitale maggiori.

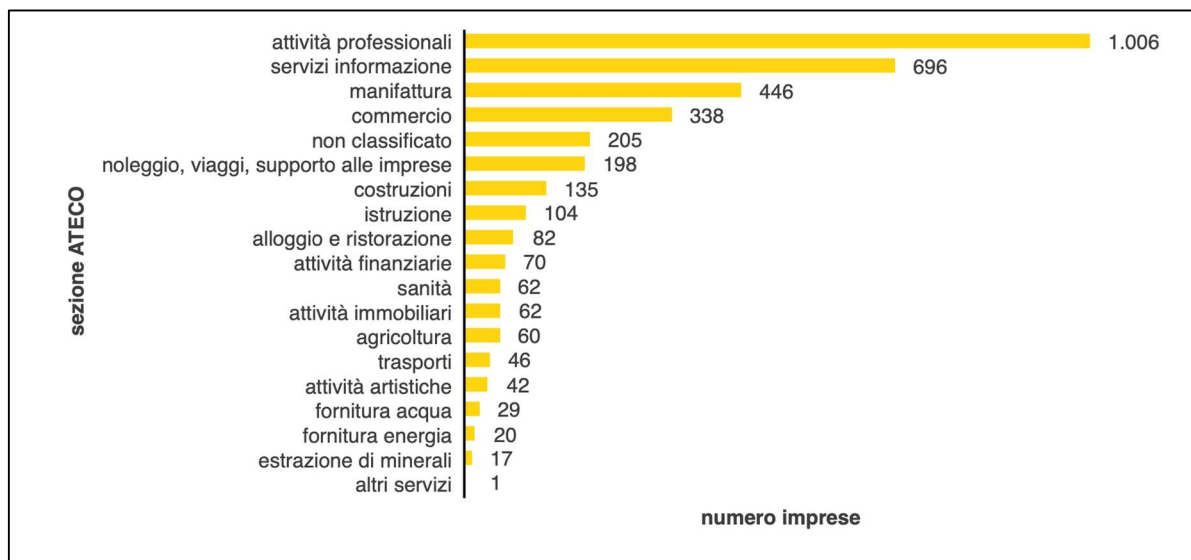
L'analisi quantitativa della distribuzione settoriale mostra che le società benefit operano in vari settori, con una predominanza nelle attività professionali con 1.006 società, i servizi di informazione con 696 società, la manifattura con 446 società e il commercio con 338 società (si veda figura n. 2).

Figura n. 1 - Dinamica del numero del numero di Società Benefit - Anni 2017-2023



Fonte: Ricerca Nazionale sulle Società Benefit (2024, pag. 20)

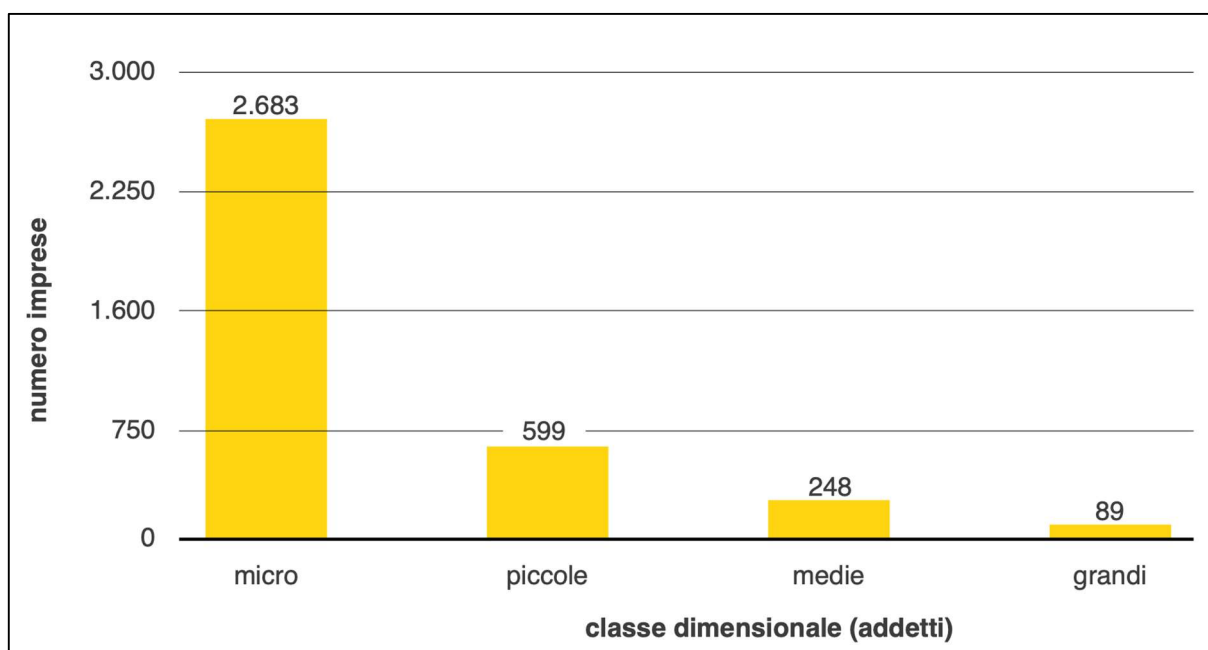
Figura n. 2 - Distribuzione delle Società Benefit per sezione ATECO (lettera) - Anno 2023



Fonte: Ricerca Nazionale sulle Società Benefit (2024, pag. 21)

L'analisi dimensionale mostra che la maggior parte delle Società Benefit è costituita da piccole e medie imprese (PMI). In particolare, le micro-imprese fino a 9 addetti sono 2.683, le piccole da 10 a 49 addetti sono 599, le medie da 50 a 249 addetti sono 248 e le grandi imprese solo 89 (figura n. 3).

Figura n. 3 - Numero delle Società Benefit per addetti - Anno 2023



Fonte: Ricerca Nazionale sulle Società Benefit (2024, pag. 22)

Dal punto di vista della distribuzione geografica, le società benefit sono distribuite su tutto il territorio italiano, ma con una concentrazione di circa il 56% della popolazione totale in sole

tre regioni: in Lombardia con il 34,54%, a seguire il Lazio con l'11,12% e il Veneto con il 10,05%.

Dal punto di vista dei rapporti lavorativi con i dipendenti, le aziende che si identificano come società benefit tendono a ottenere punteggi più elevati nei sondaggi sulla soddisfazione dei dipendenti. In un campione di 300 aziende, il 65% ha riportato una maggiore soddisfazione e motivazione tra i propri dipendenti, correlata alla loro missione sociale. Inoltre, molte società benefit investono in iniziative di responsabilità sociale destinando una parte dei loro profitti a progetti comunitari. Questo non solo migliora la reputazione dell'azienda, ma contribuisce anche alla instaurazione di un forte legame con il territorio.

In conclusione, l'analisi quantitativa delle società benefit in Italia evidenzia un panorama in espansione, caratterizzato da un crescente interesse verso questo modello di business che non solo risponde alle aspettative degli investitori, ma sembra anche andare incontro alle aspettative dei consumatori e della società più in generale.

3. La misurazione della performance economica, finanziaria e sociale delle società benefit

La misurazione delle performance delle imprese, soprattutto dove assumano la veste di società benefit, non può e non deve essere limitata alle sole dimensioni economica e finanziaria; occorre, anche per la natura stessa di questa forma giuridica, aggiungerne una terza, quella sociale, di grande rilievo nell'ottica della valutazione del suo ruolo nel contesto socio-economico di appartenenza. Questo, tuttavia, comporta che la misurazione vada attuata con adeguati parametri e indicatori dell'effettivo impatto in termini di creazione e diffusione di benessere sul tessuto economico e sociale.

Il profitto non è il solo ed unico fine nella società benefit, anche se non se ne mette in dubbio l'utilità e legittimità, in primo luogo allo scopo del rafforzamento della struttura patrimoniale mediante una adeguata politica di autofinanziamento.

Va peraltro sottolineato che, oltre alla misura in cui le società benefit destinano utili e, più in generale, risorse a scopi di bene comune, la destinazione dei risultati economici conseguiti alla alimentazione delle riserve ha carattere di patrimonio intergenerazionale intangibile, è esso stesso indicatore di socialità, considerato che i soci che si privano di una parte di soddisfazione economica immediata per costruire la solidità patrimoniale dell'azienda, attuano una politica che va pro-tempore a loro stesso vantaggio ma, prima di tutto, a beneficio anche futuro del sistema aziendale e della sua comunità di riferimento.

Il profitto rimane, invece, elemento qualificante delle società di capitali "non benefit", anche se si può discutere in merito alla sua "giusta" misura, al suo ruolo in rapporto ad altre possibili finalità ed alla sua diversa destinazione. Infatti, il profitto si dimostra "di qualità" nella misura in cui non deriva dallo sfruttamento opportunistico di una qualche contingenza favorevole, ma in quanto "scaturisce da una superiore capacità di seguire i bisogni del cliente e alimenta una superiore capacità di soddisfare le attese degli interlocutori sociali, la quale, a sua volta, produce fiducia, dedizione, coesione, spinta motivazionale, elementi tutti essenziali ad una superiore performance competitiva" (Coda, 1988). D'altro canto, i problemi della quantità e qualità del profitto sono stati così ampiamente dibattuti nella dottrina aziendalistica che pochi sarebbero disposti a difenderlo senza almeno alcune riserve; di conseguenza, non sorprende che si possano formulare proposte per approcci intesi a sostituire il profitto come misura della performance economica dell'azienda (Catturi, 1994; Montrone, 2016).

Quindi, e a maggior ragione con riferimento alla categoria delle società benefit, occorre intraprendere la ricerca di grandezze alternative e integrative rispetto al profitto per la misurazione della performance sia economica che, soprattutto, sociale.

In altri termini, si pone l'esigenza di reperire un adeguato strumento di misurazione, rappresentazione e interpretazione di una socialità compatibile con l'economicità dell'agire d'impresa. Questo strumento può essere individuato in una grandezza economica di primaria importanza, rappresentata dal valore aggiunto (Haller e Stolowy, 1998; Haller e Van Staden, 2014; Landis *et al.*, 2014; Mella, 2012; Moro Visconti, 1991).

Esso può, infatti, essere, da un lato, inteso come la maggiore ricchezza creata dall'impresa ma, dall'altro e soprattutto, come fonte di distribuzione della medesima tra i soggetti che hanno preso parte, seppure a diverso titolo, all'attività produttiva (Gabrovec Mei, 1993).

Nell'aspetto della sua creazione, il valore aggiunto può essere concepito come eccedenza dei valori prodotti rispetto all'ammontare dei valori consumati nell'operare dell'impresa, ma assume anche il ruolo basilare di fonte di distribuzione di ricchezza tra i partecipanti all'attività aziendale; in questo senso può essere decisamente utile per giudicare l'economicità e la socialità dell'azienda in funzione della sua capacità di produrre risorse in grado di soddisfare le attese dei diversi stakeholder (Moro Visconti, 1991).

In questa sede, per la valenza anche sociale dell'analisi che si intende effettuare, verrà dunque preso a riferimento proprio il valore aggiunto creato e, al tempo stesso, distribuito, tra le diverse categorie di stakeholder, primi fra tutti i lavoratori dipendenti.

Venendo alla individuazione degli indicatori da utilizzare, va premesso che, se la complessiva misurazione della performance aziendale va vista in un'ottica "tridimensionale" (economica, finanziaria e sociale), non si può nascondere che ognuna delle tre dimensioni richiamate mostra una prevalenza nelle aspettative dei diversi stakeholder e, in particolare:

- l'imprenditore ed i portatori di capitale di rischio presenti nelle società di capitali in genere privilegiano l'ottica economica, misurabile nella capacità di reddito attuale ma, soprattutto, prospettica, utilizzando i tradizionali indicatori di redditività come, ad esempio, ROA, ROE e ROI (Invernizzi e Molteni, 1990; Quagli *et al.*, 1994; Spano, 2002; Teodori, 2000);
- i terzi finanziatori, pur prendendo in esame nelle loro procedure di concessione di finanziamento una pluralità di indicatori economico-finanziari, tendono a privilegiare l'aspetto della solvibilità aziendale, facendo riferimento ad indicatori di struttura finanziaria e, soprattutto, cercando di valutare la capacità dell'azienda di generare adeguati cash-flow, presupposto alla base del recupero delle somme prestate (Caramiello *et al.*, 2003; Cescon, 1995, Sostero *et al.*, 2016);
- la pubblica amministrazione e la collettività, sia a livello nazionale che locale, sono prioritariamente preoccupati dell'impatto sociale sul territorio, spesso misurato in termini di posti di lavoro creati e/o mantenuti.

È quasi superfluo osservare come, in tutti e tre i casi, si tratti di ottiche parziali. Pertanto, è necessario condurre un'analisi che tenga conto di tutti e tre gli aspetti per evitare valutazioni e azioni fuorvianti. Infatti, il sistema di indicatori proprio delle analisi di bilancio, per essere corretto, efficace e rappresentativo della realtà aziendale e della sua evoluzione, deve "sovrapporsi" al sistema aziendale nei suoi diversi aspetti e componenti, evidenziando la logica di funzionamento, nonché le correlazioni esistenti tra le parti e con le variabili ambientali, del sistema stesso (Avi, 2007; Caramiello *et al.*, 2003; Ferrero *et al.*, 2003; Montrone, 2016; Quagli *et al.*, 1994; Sostero *et al.*, 2016; Terzani, 1996).

Tutto ciò premesso, nel presente lavoro impieghiamo un numero limitato, ma altamente significativo, di indicatori articolati su una triplice dimensione finanziaria, economica e sociale come misura della complessiva performance aziendale (Montrone *et al.*, 2020).

La dimensione finanziaria è valutata utilizzando il current ratio, il warranty ratio e l'equity multiplier; la dimensione economica è analizzata attraverso il tasso di redditività globale (Return On Assets - ROA), il tasso di redditività del capitale proprio (Return On Equity - ROE), il tasso di redditività della gestione caratteristica (Return On Investments - ROI) e la sostenibilità degli oneri finanziari (Sostero *et al.*, 2016). Infine, l'analisi della dimensione sociale riguarda la misurazione, attraverso più indicatori, della capacità di creare e distribuire valore aggiunto agli stakeholder (Haller e Van Staden, 2014; Riahi-Belkaoui 1996), fornendo così informazioni significative per la valutazione della performance delle società benefit.

Nello specifico, gli indicatori finanziari mirano rispettivamente a:

- delineare le condizioni di solvibilità dell'azienda nel breve periodo (current ratio, dato dal rapporto tra attivo corrente e passività a breve termine);
- indicare l'esistenza di un'adeguata solidità patrimoniale con un significativo apporto di mezzi propri nel finanziamento delle immobilizzazioni (warranty ratio, dato dal rapporto tra mezzi propri e immobilizzazioni);
- esprimere la corretta impostazione della struttura finanziaria nella sua composizione tra mezzi propri e debiti (equity multiplier, dato dal rapporto tra totale attivo e mezzi propri).

Gli indicatori economici sono singolarmente progettati per:

- misurare la performance economica complessiva dell'azienda (ROA, dato dal rapporto tra utile netto e totale attivo);
- quantificare il ritorno per i portatori di capitale proprio in termini di reddito netto (ROE, dato dal rapporto tra utile/perdita di esercizio e capitale proprio);
- focalizzare il contributo del core business alla performance economica complessiva (ROI, dato dal rapporto tra reddito operativo e totale attivo);
- stimare la sostenibilità degli oneri finanziari con la SFC (Sustainability of Financial Charges, data dal rapporto tra oneri finanziari e fatturato).

Gli indici "sociali" mirano a:

- misurare la produttività della forza lavoro in termini di nuova ricchezza creata (valore aggiunto per dipendente, dato dal rapporto tra valore aggiunto e numero medio di dipendenti - VA/D). Questo è un valido indicatore dei cambiamenti nell'efficienza e nella produttività della forza lavoro, ma è anche utile per impostare una politica corretta e sostenibile per aumentare la remunerazione dei lavoratori (Riahi-Belkaoui, 1992);
- quantificare la capacità dell'azienda di generare nuova ricchezza in relazione al capitale impiegato (ritorno degli investimenti in termini di valore aggiunto, dato dal rapporto tra valore aggiunto e capitale investito - VA/T). Questo indicatore può essere considerato come una misura della produttività del capitale complessivamente investito nell'impresa (Riahi-Belkaoui, 1992). Ha un alto valore sociale, oltre che economico, in quanto evidenzia in quale misura l'azienda aumenta le risorse assorbite, svolgendo un ruolo costruttivo (o dannoso) nel suo contesto socio-economico;
- valutare l'intensità di capitale (rapporto tra totale attivo e numero medio di dipendenti), in grado di evidenziare la natura "labour intensive" o "capital intensive" dell'impresa. Infatti, la misura della produttività del lavoro (VA/D) è collegata alla produttività del capitale (VA/T) attraverso l'indice di intensità di capitale (Montrone, 2000).

In aggiunta, e in considerazione del rilievo in ambito sociale della remunerazione del lavoro e della contribuzione al finanziamento della pubblica amministrazione, sono stati anche calcolati gli indici di distribuzione del valore aggiunto nei confronti dei due stakeholder più significativi in termini di socialità (quota percentuale del valore aggiunto destinata ai lavoratori e quota percentuale del valore aggiunto destinata alla pubblica amministrazione).

Infine, è stato calcolato il rapporto tra imposte sui redditi e fatturato ed il rapporto tra le imposte medesime e il risultato lordo per verificare la presenza o meno di vantaggi in termini di riduzione del carico fiscale, ossia se nei fatti (più che in norme specifiche, che non sono ad oggi esistenti)³ si possa rilevare un trattamento più favorevole alle società benefit.

4. Metodologia applicata

Nel presente lavoro si è cercato di effettuare una analisi comparata, impiegando i medesimi indicatori di performance finanziaria, economica e sociale illustrati nel precedente paragrafo, a due gruppi di aziende, il primo formato da società di capitali che si qualificano come società benefit e il secondo formato sempre da società di capitali, ma che non presentano la caratteristica di essere “benefit”.

Va altresì doverosamente evidenziato che non si tratta di una analisi attuata su base campionaria in quanto l'estrazione dal data-base AIDA è stata effettuata sull'intera popolazione delle società benefit italiane, acquisendo valori di bilancio ed altri parametri significativi delle aziende con più di 5 dipendenti ed un fatturato compreso tra 2 e 100 milioni di euro. Tutto questo è stato fatto con riferimento all'esercizio 2023, per il quale erano disponibili i dati più recenti e in cui si ha una maggiore presenza di società benefit rispetto agli anni precedenti, per ovvi motivi della loro progressiva diffusione.

L'esclusione delle realtà produttive fino a 5 addetti, assimilabili alla categoria delle micro-imprese, è stata motivata dalla ricorrente carenza per le stesse nel data-base di informazioni di bilancio su grandezze di primaria importanza.

Analogamente è stata effettuata l'estrazione dal data-base AIDA, sempre con riferimento all'esercizio 2023, sull'intera popolazione delle società “non benefit” italiane, acquisendo valori di bilancio ed altri parametri significativi delle aziende con più di 5 dipendenti ed un fatturato compreso tra 6 e 100 milioni di euro, scelta quest'ultima che consente di avere, come si vedrà in seguito, un valore medio di fatturato (e quindi una dimensione aziendale) sostanzialmente sovrapponibile per le due categorie oggetto di comparazione.

Pertanto, il confronto tra i due insiemi di aziende, alla luce delle analoghe dimensioni, può considerarsi corretto e, soprattutto, significativo nella possibilità di poter apprezzare le performance, non solo finanziarie ed economiche, ma anche sociali delle due differenti categorie di società che, peraltro, sottendono una netta differenza nel finalismo aziendale e nella attenzione rispetto al ruolo sociale da svolgere.

Depurando, infine, i dati ottenuti da quelle poche situazioni in cui la mancanza di alcuni valori di bilancio nel data-base avrebbe in qualche misura falsato l'analisi, sono state rispettivamente prese in considerazione 222 società benefit e 22.489 società “non benefit”, delle quali sono stati estratti, con riferimento al 2023, i dati relativi a fatturato, capitale investito, numero di dipendenti, risultato di esercizio, valore aggiunto ed altri ancora, tutti funzionali a calcolare gli indicatori elencati nel precedente paragrafo.

³ Le norme di carattere specifico per le società benefit si limitano ad interventi a suo tempo finalizzati ad agevolare la costituzione. Più specificamente, l'articolo 38-ter del DL 19 maggio 2020 n. 34 (c.d. “Decreto Rilancio”), convertito nella Legge 17 luglio 2020 n. 77, aveva riconosciuto un contributo sotto forma di credito d'imposta nella misura del 50% dei costi di costituzione o trasformazione in società benefit sostenuti a decorrere dalla data di entrata in vigore fino al 31 dicembre 2020. Successivamente, l'articolo 19-bis del DL 25 maggio 2021 n. 73 (c.d. “Decreto Sostegni –bis”), convertito nella legge 23 luglio 2021 n. 106, ha esteso il contributo anche ai costi sostenuti fino al 31 dicembre 2021 ed ha ampliato l'ambito applicativo dei costi agevolabili, ricomprendendo quelli notarili, le spese di iscrizione al registro delle imprese, i costi di consulenza e assistenza legale per la costituzione o trasformazione in società benefit.

5. Analisi e risultati

L'estrazione dei dati dal data-base AIDA, con la metodologia illustrata nel precedente paragrafo, ha fatto emergere i valori medi riportati nella seguente tabella n. 1, rispettivamente per le 222 società benefit e per le 22.489 società "non benefit".

Tabella n. 1 - Valori medi società benefit e non benefit esercizio 2023 (valori monetari in migliaia di Euro)

	Fatturato (F) (€/000)	Capitale investito (T) (€/000)	Numero dipendenti (D)	Utile/Perdita esercizio (Rn) (€/000)	Valore aggiunto (Va) (€/000)
Benefit	20.490	22.705	73	764	5.764
Non benefit	20.907	22.909	64	1.201	5.746

Dai valori medi riportati nella tabella si può, in primo luogo, osservare che, in termini di parametri atti a valutare la dimensione aziendale, le due categorie di società sono pressoché equivalenti in termini di fatturato e di capitale investito, ma le benefit sembrano essere più "labour intensive" (73 dipendenti in media contro i 64 delle "non benefit"). Questo può essere considerato un primo segnale di un più spiccato ruolo sociale delle società benefit, con una maggiore capacità di creazione di occupazione.

Una significativa differenza tra le due categorie emerge poi sul fronte del risultato economico netto. Infatti, la meno nitida tensione verso la realizzazione di un profitto è evidente nel peggiore comportamento delle società benefit in termini di utile/perdita di esercizio (in media 764 migliaia di Euro contro i 1.201 delle "non benefit").

Tuttavia, la più spiccata socialità e il positivo impatto sul sistema socio-economico di appartenenza emerge considerando che il dato medio del valore aggiunto è pressoché sovrapponibile, condizione che, essendo destinata una quota inferiore di valore aggiunto ai portatori di capitale proprio (764 migliaia di Euro su 5.764 di valore aggiunto, per un valore percentuale del 13,25%, contro i 1.201 su 5.746, per un valore percentuale del 20,90%, delle "non benefit"), presuppone la distribuzione di quote più consistenti agli altri stakeholder, primi fra tutti i lavoratori.

I valori medi degli indicatori utili per valutare le condizioni di equilibrio finanziario sono riportati nella seguente tabella n. 2, nuovamente ponendo a confronto le performance delle due categorie di aziende.

Tabella n. 2 - Valori medi indicatori finanziari società benefit e non benefit esercizio 2023

	Current ratio	Warranty ratio	Equity multiplier
Benefit	1,91	3,66	5,14
Non benefit	2,21	8,70	4,93

Il current ratio si colloca su livelli soddisfacenti in entrambe le categorie, con valori che mostrano una presenza di attività correnti pari a circa il doppio rispetto alle passività correnti, a significare che dispongono di sufficiente liquidità per coprire i loro impegni finanziari a breve

termine. Tuttavia, il valore di 1,91 per le società benefit, contro quello di 2,21 per le “non benefit”, stigmatizza una performance meno brillante per le prime.

Il warranty ratio segnala sia per le une che per le altre l'esistenza di una più che adeguata solidità patrimoniale con un significativo contributo delle risorse proprie al finanziamento dell'attivo fisso, ma anche in questo caso il valore medio emergente per le società “non benefit” è di gran lunga migliore.

Infine, l'equity multiplier dimostra che la gran parte delle risorse finanziarie in tutte e due le categorie non sono di proprietà, situazione peraltro endemica nelle imprese italiane. In ogni caso, anche qui la situazione delle società benefit è, seppure di poco, peggiore.

La seguente tabella n. 3 mostra i valori medi riscontrati nelle due categorie per il secondo gruppo di indicatori, ossia quelli utili per valutare la performance nell'aspetto economico.

Tabella n. 3 - Valori medi indicatori economici società benefit e non benefit esercizio 2023

	ROA	ROE	ROI	SFC
Benefit	4,63%	8,55%	7,89%	2,16%
Non benefit	6,50%	11,94%	9,77%	1,17%

Come si può agevolmente osservare, il ROA è inferiore nelle società benefit (4,63% contro 6,50%), così come accade per il ROE (8,55% contro 11,94%). Peraltro, va ricordato che entrambi gli indicatori hanno al numeratore il reddito netto che, come si è visto esaminando i dati riportati nella tabella n. 1, è decisamente inferiore per le società benefit, per cui questa peggiore performance non era inattesa e segnala di nuovo una loro meno decisa propensione al risultato economico.

Anche la performance in termini di valore medio del ROI è comparativamente peggiore per le società benefit rispetto a quella delle “non benefit”, a significare che anche nella gestione caratteristica si manifesta una leggera inferiorità, pur nella positività dei risultati.

Infine, il rapporto tra gli oneri finanziari mediamente sostenuti e il fatturato (SFC) denota una maggiore onerosità per il finanziamento dell'attività riconducibile al più consistente ricorso ai finanziamenti di terzi da parte delle società benefit (già evidenziato dalla lettura dell'equity multiplier).

La terza dimensione, relativa alla performance sociale, in aggiunta alle precedenti considerazioni portate a commento dei dati della tabella n. 1, può essere esaminata con gli indicatori riportati nella tabella n. 4, che vanno ad investire il duplice aspetto della creazione e distribuzione del valore aggiunto.

Tabella n. 4 - Valori medi indicatori sociali società benefit e non benefit esercizio 2023

	VA/D (€)	T/D (€)	VA/T	L/VA	Imp/VA
Benefit	103,44	457,12	38,82%	62,37%	6,56%
Non benefit	119,58	564,00	33,84%	57,94%	7,71%

Si può, in primo luogo, notare che le società benefit hanno in media un minor valore aggiunto per dipendente (103,44 euro contro 119,58 euro delle “non benefit”). Tuttavia, questo dato non è del tutto inatteso, considerato che, a sostanziale parità di misura media del valore aggiunto, si verifica un maggiore impiego del fattore lavoro con superiore presenza di dipendenti (si veda

il dato riportato nella tabella n. 1), aventi inoltre una minore dotazione pro capite di investimenti (457,12 euro contro i 564,00 euro delle “non benefit”).

In ogni caso, il superiore impatto socio-economico delle società benefit emerge dal dato medio relativo alla capacità di creazione di valore aggiunto in rapporto alle risorse investite (38,82% contro il 33,84% delle “non benefit”).

Inoltre, sempre in termini di effetto positivo sul tessuto socio-economico di riferimento, si può notare come una quota decisamente più consistente di valore aggiunto (che, si ricorda, è mediamente di pari misura nelle due categorie) viene destinata allo stakeholder “lavoratori” (62,37% contro il 57,94% delle “non benefit”).

Per converso, l’altro stakeholder più “socialmente rilevante”, ossia la pubblica amministrazione, sembra ricevere una quota di valore aggiunto per mezzo della imposizione fiscale minore rispetto alle “non benefit” (6,56% contro il 7,71% delle “non benefit”), ma questo potrebbe denotare a vantaggio delle società benefit l’effetto fiscale derivante da una destinazione di utili e di altre risorse a fini di bene comune e di utilità sociale.

Pertanto, abbiamo ritenuto opportuno approfondire l’aspetto fiscale della gestione delle società benefit con il calcolo di due ulteriori indicatori, i cui valori sono riportati nella seguente tabella n. 5.

Tabella n. 5 - Valori medi indicatori fiscali società benefit e non benefit esercizio 2023

	Imp/F	Imp/Rlordo
Benefit	1,84%	33,09%
Non benefit	2,12%	26,94%

I dati emergenti non sono, tuttavia, tali da poter formulare un giudizio netto e definitivo su questo aspetto, considerato che il primo indicatore, dato dal valore medio delle imposte in rapporto al fatturato, sembra favorire di poco le società benefit (1,84% contro il 2,12% delle “non benefit”), mentre il secondo (calcolato rapportando le imposte dal reddito lordo) mostra una maggiore incidenza della imposizione fiscale (33,09% contro il 26,94% delle “non benefit”).

Considerazioni conclusive

In conclusione, sulla base delle precedenti osservazioni e del conforto fornito in via induttiva dalle risultanze dell’analisi comparata sui dati delle società benefit e di quelle “non benefit”, si può reputare corretta, nel quadro della analisi a tre dimensioni (finanziaria, economica e sociale) l’applicazione di un approccio incentrato sul valore aggiunto nella valutazione della performance non solo economica e finanziaria, ma anche sociale di aziende che, come nel caso delle società benefit, dovrebbero svolgere un ruolo più rilevante in termini di socialità e di creazione di benessere per la più vasta platea dell’insieme degli stakeholder aziendali.

Peraltro, in quest’ultima prospettiva, non è solo significativa la capacità di creare o meno una più elevata misura di valore aggiunto, ma occorre valutare con attenzione le modalità di distribuzione dello stesso su quelli che possono essere considerati gli stakeholder più “socialmente rilevanti” (ossia lavoratori e pubblica amministrazione).

In altri termini, si può asserire che il valore aggiunto e gli indici su di esso basati, posti ad integrazione dei più “tradizionali” indicatori di situazione finanziaria e di performance reddituale, rivestono una notevole utilità nella misurazione della performance sia economica che sociale delle società benefit, i cui risultati vengono così messi in una prospettiva più

appropriata, mostrando alcuni profili di migliori risultati rispetto al termine di confronto di società di capitali “non benefit”.

In particolare, la misura relativizzata del tasso di ritorno del capitale investito in termini di valore aggiunto mostra una superiorità nella performance delle società benefit mentre una nota meno positiva (ma da leggere sulla base della diversa numerosità media del fattore lavoro nelle due categorie di società prese in considerazione) è rappresentata da una produttività del lavoro inferiore, tuttavia controbilanciata dalla attitudine di queste aziende a destinare una percentuale maggiore di valore aggiunto ai propri dipendenti.

Ricordiamo peraltro che, nell’ottica dei soggetti esterni ad essa, una società benefit merita consenso, sostegno, finanziamento e valorizzazione non solo e non tanto se è redditizia, perché, come si è visto dai dati forniti dagli indicatori economici, le società “non benefit” sembrano essere più efficaci in questa direzione, ma soprattutto se dimostra complessivamente una positiva ricaduta sul contesto economico-sociale.

In parallelo, ma in un’ottica interna, chi gestisce l’azienda deve saper misurare e controllare la performance della società benefit guardando senza pregiudizi a valutazioni che vadano oltre la sola capacità di reddito, e puntando a un consolidamento nel tessuto socio-economico di appartenenza, condizione che mette al riparo da fasi congiunturali negative e da difficoltà contingenti, godendo di quel consenso che permette di coagulare intorno al sistema aziendale le risorse migliori (Coda, 1988).

Nel provare allora a rispondere alla domanda di ricerca posta, ossia qual è l’impatto socio-economico che le società benefit sono in grado di generare e se questo è differente da quello delle società “non benefit”, il contributo che ci sentiamo in questa sede di fornire consiste, allora, nell’aver colto nella “terza dimensione” dei segnali di socialità significativi per questa categoria di società, che sembrano tuttavia sacrificare in misura spesso non trascurabile le performance in termini finanziari ed economico-redдитuali, dove gli indicatori esaminati mostrano un quadro di complessivo (e medio) equilibrio in questi due aspetti, ma con valori costantemente peggiori rispetto al benchmark delle società “non benefit”.

In altri termini, i “numeri” tratti dai bilanci sembrano avvicinare le società benefit alla qualifica di imprese sociali, senza con questo dirimere l’incertezza dottrinale a tutt’oggi esistente in merito. Infatti, si ricorda, che ciò che rende un’attività economica una “impresa sociale” non è solo una serie di indicatori economici e sociali di performance, ma la prevalenza del fine “sociale” su quello economico (Poledrini, 2015; Poledrini e Tortia, 2020).

Evidenziati gli spunti di riflessione e le indicazioni che emergono dal presente lavoro è però anche giusto soffermarsi su quelli che possono esserne considerati i limiti. A tale riguardo un primo limite consiste nell’aver considerato solo i dati relativi ad un esercizio (seppure il più recente disponibile e significativo per presenza di società benefit sul data-base), mentre sarebbe stato interessante verificare la tesi qui sostenuta su un periodo temporale più ampio. Ciò, tuttavia, rappresenta anche un’opportunità di futuro sviluppo della ricerca, soprattutto quando saranno disponibili i dati relativi all’anno 2024, anche per capire se, da un lato, le società benefit stiano ancora aumentando in termini di numerosità (indicatore indiretto del successo e gradimento della formula) e se, dall’altro lato, esse riescano ad essere adeguatamente “sociali” senza sacrificare in misura eccessiva le performance in termini economici e finanziari, soprattutto nel medio e lungo termine.

Un secondo limite può poi essere individuato nel non aver potuto approfondire, sulla base dei dati estratti dal data-base AIDA, quali siano state le azioni sul fronte sociale delle 222 società benefit e con quale impiego di risorse, studio che però avrebbe richiesto un esame analitico delle relazioni sull’impatto di tali società. Anche in questo caso, tuttavia, il limite potrà essere spunto per futuri sviluppi nella ricerca e per dare una risposta più definitiva sul possesso

da parte delle società benefit carattere di “impresa sociale” così come definite dalla prevalente letteratura italiana sul tema (Poledrini 2017 e 2018).

Bibliografia

- Avi M.S. (2007), *Bilancio riclassificato e analisi per indici e flussi*, IlSole24Ore, Milano.
- Blasi S. - Sedita S. R. (2021), “Mapping the emergence of a new organisational form: An exploration of the intellectual structure of the B Corp research”, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, April, 1–17.
- Borzaga C. - Galera G. - Franchini B. - Chiomento S. - Nogales R. - Carini C. (2020). *Social enterprises and their ecosystems in Europe. Comparative synthesis report*.
- Caramiello C. - Di Lazzaro F. - Fiori G. (2003), *Indici di bilancio. Strumenti per l'analisi della gestione aziendale*, Giuffrè, Milano.
- Catturi G. (1973), “Osservazioni su due grandezze aziendali: il "valore aggiunto" e la "contribuzione"”, *Rivista Italiana di Ragioneria e di Economia Aziendale*, Luglio-Agosto, n. 7-8.
- Catturi G. (1994), *La teoria dei flussi e degli stocks ed il “sistema dei valori” d'impresa*, Cedam, Padova.
- Cescon F. (1995), *L'analisi finanziaria della gestione aziendale*, Utet, Torino.
- Coda V. (1988), *L'orientamento strategico dell'impresa*, UTET, Torino.
- Defourny J. - Nyssens M. (2010), “Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences”. *Journal of Social Entrepreneurship*, 1(1), 32–53.
- Del Baldo M. (2019), “Acting as a benefit corporation and a B Corp to responsibly pursue private and public benefits. The case of Paradisi Srl (Italy)”. *International Journal of Corporate Social Responsibility*, 4, 1-18
- Ferrero G. - Dezzani F. - Pisoni P. - Puddu L. (2003), *Le analisi di bilancio. Indici e flussi*, Giuffrè, Milano.
- Gabrovec Mei O. (1993), “Il valore aggiunto delle imprese: schemi di calcolo applicati alle principali società italiane”, *Amministrazione e Finanza*, n. 7.
- Gabrovec Mei O. (1994), “Controllo a bilancio e valore aggiunto: modello di analisi e applicazioni”, *Sinergie*, Vol. 12, Fasc. 34, Suppl. 10.
- Gazzola P. - Grechi D. - Ossola P. - Pavione E. (2019), “Certified Benefit Corporations as a new way to make sustainable business: The Italian example”. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 26(6), 1435-1445.
- Haller A. - Stolowy H. (1998), “Value Added in Financial Accounting: A Comparative Study of Germany and France”. *Advances in international accounting: a research annual 11*, S. 23-51.
- Haller A. - Van Staden C. (2014), “The value added statement – an appropriate instrument for Integrated Reporting”. *Accounting, Auditing & Accountability Journal* 27 (7), S. 1190-1216.
- Invernizzi G. - Molteni M. (1990), *Analisi di bilancio e diagnosi strategica. Strumenti per valutare posizione competitiva, vulnerabilità, patrimonio intangibile*, Etas, Milano.
- Kerlin J.A. (2006). “Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences”. *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 17, 247–263.

- Kirst R.W. - Borchardt M. - de Carvalho M.N.M. - Pereira G.M. (2021). “Best of the world or better for the world? A systematic literature review on benefit corporations and certified B corporations contribution to sustainable development”. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 28(6), 1822–1839.
- Landis C. - Haller A. - Van Staden C. (2014), “The measure of value added as part of sustainability reporting- A comparative study, in *European Accounting Association, 37th Annual Congress*, 21-23 Mai, 2014, Tallinn, Estland.
- Mella P. (2012), *Economia aziendale*, Utet, Torino.
- Montrone A. (2000), *Il valore aggiunto nella misurazione della performance economica e sociale dell'impresa*, FrancoAngeli, Milano.
- Montrone A. (2016), *L'analisi del valore e della performance nel ciclo di vita dell'impresa*, FrancoAngeli, Milano.
- Montrone A. - Poledrini S. - Searing E. (2020), “La previsione delle crisi aziendali nelle cooperative sociali italiane”. *Impresa Sociale*, vol. 4.
- Moro Visconti R. (1991), “Il valore aggiunto e l'economicità della gestione d'impresa”, *Contabilità & Bilancio*, n. 76-77.
- Nigri G. - Del Baldo M. - Agulini A. (2020), “Governance and accountability models in Italian certified benefit corporations”. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(5), 2368-2380.
- Poledrini, S. (2015), “Unconditional reciprocity and the case of Italian social cooperatives”. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 44(3), 457-473.
- Poledrini S. (2017), *Le social enterprise in Italia: modelli a confronto. Risultati dal progetto di ricerca internazionale ICSEM*. FrancoAngeli, Milano.
- Poledrini S. (2018), “The Emergence of new Social Enterprise Models in Italy: First Insights from the International ICSEM Project”. *Impresa Progetto - Electronic Journal of Management*, Vol. 2, pp. 1–19.
- Poledrini S. - Tortia E.C. (2020), “Social enterprises: Evolution of the organizational model and application to the Italian case”. *Entrepreneurship Research Journal*, 10(4), 20190315.
- Quagli A. - Froli M. - Giusepponi K. (1994), *Analisi di bilancio indici e flussi finanziari*, Clua, Ancona.
- Rawhouser H. – Cummings M. - Crane A. (2015), Benefit Corporation Legislation and the Emergence of a Social Hybrid Category. *California Management Review*, 57(3), 13–35.
- Riahi-Belkaoui A. (1992), *Value added reporting - Lessons for the United States*, Quorum Books, Westport.
- Riahi-Belkaoui A. (1996), *Performance results in Value Added Reporting*, Quorum Books, Westport.
- Ricerca Nazionale sulle Società Benefit (2024). <https://www.societabenefit.net/ricerca-nazionale-sulle-societa-benefit-2024/>
- Sostero U. - Ferrarese P. - Mancin M. - Marcon C. (2016), *L'analisi economico-finanziaria di bilancio*, Seconda Edizione, Giuffrè, Milano.
- Sturabotti D. - Venturi P. (2016), “Nuove geografie del valore e imprese coesive”. *Impresa Sociale*, 7/2016.
- Spano A. (2002), *Lineamenti di analisi di bilancio*, Giuffrè, Milano.
- Teodori C. (2000), *L'analisi di bilancio*, Giappichelli, Torino.
- Terzani S. (1996), *Le comparazioni di bilancio*, Cedam, Padova.
- Venturi P. - Rago S. (2015), “Benefit corporation e impresa sociale: convergenza e distinzione”. *Impresa sociale*, 6, 34-36.