



# ***LE SOCIETÀ BENEFIT (PARTE II)***

## ***IN REQUIEM ALLE IMPRESE SOCIALI***

*Giovanni Castellani, Dario De Rossi\*, Lorenzo Magrassi, Andrea Rampa*

## ABSTRACT

*Il 28 dicembre 2015, con la Legge di Stabilità, una nuova forma d'impresa ha fatto il proprio ingresso nel diritto societario italiano: la Società Benefit da un'idea di società ibrida nata negli Stati Uniti (Benefit Corporation).*

*Questo nuovo istituto cambierà il panorama delle aziende italiane? Il presente documento è il nostro secondo (il primo è stato pubblicato il 15 Maggio 2016) studio che si propone di fornire una risposta a tale quesito.*

*Attraverso quest'analisi si vuole andare in profondità riguardo i fenomeni microeconomici e macroeconomici che sono alla base di processi legislativi dei singoli governi e delle organizzazioni sovra-nazionali. Se dal basso, infatti, nascono sempre maggiori e importanti realtà produttive aventi forme ibride; dall'"alto", o meglio da parte di policy maker (locali, nazionali e internazionali), multinazionali e realtà finanziarie, vi è una risposta positiva e propositiva rispetto a "queste novità".*

*Al fine di tentare di fornire delle risposte, verrà analizzato il fenomeno di convergenza delle diverse forze economiche che definiamo naturale e conseguente all'integrazione economica degli ultimi decenni. Inoltre, facendo un passo indietro di dieci anni, il documento propone un'analisi critica sulla legislazione italiana riguardo alle imprese sociali focalizzandosi sui vari aspetti delle responsabilità degli organi di tali imprese oltre che argomentandone le ragioni di una scarsa adozione da parte delle imprese italiane di tale istituto giuridico. Quest'analisi costituisce soltanto la base per uno studio sulle nuove prospettive delle realtà ad alta vocazione sociale che, vedremo, non sono soltanto non profit, per questa ragione analizzeremo il fenomeno delle start-up a vocazione sociale, prima dell'ulteriore analisi sulle Società Benefit che, in continuità con il precedente studio, si propone un'analisi con una prospettiva maggiormente pratica e più legata all'ecosistema economico di riferimento.*

## ABSTRACT

*On December 28 2015, with the stability law, a brand new type of firm has been established in the Italian company law: The so called Benefit society is a hybrid idea of society which has been born in the United States (Benefit Corporation).*

*Will this brand new established society change the Italian company scenario? The following document is the second published study (the first one has been published on May 15, 2016) aiming to provide an answer to this question.*

*Though out this analysis, we aim to go in depth analyzing the micro and macroeconomic phonemes which constitute the basis go the legislative process oh each single government and supranational organization. Indeed, if from the low, always more and more hybrid society are being established, at the top, from the side of policy maker (local, national and international) is shown a positive attitude towards these new production realities.*

*With the aim of giving answers to these questions, we will analyze the convergence continuum phenomenon that we consider as a natural consequence to the economic integration that we experiences in the last decades. Moreover, making a step backward of about 10 years, this document proposes a critical analysis of the Italian legislation concerning social enterprises focusing on various aspects of the responsibilities of administrators of these enterprises and debating on the reasons why this new law institution does not exhibit a widespread adoption in Italy. This analysis is only a basis for a study regarding new perspectives on organizations with high community vocation, that, are not only non profit, this is the reason why we will analyze the phenomenon of start-up with community vocation, before of the deep analysis on Società Benefit that is not a simple follow up of the previous article but is a study with a more real prospective and so, linked within the economic ecosystem.*

**Sommario:** 1. Introduzione – 2. La naturale convergenza delle forze economiche – 3. Imprese Sociali – 4. Startup Innovative a Vocazione Sociale – 5. Società *Benefit* – 6. Conclusioni – References.

## 1. Introduzione

Gli ultimi decenni sono stati testimoni di cambiamenti epocali capaci di guidare il Terzo settore italiano ad una transizione da un modello di *welfare state* ad un modello di *welfare society*. Non si tratta semplicemente di associazioni con scopi sociali o assistenziali ma di organizzazioni molto rilevanti per la comunità e di grosso peso economico. L'espansione di molte NGOs e di altre tipologie di organizzazioni non lucrative (in termini sia geografici sia dimensionali), ha reso sempre più problematica la distinzione ed il confine tra organizzazioni aventi fini di lucro e di altre tipologie di organizzazioni non profit.

Al di là delle caratteristiche nazionali e della natura giuridica, una convergenza del sistema economico guida attività produttive e di servizi, private e pubbliche, orientate al

*profitto* e al sociale all'interno di un unico ecosistema<sup>1</sup>. Bulloch e James (2014)<sup>2</sup> investigano questo fenomeno enfatizzandone taluni casi, come l'acquisizione da parte di organizzazioni *non profit* di aziende lucrative con successiva riconversione in non profit, oppure innovazioni sociali condotte da aziende con scopi di lucro o attività di ricerca e sviluppo finanziate da NGOs.

In altre parole, che i vari Regolatori legiferino o meno in materia, la collaborazione (talvolta la fusione) tra imprese private e organizzazioni non profit, fino ad ora finalizzata a singoli progetti, sta diventando mano a mano sempre più continua e durevole nel tempo.

In ogni caso, il legislatore italiano si era interessato a tale fenomeno di convergenza già negli anni novanta, ma solo nel 2006 ha introdotto un'istituzione giuridica che unisse l'organizzazione aziendale tipica finalizzata al profitto a un'attività economica che avesse per oggetto la produzione e lo scambio di beni e servizi di utilità sociale; con il D.Lgs. n. 155/2006 è stata istituita nel sistema normativo nazionale l'"**Impresa Sociale**", la quale, però, non ha mai conosciuto un grande successo vista l'esiguità delle organizzazioni che hanno scelto di adottare tale forma giuridica (ad eccezione di alcuni contesti territoriali regionali, in cui la fruizione di specifiche agevolazioni o risorse pubbliche è stata subordinata all'adozione di questa denominazione).

C'è da dire, inoltre, che al di là dei diversi percorsi legislativi seguiti dai vari legislatori, le imprese sociali sono comparse quasi in ogni moderna economia. Ed in altre realtà, forme molto simili alle imprese sociali hanno avuto un successo sicuramente maggiore di quello italiano; l'esempio analizzato maggiormente sono le *Community Interest Company (CIC)* britanniche; Stefano Arduini<sup>3</sup> argomenta (con un adeguato supporto statistico mutuato dall'interessante rapporto "The Natwest SE10 Annual Report 2015"<sup>4</sup>) come una maggiore "leggerezza" della legislazione inglese rispetto a quella italiana abbia portato ad una notevole diffusione di organizzazioni che utilizzano tale *framework* giuridico. Nel particolare, le CIC possono distribuire dividendi ma con un tetto del 35%, fermo restando che, in ogni caso, tale

---

<sup>1</sup> Nel presente documento si utilizza la medesima definizione di ecosistema economico adottata da Bulloch e James (2014) che lo distinguono dal "settore istituzionale" in quanto insieme di connessioni e relazioni tra diversi operatori.

<sup>2</sup> [Bulloch, G., James, L. \(2014\). The Convergence Continuum. Toward a "4<sup>th</sup> sector" in a global development?. Accenture.](#)

<sup>3</sup> [Arduini, S. \(2016\). L'impresa sociale a Londra va di corsa. Vita, articolo di giornale del 02.03.2016](#)

<sup>4</sup> [Report liberamente consultabile sul sito web dell'azienda](#)

distribuzione non può compromettere il perseguimento della *mission* statutaria dell'organizzazione.

Provando a fornire una classificazione di organizzazioni simili all'impresa sociale di cui si sia rilevata la presenza in diversi contesti economico-produttivi di economie avanzate, Venturi (2008) ha individuato tre possibili categorie di impresa sociale:

- a) di origine statunitense, "secondo cui sono definite sociali tutte le imprese che assumono volontariamente l'impegno a sostenere in modo stabile attività di particolare rilevanza sociale";
- b) di origine europea, "secondo cui sono imprese sociali solo le organizzazioni che hanno come obiettivo l'inserimento lavorativo di soggetti svantaggiati";
- c) una terza definizione, "secondo cui, impresa sociale è quell'organizzazione esplicitamente non finalizzata al *profitto*, impegnata nella produzione stabile e continuativa di servizi d'interesse collettivo secondo modalità imprenditoriali e quindi caratterizzata da autonomia decisionale e dalla conseguente assunzione da parte dei promotori e dei proprietari del rischio d'impresa".

Il presente documento propone un'analisi delle imprese sociali, dei propositi del legislatore quando (nel 2006) ne ha declinato le specificità, e della conseguente risposta ricevuta dagli operatori economici e sociali; il tutto in continuità con l'approfondimento scientifico che la Fondazione Nazionale dei Commercialisti conduce<sup>5</sup> con lo scopo di monitorare il processo attuativo della legislazione sulle **Società Benefit**, importante innovazione internazionale delle entità societarie. Ricordiamo, infatti, che l'Italia è il primo Paese europeo (e il secondo nel mondo dopo gli USA) ad aver previsto quest'istituto giuridico.

Il processo che conduce da Impresa Sociale a *Benefit Corporation* può sembrare perfino intuitivo, ricordando che dieci anni fa si è pensato ad organizzazioni con filosofia aziendalistica di *business* che perseguissero finalità sociali; l'idea di organizzazioni che perseguano contemporaneamente fini lucrativi e sociali può dunque essere letta come una sua evoluzione.

---

<sup>5</sup> Approfondimento condotto attraverso un gruppo di lavoro composto da Giovanni Castellani, Dario De Rossi, Lorenzo Magrassi e Andrea Rampa che è stato concepito immediatamente dopo la legiferazione in materia ed il cui primo studio è stato pubblicato il 15 maggio 2016: [Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. \(2016\). Le Società Benefit. Fondazione Nazionale dei Commercialisti](#) con lo scopo di fornire una prima analisi sulla legge appena entrata in vigore. Il presente documento si propone come successivo studio sui propri possibili effetti e sull'ipotetica risposta dell'economia e delle realtà organizzative nazionali.

Il documento è organizzato come segue: nel paragrafo 2 si analizza il processo di convergenza tra le diverse realtà economiche; nel paragrafo 3 si fornisce una sintetica analisi sulle imprese sociali; nel paragrafo 4 si illustrano alcune caratteristiche delle start-up ad alta vocazione sociale; nel paragrafo 5 si effettua un'analisi delle Società *Benefit* in Italia; nel paragrafo 6, infine, sono presentate alcune osservazioni conclusive.

## 2. La naturale convergenza delle forze economiche

Le rilevanti e progressive interrelazioni tra i diversi Paesi e le diverse economie delle ultime due decadi, hanno evidenziato anche importanti fragilità e criticità per la sostenibilità complessiva del sistema in una prospettiva internazionale. Lo sviluppo di questo "network" planetario si è basato su relazioni commerciali, produttive, istituzionali fino a "micro-fondarsi" sull'abbattimento dei confini tra i tradizionali modelli aziendali (creando degli *hybrid business model*). I modelli aziendali ibridi sono propedeutici ad un'economia globalizzata, in quanto permettono di creare un minimo comune denominatore tra aziende (favorendone quindi le relazioni) ed una "fluidità" all'impresa permettendole di "cogliere" nuove opportunità, nonché nuove prospettive.

È stato un periodo di *shock* e di cambi di paradigma che ha fatto comprendere come i concetti di resilienza e di robustezza di un modello di *business* non rappresentano più le uniche priorità da presidiare. Illuminante, anche quale chiave interpretativa del fenomeno che stiamo qui indagando, è il concetto di "antifragilità" coniato da Nassim Nicholas Taleb<sup>6</sup>, matematico ed economista che può (fra i pochissimi) rivendicare di aver previsto, un anno prima (2007) del crac della banca Lehman Brothers (che, come noto, avrebbe risucchiato il mondo finanziario in un collasso globale), che eventi ad enorme impatto economico-sociale e con una probabilità statistica minima, possono comunque accadere e, anzi come dimostrato, accadono.

L'antifragilità è concetto/proprietà di un sistema che va oltre quelli di resilienza e robustezza; la resilienza consente ad una cosa/sistema di resistere agli *shock* rimanendo lo

---

<sup>6</sup> Antifragile, prosperare nel disordine. Nassim Nicholas Taleb, **Il Saggiatore 2013**

stesso di prima, mentre il concetto/proprietà di antifragilità esprime la capacità di adattamento, facendo evolvere il sistema verso qualcosa di migliore; adattamento che riguarda tutto ciò che, nel tempo, cambia: cultura, mercato, idee, innovazione tecnologica, sistemi politici ecc.

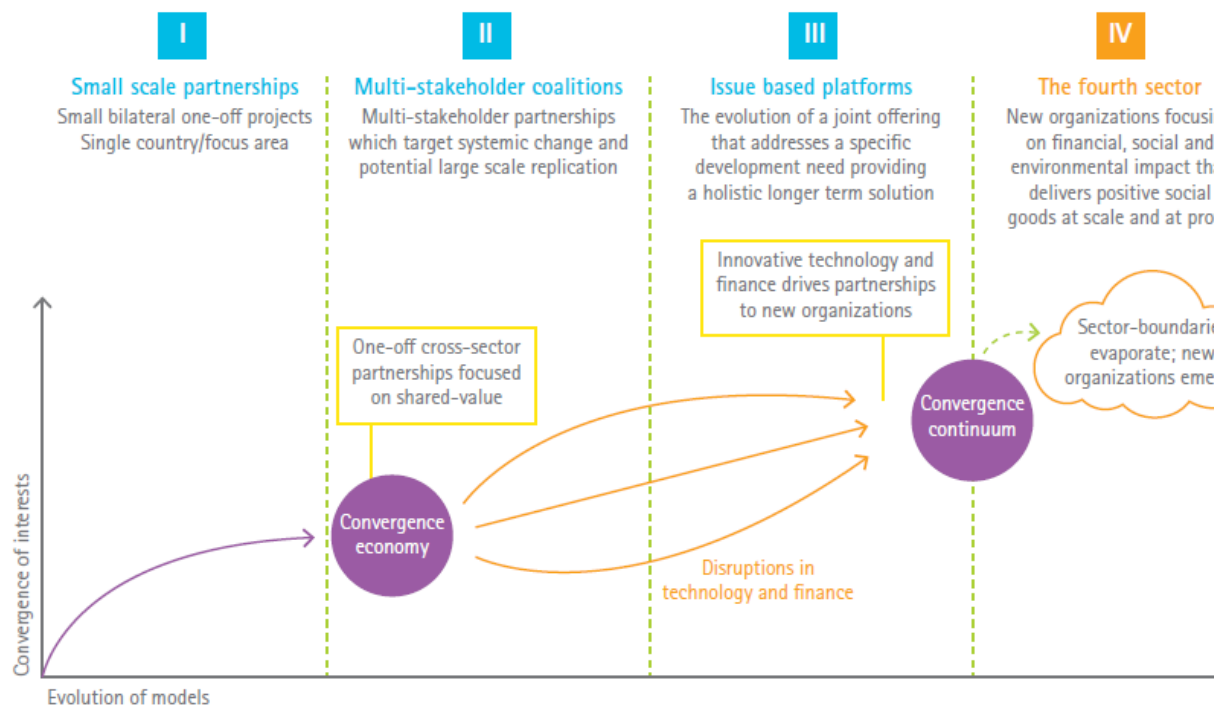
L'autore sottolinea che è più semplice capire se qualcosa è fragile piuttosto che individuare un evento che potrebbe crearle danno e, con un'interessante intuizione, dà una nuova lettura alla comune cultura *risk based*, evidenziando che la fragilità può essere misurata, mentre il rischio non è misurabile.

Questi concetti, apparentemente teorici, aiutano a spiegare i fenomeni di "ibridazione" in atto che, in qualche modo, introiettano le proprietà di tutti i sistemi naturali che sono sopravvissuti fino ad oggi grazie alle loro capacità di adattamento a situazioni di *stress* e volatilità.

Le capacità di collaborazione, di co-progettazione, di cooperazione, di coesione, di coopetizione (dall'inglese *coopetition*) e di coproduzione rappresentano quei fattori strategici di successo che consentono di tessere relazioni fra *stakeholder* diversi che aspirano a raggiungere, attraverso azioni convergenti e mirate, un obiettivo comune che è quello della sostenibilità delle organizzazioni nonché della creazione di valore condiviso e duraturo. E lo sviluppo di tali capacità è imposto da modelli di consumo che diventano sempre più invasivi e dominanti che richiedono il coinvolgimento attivo del vero *driver* di cambiamento rappresentato dai soggetti portatori della domanda di beni e servizi.

In altre parole, l'implementazione di nuovi sistemi di creazione di valore passa attraverso il superamento della netta divisione delle attribuzioni in capo a Stato, mercato e società civile facendo convergere gli sforzi dei tre attori affinché si influenzino vicendevolmente per il raggiungimento dell'obiettivo comune della massimizzazione del valore condiviso.

**Figura 1: Convergenza continua**



Fonte: Accenture (Bullock e James, 2014)

I modelli aziendali ibridi sono quindi diventati dapprima una novità, poi una realtà organizzativa importante. Risulta lecito, infatti, parlare di quarto settore, inteso come ecosistema<sup>7</sup>, in cui operano un insieme di strutture relazionali autonome o autogestite di organizzazioni aventi scopi non lucrativi. È vero, infatti, che relazioni mutualistiche tra le diverse realtà del c.d. "quarto settore" sono molto più strette rispetto agli altri settori istituzionali. Una delle principali caratteristiche analizzate da Bulloch e James (2014) è esattamente questa: secondo gli autori la principale caratteristica del quarto settore è la sua capacità di ridurre la complessità a partenariato, creando un business model "for-purpose", una sorta di sinergia (gli autori parlano di combinazione) tra obiettivi sociali, economici e ambientali.

Conseguentemente la necessità di innovazioni anche per quanto riguarda gli aspetti legislativi delle organizzazioni aziendali non è certo tardata; come già trattato nel nostro

<sup>7</sup> Bulloch e James (2014).



documento **“Le Società Benefit”**<sup>8</sup>, pubblicato il 15 maggio 2016, la legislazione statunitense ha registrato tale esigenza in maniera maggiormente incisiva; vista “l'impermeabilità” delle legislazioni USA in materia di diritto societario, infatti, *l'idea* di un istituto giuridico ad-hoc per imprese che perseguono fini sia lucrativi sia sociali ha preso piede velocemente. Il documento sopra citato analizza ed espone questo limite, un'impresa con fini di lucro, “deve” massimizzare il *profit*, “deve” perseguire gli interessi della proprietà. La *shareholder supremacy*, consolidatasi attraverso la sentenza del 1919 del processo Dodge vs Ford che, se anche è stata via via “superata dalla storia”, ha lasciato però la propria indelebile impronta, e dunque alla luce del fatto che gli Stati Uniti sono un paese *common-law*, non potendo ignorare tale sentenza, è sorta l'improrogabile esigenza di disciplinare normativamente la nascita delle *Benefit Corporation*.

*“Considering the history and perception of shareholder primacy in United States law, it is argued that this new business structure is an ethical step toward empowering socially committed commercial entities.” (Hiller, 2013)*<sup>9</sup>

Logica conseguenza della criticità appena analizzata è che tale esigenza è stata molto meno sentita per quanto riguarda le legislazioni europee; ma allora c'è da chiedersi, come mai il legislatore italiano ha sentito ora l'esigenza di mutuare dai 31<sup>10</sup> Stati americani che hanno introdotto le *Benefit Corporation*, una forma nata in un così diverso contesto giuridico? Come mai in Italia, e non in altri Paesi europei, è nata tale esigenza? Una possibile risposta proposta ed analizzata in questo documento potrebbe essere: **perché l'istituto giuridico delle Imprese Sociali ha sostanzialmente fallito**, non è stato in grado di fornire agli operatori attivi nel *non profit* e nel *for-profit* un'adeguata “cornice” giuridica. Per ragioni diverse, quindi, sia l'Italia che gli Stati Uniti hanno registrato l'esigenza di una struttura societaria ibrida introducendo normativamente le *Benefit Corporation*; mentre negli Stati Uniti la legislazione ha adottato una

<sup>8</sup> [Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. \(2016\). Le Società Benefit. Fondazione Nazionale dei Commercialisti](#)

<sup>9</sup> [Hiller, J.S. \(2013\). The Benefit Corporation and Corporate Social Responsibility. Journal Business Ethics Vol.118, Issue 2, pp 287-301](#)

<sup>10</sup> <http://Benefitcorp.net/policymakers/state-by-state-status>

distinzione rigida tra *profit* e *non profit*, in Italia, sebbene questa rigida distinzione non vi sia, simili istituti giuridici come le Imprese Sociali non hanno attecchito nel tessuto produttivo e sociale del Paese.

Le imprese sociali vengono previste dal nostro ordinamento attraverso il D.Lgs. 155/2006<sup>11</sup> dando la possibilità (così come oggi per le Società *Benefit*) di qualificarsi come impresa sociale, a qualsiasi organizzazione privata, di cui al libro V del codice civile; infatti:

**D.Lgs. 155/2006, articolo 1:** *“Possono acquisire la qualifica di impresa sociale tutte le organizzazioni private, ivi compresi gli enti di cui al libro V del codice civile, che esercitano in via stabile e principale un’attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale, e che hanno i requisiti di cui agli articoli 2, 3 e 4”.*

Non trattandosi (le Imprese Sociali) di una forma giuridica esclusiva, dati statistici circa la numerosità del fenomeno non sono d’immediata acquisizione, perfino l’ISTAT ricorre a statistiche descrittive. Un’interessante analisi dei dati è stata condotta da Bagnoli e Toccafondi (2014)<sup>12</sup> che hanno fatto ricorso al Repertorio Economico Amministrativo (R.E.A.) delle Camere di Commercio italiane; da tale lavoro, si evince una sostanziale marginalità del fenomeno delle imprese sociali, si parla di 562 imprese iscritte all’apposita sezione speciale del Registro delle Imprese al 31 dicembre 2012. Si tratta, ovviamente di un dato “strano” se si pensa all’immenso valore che il sociale rappresenta e la sua forte crescita degli ultimi decenni. Come mai lo strumento giuridico delle imprese sociali non è stato diffusamente utilizzato in Italia? La risposta non è certo economica, va bensì ricercata nella praticabilità e utilità nel conformarsi, nel “segnalarsi” come impresa sociale. Analizzando il lavoro di Bagnoli e Toccafondi (2014)

---

<sup>11</sup> In realtà, anche se non vi era ancora un espresso “legal-brand”, l’impresa sociale era, in qualche modo, già prevista attraverso la legge n. 381 del 1991.

<sup>12</sup> [Bagnoli, L., Toccafondi \(2014\). L’impresa sociale ex D.Lgf 155/2006 e i suoi nuovi sviluppi: profili istituzionali, caratteristiche aziendali e settori di attività. VIII Colloquio Scientifico sull’Impresa Sociale, Università di Perugia.](#)

molte risposte vengono fornite, soprattutto grazie allo studio delle attività svolte dalle imprese sociali italiane (in particolare istruzione e sanità).

Il quarto settore, invece, come appena illustrato non è inteso come una nuova branca di attività economica o sociale, bensì come un nuovo ambiente di riferimento, di relazioni quasi cooperative, realizzate da diversi tipi di organizzazioni. È il caso, ad esempio, delle *multi-stakeholder coalitions*, oppure delle *Public Private Partnership* (PPPs). Ovviamente, si tratta di modelli ibridi di *business* che però nascono dalla collaborazione tra soggetti giuridici distinti cui però è utile (e strumentale allo sviluppo economico) fornire quello che Regina Robson (2015) chiama *focal point*, cioè un quadro giuridico in grado (magari dopo anni di collaborazione) di favorire una fusione totale tra diverse organizzazioni. Se le imprese sociali avessero o meno questo obiettivo, nelle intenzioni del legislatore, non è chiaro agli autori; è chiaro però che non sia realizzato.

L'esigenza di un quadro giuridico di riferimento, prima ancora della stessa creazione della relativa legislazione sulle *Benefit Corporation* è un punto di arrivo della naturale convergenza delle realtà economico-organizzative immerse nell'ecosistema del quarto settore. *B-Lab*, la *non profit* fondata a Jay Cone Gilbert, Bart Houlahan e Andrew Kassoy, propone la creazione di un *network* collaborativo "tra" *Benefit Corporation* come propria *mission*<sup>13</sup>.

D'altro canto, il contesto storico-evolutivo sembra promuovere un avvicinamento di diverse realtà aziendali ed economico/produttive oltre che tra settore *profit* e *non profit*. Le spinte propulsive a queste collaborazioni sono unicamente dettate dalle varie *mission* degli operatori, talvolta differenti ma coniugabili: un esempio emblematico è una app creata e messa sul mercato gratuitamente da Vodafone in Tanzania<sup>14</sup>, dove una donna su 44 muore durante il parto; attraverso tale app è possibile inviare denaro, risolvere problemi di trasposto nonché proporre profilassi basilari per le donne con problemi di fistula ostetrica. Analizzando questo *case study*, si può facilmente osservare una collaborazione sinergica tra *non profit* (NGOs attive nell'assistenza sanitaria) e il mondo *profit* (Vodafone), senza dimenticare che anche l'innovazione finanziaria ha giocato il proprio ruolo. Risulta naturale come, avendo l'accesso ad

---

<sup>13</sup> <https://www.bcorporation.net/>

<sup>14</sup> <http://www.theeastafrican.co.ke/news/Vodafone-comes-to-the-aid-of-fistula-patients-in-Tanzania-/-/2558/1876180/-/ef83pqz/-/index.html>

una comunicazione virtuale onnipresente, l'innovazione tecnologica abbia permesso agli operatori attivi in qualsiasi problematica, di riuscire a "trovarsi" e pensare un'innovazione capace di risolvere una criticità.

Chiaramente, non si vuole ridurre l'intero, e per certi versi epocale, processo di convergenza tra le diverse realtà economiche ad una mera conseguenza dell'innovazione tecnologica, anzi; tra i due fenomeni si osserva una certa *reverse causality*, una relazione biunivoca che, probabilmente, necessiterà di un quadro giuridico di riferimento.

Riprendendo l'idea dell'impresa sociale, ricordiamo che essa nasce negli anni '90 e, per certi versi, è un primo embrionale fenomeno di convergenza tra diverse forze economiche in quanto i sostenitori di tale "nuovo" (per l'epoca) istituto giuridico ponevano l'accento sulla possibilità di supportare un'organizzazione capace di essere efficiente come un'impresa e, allo stesso tempo, creare valore sociale come un'organizzazione con fini mutualistici. Tuttavia il processo legislativo è stato lungo e, per molti aspetti, inconcludente per più di un decennio.

### **3. Imprese Sociali**

L'impresa sociale entra nel nostro ordinamento attraverso il D.Lgs 155/2006. Il legislatore ha permesso, anche gli enti *di cui al libro V del codice civile*, di conformarsi come impresa sociale legando la speciale qualifica al perseguimento di utilità sociale e alla realizzazione di finalità d'interesse generale (tali finalità devono generare almeno il 70% dei ricavi complessivi). Si tratta, quindi, di una versione d'impresa sociale molto simile a quella inglese<sup>15</sup> cui si è prima accennato. All'indomani dall'emanazione del D.Lgs 155/2006 alcuni analisti (ad esempio, Venturi 2008) facevano notare come *"(...) chi operava nel settore dei servizi di utilità sociale si è progressivamente reso conto che le forme giuridiche disponibili non erano in grado di accompagnare, in modo adeguato, l'evoluzione di un numero crescente di organizzazioni di terzo settore verso un sempre più esplicito ruolo produttivo e verso modalità di*

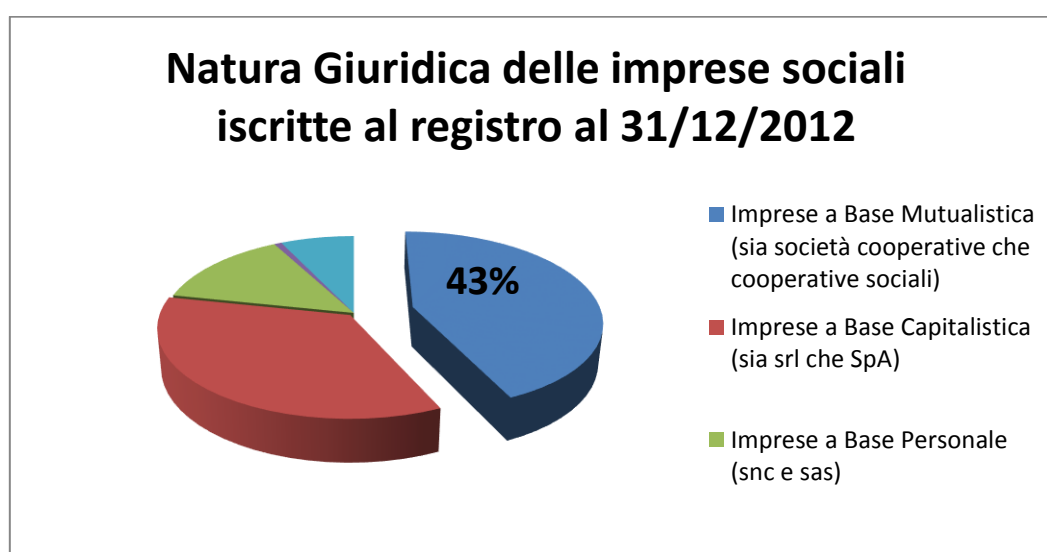
---

<sup>15</sup> [Arduini, S. \(2016\). L'impresa sociale a Londra va di corsa. Vita, del 2 Marzo 2016](#)

*gestione sempre più imprenditoriali*<sup>16</sup>. La mancata risposta, intesa come adozione da parte di realtà organizzative della forma giuridica d'impresa sociale, non va imputata ad una scarsa importanza del fenomeno, bensì ad un difficile e poco incentivante assoggettamento alla legge.

L'analisi di Bagnoli e Toccafondi (2014), partendo da dati empirici, evidenzia come il numero delle imprese sociali sia di sostanziale irrilevanza nel contesto economico nazionale, gli autori infatti rilevano soltanto 562 organizzazioni iscritte (al 31.12 del 2012). Come già evidenziato, Bagnoli e Toccafondi (2014) utilizzano dati del Repertorio delle notizie Economiche e Amministrative (R.E.A.) istituito presso le Camere di Commercio Italiane; si tratta di un'apposita sezione speciale del Registro delle Imprese. Dall'esauriente studio preso in considerazione, si evince come le società cooperative sono quelle che più di ogni altro tipo di organizzazione abbiano preferito assumere la forma di imprese sociali (figura sottostante).

**Figura 2.**



Fonte: Bagnoli e Toccafondi (2014), pagina 8.

Risulta evidente, infatti, che l'obiettivo della legge fosse proprio quello di fornire una sorta di *legal brand*<sup>17</sup> a quelle cooperative (o comunque gli enti cui al libro I c.c.) che facessero attività d'impresa. Viceversa, l'ingresso nel nostro ordinamento delle società *Benefit* potrebbe

<sup>16</sup> [Venturi, C. \(2008\). L'impresa Sociale: I lineamenti fondamentali e i contenuti dei nuovi decreti attuativi. Tuttocamere, aprile \(pagina 2/15\).](#)

<sup>17</sup> Bagnoli e Toccafondi (2014).

svolgere un ruolo importante sull'altro versante, quello, cioè, di fornire un *legal brand* a realtà organizzative che, facendo attività d'impresa, vi associno obiettivi di natura solidale o di ricerca ecc... (nel nostro precedente documento sulle società *Benefit*, le abbiamo definite come la realizzazione di una forma di *Corporate Social Responsibility con Commitment*<sup>18</sup>).

In virtù di questa sorta di parentela tra società *Benefit* e imprese sociali sono molto interessanti i dati sui settori di attività delle imprese sociali raccolti da Bagnoli e Toccafondi (2014) e riportati nella tabella che segue.

**Tabella 1: Settore di attività delle imprese sociali iscritte al 31 Dicembre 2012.**

Codice attività (ATECO)	Numero	%
Istruzione (85)	178	37,7 %
Sanità e assistenza sociale (86 – 87 – 88)	177	31,5 %
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi di supporto alle imprese (77 – 82)	43	7,7 %
Attività professionali, scientifiche e tecniche (69 – 75)	21	3,7 %
Attività artistiche, sportive di intrattenimento e divertimento (90 – 93)	19	3,4 %
Attività manifatturiere (10 – 33)	15	2,7 %
Attività dei servizi di alloggio e di ristorazione (55 – 56)	14	2,5 %
Servizi di informazione e comunicazione (58 – 63)	13	2,3 %
Costruzioni (41 – 43)	12	2,1 %
Altre attività di servizi (94 – 96)	10	1,8 %
Commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione autoveicoli e motocicli (45 – 47)	8	1,4 %
Trasporto e magazzinaggio (49 – 53)	8	1,4 %
Agricoltura, silvicoltura e pesca (1 – 3)	7	1,2 %
Fornitura di energia elettrica gas vapore e aria condizionata (35)	6	1,1 %
Attività finanziarie e assicurative (64 – 66)	6	1,1 %
Fornitura di acqua; reti fognarie, attività di gestione dei rifiuti e risanamento (36 – 39)	3	0,5 %
Attività immobiliari (68)	2	0,4 %
Codici non indicati e omessa descrizione attività	20	3,6 %
<b>Totale</b>	<b>562</b>	<b>100,0 %</b>

Fonte: Bagnoli e Toccafondi (2014), pagina 10.

L'analisi dei settori di attività delle imprese sociali non può prescindere dalla grande importanza dell'istruzione quale attività predominante. Si tratta, per lo più, di organizzazioni attive nel recupero di anni scolastici, che, quindi, "catturano" il *core-business* disegnato dal legislatore in maniera parziale; la norma prevede, infatti, che l'impresa sociale sia attiva nella " (...) produzione o (nello) dello scambio di beni o servizi di utilità sociale, diretta a realizzare finalità di interesse generale (...)" . Gli autori citati, rilevano come motivi alla base della scarsa

<sup>18</sup> [Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. \(2016\). Le Società Benefit. Fondazione Nazionale dei Commercialisti.](#)

diffusione delle imprese sociali: la mancanza d'incentivi all'adozione di tale opzione giuridica di secondo livello; la mancanza, a fronte di oneri quali, ad esempio, la redazione del bilancio sociale, del riconoscimento di agevolazioni fiscali *ad hoc*.

Sia chiaro che una società *Benefit* non è definibile come un'impresa sociale, quanto meno non *ex lege*<sup>19</sup> (nulla, invece, vieta ad un'impresa sociale di avere la certificazione B-corp, cosa ben diversa di una società *Benefit*<sup>20</sup>) e, in ogni caso, non se ne vedrebbe l'esigenza, dal momento che non sono previsti particolari incentivi economici, fiscali o patrimoniali. Si tratta infatti di due fenomeni con importanti differenze, che, in ogni caso, richiedono inquadramenti giuridici differenti.

Stefano Zamagni<sup>21</sup> pone un forte accento sulle diversità tra Stati Uniti e Europa. Nella fattispecie, secondo l'ex-presidente dell'Agenzia per le Onlus, le *Benefit Corporation* statunitensi rispondono ad una precisa necessità del modello economico americano definito come "dicotomico", in quanto mercato e Stato svolgono ruoli e funzioni diverse e in un certo senso contrapposte: il mercato produce reddito, mentre lo Stato svolge funzioni redistributive. Il modello economico europeo, viene invece definito dall'economista italiano come un modello "tricotomico", in virtù del ruolo "produttivo" svolto dalla società civile, il cui output si sostanzia in un beneficio sociale piuttosto che orientato al *profit*; prova ne sia l'utilizzo della locuzione Terzo settore, largamente utilizzata da esperti e legislatori e concepita da Jacques Delors. Sempre Stefano Zamagni<sup>22</sup> evidenzia come la legge delega di riforma del Terzo settore sancisca, di fatto, il superamento della dicotomia impresa *profit*/impresa *non profit*. Lo studioso pone l'accento sul fatto che fino ad ora era riconosciuto, solo all'impresa *profit*, il pieno diritto ad operare sfruttando tutte le opportunità offerte dal mercato, mentre agli operatori del terzo settore erano riservati ambiti più marginali. Ora in "campo" vi potranno essere una serie di soggetti, dall'impresa sociale alle società *Benefit*, dalle Start Up Innovative a Vocazione Sociale (SlavS) alle fondazioni che, grazie alla loro "biodiversità economica" potranno generare

<sup>19</sup> [Roberto Randazzo. B-corp, Società Benefit e imprese sociali: cosa le separa e cosa le unisce. Vita del 4 Marzo 2016](#)

<sup>20</sup> [Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. \(2016\). Le Società Benefit. Fondazione Nazionale dei Commercialisti](#)

<sup>21</sup> [Zamagni, S. \(2016\). Se le società Benefit mettono in fuorigioco le imprese sociali. Vita del 1° Marzo 2016](#)

<sup>22</sup> [Il Sole 24 Ore, 30.5.2016 intervista di Mauro Meazza. Zamagni: "l'economia si apre alla biodiversità"](#)

un'ibridazione idonea a coinvolgere tutte le imprese, anche quelle *profit* generando una *cross fertilization* che non potrà non portare benefici per tutte le organizzazioni.

Risulta ovvio, quindi, che un'attenta analisi debba essere condotta senza tralasciare le modalità e i processi alla base della nascita delle organizzazioni sociali; su questa linea Borzaga e Zandonai (2015)<sup>23</sup> rispondono pienamente a tale esigenza. Gli autori utilizzano la locuzione di "processi generativi", legati a macro trasformazioni che vengono poste in essere proprio per l'affievolimento della suddivisione delle diverse sfere istituzionali quali: Stato, mercato e società civile. Borzaga e Zandonai (2015) individuano tre fattori generativi: 1) valorizzazione di risorse ambientali e storico-culturali; 2) promozione di *partnership* tra soggetti diversi, *in primis* tra pubblico e privato fino ad arrivare a contesti di amministrazione multipolare; 3) diffusione di modelli di produzione dove i beneficiari hanno ruoli attivi anche nella progettazione e nella gestione.

Una grande opportunità di rilancio dell'Impresa Sociale, in un simile contesto, è ora nelle mani del nostro legislatore tenuto conto del percorso di riforma del Terzo Settore che è in atto<sup>24</sup>; se è vero, come abbiamo visto, che l'appeal di questa forma giuridico-aziendale non ha incontrato i favori dell'imprenditoria economico-sociale, deve comunque trovare risposta l'esigenza di poter sviluppare il sistema dell'imprenditoria sociale adeguando il framework giuridico-economico di riferimento alle migliori prassi internazionale e soprattutto europee, anche perché le esperienze positive non mancano.

Come abbiamo visto il Regno Unito ha introdotto nel 2005, praticamente coeve alle nostre Imprese Sociali, le CIC che, nel panorama delle circa 284.000<sup>25</sup> imprese sociali esistenti nel 2012, coprono la quota di circa 9.500 organizzazioni; tale forma giuridica interessa il presente studio in quanto presenta similitudini molto strette con le nostre Imprese Sociali e attinenze con le Società Benefit. Inoltre rappresentano sicuramente un positivo modello cui il legislatore della riforma del Terzo Settore potrebbe/dovrebbe ispirarsi; al riguardo si evidenziano due aspetti particolarmente interessanti che caratterizzano queste organizzazioni:

---

<sup>23</sup> [Borzaga, C., Zandonai, F. \(2015\). Oltre la narrazione, fuori dagli schemi: i processi generativi delle imprese di comunità. Impresa Sociale, No. 5.](#)

<sup>24</sup> Percorso che ha richiesto due anni di gestazione, una [consultazione pubblica](#), un Consiglio dei Ministri, tre passaggi in Commissione nei due rami del Parlamento, due [votazioni](#) in Aula alla Camera e una al Senato.

<sup>25</sup> [A map of Social Enterprises and their eco-system in Europe: Country Report UK, EU COMMISSION 10/2014](#)



- 1) quello che la CIC è una specifica forma legale creata appositamente per le Imprese Sociali;
- 2) quello che la misurazione del beneficio comune creato dalla CIC viene calcolato annualmente mediante la predisposizione e presentazione di un rapporto specifico al "CIC Regulator"<sup>26</sup>, il quale, procede a valutarne la conformità con il "community interest statement" depositato in sede di costituzione della CIC;
- 3) nonché, quello già evidenziato, della previsione di un tetto massimo alla distribuzione di dividendi.

Altro aspetto di un certo rilievo pratico (in quanto contribuisce a far comprendere la maggiore diffusione delle imprese sociali –in senso lato- nel Regno Unito) è la chiara e condivisa definizione di impresa sociale che formula il Governo inglese<sup>27</sup>: l'impresa sociale è un **"business with primarily social objectives whose surpluses are principally reinvested for that purpose in the business or in the community, rather than being driven by the need to maximise profit for shareholders and owners"**.

Questo, però, non significa che l'attività esercitata viene confinata in un ambito "non business" in quanto nel citato rapporto<sup>28</sup> emerge che le 284.000 imprese sociali operative sono attive in tutti i principali settori commerciali/industriali ma, in prevalenza, operano nei settori:

- ristorazione/ricezione per il 29%,
- business services per il 13%,
- salute per il 13%,
- commercio al dettaglio e ingrosso per il 12%

Ma la cosa, forse, più sorprendente è che, si stima, l'84% delle imprese sociali derivano la maggior parte dei loro ricavi da attività commerciali. Questi dati non fanno che confermare il fertile humus nel quale le imprese sociali britanniche si trovano ad operare che è supportato da attive politiche legislative ed economiche volte a facilitare la creazione e la gestione delle

---

<sup>26</sup> Il "Regulator of Community Interest Company" è un ufficio che fa parte del "Department for Business, Innovation and Skills" il cui scopo è quello di regolamentare e controllare le attività delle CIC nonché di diffonderne la conoscenza facendo crescere la fiducia del pubblico e supportare proattivamente le attività dalle stesse svolte e

<sup>27</sup> Department for Business: Innovation and skills (2011). [A guide to Legal Forms for Social Enterprise](#)

<sup>28</sup> [A map of Social Enterprises and their eco-system in Europe: Country Report UK, EU COMMISSION 10/2014](#)

imprese sociali, rendere facile alle stesse lavorare con la Pubblica Amministrazione ed agevolare il reperimento di adeguate fonti di finanziamento.

Se confrontiamo l'esperienza delle imprese sociali inglesi con quella italiana<sup>29</sup>, scopriamo che le barriere alla crescita ed allo sviluppo delle nostre imprese sociali (in senso lato) possono essere riassunte come di seguito:

- 1) la *spending review* implementata dal Governo per fronteggiare la crisi economica;
- 2) i ritardi nei pagamenti della Pubblica Amministrazione per le forniture ricevute;
- 3) la crescente competizione delle imprese for-profit in alcuni settori tradizionalmente di competenza delle imprese sociali;
- 4) la difficoltà di attrarre managers adeguati, per una questione di remunerazione.

E dette barriere, per non dire delle difficoltà connesse anche ad un rigido impianto normativo civilistico e fiscale, rappresentano dei vincoli enormi allo sviluppo di un settore che, potenzialmente, potrebbe rivitalizzare l'intera economia del nostro Paese<sup>30</sup>.

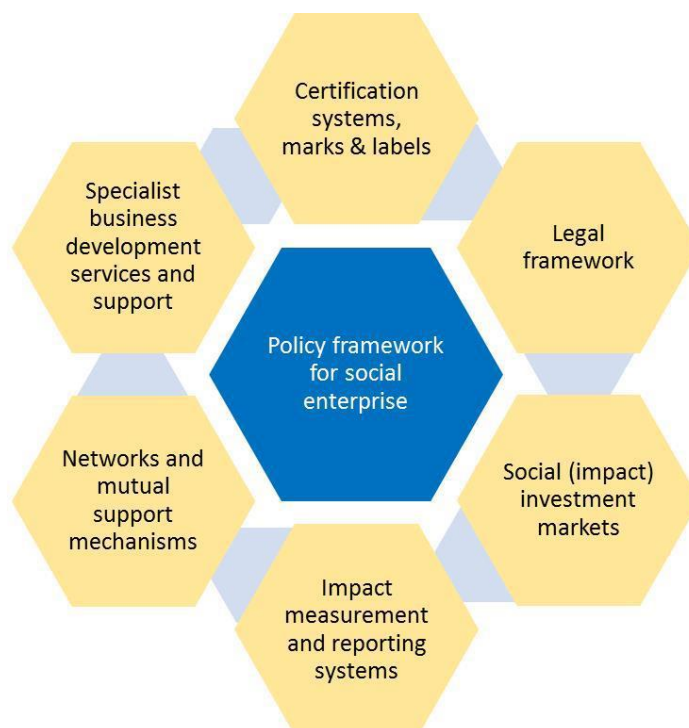
Un ecosistema di supporto e tale da consentire di superare le barriere alla crescita delle imprese sociali può essere concettualizzato nella figura sotto riportata<sup>31</sup> dalla quale emergono con chiarezza gli ambiti che dovrebbero essere potenziati e presidiati dai policy maker nazionali.

---

<sup>29</sup> [A map of Social Enterprises and their eco-system in Europe: Country Report UK, EU COMMISSION 10/2014](#)

<sup>30</sup> Peraltro la Commissione Europea, nell'ambito del "piano strategico Europa 2020, ha presentato (ancora nel 2011) la [Social Business Initiative \(SBI\)](#) individuando l'imprenditoria sociale come uno degli elementi centrali per la crescita e la trasformazione economica e sociale del continente.

<sup>31</sup> A map of Social Enterprises and their eco-system in Europe: [Executive Summary, EU COMMISSION 12/2014](#)



Fonte: A map of social enterprises and their eco-system in Europe – Executive Summary – EU Commission, december 2014

Quindi, qualsiasi sarà la scelta che il nostro legislatore farà, dovrà necessariamente tenere conto della direzione in cui si stanno muovendo l'Unione Europea ed i singoli Stati membri e dovrà, di conseguenza, prevedere la realizzazione di organizzazioni in grado di operare sul mercato in maniera molto simile a quella delle organizzazioni profit e di raggiungere fonti di finanziamento, anche sotto forma di capitale.

L'attuale stato dell'arte in tema di riforma del Terzo Settore, dopo lungo e travagliato percorso legislativo, prevede<sup>32</sup> all'art. 1, che il Governo "al fine di sostenere l'autonoma iniziativa dei cittadini che concorrono, anche in forma associata, a perseguire il bene comune, ad elevare i livelli di cittadinanza attiva, di coesione e protezione sociale, favorendo la partecipazione, l'inclusione e il pieno sviluppo della persona, a valorizzare il potenziale di crescita e di occupazione lavorativa,....., è delegato ad adottare, entro dodici mesi dalla data

<sup>32</sup> [Legge del 6/6/2016 n. 106](#), "Delega al Governo per la riforma del Terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale" (in vigore dal 3 luglio 2016)

di entrata in vigore della presente legge, uno o più decreti legislativi in materia di riforma del Terzo settore”.

Un pregio della norma è quello di dare, finalmente, una definizione formalizzata di terzo settore che viene, pertanto, inquadrato come “il complesso degli enti privati costituiti per il perseguimento, senza scopo di lucro, di finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale e che, in attuazione del principio di sussidiarietà e in coerenza con i rispettivi statuti o atti costitutivi, promuovono e realizzano attività di interesse generale mediante forme di azione volontaria e gratuita o di mutualità o di produzione e scambio di beni e servizi.”<sup>33</sup>

In tale definizione ai fini del presente lavoro appare interessante rilevare come “le attività di interesse generale” possono essere promosse e realizzate anche attraverso la produzione e lo scambio di beni e servizi.

I decreti legislativi avranno l’importante e strategico compito di provvedere, fra le altre cose:

- ad una semplificazione delle tante norme, sia in materia civilistica che fiscale, che si sono moltiplicate e stratificate nel corso degli anni, prevedendo vantaggi fiscali solamente per alcune realtà giudicate meritevoli;
- alla revisione e semplificazione del procedimento per il riconoscimento della personalità giuridica, alla definizione delle informazioni obbligatorie da inserire negli statuti e negli atti costitutivi, alla previsione di obblighi di trasparenza e di informazione attraverso forme di pubblicità dei bilanci e degli altri atti fondamentali dell’ente;
- all’individuazione di quelle attività di interesse generale che dovranno essere esercitate dagli enti del Terzo settore ed il cui svolgimento costituirà requisito per l’accesso alle agevolazioni previste dalla normativa;
- prevedere criteri di divieto di distribuzione, anche in forma indiretta, degli utili o degli avanzi di gestione e del patrimonio dell’ente,
- individuare criteri che consentano di distinguere, nella tenuta della contabilità e dei rendiconti, la diversa natura delle poste contabili in relazione al perseguimento

---

<sup>33</sup> Definizione che se confrontata con quella inglese in precedenza citata ci fa comprendere la “complessità” nel quale ha operato il nostro legislatore che, tuttavia, è influenzato anche dagli artt. 2, 3, 18 e 118 della nostra Costituzione.

dell'oggetto sociale e definire criteri e vincoli in base ai quali l'attività d'impresa svolta dall'ente in forma non prevalente e non stabile risulta finalizzata alla realizzazione degli scopi istituzionali;

- disciplinare gli obblighi di controllo interno, di rendicontazione, di trasparenza e d'informazione nei confronti degli associati, dei lavoratori e dei terzi, differenziati anche in ragione della dimensione economica dell'attività svolta e dell'impiego di risorse pubbliche, tenendo conto di quanto previsto dal decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231, nonché prevedere il relativo regime sanzionatorio”.

L'occasione per il legislatore delegato, come si può facilmente intuire, è davvero importante e determinante per dare svolta ed impulso al Terzo Settore, per fare chiarezza su questioni che, certamente, non hanno favorito lo sviluppo delle Imprese Sociali, per coordinare e mettere a sistema tutti gli aspetti comuni, soprattutto in termini di valutazione degli impatti generati e di rendicontazione, che gli enti del Terzo Settore hanno in comune con quelli del settore profit e per consentire di sfruttare tutte le opportunità giuridiche di convergenza fra i vari settori.

Si auspica, in particolare un'attenta ponderazione e valutazione:

- delle attività che potranno essere esercitate dalle Imprese Sociali in quanto un loro ampliamento, rispetto a quanto attualmente previsto dal d. lgs 155/2006 (eccessivamente restrittivo ed anacronistico), risulta essere estremamente importante;
- dei criteri e dei limiti di distribuzione degli utili;
- degli standard/linee guide di valutazione degli impatti e dei documenti di rendicontazione al fine di avere strumenti fruibili e che siano in grado di produrre risultati comparabili.

Una certa curiosità desta come verranno disciplinati gli obblighi di controllo interno, di rendicontazione, di trasparenza e d'informazione nella parte che prevede di tener “conto di quanto previsto dal decreto legislativo 8 giugno 2001, n. 231, nonché prevedere il relativo regime sanzionatorio”. Certamente all'orizzonte è già visibile l'obbligo di nomina di uno o più sindaci, ma si può intravedere anche l'obbligo di adozione di un Modello Organizzativo di Gestione e Controllo ex d. lgs. 231/01.

#### 4. *Startup Innovative a Vocazione Sociale*

Le Startup Innovative a Vocazione Sociale (S.I.aV.S.) rappresentano uno degli esempi più emblematici di quel processo di convergenza, fin qui analizzato sotto molteplici sfaccettature, dei soggetti *for profit* verso i settori dei soggetti *non profit* e fanno ben comprendere che questo processo, sostanzialmente ineluttabile nel suo divenire, debba essere adeguatamente governato dai *policy maker*.

Le S.I.aV.S. sono una *species* del *genus* delle Startup Innovative<sup>34</sup> ed entrambe sono società di capitali, devono avere sede principale in Italia, devono essere di nuova costituzione o costituite da non più di cinque anni, non devono essere quotate, non possono avere più di cinque milioni di euro di valore della produzione annuo, non possono distribuire utili e devono svolgere attività di sviluppo, produzione e commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico<sup>35</sup>.

La Startup Innovativa a Vocazione Sociale deve però operare, a differenza della Startup Innovativa "normale", nell'ambito dei settori previsti per le Imprese Sociali, dall'art. 2, comma 1, del già citato d.lgs. 155/2006<sup>36</sup>, che, come abbiamo visto, sono di particolare valore sociale.

Ma cosa c'entrano allora le S.I.aV.S. con le realtà *benefit*? senza scendere troppo nel dettaglio, si può evidenziare che:

- 1) il riconoscimento dello status di *Start up* Innovativa a Vocazione Sociale può essere acquisito dalle società commerciali costituite sotto forma di società di capitali, ivi comprese le cooperative;
- 2) le S.I.aV.S. non possono distribuire utili, ma possono perseguire uno scopo di lucro;

<sup>34</sup> [Queste società sono state introdotte con l'obiettivo di promuovere la crescita sostenibile, lo sviluppo tecnologico e l'occupazione, in particolare giovanile, con il D.L. 18/10/2012, n. 179 \(Decreto Crescita 2.0\), convertito nella L. 17/12/2012, n. 221.](#)

<sup>35</sup> [Questo ultimo aspetto viene soddisfatto con l'osservanza di almeno uno dei seguenti criteri: 1\) almeno il 15% del maggiore fra costi e ricavi annui è attribuibile ad attività di R&S; 2\) il team deve essere composto o per almeno 1/3 da dottorandi o dottori di ricerca o da personale che ha svolto attività di ricerca per almeno 3 anni, oppure per almeno 2/3 da detentori di laurea magistrale; 3\) l'impresa è titolare, depositaria o licenziataria di un brevetto, di una privativa industriale o di un programma per elaboratore originario appositamente registrato.](#)

<sup>36</sup> [Sarà interessante seguire gli sviluppi che tali realtà potranno avere se i settori di attività dell'Impresa Sociale, previsti dal d. lgs. 155/06, verranno ampliati in misura significativa a seguito dell'approvazione della L. 6/6/16, n. 106,](#) di cui si è già in precedenza trattato.

- 3) il loro obiettivo non è di rimanere una *start up*, ma diventare successivamente un'azienda "normale";
- 4) tra le aspettative delle S.l.a.V.S. vi è quello di sviluppare e implementare un modello di *business* idoneo a creare valore nel tempo.

Già questi sono tratti che evidenziano una forte "vicinanza" con le Società *Benefit*, ma il *fil rouge*, sicuramente più interessante, è rappresentato dalla necessità di redigere il "Documento di descrizione di impatto sociale"<sup>37</sup>; ricordiamo tuttavia che la previsione di tale documento è stata introdotta, ad inizio 2015, a seguito della revisione della procedura per il riconoscimento delle S.l.a.V.S. in ottica di creare una procedura di controllo, leggera e flessibile, con riferimento ai rapporti che si instaurano tra imprese, le S.l.a.V.S. soggette a particolari benefici (di cui si dirà più avanti) e le autorità coinvolte nella funzione di controllo sulla fruizione, appunto, di tali benefici.

Le Società *Benefit*<sup>38</sup>, dal canto loro, dovranno redigere annualmente una relazione, da allegare al bilancio d'esercizio, concernente il perseguimento del beneficio comune che deve includere:

- a) la descrizione degli obiettivi specifici, delle modalità e delle azioni attuate dagli amministratori per il perseguimento delle finalità di beneficio comune e delle eventuali circostanze che lo hanno impedito o rallentato;
- b) la valutazione dell'impatto generato utilizzando lo standard di valutazione esterno con caratteristiche descritte in apposito allegato e che comprende le aree di valutazione appositamente identificate;
- c) una sezione dedicata alla descrizione dei nuovi obiettivi che la società intende perseguire nell'esercizio successivo.

Contemporaneamente le S.l.a.V.S. redigono e trasmettono, annualmente, in via telematica alla CCIAA competente, il citato "Documento di descrizione dell'Impatto Sociale" che, suddiviso in varie sezioni, deve includere:

---

<sup>37</sup> Per un'analisi approfondita: [Ministero dello Sviluppo Economico – Segreteria tecnica del Ministro. Guida per start up innovative a vocazione sociale alla redazione del "Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale". 21 Gennaio 2015](#)

<sup>38</sup> Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. (2016). Le Società *Benefit*. Fondazione Nazionale dei Commercialisti

- a) elementi descrittivi riguardanti l'organizzazione ed in particolare un suo profilo, il problema sociale che si intende affrontare e la soluzione proposta, nonché la descrizione degli obiettivi che, nella pratica, intende declinare e perseguire;
- b) elementi descrittivi riguardanti l'impatto sociale atteso, nel caso di imprese di nuova costituzione e un impatto generato, nel caso di imprese che abbiano già depositato il loro primo bilancio. L'individuazione di tali elementi ha lo scopo di assegnare, alle attività che la startup svolge, "degli effetti più ampi e di lungo termine, effetti intesi come potenziali benefici o cambiamenti che l'intervento genera nella comunità in termini di conoscenze, attitudini, stato, condizioni di vita, valori. Allo stesso tempo, questi risultati devono essere tradotti in termini misurabili"<sup>39</sup>;
- c) una griglia di indicatori, che scaturiscono dalla precedente individuazione della Catena del Valore dell'Impatto, con lo scopo di misurare l'impatto generato nei confronti dei beneficiari delle attività svolte negli ambiti delle risorse interne, della *governance*, delle pari opportunità, del supporto alla ricerca, della sostenibilità ambientale, del legame con il territorio e della partecipazione civica e dei risultati economico-finanziari; a questi indicatori generici devono essere aggiunti specifici indicatori per settore di attività.

La riflessione da fare ora è, pertanto, la seguente: quali sono i benefici di cui godono le S.l.a.V.S.? E perché gli sono stati attribuiti? E che collegamento possono avere con le Società *Benefit*?

Il legislatore ha ritenuto che dette società, perseguendo - in maniera significativa, continuativa e con una logica di *business* (pur senza la distribuzione di utili) - finalità legate al benessere della collettività, fossero meritevoli di specifici benefici fiscali e non solo.

Le agevolazioni fiscali di cui stiamo trattando<sup>40</sup> si riferiscono, in particolare, agli investimenti nel capitale sociale di una S.l.a.V.S. e possono essere fruite sia da persone fisiche che giuridiche. L'agevolazione consiste:

---

39 Op. cit. "Guida per startup innovative a vocazione sociale alla redazione del Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale" edita dal MISE nel 2015"

40 In questa sede ci si limita ad esaminare i benefici fiscali che, lo si ricorda, sono solo una parte delle agevolazioni di cui godono le Startup Innovative e si rimanda, per un compiuto approfondimento, al D.L. 18/10/12 n. 179 e s.m.i.



- a) per le persone fisiche soggette all'IRPEF, in una detrazione dall'imposta lorda di un importo pari al 25% dei conferimenti effettuati, fino ad un importo massimo di € 500.000, per ciascun periodo di imposta agevolato;
- b) per le persone giuridiche soggette all'IRES, in una deduzione dal proprio reddito complessivo di un importo pari al 27% dei conferimenti effettuati, per un importo non superiore ad 1.800.000 €.

Ricordiamo che lo Stato riconosce le stesse agevolazioni fiscali anche alle Startup Innovative non a vocazione sociale, ma le percentuali di detrazione/deduzione previste sono più contenute (rispettivamente 19% e 20%) e ciò in quanto, indubbiamente, lo Stato ha interesse:

- a) a potenziare lo sviluppo di attività che hanno un impatto positivo sul Welfare nazionale;
- b) ad incentivare le nuove imprese, capaci di esprimere un forte contenuto tecnologico, focalizzando i loro sforzi su attività in grado di impattare positivamente sulla collettività;
- c) a far comprendere che la produzione di valore sociale (o ambientale) non è una prerogativa esclusiva delle Imprese Sociali e/o di altre Organizzazioni.

Il destino delle S.l.aV.S., come detto, non è quello di rimanere per sempre *startup*, ma è quello di diventare imprese appetibili a potenziali investitori ed è per questo che la durata delle agevolazioni è di 5 anni dalla costituzione (e sempre che vengano mantenuti, anno per anno, i requisiti previsti).

E poi, cosa succede?

Decorso tale termine, la Startup viene cancellata dall'apposita sezione speciale del Registro delle Imprese. Potrà, tuttavia, continuare ad operare forte di tutto il valore che sarà riuscita a creare nel corso del tempo e il naturale sbocco di una tale società può tranquillamente essere ipotizzato nell'alveo delle Società *Benefit*. A quel punto viene meno anche il divieto di distribuzione degli utili che, come abbiamo visto, rappresenta (oltre a vari altri) un requisito essenziale per l'acquisizione dello status di S.l.aV.S..

La S.l.a.V.S., oltre alla capacità di creare valore grazie alla implementazione di un efficiente modello di *business*, avrà acquisito anche una capacità gestionale organizzativa tale da poter adempiere a quegli "oneri" di rendicontazione che fanno carico alle Società *Benefit*.

Una conclusione che si potrebbe trarre dalla sia pur rapida disamina sin qui svolta è che, tenuto conto che la Società *Benefit* non gode di agevolazioni di sorta, potrebbe assumere la qualifica di Startup Innovativa "ordinaria", oppure di Startup Innovativa a Vocazione Sociale anche se dovesse rinunciare ad una temporanea possibilità di distribuzione degli utili. È chiaro inoltre che, perseguendo tale possibilità, sarà necessario rispettare entrambe le discipline previste per le due entità giuridiche.

Vogliamo poi evidenziare in questa sede ed aprendo la possibilità ad un nuovo ambito di ricerca futura, come, con riferimento tanto alla disciplina prevista per le Società *Benefit* quanto a quella per S.l.a.V.S., il concetto cui si fa riferimento in termini di necessità rendicontativa è quello di "impatto".

La previsione, per quanto riguarda le S.l.a.V.S., della predisposizione di un Documento che descriva l'impatto sociale generato ha, sicuramente, influenzato anche il legislatore in tema di Società *Benefit*; infatti, con l'introduzione nel nostro ordinamento di dette società, si è previsto l'obbligo di predisporre una relazione che dia conto dell'impatto generato dalle attività svolte. E il legislatore, pur avendo per molti aspetti attinto dal *framework* giuridico statunitense del *Model Benefit Corporation Act*<sup>41</sup>, ha ritenuto di declinare la necessità di valutare l'impatto piuttosto che le "performance", com'era invece previsto (e recepito nella legislazione sulle *Benefit Corporation* degli Stati USA) nel citato *framework* giuridico.

Tale scelta non è, di per sé, negativa ma potenzialmente (soprattutto in un contesto nel quale l'ecosistema di riferimento è ancora piuttosto "primitivo") può creare qualche difficoltà in più proprio per il perimetro che coinvolge il concetto di impatto rispetto a quello di *performance* certamente di più agevole misurazione.

---

<sup>41</sup> Proposto da B-Lab ([http://Benefitcorp.net/sites/default/files/Model%20Benefit%20Corp%20Legislation\\_4\\_16.pdf](http://Benefitcorp.net/sites/default/files/Model%20Benefit%20Corp%20Legislation_4_16.pdf)), vedere al riguardo op. cit. Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. (2016). Le Società *Benefit*. Fondazione Nazionale dei Commercialisti

L'impatto è<sup>42</sup>, infatti, "l'ultimo tassello di quella che viene definita *catena del valore dell'impatto* e che rappresenta una metodologia per analizzare l'attività di un'organizzazione individuandone le risorse utilizzate (*input*), i prodotti o servizi forniti (*output*), i risultati (*outcome*) ed, infine, l'"*impatto*, cioè il cambiamento più ampio e di lungo termine".

Ma di questi aspetti interessanti e fondamentali, come detto, si potrà effettuare un approfondimento prossimo venturo.

## 5. Società *Benefit*

Il concepimento stesso delle società *Benefit* pone in essere un confronto tra legislatore, operatori e studiosi circa forma e modalità di produzione di valore sociale anche al di fuori delle entità *non profit*<sup>43</sup> (Rago e Venturi, 2015). Infatti, l'intenzione del legislatore italiano, a differenza di quello degli Stati Uniti (dove, come visto, vi è una reale esigenza giuridica delle *Benefit Corporation*), è quella delineare una *policy* capace di superare il modello classico di responsabilità sociale d'impresa. L'idea è quella di fornire un supporto giuridico a future convergenze tra organizzazioni di diversa natura e con diversi obiettivi. Non si tratta di una mera analisi sulla nascita e sull'evoluzione delle società *Benefit*, questa è un'esigenza ampliabile a diversi aspetti e realtà capaci di creare valore.

*"Profit e non profit, pubblico e privato, lavoro e volontariato: i confini tra queste dimensioni appaiono sempre più sfumati di fronte alla comparsa di imprese ibride" (Venturi e Zandonai)<sup>44</sup>*

---

<sup>42</sup> Op. cit. "Guida per startup innovative a vocazione sociale alla redazione del Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale" edita dal MISE nel 2015"

<sup>43</sup> [Rago, S., Venturi, P. \(2015\). Benefit Corporation e impresa sociale: convergenza e distinzione. \*Impresa Sociale\*, No.6.](#)

<sup>44</sup> [Paolo Venturi e Flaviano Zandonai. La diversificazione genetica dell'impresa sociale. \*Vita del 3 Maggio 2016\*](#)

I Regolatori, nell'ultimo decennio, non si sono limitati ad assecondare tale esigenza da parte delle organizzazioni produttive ma hanno avuto, e stanno avendo, un ruolo proattivo volto al coinvolgimento delle imprese nella realizzazione di obiettivi politici. Esempio emblematico che spesso viene richiamato in letteratura è la direttiva 2014/95/EU sull'Informativa Non-Finanziaria: *EU Directive on disclosure of non-financial and diversity information*. In questa prospettiva le *Benefit Corporation* e la loro versione italiana "Società *Benefit*" sono soltanto uno dei fenomeni di convergenza peculiari del momento. *Policies* di questo tipo sono analizzabili nell'azione di molti governi e di molte organizzazioni sovranazionali.

Si tratta, come argomentato, di un'evoluzione epocale dell'organizzazione produttiva per eccellenza: l'impresa viene orientata non alla massimizzazione del *profitto* bensì alla massimizzazione del *welfare*<sup>45</sup>. In questa prospettiva le Società *Benefit* si propongono come attori rilevanti della transizione da *welfare state* a *welfare society* per l'ideale capacità di proporsi come collegamento tra *business* e società.

Nello specifico, i cinque aspetti caratteristici delle *Benefit Corporation* hanno il preciso scopo di massimizzare il benessere sociale:

1. il perseguimento di una o più finalità di beneficio comune, operando in modo responsabile e sostenibile nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori d'interesse (Comma 376);
2. l'adozione di uno standard di valutazione esterno (Comma 378);
3. le responsabilità degli amministratori orientate in modo da bilanciare l'interesse dei soci al perseguimento di finalità di beneficio comune (Comma 380);
4. la trasparenza, che si attua attraverso l'obbligo d'includere al bilancio societario un'aggiuntiva relazione annuale (Comma 382);
5. l'*enforcement*, che si attua attraverso l'individuazione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato come ente responsabilizzato a vigilare sull'effettiva applicazione delle finalità di beneficio comune (Comma 384).

---

<sup>45</sup> J.S. Hiller (2013).

Ovviamente, disegnare uno scopo attraverso lo strumento legislativo non presuppone il suo automatico raggiungimento. A tal fine, la legge italiana ha utilizzato un approccio abbastanza *soft*, come abbiamo argomentato nel nostro precedente documento pubblicato il 15 maggio: il legislatore ha lasciato *dei "campi liberi" da riempire*, sia per poter ricevere utili *input* e proposte da parte delle realtà sociali, istituzionali, professionali e aziendali, da poter poi implementare in sede di attuazione della norma, sia per lasciare alle imprese una maggiore libertà nel proporsi come Società *Benefit*, con le proprie visioni di massimizzazione del *welfare*.

È compito della Società *Benefit*, infatti, decidere quale standard di valutazione adottare in sede di rendicontazione (comma 382); all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato spetterà svolgere i compiti e le attività di controllo circa l'effettivo perseguimento delle finalità di beneficio comune (comma 384).

La verifica dell'utilità della legge passerà anche attraverso "la conta" delle realtà organizzative che decideranno di assumere la forma di Società *Benefit*; a quel punto sarà possibile studiare se le Società *Benefit* favoriscano il processo di convergenza delle società *profit* particolarmente attente alla responsabilità sociale (CSR con *commitment*) verso il *non profit*, o, al contrario, se promuovano il processo di convergenza delle società *non profit* verso il *profit*.

Nel secondo caso ci troveremmo in una situazione in cui la legge sulle Società *Benefit* non avrà realizzato la creazione di *Benefit Corporation* vere e proprie; avrà piuttosto soccorso il legislatore dopo il fallimento della legislazione registrato sulle Imprese Sociali.

Ricordano, infatti, Crane et al. (2015)<sup>46</sup>, che istituti giuridici appropriati per le società ibride sono molto importanti, in quanto rispondono ad un preciso bisogno, da parte delle realtà ibride, di strutturarsi. La crescita di forme organizzative eterogenee (non solo Società *Benefit*) dipenderà perciò dalla capacità dei governi di fornire un adeguato supporto legale e di *policy* a questo fenomeno.

---

<sup>46</sup> [Crane, A., Cummings, M., Rawhouser, H. \(2015\). \*Benefit Corporation Legislation and the Emergence of a Social Hybrid Category. California Management Review Vol. 53, No. 3, pp. 13-34\*](#)

## 6. Conclusioni

Come già sottolineato, ad oggi l'Italia è il primo Paese UE che assegna dignità giuridica alle imprese *for-Benefit*, attraverso la disciplina sulle Società *Benefit*, regolate con i commi dal 376 al 384 della legge n. 208 del 28 Dicembre 2015 (Legge di stabilità 2016). Il presente documento ha voluto porre l'accento sulla fattuale scarsità d'incentivi a favore dell'operatore nell'adozione di tale istituto giuridico, sottolineando però che occorra anche tener conto dell'incremento di capitale reputazionale e degli eventuali benefici di natura commerciale e di *network* che potrebbero realizzarsi. L'indagine su tali eventuali benefici ha condotto l'analisi ad approfondire nuovi *business model*, innovativi o ibridi, individuando un'evoluzione (cui peraltro non necessariamente corrisponde uno sviluppo) nel settore delle organizzazioni con scopi sociali.

L'analisi delle ragioni economiche dietro la nascita di modelli organizzativi ibridi ha visto nella "*naturale convergenza delle forze economiche*" un'esauriente risposta ed anche una (possibile) previsione di futuri benefici derivanti da *policy* disegnate per favorire tali processi di ibridazione. La domanda quindi è: l'adozione da parte del legislatore italiano della disciplina sulle Società *Benefit* è un esempio di tale *policy*? La risposta di questo documento è sì.

Infatti, l'analisi che la Fondazione Nazionale dei Commercialisti conduce anche attraverso questo documento si è "spostata" sull'efficienza che il *policy maker*, nel disegnare tale intervento, può ottenere nel futuro; per questa ragione abbiamo da un lato effettuato una breve disamina della legislazione sulle imprese sociali cercando di comprendere le ragioni che hanno motivato una così scarsa adozione di tale istituto giuridico di secondo livello, da parte delle imprese italiane attive nel sociale, e dall'altro abbiamo provveduto a fornire un'idea dei possibili benefici legati al nuovo fenomeno delle *start-up* a vocazione sociale, che potrebbero essere prodromiche alle Società *Benefit*.

Naturalmente l'attenzione della FNC su questa tematica continuerà, essendo ben consci, *in primis*, di non aver affatto esaurito le possibili riflessioni sulla natura socio-economica delle Società *Benefit* e, in secondo luogo, che esistono numerosi altri campi di indagine su

dette società, che vanno dai risvolti di diritto societario, alla *governance* aziendalistica, agli *standard* di rendicontazione, alla natura dei controlli dell'organo preposto alla vigilanza, etc..

## References

### Leggi:

- ✓ [D.Lgs. n.155/2006](#)
- ✓ [Legge n. 381 del 1991](#)
- ✓ [Legge di Stabilità \(Legge n. 208 del 28 Dicembre 2015\), commi dal 376 al 382](#)
- ✓ [Disegno di Legge \(Senato\) n. 1882](#)
- ✓ [Disegno di Legge \(Camera\) n.3321](#)
- ✓ [Model Benefit Corporation Legislation](#)
- ✓ [Legge del 6/6/2016 n. 106](#), "Delega al Governo per la riforma del Terzo settore, dell'impresa sociale e per la disciplina del servizio civile universale" (in vigore dal 3 luglio 2016)
- ✓ [D.Lgs. n. 231/2001](#)
- ✓ [D.L. 18/10/2012, n. 179 \(Decreto Crescita 2.0\), convertito nella L. 17/12/2012, n. 221](#)

### Articoli e documenti scientifici:

- ✓ [Bagnoli, L., Toccafondi \(2014\). L'impresa sociale ex D.Lgf 155/2006 e i suoi nuovi sviluppi: profili istituzionali, caratteristiche aziendali e settori di attività. \*\*VIII Colloquio Scientifico sull'Impresa Sociale, Università di Perugia.\*\*](#)
- ✓ [Di Stefano, A., Romano R., Vecci, A. \(2014\). Finanziare il Futuro. Capitale Sociale, Impresa Sociale, Innovazione Sociale e Sviluppo Economico. \*\*VIII Colloquio Scientifico sull'Impresa Sociale, Università di Perugia.\*\*](#)
- ✓ [Venturi, C. \(2008\). L'impresa Sociale: I lineamenti fondamentali e i contenuti dei nuovi decreti attuativi. \*\*Tuttocamere, aprile.\*\*](#)



- ✓ [Arduini, S. \(2016\). L'impresa sociale a Londra va di corsa. \*\*Vita, articolo di giornale de 02.03.2016\*\*](#)
- ✓ [Borzaga, C., Zandonai, F. \(2015\). Oltre la narrazione, fuori dagli schemi: i processi generativi delle imprese di comunità. \*\*Impresa Sociale, No. 5.\*\*](#)
- ✓ [Rago, S., Venturi, P. \(2015\). \*Benefit Corporation\* e impresa sociale: convergenza e distinzione. \*\*Impresa Sociale, No.6.\*\*](#)
- ✓ [Bulloch, G., James, L. \(2014\). The Convergence Continuum. Toward a "4<sup>th</sup> sector" in a global development?. \*\*Accenture.\*\*](#)
- ✓ [Castellani, G., De Rossi, D., Rampa, A. \(2016\). Le Società \*Benefit\*. \*\*Fondazione Nazionale dei Commercialisti.\*\*](#)
- ✓ [Robson, R. \(2015\). A new look at \*Benefit Corporations\*: Game Theory and Game Changer. \*\*American Business Law Journal Vol. 52, Issue 3, pp. 501-555.\*\*](#)
- ✓ [The Natwest SE10 Annual Report 2015](#)
- ✓ [Taleb, N. N. \(2013\). Antifragile, prosperare nel disordine. \*\*Il saggiatore.\*\*](#)
- ✓ [Ministero dello Sviluppo Economico – Segreteria tecnica del Ministro. Guida per start up innovative a vocazione sociale alla redazione del "Documento di Descrizione dell'Impatto Sociale". \*\*21 Gennaio 2015\*\*](#)
- ✓ [Hiller, J.S. \(2013\). The \*Benefit Corporation\* and Corporate Social Responsibility. \*\*Journal of Business Ethics. Vol. 118, Issue 2, pp.287-301\*\*](#)
- ✓ [Crane, A., Cummings, M., Rawhouser, H. \(2015\). \*Benefit Corporation\* Legislation and the Emergence of a Social Hybrid Category. \*\*California Management Review Vol. 53, No. 3, pp. 13-34\*\*](#)
- ✓ [A map of Social Enterprises and their eco-system in Europe: Country Report UK, EU COMMISSION 10/2014](#)
- ✓ [A guide to Legal Forms for Social Enterprise. Department for Business: Innovation and skills \(2011\).](#)
- ✓ [A map of Social Enterprises and their eco-system in Europe: Executive Summary, EU COMMISSION 12/2014](#)

## Articoli di giornale:

- ✓ [Christabel Ligam .Vodafone come to the aid of fistula patients in Tanzania. \*\*The EastAfrican del 8 Giugno 2013\*\*](#)
- ✓ [Stefano Zamagni. Se le società \*Benefit\* mettono in fuorigioco le imprese sociali. \*\*Vita del 1° Marzo 2016\*\*](#)
- ✓ [Stefano Arduini. L'impresa sociale a Londra va di corsa. \*\*Vita del 2 Marzo 2016\*\*](#)
- ✓ [Roberto Randazzo. B-corp, Società \*Benefit\* e imprese sociali: cosa le separa e cosa le unisce. \*\*Vita del 4 Marzo 2016\*\*](#)
- ✓ [Paolo Venuri e Flaviano Zandonai. La diversificazione genetica dell'impresa sociale. \*\*Vita del 3 Maggio 2016\*\*](#)