

**Le società benefit e l'inerenza dei costi riferibili alle finalità di beneficio comune perseguite (\*)**

ABSTRACT: Partendo dalla disciplina speciale che regolamenta le società benefit e dall'interpretazione dottrinale e giurisprudenziale del principio di inerenza nella determinazione del reddito di impresa, si affronta il tema del regime fiscale di tali soggetti. La circostanza che lo scopo di beneficio comune possa essere raggiunto solo tramite lo svolgimento dell'attività imprenditoriale fa sì che per le spese relative alle erogazioni pure agli stakeholder non si pongano problemi di inerenza diversi da quelli attinenti alle società lucrative ordinarie. Le società benefit non godono, a differenza delle imprese sociali, di un regime fiscale agevolato o di norme *ad hoc* in merito alla deducibilità dei maggiori costi benefit. Ciò troverebbe una spiegazione nella connessione degli stessi all'attività svolta attraverso l'auspicata crescita della reputazione e dell'attrattività dell'impresa (inerenza "qualitativa") senza la necessità del ricorso a nozioni "rafforzate" di inerenza. Una volta circoscritta poi, da parte della giurisprudenza, la deriva "utilitaristica" del principio di inerenza all'aspetto indiziario, il sostenimento dei maggiori costi connesso al perseguimento dello scopo benefit, non solo finisce col risultare questione marginale, ma può trovare nella relazione da allegarsi al bilancio di tali società un valido strumento di giustificazione da un punto di vista quantitativo. Infine, si analizza l'impatto che le norme che impongono, nel reddito d'impresa, l'imponibilità delle destinazioni di beni a finalità estranee all'esercizio dell'impresa o che limitano fortemente la deducibilità di costi possono avere sulle società benefit, giungendo alla conclusione della necessità, in questo caso, di un intervento chiarificatore del legislatore, necessità che si impone anche rispetto all'applicazione nei confronti di tali soggetti della disciplina degli ISA e delle società di comodo.

*Starting from the Italian benefit corporation legislation and from the interpretation of the Inherence principle in legal theory and case-law, this paper addresses the issue of how these companies are taxed. Because the common benefit objective(s) must be reached by carrying out the company's business itself only, problems linked to the inherence (to the company's business) of donations to the company's stakeholders shall be the same of an ordinary profit-seeking one. Moreover, benefit*

M. Interdonato

*corporations are not subject to a special tax treatment nor to special rules regarding the tax deductibility of the higher costs linked to their benefit status. This because these higher costs are paid in order to maximize the company's external reputation and its attractiveness for the investors and for this reason connected, and so pertinent, to the business ("qualitative" inherence), without any need to seek a further concept of inherence (c.d. inerenza rafforzata). As far as nowadays case-law considers quantitative dimension of costs only like one of the signs of non-inherence, the higher costs linked to the common benefit objective should no more cause inherence problems, especially if they're clearly set out in the annual report that every benefit corporation must attach to the financial statement. Lastly the Author addresses the issue of some particular tax provisions – like the ones that tax the use of the company's assets for non-business purposes or limit the deductibility of some kinds of costs, ISA indicators, shell companies' rules – pointing out the need of a Legislator's intervention in order to clarify if/how to apply them to benefit corporations.*

PAROLE CHIAVE: società benefit - beneficio comune - inerenza - costo

KEYWORDS: benefit corporation - common benefit objective - inherence - cost

SOMMARIO: 1. *Le società benefit e il bilanciamento dello scopo di lucro con quello di beneficio comune.* – 2. *L'inerenza come principio immanente all'imposizione reddituale dell'impresa anche nelle sue evoluzioni. La tesi "qualitativa" e la deriva "quantitativa" negli ultimi pronunciamenti della Corte di Cassazione.* – 3. *L'inerenza dei costi e delle spese nelle società benefit. Riferibilità, nel giudizio di inerenza, alla sola attività imprenditoriale attraverso la quale si conseguono gli scopi di beneficio comune, anche nell'ipotesi di attività erogative.* – 4. *(segue) L'assenza di un trattamento fiscale differenziato per le società benefit e la non necessarietà dello stesso ai fini di un giudizio positivo di inerenza con riferimento ai costi destinati al raggiungimento delle finalità di beneficio comune. Il ruolo della crescita reputazionale nella connessione "qualitativa" di tali costi all'attività imprenditoriale.* – 5. *Il ruolo della crescita dei costi finalizzati al raggiungimento dello scopo benefit nel giudizio di inerenza "quantitativa".* – 6. *La derogabilità o meno di norme specifiche che implicano l'imponibilità di taluni componenti positivi (art.85 TUIR) o limitano la deducibilità dei maggiori costi*

*connessi al perseguimento delle finalità benefit (art. 100 TUIR). Necessità di un chiarimento normativo. – 7. Le società benefit, gli indicatori sintetici di affidabilità e la normativa sulle società di comodo.*

### **1. Le società benefit e il bilanciamento dello scopo di lucro con quello di beneficio comune**

Con la legge di stabilità del 2016 (n. 208 del 2015) viene introdotta, con una scarna disciplina di appena nove commi dell'unico articolo di cui si compone la legge (dal 376 al 384), la figura della società benefit.

La normativa italiana viene ricalcata sulla disciplina statunitense ove per la prima volta, nel Maryland Benefit Corporation Act, viene stabilito che una società lucrativa possa essere costituita (o trasformata) nella forma di benefit corporation per il perseguimento di una duplice finalità: il lucro, da un lato, e il beneficio comune, dall'altro. Quest'ultimo viene definito come *“a material, positive impact on society and the environment, as measured by a third-party standard, through activities that promote a combination of specific public*

M. Interdonato

*benefits*<sup>1</sup>.

In Italia, Il tramonto dello scopo di lucro<sup>2</sup> a favore

---

(\*) Pubblicazione sottoposta a revisione anonima da parte di un componente del Comitato di valutazione scientifica della rivista.

<sup>1</sup> In realtà, il primo passo verso un avvicinamento tra il mondo profit e quello non profit si ebbe negli Stati Uniti già nel 2006 con la nascita, nello Stato della Pennsylvania, dell'organizzazione non profit B-Lab, il cui intento – oggi come allora – è dichiaratamente quello di aiutare le aziende di tutto il mondo a bilanciare il profitto con lo scopo di beneficio comune; organizzazione divenuta altresì nota per la certificazione delle B Corporation, aziende che soddisfano alti standard di performance sociale e ambientale, responsabilità e trasparenza (<https://www.bcorporation.net/it-it/movement/about-b-lab>). A partire dal 2008, poi, le prime 100 B-Corp certificate cominciarono a promuovere nuove forme giuridiche di impresa, che meglio si conciliavano con la nuova *double mission* da esse perseguita. Fu, quindi, lo Stato del Maryland, con l'emanazione nel 2010 della legge *de qua* (finanziata anche da B-Lab), a inquadrare per primo le B-Corp in una nuova forma giuridica *ad hoc*, la *benefit corporation* (quella rilasciata da B-Lab era – ed è – infatti, soltanto una certificazione legata al rispetto dei predetti standard, che niente ha a che vedere con la qualifica giuridica dell'ente). Di lì a poco, una quarantina di altri Stati americani fecero lo stesso. Se non si tiene conto di quelle leggi che, già a partire dalla fine degli anni '70, miravano ad incentivare la funzione sociale dell'impresa (come la legge 77-769 del 12 luglio 1977 che ha previsto in Francia l'adozione del «bilancio sociale» per le imprese lucrative in connessione con vantaggi anche di natura fiscale; la legge 13 aprile 1995, che in Belgio ha istituito la «società a finalità sociali» e analoghe tendenze riscontrabili in Spagna) sul versante europeo, l'Italia, con la legge n. 208 del 2015, è stata il primo Stato a prevedere una normativa specifica di settore (anticipata, nel 2006, dal d.lgs n. 155 istitutivo dell'impresa sociale – oggi disciplinata dal d.lgs n. 112 del 2017 – delle cui differenze con la società benefit si dirà in seguito). Sulla nascita della certificazione B-Corp, sulla sua evoluzione nel tempo e sul suo impatto sui modelli di business nonché sui modelli societari esistenti, si veda M. VILLELA, S. BULGACOV, G. MORGAN, *B Corp Certification and Its Impact on Organizations Over Time*, in *Journal of Business Ethics*, 2021, 170, 343-357. Si vedano anche, sul sito di B-Lab, *About Certified B Corporation* (<https://kb.bimpactassessment.net/support/solutions/articles/430000159-05-about-certified-b-corporations>) e *What is the difference between B Corps and Benefit Corps?* (<https://kb.bimpactassessment.net/support/solutions/articles/43000023060-what-is-the-difference-between-bcorps-and-benefit-corps->).

<sup>2</sup> Cfr. G. SANTINI, *Il tramonto dello scopo lucrativo delle società di capitali*, in *Studi in memoria di Domenico Pettiti*, III, Milano, 1973, p. 1404, il quale affermava che, non elencando l'art. 2332, comma 1, c.c. quale causa di nullità societaria la mancanza dello scopo lucrativo, sarebbe perciò lecito ritenere valido un atto costitutivo o una società qualora lo scopo dichiarato sia differente da quello lucrativo. Invero, la causa lucrativa caratterizzante il contratto di società (*ex art. 2247, comma 1, c.c.*) avrebbe subito col passare del tempo, ed usando un'espressione dello stesso Autore, quello che può essere definito un «appassimento». Cfr sull'argomento F. DI SABATO,

dell'affermazione della neutralità delle forme è teoria che ha alimentato, ormai da tempo, il dibattito dottrinale ed ha trovato sponda anche nella giurisprudenza<sup>3</sup>. Per quanto la tesi dell'essenzialità dello scopo di lucro, salvo previsione legislativa contraria, appaia ancora come prevalente<sup>4</sup>, alla teoria della neutralità si sono ispirate tutte quelle discipline speciali del fenomeno societario<sup>5</sup> che hanno quantomeno relegato lo scopo di lucro, requisito originariamente imprescindibile del contratto di società (art. 2247 c.c.), a elemento comprimario, favorendone l'utilizzo flessibile in un contesto sociale dove la rigidità dello scopo lucrativo mal si concilia con le plurime istanze provenienti dai diversi *stakeholder*.

Le società benefit, che possono essere costituite nella forma della società per azioni, della società a responsabilità limitata, della società cooperativa o della mutua assicuratrice, perseguono, invero, oltre allo scopo di lucro soggettivo, "una o più finalità di beneficio comune e operano in modo responsabile sostenibile e trasparente nei confronti di persone comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e

---

*Società in generale. Società di persone*, in *Trattato di dir. Civ. cons. naz notariato*, 2005, p. 35. e R. MANCUSO, *La società: una nozione in continua evoluzione*, in *Le società*, 1, 2006, p. 20 e 25., il quale ritiene, in maniera più decisa, che la società costituisca un contratto a causalità neutra «utilizzabile per il conseguimento delle più svariate finalità».

<sup>3</sup> Ritiene «superata l'immedesimazione tra società e scopo di lucro» Corte Cass. civ. Sez. I, sent., 24 marzo 2014, n. 6835, in banca dati *One Fiscale*, Wolters Kluwer.

<sup>4</sup> Cfr. G. F. CAMPOBASSO, *Diritto commerciale 2. Il diritto delle società*, a cura di M. CAMPOBASSO, Torino, 2008, p. 31; F. GALGANO, *Le società in genere. Le società di persone*, Miano, 2007, p. 15; D. U. SANTOSUOSSO, *Delle società - dell'azienda. Della concorrenza*, in *Commentario del codice civile*, dir. da E. GABRIELI, Torino, 2015, p. 14 e ss., e, in giurisprudenza, Corte Cass., 12 aprile 2005, n. 7536, in *Giust. civ. mass.*, 2005, p. 4. Per G. MARASÀ, *Le società senza scopo di lucro*, Milano, 1984, p. 175 ss., si può ammettere l'esistenza di una società senza scopo di lucro solo qualora una disposizione normativa la preveda. Sul concetto di elasticità della causa societaria si veda lo stesso Autore, *op. cit.*, p. 123 e ss. e 272; per G. COTTINO, *Diritto societario*, Padova, 2006, p. 3, l'assenza dichiarata di scopo lucrativo sarebbe causa di nullità del contratto di società per contrarietà a norme imperative. In passato A. GRAZIANI, *Diritto delle società*, Napoli, 1963, pp. 69-70, parlava invece di scopo «astrattamente lucrativo» affinché possa sussistere la società.

<sup>5</sup> Oltre alle società cooperative e consortili che perseguono scopo mutualistico, ed alle società benefit in argomento, ci si riferisce alle imprese sociali disciplinate dal D.lgs. n. 112 del 2017 e alle società sportive dilettantistiche (in virtù dell'art. 8, comma 3, del D.lgs. n. 36 del 2021) per le quali, oltre al generico divieto di distribuzione degli utili, è consentita una limitata distribuibilità (con un tetto massimo rapportato agli interessi su buoni postali fruttiferi) di una quota degli stessi, al fine di favorirne il finanziamento.

M. Interdonato

associazioni ed altri portatori di interesse” (comma 376, l. n. 208 del 2015). Il comma 378 della l. 208 del 2015 individua, poi, gli ulteriori portatori di interesse nei soggetti o gruppi di soggetti coinvolti, direttamente o indirettamente, dall’attività delle società benefit quali “lavoratori, clienti, fornitori, finanziatori, creditori, pubblica amministrazione e società civile”.

Indubbiamente il perseguimento della finalità di beneficio comune trova un target molto ampio su cui concentrarsi, di talché appare difficile ipotizzare una categoria di *stakeholder* che non rientri in tale elencazione.

Il beneficio comune da perseguire, in uno con lo scopo di lucro, consiste per definizione (comma 378), nel conseguimento di “uno o più effetti positivi, o la riduzione degli effetti negativi, su una o più categorie di cui al comma 376”, ovvero gli *stakeholder*.

Un punto estremamente importante, in particolare sotto il profilo del trattamento tributario di tali società, che si andrà ad approfondire nel prosieguo, attiene alle modalità con le quali si possono conseguire le maggiori economie e le minori diseconomie esterne consistenti nel beneficio comune. Infatti, sia il comma 376 – quando afferma che il perseguimento della finalità “sociale” avviene «nell’esercizio di una attività economica» – sia il comma 378 – dove, ancora più precisamente, si afferma che gli effetti positivi (o i minori effetti negativi) sono conseguiti “nell’esercizio dell’attività economica delle società benefit” – confermano che le esternalità positive (o le minori esternalità negative) devono essere il frutto dello svolgimento dell’attività economica imprenditoriale della società benefit<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Così G. D. MOSCO, *Scopo e oggetto nell’impresa sociale e nella società benefit*, in *Analisi Giuridica dell’Economia*, 1, 2018, p. 89; D. LENZI, *Società benefit*, in *Il Societario.it*, 2019, p. 3; IDEM, *Le Società benefit*, in *Giur comm.*, 2016, 6, I, p. 894. Anche G. MARASÀ, *Scopo di lucro e scopo di beneficio comune nelle società benefit*, in *Orizzonti del Diritto commerciale*, 2, 2017, p. 6, ritiene che il perseguimento del beneficio comune debba avvenire nell’esercizio di un’attività economica. Dello stesso avviso anche B. PAGAMICI, *Società benefit: sintesi tra imprese for profit e non profit*, in *Cooperative e enti non profit*, 4, 2016, p. 16 ss., per il quale le società benefit «all’interno della loro attività economica devono perseguire uno o più effetti positivi o ridurre gli effetti negativi su una o più categorie di soggetti». A. BARTOLACELLI, *Le società benefit: responsabilità sociale in chiaroscuro*, in *Non profit*, 2, 2017, p. 261, rinviene addirittura nell’attività economica un «limite di sistema» rispetto alle attività di beneficio comune. Propone una diversa chiave di lettura A. LUPOI, *L’attività delle società benefit*, in *Riv. del Notariato*, 5, 2016, p. 823 e ss., per il quale, pur ritenendo esistente un’unica attività economica, «una componente dovrà essere lo svolgimento di una attività economica (come già detto nel senso del lucro soggettivo) ed una

L'attività svolta da tale tipo di società deve, quindi, essere in grado di soddisfare la *double mission*<sup>7</sup> imposta dallo statuto.

*Rebus sic stantibus*, l'unica attività economica svolta dalla società benefit non potrebbe essere realizzata, secondo la maggior parte della dottrina che è entrata in argomento, mediante erogazioni pure o attività di beneficenza<sup>8</sup>. Per quanto, tuttavia, l'affermazione appaia *tranchant*, merita, anche ai fini della presente indagine, un approfondimento. Anche la dottrina che ha sostenuto la compatibilità delle erogazioni liberali con le società benefit ha operato un distinguo tra atti gratuiti, consentiti a tale tipo di società per la presenza di interesse economico del disponente (dato il possibile vantaggio economico ritraibile dalla società), da atti di donazione, privi ontologicamente di tale interesse perché motivati esclusivamente dall'*animus donandi* e, quindi, non ammissibili per le suddette società.

Ritenendosi chiara la volontà del legislatore di limitare il perseguimento del beneficio comune attraverso lo svolgimento delle attività economiche svolte dalla società, è da chiedersi se – al di là delle ipotesi canoniche in cui un'operazione indubbiamente rientrante nell'oggetto sociale è in grado nel contempo, e direttamente, di soddisfare l'interesse dei soci e di costituire una maggiore economia esterna (o una minore esternalità negativa) a beneficio di una o più categorie di stakeholder – l'atto gratuito possa costituire anch'esso lo strumento attraverso il quale trasferire l'effetto positivo (o il minor effetto negativo) sulle categorie beneficiarie.

Un esempio può aiutare a capire il problema. Se una società di costruzioni benefit con l'oggetto "sociale" rivolto (anche) al territorio ove opera attraverso la promozione della bioedilizia, il minor consumo del territorio e il contenimento dell'inquinamento a vantaggio della comunità cittadina, decidesse di edificare un immobile ad uso abitativo con

---

seconda componente l'attività (magari di volta in volta scelta) per perseguire gli scopi di beneficio comune (attività economica senza scopo di lucro soggettivo, attività non economica, singoli atti dispositivi)».

<sup>7</sup> A. FRIGNANI – P. VIRANO, *Le società benefit davvero cambieranno l'economia?*, in *Contratto e impresa*, 2017, 2, p. 503, sottolineano come gli scopi siano addirittura tre. Invero, il comma 380 – dopo che il comma 376 parla di scopo di beneficio comune oltre a quello di lucro e il comma 378 identifica il primo come effetto positivo o minore effetto negativo sulle categorie degli *stakeholder* – richiede il bilanciamento tra l'interesse dei soci, il perseguimento delle finalità di beneficio comune e gli interessi delle categorie degli *stakeholder*, quasi a distinguere tra loro gli ultimi due tipi di finalità che, invece, per il comma 378, paiono coincidere.

<sup>8</sup> Così G. D. MOSCO, *op. cit.*, p. 89.

M. Interdonato

materiali più costosi, ma rispettosi dell'ambiente perché a minor impatto energetico, non vi sarebbe alcun dubbio che l'effetto positivo derivante dal contenimento delle diseconomie esterne di tipo ambientale verrebbe raggiunto direttamente nello svolgimento dell'attività di costruzione costituente l'oggetto sociale, senza bisogno del compimento di atti aggiuntivi idonei al trasferimento del beneficio sulla collettività.

Diversamente, nel caso in cui la stessa società decidesse di perseguire il proprio scopo di beneficio comune dotando il quartiere di un'isola ecologica sotterranea attrezzata, costruita in prossimità dell'immobile oggetto della propria attività e senza che ciò costituisca un obbligo imposto dagli strumenti urbanistici, la medesima non potrebbe concretamente farlo se non trasferendo a titolo gratuito il manufatto e le relative attrezzature all'ente territoriale competente alla gestione o alle sue propaggini organizzative.

A parere di chi scrive, in questa seconda ipotesi, è indubitabilmente possibile ricorrere ad un atto di trasferimento gratuito nelle forme concesse dal Codice Civile, ma ritenerlo un atto di erogazione puro, svincolato dall'attività svolta, sarebbe un errore, non costituendo il trasferimento altro che la modalità con cui viene raggiunto lo scopo di beneficio comune nell'ambito dell'unica attività esercitata. Di conseguenza e ricapitolando, qualora l'atto di erogazione costituisca la modalità con la quale l'*output* dell'attività svolta può essere trasferito sulla collettività beneficiaria, lo stesso dovrebbe essere riconosciuto come parte dell'attività economica svolta e, precisamente, quella parte volta al conseguimento del beneficio comune. In questo si potrebbe riscontrare una strumentalità, non tanto indiretta<sup>9</sup>, quanto diretta, all'oggetto sociale nella sua parte "benefit".

L'unico limite che si potrebbe ipotizzare all'ammissibilità di tale operazione deriva dalla soluzione ad un problema che attiene all'intera disciplina di queste società, ovvero se le operazioni targate benefit e svolte nell'ambito dell'attività economica esercitata, possano o meno pregiudicare il perseguimento dello scopo lucrativo<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Come sostenuto da A. LUPOI, *op. cit.*, p. 833.

<sup>10</sup> Del resto, la Corte di Cassazione, sent. n. 15599 dell'11 dicembre 2000, in banca dati *Eutekne*, aveva già affermato, ben prima della disciplina delle società benefit, che, poiché lo scopo di lucro non comporta che tutti gli utili debbano essere necessariamente distribuiti ai soci o accantonati a riserva, è legittima e non altera la causa societaria la clausola dello statuto secondo cui parte di essi siano destinati a scopi benefici e sempre che tale destinazione, per la sua entità o per altre ragioni, non venga a pregiudicare



Ed è qui che viene in rilevanza la questione più ampia della natura del rapporto che lega i due scopi, quello lucrativo e quello di beneficio comune. Se il secondo può essere legittimamente perseguito solo se compatibile con il primo, evidentemente, operazioni come quelle ipotizzate (e, quindi, entrambe, compresa quella concretizzantesi in maggiori costi per la società), potrebbero essere ammissibili solo se corroborate da analisi economiche e finanziarie preventive che attestino ragionevolmente, attraverso la prevista crescita reputazionale e dell'attrattività dell'impresa, il raggiungimento nel medio lungo periodo di un maggior utile (da distribuire o da accantonare), rispetto ad una gestione non benefit. Viceversa, qualora i due scopi siano equiordinati, lo scopo lucrativo potrebbe soccombere nella valutazione degli amministratori, i quali potrebbero accettare anche scenari di riduzione degli utili (se non, addirittura, nel breve periodo, di moderata perdita) pur di raggiungere la finalità benefit attesa<sup>11</sup>.

Vi è chi ritiene che il rapporto tra le due finalità sia di strumentalità/funzionalità. Il comma 376 statuisce, infatti, che la finalità di beneficio comune deve essere perseguita *oltre* allo scopo di dividere gli utili. D'altro canto, a differenza del Model Benefit Corporation Legislation (MBCL) degli Stati Uniti, non vi è alcuna norma, nei nove commi citati, che detti una graduazione degli scopi. Questa dottrina<sup>12</sup> ritiene, compatibilmente con l'art 2247 c.c., che lo scopo lucrativo sia un *prius*, quantomeno logico, innestandosi lo scopo "sociale" in un istituto che è normalmente orientato al profit senza alcuna limitazione normativa alla distribuzione degli utili.

---

lo scopo lucrativo perseguito. Così anche M. STELLA RICHTER, *Forma e contenuto dell'atto costitutivo delle società per azioni*, in *Trattato delle società per azioni*, diretto da G. E. COLOMBO e G. B. PORTALE, Torino, 2004, p. 242 ss.

<sup>11</sup> È evidente che la valutazione dovrebbe essere di medio-lungo periodo e, in ogni caso, non dovrebbe essere operata su singole operazioni gestorie. Così C. ANGELICI, *Società benefit*, in *Dalla benefit corporation alla società benefit*, a cura di B. DE DONNO e L. VENTURA, Bari, 2018, p. 27.

<sup>12</sup> Su queste posizioni G.D. MOSCO, *op. cit.*, p. 86; M. PALMIERI, *L'Interesse sociale: dallo shareholder value alle società benefit*, in *Banca Impresa Società*, 2, 2017, p. 212 ss.; D. STANZIONE, *Profili ricostruttivi della gestione di società benefit*, in *Riv. dir. comm.*, 2018, I, p. 487 ss.. Rileva D. LENZI, *Società benefit*, *cit.*, p. 4, che la questione della sovraordinazione o meno dello scopo lucrativo diviene meno rilevante nel caso delle società di persone benefit, nelle quali la compenetrazione del ruolo di amministratore in quello di socio esclude normalmente il tema di valutazione dei parametri di diligenza e lealtà sulla base dei quali valutare l'attività di bilanciamento degli scopi da parte degli amministratori.

M. Interdonato

Altra parte della dottrina<sup>13</sup> sostiene, invece, che il rapporto sia pariordinato essendo gli interessi perseguiti equipollenti. Anche qui è possibile rinvenire riferimenti letterali a sostegno di tale tesi nei commi 377 e 380. Il primo afferma che le finalità benefit “sono perseguite mediante una gestione volta *al bilanciamento* con l’interesse dei soci e con l’interesse di coloro sui quali l’attività sociale possa avere un impatto”, mentre il secondo stabilisce che “la società benefit è amministrata in modo da *bilanciare* l’interesse dei soci, il perseguimento delle finalità di beneficio comune e gli interessi delle categorie indicate nel comma 376”. Il bilanciamento, inteso come contemperamento paritario delle diverse istanze, non ammetterebbe una sovraordinazione dello scopo lucrativo. Qualora non vi fosse pariordinazione, non si capirebbe, poi, quale possa essere l’elemento di novità introdotto dal legislatore con la normativa in commento, posto che già prima le società potevano prevedere la possibilità di perseguire scopi benefici senza svilire la propria natura lucrativa<sup>14</sup> (e a meno di ritenere che la novità consista solo nel vietare ciò che fino ad oggi era concesso, ovvero che le società non benefit possano perseguire, ancorché marginalmente, scopi ideali<sup>15</sup>).

L’adesione a una tesi piuttosto che all’altra non è indifferente, potendo incidere sul piano della valutazione delle scelte degli amministratori delle società benefit e, quindi, sulla loro responsabilità. Per quanto il tema sembri, di primo acchito, esulare dall’ambito della presente indagine, in realtà, come si vedrà nel prosieguo, può influenzare l’esito della valutazione complessiva, in termini di inerenza e/o economicità, delle scelte della società.

Per ora, ed ai nostri fini, diviene importante sottolineare come, al di là della priorità (logica o meno) dello scopo di lucro su quello di beneficio comune, gli amministratori nelle loro scelte gestorie sono tenuti a bilanciare tutti gli interessi in gioco risultanti dall’atto costitutivo (comma 380), ad amministrare in

---

<sup>13</sup>G. MARASA’, *Scopo di lucro e scopo di beneficio comune nelle società benefit*, cit., p. 2 e 4; IDEM, *Imprese sociali, altri enti del terzo settore, società benefit*, Torino, 2019, p. 15 e ss., E. CODAZZI, *Società benefit (di capitali) e bilanciamento di interessi: alcune considerazioni sull’organizzazione interna*, in *Orizzonti del Diritto Commerciale*, 2, 2020, p. 589 ss..

<sup>14</sup> Vedi nota 10 precedente.

<sup>15</sup> F. DENOZZA, *La società benefit e le preferenze degli investitori*, in *Dalla benefit corporation alla società benefit*, a cura di B. DE DONNO e L. VENTURA, Bari, 2018, p. 34 e ss.; e *contra* G. MARASÀ, *Scopo di lucro e scopo di beneficio comune nelle società benefit*, *ivi*, p. 51 e 52; M. STELLA RICHTER, *Corporate social responsibility, social enterprise, benefit corporation*, in *Vita not.*, 2017, 2, pp. 958-963.

modo responsabile, sostenibile e trasparente (comma 376), nonché a rispettare i doveri derivanti dalla disciplina codicistica per il tipo di società scelto dai soci. Il tutto a pena della loro responsabilità “per inadempimento dei doveri imposti agli amministratori dalla legge e dallo statuto” (comma 381), anche, si ribadisce, per non aver adeguatamente operato il bilanciamento richiesto.

Gli amministratori sono quindi responsabili verso i soci sia del mancato o insufficiente risultato della propria programmata gestione benefit<sup>16</sup>, sia del mancato raggiungimento degli obiettivi minimi di redditività per i soci che si sono dati, qualora tutto ciò dipenda da un mancato bilanciamento dei due interessi primari in gioco (non ovviamente da dinamiche esogene del mercato). La valutazione non è semplice posto che le scelte gestorie di tipo benefit nell’ambito dell’attività economica svolta incidono non solo, direttamente, sulle variabili economico-aziendali interessate (nell’esempio su riportato, i maggiori costi derivanti dall’utilizzo di materiali a minor impatto energetico), ma anche, indirettamente, su altri elementi reddituali come, per ipotesi, i ricavi, migliorando o peggiorando l’immagine reputazionale dell’azienda, o i contributi, consentendo, ad esempio, l’accesso della società a programmi di finanziamento pubblico<sup>17</sup>.

È per tale ragione che il comma 382 impone agli amministratori la redazione di una relazione, da allegare al bilancio (e da depositare presso la sede sociale *ex art.* 2429 c.c. e da pubblicare sul sito internet, se esistente) concernente il perseguimento del beneficio comune. Essa deve includere la descrizione degli obiettivi specifici, delle modalità e delle azioni attuati dagli amministratori per il perseguimento delle finalità di beneficio comune e delle eventuali circostanze che lo hanno

---

<sup>16</sup> Critica, in questi, casi sulla reale sanzionabilità in termini risarcitori degli amministratori, data la circostanza che il mancato perseguimento delle finalità benefit difficilmente genera un danno patrimoniale alla società, D. LENZI, *Società Benefit*, cit., p. 5. Si tende, poi, ad escludere una responsabilità diretta degli amministratori verso i beneficiari: così M. PALMIERI, *op. ult. cit.*, p. 221; F. DENOZZA A. STABILINI, *Due visioni della responsabilità sociale dell’impresa, con una applicazione alla società benefit* (intervento presentato all’VIII Convegno “Il diritto commerciale verso il 2020: i grandi dibattiti in corso, i grandi cantieri aperti” tenutosi a Roma nel 2017) in <https://www.orizzontideldirittocommerciale.it>; E. CODAZZI, *op. cit.*, p. 21.

<sup>17</sup> Ritengono che le singole scelte gestorie e il bilanciamento delle stesse tra la due finalità perseguite ricadano sotto la copertura della *business judgement rule* e siano quindi difficilmente sindacabili E. CODAZZI, *op. cit.*, p. 22; D. STANZIONE, *op. cit.*, p. 523; M. STELLA RICHTER, *Società benefit e società non benefit*, in *Riv. O.D.C.*, 2017, p. 6

M. Interdonato

impedito o rallentato; la valutazione dell'impatto generato utilizzando lo standard di valutazione esterno con le caratteristiche descritte nell'allegato 4 annesso alla stessa legge 208 e che comprende le aree di valutazione identificate nell'allegato 5<sup>18</sup> e, infine, una sezione dedicata alla descrizione dei nuovi obiettivi che la società intende perseguire nell'esercizio successivo. Lo standard rappresenta le modalità e i criteri che devono essere utilizzati per la valutazione dell'impatto generato dalla società in termini di beneficio comune sulle categorie di *stakeholder* e deve essere sviluppato da un ente indipendente, credibile (perché possiede le adeguate competenze ed adotta approcci scientifici e multidisciplinari) e trasparente (per quanto attiene, in particolare, i criteri di misurazione dell'impatto, le ponderazioni utilizzate, i processi di modifica degli standard e la propria indipendenza finanziaria)<sup>19</sup>.

Data la ricchezza di dati richiesta, a meno di una previsione generica dello scopo benefit<sup>20</sup> che ne diluisca la portata comunicativa, la relazione suddetta diventa non solo un efficace strumento per i soci per verificare l'equo bilanciamento imposto agli amministratori dalla normativa, ma anche per le categorie dei beneficiari interessati che potranno così verificare se l'azione di beneficio comune sia stata perseguita, con che grado di proficuità e con quali risultati. La relazione, inoltre, potrebbe servire all'Autorità garante della concorrenza e del mercato per verificare l'effettivo perseguimento delle finalità di beneficio comune (comma 384) allo scopo di sanzionare comportamenti che violino la disciplina in materia di pubblicità ingannevole (D.lgs. 145 del 2007) e del codice del consumo (D.lgs. 206 del 2005), ciò a tutela dei consumatori e delle imprese concorrenti<sup>21</sup>. Ma mi spingo a ritenere che la menzionata relazione, alla fine, potrà essere un valido strumento anche per

---

<sup>18</sup> Le aree sono le seguenti: governo d'impresa, lavoratori, altri portatori di interesse e ambiente.

<sup>19</sup> Vengono nella prassi utilizzati, ad esempio, gli standard definiti dal *Global Reporting Initiative* (GRI), l'ISO 26000 o 14001 o il *Benefit Impact Assessment* (BIA) predisposto dall'ente B-LAB (cfr. ASSONIME, *La disciplina delle società benefit*, circolare 20 giugno 2016, n. 19, p. 29).

<sup>20</sup> Tendenza che è stata osservata e che rischia di ampliare la discrezionalità degli amministratori riducendone la responsabilità. Così M. STELLA RICHTER, *Società benefit e società non benefit*, cit., p. 6.

<sup>21</sup> Sottolineano come tali rimedi siano posti più a tutela del mercato che degli stakeholder, D. STANZIONE, *op. cit.*, p. 531 e F. DENOZZA, *op. cit.*, p. 40. Le categorie dei beneficiari, nei casi di *greenwashing*, infatti, potrebbero presentare denuncia all'Autorità, ma non tanto per contestare il mancato raggiungimento dello scopo benefit, quanto per l'eventuale pubblicità ingannevole o la violazione del codice del consumo.

l'Amministrazione finanziaria allo scopo di verificare se il dichiarato intento statutario di perseguire scopi benefit giustifichi o meno, sotto il profilo dell'inerenza e/o dell'economicità, i maggiori costi o le maggiori spese sostenuti dalla società per perseguire la *double mission*, tema che si affronterà tra breve.

Da questa veloce panoramica del quadro normativo in tema di società benefit, funzionale all'analisi sotto il profilo fiscale di tali società, emerge, a parere di chi scrive, il tratto caratteristico che le distingue da altri soggetti<sup>22</sup> che, principalmente o

---

<sup>22</sup> Ad esempio, l'impresa sociale. Il d.lgs. n. 112 del 2017, nell'ambito della Riforma del Terzo Settore, ha rivisto la disciplina della c.d. impresa sociale (prima racchiusa nel d.lgs. n. 155 del 2006). Al pari della società benefit, essa non costituisce un tipo giuridico ulteriore, ma una qualifica acquisibile in costanza di alcuni requisiti. Impresa sociale possono essere tutti gli enti privati, incluse quindi le società (con alcune esclusioni: società con unico socio persona fisica, enti i cui atti costitutivi limitino l'erogazione di beni/servizi in favore dei soli soci/associati, fondazioni bancarie), a condizione che esercitino, ai sensi dell'art. 2 del citato decreto, in via stabile e principale (secondo i criteri di computo fissati dal DM 22.6.2021) una o più attività d'impresa c.d. di interesse generale ivi tassativamente indicate (come, ad esempio, interventi e servizi sociali, prestazioni socio-sanitarie, formazione universitaria, tutela dell'ambiente e del patrimonio, accoglienza umanitaria), per il perseguimento di finalità civiche, solidaristiche e di utilità sociale (a differenza di quanto accade nella società benefit in cui il beneficio comune è raggiunto nello svolgimento di un'attività economica», liberamente determinabile dagli operatori, nel rispetto della legge). Se nella società benefit scopo di lucro e di beneficio comune si trovano a convivere nei termini che abbiamo visto, caratteristica precipua dell'impresa sociale è l'assenza dello scopo di lucro (ciò che risulta coerente con la sua qualifica di ente del Terzo Settore), con un'unica eccezione: se costituita in forma societaria, viene consentita la distribuzione di utili nei limiti previsti per le cooperative ex art. 2514 c.c.. Sul piano fiscale, poi, come si vedrà meglio in seguito, le società benefit non godono di alcun genere di agevolazione (se non un credito di imposta pari al 50% delle spese notarili, assistenziali e consulenziali sostenute in sede di costituzione/trasformazione), mentre l'impresa sociale beneficia di una disciplina *ad hoc* sotto il profilo delle imposte dirette, nonché di incentivi per gli investitori. Come la società benefit, anche l'impresa sociale è tenuta ad adottare delle modalità di gestione responsabili e trasparenti, nonché a favorire il più ampio coinvolgimento dei lavoratori, degli utenti e degli altri soggetti interessati alla sua attività (art. 1). È previsto (art. 9), inoltre, che anch'essa rediga un documento («bilancio sociale») che consenta la «valutazione dell'impatto sociale delle attività svolte» (in questo caso, però non ancorata ad alcun parametro esterno, indipendente, credibile e trasparente), che devono arrecare un *quid* positivo alla collettività, non potendosi l'impresa sociale limitare, come la società benefit, a ridurre le eventuali esternalità negative prodotte. Altre differenze, di minor interesse in questa sede, si riscontrano altresì sotto il profilo della denominazione sociale – che, nel caso dell'impresa sociale, deve obbligatoriamente contenere l'indicazione “impresa sociale”, mentre, per le società benefit, non soggiace ad alcun vincolo formale

M. Interdonato

marginalmente, perseguono scopi sociali che vanno al di là dell'interesse egoistico del lucro. Le società benefit, invero, coprono l'area dei soggetti che intendono svolgere, in un'ottica di sostenibilità, un'attività economica, non mortificando comunque lo scopo lucrativo di coloro che, in fondo, finanziano l'investimento imprenditoriale, vero e unico motore della crescita economica. Ma nel fare ciò, cercano di ridurre, attraverso, si ribadisce, lo svolgimento della propria attività imprenditoriale, e non mediante un'attività compensativa di tipo erogativo puro, le diseconomie che, inevitabilmente, l'impresa crea all'esterno, riequilibrando i maggiori costi con una sperata crescita reputazionale — derivante dall'adozione, appunto, delle misure che temperano le esternalità negative o ne creano di positive a vantaggio di una o più categorie di *stakeholder* — e, di conseguenza, del fatturato, circostanza, come evidenziato dalla dottrina statunitense<sup>23</sup>, in grado di attirare anche nuovi investitori.

Occorre osservare, tuttavia, come l'assetto normativo di tali società consenta, al limite, agli amministratori, nell'ottica del bilanciamento, anche una programmazione finalizzata ad una contrazione dei margini di guadagno, derivante dai maggiori costi benefit, senza una programmata crescita nel medio lungo periodo del fatturato (e degli utili) e/o del valore degli asset (ad esempio, per non aver volutamente pubblicizzato il perseguimento dei propri scopi benefici e quindi innalzato il credito reputazionale e l'attrattività dell'impresa).

Le circostanze per le quali è attraverso l'attività imprenditoriale svolta che deve essere conseguito il beneficio comune e che ciò deve avvenire in un adeguato bilanciamento con lo scopo di lucro, devono guidare anche il giudizio di inerenza e di

---

specifico – e sotto quello dei controlli sull'attività svolta – di competenza del Ministero del Lavoro (in ordine alla sussistenza delle condizioni per mantenere lo *status* di ETS), per l'impresa sociale, degli organi sociali interni (nonché, come visto, dell'AGCM in materia di tutela dei consumatori), per le società benefit. *Ex multis*, si vedano A. FICI, *L'impresa sociale e le altre imprese del terzo settore*, in *Analisi Giuridica dell'Economia*, 1/2018, p. 19 ss.; G. MOSCO, *Scopo e oggetto nell'impresa sociale e nella società benefit*, *ivi*, p. 81 ss. e, per il trattamento tributario, *ex pluribus*, L. CASTALDI, *La disciplina fiscale dell'impresa sociale. Spunti di sistema?*, *ivi*, p. 175 ss.

<sup>23</sup> Sul punto BRAKMAN REISER - DEAN, *Financing the benefit corporation*, in *Seattle U.L. Rev.*, 2017, vol. 40, p. 793 ss.; WESTAWAY - SAMPSELLE, *The benefit corporation: an economic analysis with recommendations to Courts, boards, and legislatures*, in *Emory Law J.*, vol. 62, 2013, p. 1079 ss.; LEE, *Benefit corporations: a proposal for assessing liability in benefit enforcement proceedings*, in *Cornell L. Rev.*, 2018, vol., 103, p. 1083 ss.; DORFF, *Why benefit corporations?*, in *Del. J. Corp. L.*, vol. 42, spec., p. 86 ss.

economicità delle spese (o delle eventuali maggiori spese) conseguenti all'adozione, da parte dei soci<sup>24</sup>, e alla gestione, da parte degli amministratori, del modello benefit.

**2. L'inerenza come principio immanente all'imposizione reddituale dell'impresa anche nelle sue evoluzioni. La tesi "qualitativa" e la deriva "quantitativa" negli ultimi pronunciamenti della Corte di Cassazione**

L'inquadramento civilistico appena analizzato, come si avrà modo di vedere, spiega anche perché alle società benefit, la cui "costituzione" viene esplicitamente promossa e la cui "diffusione" viene addirittura favorita (comma 376), non venga riservato, tranne un insignificante riconoscimento <sup>25</sup>, un trattamento fiscale speciale ed agevolato.

Il meccanismo (espressione della *Corporate Social Responsibility*, CSR<sup>26</sup>) secondo il quale l'impegno profuso nell'ambito sociale dall'impresa attraverso il perseguimento dello scopo di beneficio comune genera una crescita reputazionale della stessa, la quale, a sua volta – se le scelte gestorie operate dal management funzionano – ne può accrescere il fatturato e rafforzare il patrimonio attirando investimenti, rappresenta in sé un sistema virtuoso. Un meccanismo che non necessita di interventi esterni di natura agevolativa per funzionare, ma solo di quegli accorgimenti normativi che eliminino, nell'ambito di soggetti puramente lucrativi, i freni che normalmente impediscono o rendono difficile il suo operare, come la responsabilità degli amministratori per interventi sociali dell'impresa che vadano al di là della marginalità.

Adeguatamente inquadrata la società benefit, è possibile affrontare il tema della deducibilità, sotto il profilo impositivo,

---

<sup>24</sup> Approfondisce il ruolo dei soci quali primi "organizzatori" della società benefit al momento della sua costituzione e principali artefici della sua adeguatezza E. CODAZZI, *op cit.*, p. 9

<sup>25</sup> L'art. 38-ter del d.l. 34 del 2020 e il D.M. 12 novembre 2021, ammettevano all'agevolazione le spese per la costituzione e trasformazione sostenute nel periodo dal 19 luglio 2020 al 31 dicembre 2021, riconoscendo un credito di imposta del 50% delle relative spese notarili, assistenziali e consulenziali.

<sup>26</sup> La CSR viene definita nel Libro Verde della Commissione Europea del 2001, *Promuovere un quadro europeo per la responsabilità sociale delle imprese*, COM, 366, p. 7 (reperibile al link: [https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com\(2001\)366\\_it.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/committees/deve/20020122/com(2001)366_it.pdf)) come «integrazione volontaria delle preoccupazioni sociali ed ecologiche delle imprese nelle loro operazioni commerciali e nei loro rapporti con le parti interessate».

M. Interdonato

dei costi e delle spese connesse al perseguimento della finalità di beneficio comune, partendo dal concetto di inerenza.

L'inerenza viene definita, nelle più recenti sentenze, dalla Corte di Cassazione<sup>27</sup> come la "relazione tra due concetti – la spesa (o il costo) e l'impresa – sicché il costo (o la spesa) assume rilevanza ai fini della qualificazione della base imponibile non tanto per la sua esplicita e diretta connessione ad una precisa componente di reddito, bensì in virtù della sua correlazione con un'attività potenzialmente idonea a produrre utili".

Il principio di inerenza è stato fatto discendere, negli orientamenti prevalentemente giurisprudenziali anche relativamente recenti<sup>28</sup>, dall'art. 109, comma 5, del TUIR, che, invece, per la dottrina quasi unanime, non rappresenta la fonte del principio, bensì un criterio volto ad escludere la deducibilità dei costi e delle spese afferenti ricavi o proventi esenti<sup>29</sup>.

L'inerenza discende dal principio di capacità contributiva e dal suo principale corollario, il principio di effettività. Solo le spese correlate all'attività imprenditoriale (o di lavoro autonomo) sono idonee a ridurre la forza economica oggetto di imposizione<sup>30</sup>. Si

---

<sup>27</sup> Così, da ultimo, Corte Cass., Sez. V, 28 gennaio 2022, n. 2596. Conformi, *Idem* 11 agosto 2017, n. 20049; 9 maggio 2017, n. 11241 e 27 febbraio 2015, n. 4041.

<sup>28</sup> Così, Cass., sez. trib., 21 novembre 2018, n. 30030; *Idem*, sez. trib., 24 agosto 2018, n. 21131; *Idem*, sez. trib., 30 luglio 2018, n. 20113; *Idem*, sez. trib., 20 luglio 2018, n. 19430; *Idem*, sez. trib., 15 giugno 2018, n. 15856; *Idem*, sez. trib., 18 maggio 2018, n. 12285; *Idem*, sez. trib., 3 aprile 2019, n. 9252.

<sup>29</sup> M. PROCOPIO, *Le imposte sui redditi ed il principio dell'inerenza* (2010 - 2020), *Parte prima*, in *Dir. prat. trib.*, 5, 2020, 2303, afferma: «In verità è mio convincimento che, quello dell'inerenza, sia un principio immanente nella stessa Costituzione e, più in particolare, nell'art. 53 che sancisce il fondamentale principio, da noi più volte evidenziato, secondo cui l'esistenza di una collettività politicamente organizzata non può prescindere dal mancato concorso, da parte della generalità dei soggetti passivi d'imposta, alle spese pubbliche. (...) Ciò dimostra, ulteriormente, come il richiamato art. 109, 5° comma, rappresenti un mero "contenitore" di una disposizione che limita la deducibilità dei costi che dovessero risultare estranei all'attività svolta, ma senza fissarne la nozione».

<sup>30</sup> Cfr. F. TUNDO, *Dalla composizione delle contraddizioni il carattere "assoluto" del giudizio di inerenza*, in *Riv. giur. trib.*, 1, 2019, p. 25 ss.; G. ZIZZO, *Regole generali sulla determinazione del reddito d'impresa*, in *Giur. sist. dir. trib.*, *Imposta sul reddito delle persone fisiche*, a cura di F. TESAURO, II, Torino, 1994, p. 556 ss.; A. VIGNOLI, *La determinazione differenziale della ricchezza ai fini tributari*, Roma, 2012, p. 5 e ss.; PROCOPIO, *L'inerenza nel sistema delle imposte sui redditi*, Milano, 2009, p. 15; G. TINELLI, *Il reddito d'impresa nel diritto tributario*, Milano, 1991, p. 249 e 261, ove si definisce l'inerenza una regola valida astrattamente non essendo prevista da alcuna norma. Si vedano anche sul tema A. FANTOZZI, F. PAPARELLA, *Lezioni di diritto tributario d'impresa*, Padova, 2019, p. 170;



tratterebbe, in ogni caso, di un principio immanente alla determinazione del reddito di impresa<sup>31</sup>, non codificato in alcuna disposizione<sup>32</sup>, avente principalmente lo scopo di evitare che l'imprenditore possa dedurre costi che hanno natura personale<sup>33</sup> o, comunque, estranei alla fonte reddituale<sup>34</sup>.

Dopo un'iniziale interpretazione del principio come stretta relazione tra costo e ricavo, si è passati ad una interpretazione basata sulla più ampia relazione tra costi ed attività, dove i primi devono essere idonei a produrre componenti positivi che contribuiscono a formare la base imponibile<sup>35</sup>. Nel periodo in cui si riteneva che l'art. 74 del DPR n. 597 del 1973 (poi art. 75, comma 5, TUIR, divenuto oggi art. 109, comma 5, TUIR) costituisse il fondamento normativo della neutralità, si estendeva, con il passaggio al TUIR, la portata del principio dai

---

A. FANTOZZI, *Diritto tributario*, Torino, 1998, p. 682 ss.; E. MARELLO, *Involuzione del principio di inerenza?*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 2002, p. 480 e D. STEVANATO, *Davvero insindacabili i compensi agli amministratori?*, in *Riv. dir. trib.*, 1993, p. 1143 ss.

<sup>31</sup> Cfr. M. PROCOPIO, *op. cit.*, p. 69; P. BORIA, *L'inerenza dei costi nella determinazione del reddito d'impresa*, in *Riv. giur. trib.*, 10, 2018, p. 767 ss.; ID., *Il sistema dei tributi*, I, *Le imposte dirette*, Torino, p. 209 ss.; R. MICELI, *I giudici di merito si allineano ad una valutazione "qualitativa" dell'inerenza - La parabola evolutiva del principio di inerenza: dal ricavo all'attività d'impresa*, 4, 2020, p. 368 ss.. Per A. VICINI RONCHETTI, *La clausola dell'inerenza nel reddito d'impresa*, Padova, 2016, p. 180, invece, più che di immanenza del principio sarebbe più corretto parlare di «una clausola generale che contraddistingue la determinazione del reddito di impresa (...) stabilita dal diritto positivo negli artt. 85 e 86 del TUIR e sistematicamente integrata dall'art. 109, co. 5 del TUIR, che consente di evitare doppie imposizioni».

<sup>32</sup> Si esprimono in questi termini *ex pluribus*, G. ZIZZO, *op. cit.*, p. 557; A. VIOTTO, *Lezioni sull'Ires delle società di capitali residenti*, Bari, 2020, p. 27 e ss e E. DE MITA, *Principi di diritto tributario*, Milano, 2004, p. 240.

<sup>33</sup> Secondo A. GIOVANNINI, *Principi costituzionali e nozione di costo nelle imposte sui redditi*, in *Rass. trib.*, 3/2011, p. 609 ss., «attribuire spessore giuridico ad un elemento economico è operazione che finisce per trasferire sulla collettività l'onere corrispondente a quell'elemento in ragione della correlata riduzione del debito d'imposta». L'inerenza, dunque, rapportando il prelievo alla effettiva capacità contributiva dell'operatore economico, finisce col trasferire l'onere della spesa dallo stesso alla collettività, ed è in ciò che si estrinsecerebbe il concetto stesso di inerenza.

<sup>34</sup> Così L. PENNESI, *Riflessioni sul principio di inerenza applicato alle spese di sponsorizzazione: il contributo della più recente giurisprudenza di legittimità*, in *Dir. prat. trib.*, n. 5, 2021, p. 2172 ss.

<sup>35</sup> Cfr. G. TABELLINI, *L'imposta sul reddito delle persone giuridiche*, Milano, 1977, p. 396; A. CICOGNANI, *L'imposizione del reddito d'impresa*, Padova, 1980, p. 147.

M. Interdonato

“costi” ed “oneri” a tutte “le spese e gli altri componenti negativi”<sup>36</sup>.

Con l’art 109, comma 5, TUIR, la dottrina giungeva, infine, a teorizzare come inerenti tutti i costi e le spese che l’imprenditore sostiene, in tutte le fasi dell’attività, nell’ambito di uno specifico programma imprenditoriale, al quale devono risultare coerenti<sup>37</sup>.

Anche la giurisprudenza di legittimità, dopo aver abbandonato la tesi dell’inerenza come correlazione tra componenti negativi e positivi, ha richiesto che i costi e le spese siano correlati (all’oggetto e) all’attività e al programma di sviluppo imprenditoriale, ed apprezzati secondo un criterio di normalità economica<sup>38</sup>.

Un ulteriore salto logico la Suprema Corte lo fa non solo richiedendo, ai fini della verifica dell’inerenza della spesa, una correlazione funzionale all’attività svolta, ma l’“allegazione delle potenziali utilità per la propria attività commerciale o dei futuri vantaggi conseguibili attraverso” la spesa<sup>39</sup>.

Il criterio utilitaristico di valutazione dell’inerenza ha spinto così la Corte verso una cosiddetta interpretazione “quantitativa” del principio, tale per cui la deducibilità del componente negativo non sarebbe solo connessa, si è detto, all’esistenza di

---

<sup>36</sup> F. GRAZIANI, *L’evoluzione del concetto di inerenza e il trattamento fiscale dei finanziamenti ad enti esterni di ricerca*, in AA.VV., *I costi di ricerca scientifica*, a cura di G. FALSITTA, F. MOSCHETTI, Milano, 1988, p. 73. Per una ricostruzione in chiave storica del principio di inerenza si rimanda, oltre al contributo di GRAZIANI, a G. TINELLI, *Il reddito d’impresa nel diritto tributario*, Milano, 1991, p. 246 ss..

<sup>37</sup> Per G. FRANSONI, *La Finanziaria 2008 e i concetti di inerenza e congruità*, in *Finanziaria 2008. Saggi e commenti*, Quaderni della Rivista di diritto tributario, p. 164, «Si deve, infatti, partire dalla premessa che l’attività (nel nostro caso d’impresa) è per definizione un insieme di atti coordinati rispetto ad un fine, nel senso che la coerenza con il fine consente di concepire unitariamente il complesso altrimenti eterogeneo degli atti e di ricondurli alla nozione di attività».

<sup>38</sup> Tra le varie si vedano Cass., sez. trib., 1° agosto 2000, n. 10062; Cass., sez. trib., 27 marzo 2013, n. 7701; Cass., sez. trib., 8 ottobre 2014, n. 21184; Cass., sez. trib., 25 febbraio 2015, n. 3746 e Cass., sez. trib., 26 aprile 2017, n. 10269. Cfr. M. BEGHIN, *Atti di gestione “anomali” o “antieconomici” e prova dell’afferenza del costo all’impresa*, in *Riv. dir. trib.* 1996, p. 414.

<sup>39</sup> Cass., sez. trib., 27 maggio 2015, n. 10914; nel senso “utilitaristico” dell’inerenza anche Cass., sez. trib., 13 maggio 2016, n. 9818; Cass., sez. trib., 28 febbraio 2017, n. 5160; Cass., sez. trib., 10 marzo 2017, n. 6185; Cass., sez. trib., 26 maggio 2017, n. 13300; Cass., sez. trib., 11 agosto 2017, n. 20049. In dottrina vedi E. POTITO, *Il sistema delle imposte dirette*, Milano, 1989, p. 155 e P. BORIA, *Il concetto di inerenza e le spese promozionali*, in *Riv. dir. trib.*, 1992, p. 416.

un nesso funzionale con l'attività imprenditoriale ma – per il tramite della capacità, anche potenziale, di generare utilità attraverso l'incremento del fatturato o delle quote di mercato – alla congruità o “economicità” del costo o della spesa rispetto agli obiettivi programmatici di output. Per la deducibilità occorrerebbe dimostrare, quindi, “la coerenza economica dei costi sostenuti nell'attività d'impresa, ove sia contestata dall'Amministrazione finanziaria anche la congruità dei dati relativi a costi e ricavi esposti nel bilancio e nelle dichiarazioni, in difetto di tale prova essendo perciò legittima la negazione della deducibilità di parte di un costo sproporzionato ai ricavi o all'oggetto dell'impresa”<sup>40</sup>.

La deriva “quantitativa” è stata, tuttavia, oggetto di forte critica da parte della dottrina, che ha evidenziato come l'impresa possa porre in essere anche atti che apparentemente non sono in grado di produrre componenti positivi o favorirne la crescita in una logica di proporzionalità, come, ad esempio, gli atti gratuiti, ma che siano ritenuti necessari dall'imprenditore nell'ambito della propria programmazione<sup>41</sup>.

Le critiche sembravano aver avuto definitivo accoglimento presso la Corte nel 2018, quando il massimo Consesso, mutando radicalmente il proprio orientamento<sup>42</sup>, sanciva

---

<sup>40</sup> Così, espressamente, Corte Cass., 27 marzo 2013, n. 7701; Corte Cass., 8 ottobre 2014, n. 21184 e Corte Cass., 26 maggio 2017, n. 13300.

<sup>41</sup> In questo senso A. VICINI RONCHETTI, *Inerenza del reddito d'impresa: riflessioni sull'evoluzione della giurisprudenza di legittimità*, in *Riv. dir. trib.*, 5, 2019, p. 558. In merito all'inerenza degli atti a titolo gratuito si vedano M. PROCOPIO, *Il trattamento tributario dei costi relativi al sostegno alle società benefit*, in *Dir. prat. trib.*, 1, 2017, p. 96 ss.; L. PENNESI, *Riflessioni sul principio di inerenza applicato alle spese di sponsorizzazione: il contributo della più recente giurisprudenza di legittimità*, cit., 2021, p. 2178 e ss.; R. MICELI, *I giudici di merito si allineano ad una valutazione “qualitativa” dell'inerenza - La parabola evolutiva del principio di inerenza: dal ricavo all'attività d'impresa*, in *Giur. Trib.*, 2020, p. 371 e ss.; A. SILVESTRI, *Destinazione a finalità estranee all'impresa e principio di inerenza nelle imposte sui redditi*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1998, I, p. 482 ss.; M. VERSIGLIONI, *Profili tributari della cessione gratuita dei beni relativi all'impresa*, in *Riv. dir. fin. sc. fin.*, 1992, I, p. 481 ss.; M. INTERDONATO, *Giudizio di razionalità economica e connesse problematiche di effettività ed inerenza del costo*, in *Riv. dir. trib.*, 2010, 5, p. 327 ss..

<sup>42</sup> Parlano di revisione critica dell'orientamento della Corte di Cassazione sul tema dell'inerenza, tra l'altro proprio con riferimento alle società benefit, R. CORDEIRO GUERRA e D. LENZI, *Il bilanciamento tra scopo lucrativo e beneficio comune nelle società benefit: profili fiscali e societari*, in *Riv. dir. trib.*, supplemento online, 25 giugno 2021, p. 7 ss. Hanno valutato positivamente il nuovo indirizzo G. FRANSONI, *Una bella sorpresa: la nuvelle vague della Corte di Cassazione in tema di inerenza*, in *Riv. dir. trib.*, supplemento online, 19 marzo 2018; P. BORIA, *La ricostruzione del principio di inerenza nella giurisprudenza della Cassazione*, in *Riv. giur. trib.*, 10, 2018, p. 767; A.

M. Interdonato

nell'ordinanza n. 450 dell'11 gennaio 2018<sup>43</sup>, che il principio dell'inerenza non discende dall'art. 109, comma 5, TUIR, ma che, soprattutto, esprime una relazione "qualitativa" oggettiva tra la spesa e l'attività imprenditoriale. Tale relazione deve intendersi in modo ampio sotto tre direttrici: quella oggettiva, quella finalistica e, infine, quella temporale. Dal punto di vista

---

VICINI RONCHETTI, *Inerenza del reddito d'impresa: riflessioni sull'evoluzione della giurisprudenza di legittimità*, cit., p. 555; M. PROCOPIO, *Il principio dell'inerenza ed il suo stretto collegamento con quello della capacità contributiva*, in *Dir. prat. trib.*, 4, 2018, p. 1667 ss.

<sup>43</sup> Se ne riportano testualmente i passi più significativi per sottolineare la forza di essi rispetto anche a pronunce precedenti che, pur affermando talvolta gli stessi concetti riportati, e non sempre insieme, non li portavano alle estreme conseguenze ed in particolare ad una cesura netta della tesi "quantitativa":

- "il principio dell'inerenza, quale vincolo alla deducibilità dei costi, non discende dall'art. 75, comma 5, Tuir, che si riferisce invece al diverso principio dell'indeducibilità dei costi relativi a ricavi esenti (ferma l'inerenza), cioè alla correlazione tra costi deducibili e ricavi tassabili";
- "in conformità di parte della dottrina (...), l'inerenza esprime la riferibilità del costo sostenuto all'attività d'impresa, anche se in via indiretta, potenziale od in proiezione futura, escludendo i costi che si collocano in una sfera estranea all'esercizio dell'impresa (giudizio qualitativo oggettivo)";
- "va disattesa la definizione della nozione dell'inerenza, utilizzata da parte della giurisprudenza di questa Corte, formulata in termini di suscettibilità, anche solo potenziale, di arrecare, direttamente e indirettamente, una utilità all'attività d'impresa, e costituente requisito generale della deducibilità dei costi, con richiamo dal predetto art. 75 (in termini, Cass., n. 10914/15). Tale orientamento, (...) pone erroneamente un necessario legame tra il costo e l'attività d'impresa secondo un parametro d'utilità, all'interno di una relazione deterministica che sottende rapporti di causalità. In altri termini, secondo la, tesi criticata, l'utilità deve essere apprezzata considerando anche la dimensione quantitativa della spesa, per cui un costo potrebbe essere inerente anche solo in parte";
- "l'impiego del criterio utilitaristico non giova alla corretta esegesi della nozione di inerenza, in quanto il concetto aziendalistico e quello civilistico di spesa non sono necessariamente legati all'elemento dell'utilità, essendo configurabile quale costo anche ciò che, nel singolo caso, non reca utilità all'attività d'impresa";
- "viceversa, l'inerenza deve essere apprezzata attraverso un giudizio qualitativo, scevro da riferimenti ai concetti di utilità o vantaggio, afferenti ad un giudizio quantitativo, e deve essere distinta anche dalla nozione di congruità del costo";
- "in questo quadro concettuale, occorre precisare che l'evidenziazione di un comportamento antieconomico in relazione all'imposta sui redditi e dell'iva non può giustificarsi identificando l'inerenza con la sproporzione o l'incongruità dei costi (in tali termini, invece, Cass., n. 10269/17): si è già visto, infatti, che l'inerenza si risolve in un giudizio qualitativo, non quantitativo, e non si ricollega all'art. 75, comma 5, Tuir (ora 109), ma è strettamente correlata alla nozione stessa di reddito d'impresa".

oggettivo, il legame tra la spesa e l'attività svolta può essere sia di natura diretta che indiretta, non occorrendo una stretta connessione materiale tra l'oggetto del costo e quello dell'attività (approdo a cui la giurisprudenza era, comunque, già arrivata). Dal punto di vista finalistico, si richiede che la spesa sia giustificabile anche solo in potenza (aggiungerei, secondo una logica economica nell'ambito del programma imprenditoriale), a prescindere dagli effetti poi realmente sortiti. Infine, dal punto di vista temporale, non risulta necessario che la spesa sia giustificabile nella sua connessione all'attività nell'immediato, ma anche in proiezione futura.

Il taglio netto col passato sembra però realizzarsi con la negazione esplicita della tesi utilitaristica, giudicata erronea, e del giudizio "quantitativo" che ne può derivare, tale per cui un costo può essere considerato inerente solo per una parte, ma, soprattutto, tale da denegare la deducibilità di componenti negativi che (per quanto necessari per il programma imprenditoriale, aggiungo) non recano alcuna utilità all'impresa.

Ed è qui che l'arresto giurisprudenziale acquista un valore, come si avrà modo di vedere, anche ai fini del giudizio di inerenza di tutte quelle spese che l'azienda potrebbe sostenere nell'ambito della cosiddetta *Corporate Social Responsibility*, e che acquisisce un valore importantissimo sotto il profilo tributario che ci occupa per le società benefit.

Gli auspici della dottrina a che l'assetto della giurisprudenza di legittimità sul tema dell'inerenza si fosse, con la pronuncia da ultimo citata, stabilizzato, sono rimasti in parte inascoltati<sup>44</sup>. Invero, quello che sembrava un abbandono totale del criterio "quantitativo" in successive pronunce è stato solo

---

<sup>44</sup> Si vedano le pronunce della Corte Cassazione, ord. 14 giugno 2019, n. 16010; ord. 24 maggio 2019, n. 14192; ord. 31 gennaio 2019, n. 2919; sent. 13 dicembre 2018, n. 32254; sent. 31 ottobre 2018, n. 27786; sent. 17 luglio 2018, n. 18904; sent. 6 giugno 2018, n. 14579. Per un commento ad alcune di esse si rinvia a G. FERRANTI, *Principio di inerenza: serve maggiore chiarezza*, in *Corr. Trib.*, 2, 2020, p. 107 e ss. In chiave già critica della citata ord. n. 450, G. FERRANTI, *Cambiamento di rotta della Cassazione sull'inerenza, ma restano gli equivoci*, in *Il fisco*, 2018, 10, p. 907; P. ANTONINI, *La Corte di cassazione inventa l'inerenza para-qualitativa - La Cassazione sull'inerenza predica bene ma razzola male*, in *Riv. giur. trib.*, 2018, 4, p. 323 ss. Si riscontrano anche orientamenti in linea con l'ord. 450, come la n. 26202 del 18 ottobre 2018, con nota di F. TUNDO, *op cit.*, p. 25 ss. Si veda anche sul tema VICINI RONCHETTI, *La sezione tributaria della Cassazione si esprime su inerenza "quantitativa" applicabile nella determinazione del reddito di impresa: luci e ombre*, in *Giur. comm.*, 2019, II, p. 333 ss..

M. Interdonato

ridimensionato, tenendo in considerazione la congruità del costo solamente sul piano probatorio.

La Corte, infatti, dopo parziali smentite e conferme dell'impostazione "qualitativa", ha tentato una conciliazione tra le due posizioni<sup>45</sup>, affermando che la tesi puramente "qualitativa" di cui all'ord. n. 450 citata rappresenta "solo apparentemente una posizione di rottura con il passato, perché – ad una piana lettura – è meno lontana di quanto sembri dalla tradizionale interpretazione". Per i Giudici, confermato l'inquadramento dell'inerenza come relazione di tipo "qualitativo" tra spesa e attività più sopra analizzata, i concetti di vantaggiosità e congruità, ai fini del riconoscimento dell'inerenza medesima, non sono del tutto estranei al giudizio di valore del costo sostenuto. "Qualunque sia il concetto di impresa, anche nelle teorie più socialmente orientate a svilirne finalità di utile economico (...) e qualunque finalità voglia perseguirsi con l'impresa, non può certo negarsi l'esigenza di applicazione di buone regole di gestione dell'attività, che contrastano assiomaticamente con spese svantaggiose, incongrue e sproporzionate". Richiamandosi alla precedente ordinanza (la n. 450) che lasciava una porta aperta, affermando che "l'antieconomicità e l'incongruità della spesa sono indici rivelatori della mancanza di inerenza, pur non identificandosi in essa", concludono confermando che i suddetti criteri, "apparentemente estromessi, tornano ad assumere indirettamente rilevanza" (e, si aggiunge) indiziaria, tale per cui la sola valutazione di incongruità non varrebbe ad escludere l'inerenza qualitativa senza altri indizi rivelatori di una mancata correlazione tra spesa ed attività imprenditoriale. Anche se un'analisi approfondita della nuova deriva giurisprudenziale verso un limitato riconoscimento dell'approccio "quantitativo" all'inerenza esorbita i limiti della presente indagine, non si può non evidenziare che l'indubbio valore indiziario di spese svantaggiose o incongrue potrebbe orientare le indagini dell'amministrazione finanziaria verso la ricerca di comportamenti illeciti consistenti in un utilizzo di documenti in tutto o in parte falsi, ma, a parere di chi scrive, mai potrebbe condurre al disconoscimento del costo in quanto non inerente se il medesimo è collegato, in base agli indici qualitativi già evidenziati, all'attività imprenditoriale svolta. Diversamente, si appaleserebbe una ingiustificata ingerenza dell'Agenzia nella gestione dell'attività imprenditoriale in palese violazione del principio di libertà dell'iniziativa economica privata, ciò che

---

<sup>45</sup> Sent. 28 gennaio 2022, n. 2596.

dimostra ancor di più come la strada giusta sia quella già intrapresa dalla Corte con la citata ordinanza 450.

**3. L'inerenza dei costi e delle spese nelle società benefit. Riferibilità, nel giudizio di inerenza, alla sola attività imprenditoriale attraverso la quale si conseguono gli scopi di beneficio comune, anche nell'ipotesi di attività erogative**

Il corretto inquadramento della deducibilità, sotto il profilo dell'inerenza, dei costi e delle spese sostenute dalle società benefit utili al perseguimento delle finalità di beneficio comune, non può prescindere da una valutazione di ordine generale sull'inquadramento, già esaminato, di tali società.

Si è detto che non si tratta di una tipologia di società distinta dalle società commerciali comuni, ma di una forma che queste ultime possono assumere nello svolgimento della loro attività commerciale. Ciò che le contraddistingue è la possibilità di perseguire in via principale anche uno scopo di beneficio comune, rivolto a una o più categorie di stakeholder individuati, "oltre" ovviamente allo scopo lucrativo che rimane immanente in tali società. Il bilanciamento dei due scopi nella gestione dell'attività svolta, non solo non può costituire *mala gestio* da parte degli amministratori (come potrebbe avvenire, invece, in una società di capitali ordinaria qualora lo svolgimento di una attività non profit, programmato come marginale, assorba risorse in maniera rilevante al punto da impedire o limitare gravemente il raggiungimento dello scopo lucrativo), ma è addirittura auspicato e, qualora non venga perseguito, pur essendo la società costituita a tal fine, può dar luogo a responsabilità in capo agli stessi amministratori e, nel caso in cui comporti un'informazione scorretta verso l'esterno, a sanzioni da parte dell'Autorità per pubblicità ingannevole o per violazione delle norme contenute nel Codice del consumo.

Come si è detto, rispetto ad altre forme di svolgimento di attività economiche rivolte non solo al mercato, ma al perseguimento, direttamente o indirettamente, di finalità sociali, le società benefit operano in un preciso ambito: lo spazio occupato da tali soggetti è quello delle imprese che, abbracciando la cosiddetta *Corporate Social Responsibility*, svolgono un'attività economica cercando, da un lato, comunque di perseguire lo scopo lucrativo di coloro che hanno finanziato l'investimento imprenditoriale, dall'altro di contenere le diseconomie che l'impresa può creare all'esterno (o di promuoverne di positive) attraverso una gestione della propria attività imprenditoriale di tipo sostenibile. I maggiori costi e le maggiori spese conseguenti a

M. Interdonato

tale tipo di gestione volta a ridurre le esternalità negative (o a crearne di positive) a vantaggio di una o più categorie di stakeholder, vengono compensate da una sperata crescita reputazionale, che dovrebbe condurre a futuri maggiori ricavi o all'incremento dell'attrattività dell'impresa per nuovi investitori. Una prima conclusione, a cui si è giunti nel paragrafo 1, è che tale risultato non è dato conseguire, alla società benefit, mediante un'attività compensativa di tipo erogativo puro.

C'è chi, distinguendo, nell'ambito delle società benefit, le attività lucrative da quelle di beneficio comune si è posto il problema della deducibilità, sotto l'aspetto fiscale dell'inerenza, dei costi attinenti alle seconde<sup>46</sup>. Ritengo che il problema non sia stato posto in modo corretto.

Invero, non è possibile parlare di duplice oggetto e/o attività svolti dalla società benefit, bensì di duplice scopo perseguito dalla medesima. Sia la dottrina di diritto commerciale, sia quella tributaria<sup>47</sup>, hanno già evidenziato che è nell'ambito dell'unica attività economica svolta che gli amministratori, in quel bilanciamento imposto dalla L. 208 del 2015, devono perseguire la finalità benefit in uno con quella di lucro.

È inutile, quindi, porsi il problema della deducibilità delle spese per una presunta attività benefit di erogazione come oneri di utilità sociale, e perciò nei limiti di cui all'art. 100 TUIR, o integralmente per l'inerenza "rafforzata" attribuibile a tali soggetti a causa della loro natura<sup>48</sup> – tra l'altro, come si vedrà, sicuramente sostenibile – posto che le erogazioni liberali di cui al comma 2 dell'articolo testé citato non possono costituire, per la normativa di regolamentazione di tali società, una modalità di perseguimento dello scopo di beneficio comune. Pertanto, non è che tali erogazioni liberali non siano *tout court* deducibili,

---

<sup>46</sup> Cfr. M. PROCOPIO, *Il trattamento tributario dei costi relativi al sostegno delle società benefit*, cit., p. 84 e 97 e ss.

<sup>47</sup> Così R. CORDEIRO GUERRA e D. LENZI, *op. cit.*, p. 14 e 15.

<sup>48</sup> Così M. PROCOPIO, *op. loc. ult. cit.*. Anche M. SETTI, *Implicazioni fiscali del nuovo istituto delle società "benefit"*, in *Corr. Trib.*, 2016, 2301, ammette le erogazioni liberali pure da parte delle società benefit e si pone il problema della loro deducibilità ex art. 100 TUIR, in assenza di una, auspicata, norma agevolativa. Sulla stessa linea anche A. MAZZULLO, *Società benefit alla ricerca di una leva fiscale*, in *il Fisco*, 17, 2018, p. 1647, il quale ipotizza addirittura, nel caso in cui una società benefit (costituita da una Fondazione i cui scopi rientrino in quelli perseguiti dai beneficiari di cui all'art. 100 TUIR) detragga integralmente un'erogazione liberale alla Fondazione socia, un abuso del diritto, augurandosi un intervento del legislatore in merito. Il tutto, si ribadisce, senza valutare che il perseguimento dello scopo benefit deve avvenire nell'ambito dell'attività svolta.



ma lo sono nei limiti di cui al citato art. 100, comma 2, TUIR, come per qualsiasi società commerciale ordinaria<sup>49</sup>.

Come si è analizzato al paragrafo 1, tuttavia, una cosa è parlare di atto di erogazione pura o di beneficenza – a parere di chi scrive, non concesso alle società benefit (se non nei limiti in cui è permesso anche alle società di diritto comune) – altro è parlare di atto di liberalità finalizzato a trasferire il prodotto della propria attività (o gli effetti delle diverse modalità di produzione dello stesso) a favore degli stakeholder nell’ambito dello scopo di beneficio comune perseguito da tali società. Qualora l’atto di erogazione costituisca la modalità con la quale i benefici (o i minori malefici) dell’attività svolta possono essere trasferiti sulla collettività beneficiaria (ad esempio, con la quale l’isola ecologica costruita insieme con l’immobile dall’impresa di costruzioni, nel caso ipotizzato *supra*, viene trasferita al Comune), lo stesso dovrebbe rientrare nell’ambito dell’attività economica svolta e, precisamente, in quella parte volta al conseguimento del beneficio comune, divenendo, dunque, strumentale alla perseguita finalità “benefit”.

In questa situazione, l’inerenza dei costi attinenti all’*output* realizzato e oggetto di trasferimento gratuito a favore della individuata collettività beneficiaria, non può essere messa in discussione sotto il profilo del riferimento all’attività imprenditoriale svolta, al pari dell’inerenza dei maggiori costi sostenuti da una società benefit per adeguare il proprio processo produttivo a, per esempio, esigenze di sostenibilità ambientale volte a perseguire il fine di beneficio comune consistente nella tutela della salubrità dell’ambiente circostante. In quest’ultima ipotesi – e senza anticipare nulla di quello che si dirà nel prosieguo – non vi è dubbio che i maggiori costi siano inerenti all’impresa benefit perché le diseconomie esterne vengono ridotte senza necessità di trasferire alla collettività individuata alcunché, ma semplicemente spendendo “meglio” e di più, circostanza che non potrebbe in alcun modo essere messa in discussione, pena la violazione dell’articolo 41 della Costituzione, a tutela della libertà di iniziativa economica privata.

Con ciò, comunque, non stiamo ancora affrontando in pieno il tema dell’inerenza dei costi ascrivibili all’attività economica nella parte in cui persegue finalità di beneficio comune. Stiamo solo affermando che, nei casi dove vi sia un atto di liberalità da

---

<sup>49</sup> Non riconducono al programma imprenditoriale della società benefit tali tipi di erogazioni liberali e, pertanto, ritengono applicabile ad esse il citato art. 100 TUIR, R. CORDEIRO GUERRA e D. LENZI, *op. cit.*, p. 17.

M. Interdonato

parte di una società benefit ricompreso nel suo programma sociale, bisognerà distinguere se l'oggetto di tale atto rientri o meno nella sua attività caratteristica, in quanto, nel primo caso, lo stesso soddisferà direttamente le finalità di beneficio comune perseguite, mentre, nel secondo, no – o, comunque, non direttamente tramite l'attività svolta, come richiesto alle società benefit – e quindi, tale atto erogativo dovrà essere trattato, sia sotto il profilo del diritto commerciale, sia di quello tributario, come nell'ipotesi in cui a parlo in essere sia una società di diritto comune.

**4. (segue) L'assenza di un trattamento fiscale differenziato per le società benefit e la non necessarietà dello stesso ai fini di un giudizio positivo di inerenza con riferimento ai costi destinati al raggiungimento delle finalità di beneficio comune. Il ruolo della crescita reputazionale nella connessione “qualitativa” di tali costi all'attività imprenditoriale**

La società benefit, a differenza dell'impresa sociale che, in quanto ente del Terzo Settore, gode di una particolare disciplina agevolativa sotto il profilo delle imposte dirette – consistente, principalmente, nella detassazione degli utili o avanzi di gestione delle attività di interesse generale e diverse, accantonati in apposita riserva indivisibile – non beneficia di alcun trattamento tributario agevolato, ma nemmeno di una disciplina fiscale *ad hoc* afferente, tra l'altro, all'inerenza della parte dei costi e delle spese sostenute nell'ambito dell'unica attività svolta per il perseguimento delle finalità benefit, materia suscettibile di dar luogo a future contestazioni da parte dell'Agenzia delle Entrate<sup>50</sup>.

È stata ritenuta incomprensibile la ragione di tale carenza<sup>51</sup>, considerando addirittura la relativa tematica, qualora si giunga a riconoscere la deducibilità dei costi “benefit”, foriera di dubbi di legittimità costituzionale rispetto agli artt. 3 e 53 Cost., potendosi non irragionevolmente sostenere che le finalità di beneficio comune vengano in tal modo finanziate dai contribuenti per effetto nel minor imponibile dichiarato dalle società benefit.

Appare sicuramente suggestiva l'idea che le società benefit, al pari dei soggetti del Terzo Settore, abbiano diritto ad un trattamento fiscale differenziato, tenuto conto che intervengono sussidiariamente nella tutela di interessi generali (cosiddetta

---

<sup>50</sup> Paventa questo rischio PROCOPIO, *op. ult. cit.*, p. 84 e 85.

<sup>51</sup> Vedi nota precedente.

sussidiarietà orizzontale di cui all'art. 118 Cost.) concorrendo alle spese pubbliche direttamente e non attraverso il prelievo tributario<sup>52</sup>. Tali soggetti attuerebbero, quindi, il concorso alle spese pubbliche di cui al principio di capacità contributiva (art. 53 Cost.) attraverso il concorso al miglioramento del cosiddetto saldo primario del bilancio dello Stato, che si attuerebbe, così, sotto forma di minori uscite, anziché di maggiori entrate<sup>53</sup>. Il trattamento differenziato potrebbe essere attuato o riconoscendo specifiche agevolazioni sull'imponibile calcolato secondo le regole ordinarie o consentendo la deducibilità, attraverso una "forzata" inerenza, dei componenti negativi afferenti al perseguimento delle finalità di beneficio comune – altrimenti non ammessa – che rappresenterebbe, a questa stregua, un *do ut des* del contributo alla riduzione delle spese pubbliche<sup>54</sup>.

Non essendo stato concesso alcun trattamento agevolativo alle società benefit, si potrebbe sostenere, proseguendo nel ragionamento, che non vi sia alcun problema di compatibilità dell'eventuale riconosciuta inerenza dei costi (o dei maggiori costi) "benefit" con l'art. 53 Cost., posto che tali soggetti contribuirebbero al perseguimento del beneficio comune attuando un concorso alle spese pubbliche di tipo diretto sotto forma di minori uscite per lo Stato.

L'argomentazione, si è detto, suggestiva, in realtà prova troppo. Le società benefit perseguono, come si è visto, le finalità benefiche a vantaggio degli individuati stakeholder attraverso lo svolgimento della propria attività e maturando verso gli stessi, e verso tutta la collettività, un credito reputazionale che dovrebbe portare, nel saggio bilanciamento tra la finalità lucrativa e quella benefit operato dagli amministratori, ad un aumento del fatturato o ad una maggiore attrattività dell'impresa nei confronti di potenziali investitori. Questi risultati sperati comporteranno il sostenimento di maggiori costi e spese rispetto ad una gestione ordinaria, ma potranno condurre, già nel medio periodo, ad un aumento dell'imponibile

---

<sup>52</sup> Per l'analisi del passaggio dalla capacità contributiva intesa come forza economica a criterio di giustizia distributiva cfr. F. GALLO, *L'evoluzione del sistema tributario e il principio di capacità contributiva*, in *Rass. trib.*, 3, 2013, p. 499.

<sup>53</sup> Il tema viene affrontato per gli enti del Terzo Settore da G. ZIZZO, *Ragionando sulla fiscalità del terzo settore*, in G. ZIZZO (a cura di), *La fiscalità del terzo settore*, Milano, 2011, p. 4 e M. MISCALI, *La fiscalità del terzo settore: dall'agnosticismo legislativo al diritto costituzionale alla sussidiarietà fiscale*, in G. ZIZZO (a cura di), *ivi*, p. 60.

<sup>54</sup> Si esprime in questi termini per le spese di cui all'art. 100 TUIR, M. PROCOPIO, *op. ult. cit.*, p. 99.

M. Interdonato

o all'aumento del valore della società per i potenziali investitori, che si potrebbe, a sua volta, tradurre in un aumento dell'imponibile in caso di cessione dei relativi asset. Ad esempio, l'investimento in una tecnologia più green o la predisposizione di condizioni di lavoro migliori per i dipendenti o, ancora, la certificazione della qualità delle materie prime in tutta la filiera a monte della società benefit, implicano il sostenimento di maggiori costi e spese che potrebbero ridurre il margine operativo lordo dell'impresa, ma che, nella programmazione aziendale, potrebbero nel medio-lungo periodo tradursi in un numero maggiore di utenti e investitori interessati rispettivamente a rivolgersi a, o ad acquisire le, imprese che tutelano l'ambiente, le condizioni di lavoro o la qualità del prodotto finale. Quindi, margini ridotti per unità di prodotto, ma realizzati, nel tempo, su un numero maggiore di clienti, che possono condurre nel medio-lungo periodo all'incremento non solo del fatturato, ma persino dell'utile imponibile, superate determinate soglie del primo. Ma tali politiche possono anche condurre all'aumento del valore della società perché maggiormente attrattiva per la clientela e, dunque, anche per gli investitori, potendosi tradurre, in caso di cessione delle quote societarie o dell'azienda, in possibili plusvalenze tassabili. Nulla esclude che un errato bilanciamento delle politiche aziendali volte a garantire lucratività e nel contempo benefici comuni porti a una riduzione della materia imponibile anziché ad un aumento della stessa, ma questo rientra nel rischio di impresa al quale le società benefit, e i loro investitori, non possono sottrarsi.

Si deve ricordare quanto detto *supra* al paragrafo 2 in merito alla riferibilità, anche potenziale, all'attività economica svolta dei costi e delle spese al fine di valutarne la loro inerenza "qualitativa", anche sotto il profilo temporale: la relazione di inerenza deve ritenersi esistente quando, da un punto di vista oggettivo, tra la spesa e l'attività svolta sussista un legame, che può essere di natura sia diretta che indiretta; da un punto di vista finalistico, la spesa sia giustificabile anche solo in potenza, nell'ambito del programma imprenditoriale, a prescindere dagli effetti poi realmente sortiti; e, infine, da un punto di vista temporale, la spesa sia collegabile all'attività svolta anche in proiezione futura e non solo nell'immediato.

Le condizioni esposte ricorrono tutte nelle società benefit, senza la necessità di ricorrere ad un concetto di inerenza “rafforzata” adattata alla realtà di tali società<sup>55</sup>.

Sotto il profilo dell’inerenza “qualitativa” – l’unica possibile secondo la citata ord. n. 450 della Suprema Corte – la connessione tra costi e attività imprenditoriale non può essere in alcun modo messa in discussione, non solo e soprattutto perché i costi vengono sopportati nell’ambito dell’unica attività caratteristica svolta (si ribadisce, non v’è, infatti, una duplice attività, ma un duplice scopo), ma perché, quandanche se ne volesse individuare la quota astratta riferibile alle finalità benefit perseguite, la stessa sarebbe in ogni caso diretta a migliorare la crescita reputazionale della società medesima e il suo posizionamento sul mercato nel medio lungo termine (dal quale potrebbe e, si spera, dovrebbe conseguire, comunque, un aumento del fatturato e degli imponibili fiscali, circostanza tuttavia estranea, per ora, al profilo qualitativo dell’indagine)<sup>56</sup>.

---

<sup>55</sup> Ritieni che nel caso delle società benefit si sia di fronte ad un principio di inerenza “rafforzata” derivante come logica conseguenza dallo svolgimento duale obbligatorio dell’attività economica e di quella di beneficio comune M. PROCOPIO, *ult. op. cit.*, p. 98.

<sup>56</sup> Così anche R. CORDEIRO GUERRA e D. LENZI, *op. cit.*, p. 15 e 16. Gli Autori, tuttavia, distinguono l’impatto fiscale del perseguimento delle finalità benefit a seconda se queste ultime si intendono sottordinate a quella lucrativa o pariordinate alla stessa (dibattito di cui si è dato conto nel paragrafo 1) e a seconda se si abbracci la tesi “qualitativa” dell’inerenza o quella utilitaristica. Nel caso dell’inerenza “qualitativa”, anche qualora le finalità siano pariordinate, nell’ipotesi di sostenimento di spese che non recano alcuna utilità all’impresa, l’inerenza non potrebbe essere disconosciuta. Qualora si abbracci la tesi utilitaristica, invece, nel caso si ritenga che le finalità benefit siano sottordinate e che quindi occorra sempre che le maggiori spese sostenute per le finalità sociali siano in grado, in chiave prospettica, di intercettare il mercato e portare ad un aumento dell’utile, non si porrebbero per gli Autori problemi di inerenza. Viceversa, nell’ipotesi di pariordinazione delle finalità, applicandosi la tesi utilitaristica sull’inerenza (rigettata dall’orientamento giurisprudenziale affermato con la citata ord. n. 450) la deducibilità dei maggiori costi potrebbe essere messa in discussione. Orbene, in primo luogo la tesi utilitaristica, come si vedrà nel testo, non è tornata a rivivere nei più recenti arresti della Corte, ma sono stati solo valorizzati sul piano indiziario gli elementi quantitativi di incongruità e sproporzione dei costi. In secondo luogo, anche nel caso di pariordinazione dei due fini, a parere di chi scrive, la previsione prospettica di non conseguire nel medio-lungo termine un aumento del fatturato, non potrebbe mai mortificare lo scopo lucrativo nell’ottica del bilanciamento tra le due missioni. Sarebbe legittimo prevedere prospetticamente un mantenimento del lucro oggettivo (alla base di quello soggettivo) o, addirittura, una sua contrazione, non mai un azzeramento (ovviamente in un arco temporale superiore all’esercizio, troppo breve per misurare tali tipi di scelte gestorie). Dovendo risultare tutto ciò dal programma aziendale e dovendo essere i costi connessi all’attività imprenditoriale svolta anche nel

M. Interdonato

Le maggiori spese “benefit” rientrerebbero, poi, sotto il profilo finalistico, nel programma aziendale volto al bilanciamento del duplice scopo prefissato, come dovrebbe attestare la relazione annuale di cui al comma 382 della L. 208 del 2015.

Si tratterebbe, al limite, di verificare l’astratta idoneità dei maggiori componenti negativi a condurre nel medio-lungo termine a tali sperati risultati di natura qualitativa (crescita reputazionale, ecc.), verificando l’esistenza di una logica o di una legge empirica economica che leghi il sostenimento degli stessi, oltre all’attività imprenditoriale, a tali obiettivi, ciò che non entra ancora nel merito della valutazione quantitativa e del suo valore ai fini del giudizio di inerenza. Tale verifica, nelle società benefit, potrebbe necessitare, ad esempio, l’esame delle reazioni esistenti tra le politiche di comunicazione e i maggiori costi sostenuti.

Arrivati a questo punto, possiamo ritenere che la mancata previsione di norme agevolative o di norme che riconoscano un’inerenza “rafforzata”, che vada oltre l’inerenza “qualitativa” così come definita dalla giurisprudenza, sia giustificata dall’inquadramento stesso delle società benefit come soggetti in grado di attivare un meccanismo virtuoso che, nell’ambito della stessa attività imprenditoriale svolta, sono in grado di realizzare scopi di beneficio comune per gli stakeholder, senza mortificare lo scopo lucrativo della società, che viene soddisfatto, dal punto di vista qualitativo, attraverso la crescita della reputazione, dell’attrattività e del posizionamento di mercato della stessa.

Avendo La Corte, nella più volte citata ordinanza n. 450, affermato che il concetto aziendalistico e quello civilistico di spesa non sono necessariamente legati all’elemento dell’utilità, essendo configurabile quale costo anche ciò che, nel singolo caso, non reca utilità all’attività d’impresa, nell’ipotesi in cui la

---

caso di adozione della tesi utilitaristica dell’inerenza, per quanto i maggiori costi benefit possano non generare maggiori utili futuri – bensì un contrazione degli stessi – i medesimi saranno comunque, nella logica del bilanciamento dei due scopi nell’ambito dell’unica attività imprenditoriale svolta, inerenti all’impresa, essendo comunque collegati all’attività stessa. Se, ad esempio, la società benefit sostiene maggiori costi per filtri più efficienti, ma non lo pubblicizza adeguatamente (non intendendo con ciò accrescere il proprio credito reputazionale) pur rientrando la tutela dell’ambiente nella propria *mission* sociale, sarebbe illogico ritenere i maggiori costi non inerenti, anche se appunto tale scelta non sia idonea a generare né subito, né nel futuro, un aumento del fatturato e dell’utile. Resta inteso che tale scelta gestoria, di per sé, non potrebbe mai condurre, nel medio lungo periodo, ad un azzeramento dell’utile o ad una perdita, pena la contestazione al management dell’omesso bilanciamento, ma, qualora ciò non accada, la *dubble mission*, a parere di chi scrive, non potrebbe dirsi non raggiunta e l’inerenza dei maggiori costi non sussistente.

società benefit programmi una semplice contrazione degli utili conseguibili nella normale gestione, a causa delle maggiori spese conseguenti all'adattamento del processo produttivo alle finalità benefit, e senza prevedere una futura crescita del fatturato e/o dell'utile – ipotesi considerata possibile dal punto di vista civilistico<sup>57</sup> – i maggiori costi, in una logica “qualitativa”, rimarrebbero comunque inerenti all'attività imprenditoriale svolta, pur non generando, dal punto di vista “quantitativo”, alcuna utilità misurabile.

### **5. Il ruolo della crescita dei costi finalizzati al raggiungimento dello scopo benefit nel giudizio di inerenza “quantitativa”**

Rimane da chiarire, tuttavia, se, una volta appurata l'esistenza di una relazione di inerenza “qualitativa” tra i maggiori componenti negativi benefit e l'attività economica svolta – circostanza spesso evidente *ictu oculi*<sup>58</sup>– vi sia spazio per una valutazione, sicuramente più difficile da operare, di tipo quantitativo.

Si è detto che, dalle recenti pronunce della Corte di Cassazione, emergerebbe l'abbandono, in quanto erronea, della tesi utilitaristica, per la quale il costo sarebbe inerente e, quindi, deducibile solo in quanto sia in grado di recare una qualche utilità all'impresa, utilità che, proprio perché misurabile, porterebbe, nella valutazione quantitativa della spesa, a far sì che la stessa possa essere deducibile anche solo in parte. All'esplicito abbandono sul piano definitorio dei criteri di congruità del costo o di economicità dei comportamenti di spesa, non è corrisposto, nelle ultime pronunce, analogo atteggiamento sul piano probatorio. Anzi, in un tentativo di conciliazione delle due tesi solo asseritivamente contrapposte, i giudici di legittimità hanno affermato che “qualunque sia il concetto di impresa, anche nelle teorie più socialmente

---

<sup>57</sup> Potendo essere il frutto del bilanciamento dei due fini: si rinvia per un esempio alla fine del paragrafo 1.

<sup>58</sup>L'inerenza “qualitativa”, ad esempio, risulterà evidente qualora, nello svolgimento dell'attività in un'ottica anche di beneficio comune, si acquisiscano merci, materie prime, beni di consumo o beni strumentali dello stesso tipo di quelli normalmente utilizzati, ma che per qualità, provenienza, condizioni di produzione o altre caratteristiche necessarie per far raggiungere all'impresa gli obiettivi benefit prefissati, siano più costosi di quelli già in uso. Diversamente, come nel caso, ad esempio, di mutamenti radicali nei processi produttivi, occorrerà valutare la capacità dei costi sostenuti di consentire tale risultato attraverso regole empiriche di natura economica che connettano gli stessi all'attività e alle finalità benefit perseguite con la stessa.

M. Interdonato

orientate a svilirne finalità di utile economico (...) e qualunque finalità voglia perseguirsi con l'impresa", è l'applicazione di buone regole di gestione dell'attività, che contrasta, per definizione, con spese svantaggiose, incongrue e sproporzionate. I giudici non hanno inteso discostarsi dalla definizione "qualitativa" di inerenza, ma solo affermare, sul piano probatorio, che i menzionati elementi "quantitativi" non possono acquisire più di un valore indiziario nel giudizio di inerenza.

Per quanto sia da rifiutare, a parere di ci scrive, ogni accostamento dell'inerenza a valutazioni quantitative, nel momento in cui si torna a dare un peso, anche solo indiziario, all'incongruenza del costo o a comportamenti antieconomici sotto il profilo della spesa, a prescindere dal concetto di impresa preso a riferimento e dalle finalità perseguite dalla stessa – e, trasposta tale considerazione sulle società benefit, la stessa acquisisce un peso maggiore – ci si deve porre il problema se la manifesta sproporzione dei maggiori costi sostenuti per raggiungere gli obiettivi benefit possa comunque rivelarsi indizio dell'assenza, in tutto o in parte, di inerenza degli stessi.

Qualora, come si ritiene, al quesito si debba dare risposta positiva, viste le recenti interpretazioni giurisprudenziali del principio di inerenza, l'elemento "quantitativo" non rappresenterebbe che un indizio, il quale potrebbe condurre al disconoscimento della deducibilità della maggiore spesa solo in presenza di altri elementi indiziari che conducano in modo concordante al risultato di non riferibilità della stessa, in tutto o in parte, all'attività imprenditoriale svolta anche con modalità benefit<sup>59</sup>.

Nella disciplina delle società benefit si possono rinvenire, tuttavia, gli strumenti per vincere tali eventuali indizi di non inerenza. Invero, tali società devono redigere annualmente una relazione concernente il perseguimento del beneficio comune. La relazione deve essere allegata al bilancio e ciò le conferisce un crisma di ufficialità che l'Amministrazione finanziaria non

---

<sup>59</sup> Come potrebbe essere il caso in cui alla sproporzione dei maggiori costi si unisca la circostanza che gli stessi non siano in grado di arrecare alcuna utilità presente o futura all'impresa, per mancanza di comunicazione da parte delle stessa: si veda l'esempio riportato alla fine della nota 56. Si potrebbe anche verificare il caso opposto, che venga data pubblicità a comportamenti mirati al beneficio comune in realtà inesistenti (il cosiddetto fenomeno del *greenwashing*). Come si è visto nel paragrafo 1, potendo tali comportamenti essere oggetto di sanzioni da parte dell'Authority, e non avendo tali sanzioni natura penale, la deducibilità dei relativi costi di comunicazione e pubblicità non potrebbe essere messa in discussione quantomeno ai sensi dell'art 14, comma 4-*bis*, L. 537 del 1993.



potrà facilmente disconoscere. In essa devono essere descritti gli obiettivi specifici, le modalità e le azioni poste in essere dagli amministratori per perseguirli, le eventuali ragioni che hanno rallentato o impedito il loro raggiungimento e i nuovi obiettivi che si intende perseguire.

Questa parte del contenuto della relazione, spesso, in pratica, trascurata dalle società che hanno abbracciato la forma benefit (apponendo obiettivi, modalità ed azioni descritti genericamente), si potrebbe invece rivelare estremamente importante allo scopo di dimostrare l'inerenza qualitativa dei maggiori costi e spese sostenuti per il raggiungimento delle finalità di beneficio comune.

Ma indubbiamente, sotto, invece, il profilo indiziario dell'inerenza "quantitativa", la parte della relazione che può offrire argomentazioni a sostegno della congruità delle risorse impiegate rispetto al fine sociale perseguito, è quella ove deve essere indicata la valutazione dell'impatto generato sugli stakeholder dalle azioni poste in essere dalla società, utilizzando lo standard di valutazione esterno adottato<sup>60</sup>. Tale standard, per l'allegato 4 di cui al comma 378, deve essere "esauriente e articolato" nel valutare l'impatto della società e delle sue azioni benefit nei confronti degli stakeholder, ma soprattutto, si è detto, deve essere "credibile" e "trasparente" perché redatto da un organismo indipendente e competente che adotta un approccio scientifico e multidisciplinare nello

---

<sup>60</sup> Se la valutazione viene operata secondo gli standard dell'ente B-Lab, la società deve utilizzare i parametri di certificazione B-Corp contemplati nel Benefit Impact Assessment (B.I.A.), il quale ricomprende tutti gli ambiti operativi di una società. Cinque sono le aree societarie operative interessate: a) la gestione societaria; b) le relazioni intercorrenti tra la società e i dipendenti e/o fornitori; c) l'impatto che l'attività genera nei confronti dei clienti; d) l'impatto che la società genera nei confronti della comunità stessa; e) il rispetto dell'ambiente nello svolgimento dell'attività societaria. Di norma alla società che effettua il B.I.A. viene attribuito un punteggio indicativo della bontà o meno dell'andamento societario in termini di sostenibilità. Entrando nel merito, la valutazione dell'area dedicata ai lavoratori viene effettuata considerando le relazioni intercorrenti tra la società e i suoi dipendenti, il trattamento retributivo loro riservato, la sicurezza e la salubrità dell'ambiente lavorativo. Per la misurazione dell'impatto generato nei confronti dei clienti si tiene conto, invece, della qualità dei beni e dei servizi erogati dalla società sotto l'aspetto del livello di benessere e salute prodotto. Nella sezione *Community* si analizzano i rapporti con i fornitori, con la realtà periferica e con le organizzazioni benefiche, mentre in quella ambientale, vengono presi a riferimento ai fini della valutazione la qualità dei materiali utilizzati nelle fasi produttive, l'utilizzo e i consumi di energia, le emissioni prodotte dalla società e, se utilizzati, gli effetti sull'ambiente dei servizi di trasporti usati dalla società nella distribuzione. Sul punto, in dettaglio, si consulti il sito <https://kb.bimpactassessment.net/>

M. Interdonato

sviluppo dello stesso<sup>61</sup> e criteri di misurazione (e relative ponderazioni) degli impatti sociali e ambientali che devono essere resi pubblici. Per quanto possano essere omessi alcuni dati finanziari (come espressamente previsto dalla L. 208), dallo standard e dai criteri utilizzati per la valutazione, sarà possibile, anche per l'Agenzia delle Entrate, trarre conclusioni in merito ai criteri di misurazione utilizzati, alla loro attendibilità, alle risorse impiegate per gli scopi benefit, alla loro congruità rispetto ai risultati raggiunti, di talché sarebbe opportuno che la relazione venisse redatta nel modo più esauriente possibile.

**6. La derogabilità o meno di norme specifiche che implicano l'imponibilità di taluni componenti positivi (art. 85 TUIR) o limitano la deducibilità dei maggiori costi connessi al perseguimento delle finalità benefit (art. 100 TUIR). Necessità di un chiarimento normativo**

Un tema ancora poco approfondito attiene all'impatto che l'assunzione della forma benefit può avere sull'imponibilità o deducibilità di componenti, rispettivamente positivi o negativi, per l'operare di specifiche norme sul reddito di impresa. Ad esempio, si è visto, come dovendosi realizzare l'obiettivo benefit attraverso l'attività svolta, lo stesso possa essere raggiunto anche attraverso atti di liberalità che rientrino nell'attività caratteristica.

Si immagini una società benefit di costruzioni che stia edificando un complesso immobiliare e che costruisca e ceda gratuitamente anche (oltre agli impegni assunti in termini di oneri primari o secondari di urbanizzazione) un manufatto edile, consistente in un impianto sportivo attrezzato, ad una comunità territoriale (ad esempio, al Comune ove è ubicato il complesso) nell'ambito del perseguimento dello scopo di beneficio comune consistente nella compensazione degli effetti negativi del consumo di territorio e nella promozione delle attività giovanili. E ancora, si ipotizzi una società benefit di manutenzione del verde privato, che eroghi gratuitamente un servizio di potatura del verde pubblico ad una comunità territoriale verso la quale ha assunto un impegno di beneficio comune per la tutela dell'ambiente.

In entrambi i casi, alla luce delle conclusioni raggiunte nei paragrafi precedenti, non vi dovrebbero essere dubbi che i costi attinenti alle erogazioni liberali siano inerenti da un punto di

---

<sup>61</sup> Prevedendo anche un periodo di consultazione pubblica.

vista fiscale<sup>62</sup>, rientrando gli oggetti di tali atti erogativi nell'ambito dell'attività svolta dalle rispettive imprese ed essendo relazionati intrinsecamente con esse. Tuttavia, mentre nel secondo caso trattandosi di servizi non si pone un problema di imponibilità del valore venale degli stessi, nel primo, pur essendo i costi deducibili (anzi, si potrebbe dire, proprio perché lo sono) ci si potrebbe porre il problema della tassabilità del ricavo al valore normale, considerando la cessione gratuita dell'impianto sportivo come una destinazione del bene a finalità estranee all'esercizio dell'impresa (art. 85, comma 2, TUIR).

A parere di chi scrive, tuttavia, osterebbe a tale tesi proprio la circostanza, già più volte evidenziata in questo contributo, che il trasferimento gratuito del bene avviene in una logica di bilanciato perseguimento, da un lato, del beneficio immediato per gli stakeholder (comunità territoriale) e, dall'altro, nell'ambito dello scopo lucrativo, delle utilità future sperate per la società benefit, consistenti nella crescita reputazionale e, quindi, nell'incremento, anch'esso a sua volta auspicato, del fatturato e dei valori aziendali. In tale contesto diventa difficile ritenere l'operazione come estromissiva del bene dal perimetro dell'impresa, e perciò rilevante ai fini impositivi.

Al pari dell'inerenza, la destinazione a finalità estranee all'esercizio dell'impresa riflette la medesima esigenza di connessione del componente di reddito con l'attività imprenditoriale svolta, considerando, da un lato, imponibili gli atti dispositivi con finalità extraimprenditoriali, e, dall'altro, indeducibili, perché non inerenti, i componenti negativi non connessi all'attività imprenditoriale<sup>63</sup>.

Valgono dunque, per la "destinazione" dei beni oggetto degli atti erogativi, le stesse considerazioni fatte in merito all'intrinseco legame che, pur nel perseguimento anche dello scopo sociale,

---

<sup>62</sup> Sicuramente sotto l'aspetto "qualitativo", riguardando quello "quantitativo" una valutazione di tipo indiziario che atterrà ad un aspetto eventualmente patologico dell'operazione e che non ci occupa a fini di cui si tratta.

<sup>63</sup> Così R. LUPI *L'inerenza e il sindacato delle scelte imprenditoriali sul versante dei costi*, in *Il reddito d'impresa*, a cura di F. CROVATO e R. LUPI, Milano, 2002, p. 91; A. VICINI RONCHETTI, *La clausola dell'inerenza nel reddito di impresa*, Padova, 2016, p. 160 e ss., il quale ravvisa proprio negli artt. 85 e 86 del TUIR le norme che sul piano sistematico possono avvallare l'esistenza del principio di inerenza. Cfr. A. SILVESTRI, *Destinazione a finalità estranee all'impresa e principio di inerenza nelle imposte sui redditi*, cit., p. 482 e ss., il quale ritiene che le norme in tema di destinazione a finalità estranee all'impresa si applichi solo nel caso di sostenimento a monte di costi inerenti. Quand'anche l'osservazione fosse corretta, non farebbe comunque venir meno la matrice comune al principio di inerenza già evidenziata.

M. Interdonato

lega le medesime prestazioni erogative all'attività imprenditoriale svolta, di cui costituiscono niente di meno che una modalità di svolgimento. In tal caso, quindi, non vi sarebbe alcuna necessità di compensare gli effetti della riconosciuta inerenza di taluni costi con il recupero all'area dell'imponibilità, attraverso il valore venale, dei presunti correlati componenti positivi derivanti dall'estromissione dei cespiti dal ciclo dei beni di impresa, posto che l'operazione dovrebbe condurre comunque nel medio-lungo periodo, in chiave qualitativa, ad una crescita reputazionale e dell'attrattività dell'impresa che potrebbe tradursi, in chiave, invece, quantitativa, anche in un aumento prospettico dei ricavi (o altri componenti positivi) imponibili. Tra l'altro l'opposta opinione condurrebbe ad una non spiegabile disparità di trattamento fiscale tra le società benefit che erogano alla collettività beneficiaria i propri beni prodotti da quelle che, invece, erogano alla medesima collettività taluni servizi oggetto della propria attività, dato che per i servizi non potrebbe operare la norma dell'art. 85 TUIR<sup>64</sup>.

Diverso è il caso in cui il legislatore ponga dei limiti specifici, di natura qualitativa o quantitativa, alla deducibilità di alcuni componenti negativi di reddito che possano avere attinenza alla finalità benefit perseguita dalla società e riguardino la categoria di stakeholder beneficiaria.

Le categorie maggiormente interessate potrebbero essere quelle dei clienti, dei fornitori e dei dipendenti, mentre le spese sottoposte a limiti specifici potrebbero essere, ad esempio, quelle di rappresentanza o per oneri di utilità sociale.

L'art. 108, comma 2, TUIR prevede che le spese di rappresentanza siano deducibili se inerenti e congrue sulla base dei criteri previsti da un apposito decreto di attuazione. Il DM 19 novembre 2008, ha definito i caratteri essenziali delle spese di rappresentanza, stabilendo che "(...) si considerano inerenti, sempre che effettivamente sostenute e documentate, le spese per erogazioni a titolo gratuito di beni e servizi, effettuate con finalità promozionali o di pubbliche relazioni e il cui sostenimento risponda a criteri di ragionevolezza in funzione dell'obiettivo di generare anche potenzialmente benefici economici per l'impresa ovvero sia coerente con pratiche commerciali di settore". L'articolo 1, comma 1, parte seconda, del DM ha previsto, poi, una fattispecie residuale per

---

<sup>64</sup> Così G. ZIZZO, *Condotte antieconomiche e determinazione del reddito d'impresa*, in *Rass. Trib.*, 4, 2016, 869; S. SAMMARTINO, *Le liberalità non donative nell'imposizione diretta*, in *Quaderni della Fondazione Italiana del Notariato*, n. 1, 2008 consultabile <https://elibrary.fondazione-notariato.it/indice.asp?pub=11&mn=3>.

la quale si ricomprende tra le spese di rappresentanza, dopo una elencazione esemplificativa, “ogni altra spesa per beni e servizi distribuiti o erogati gratuitamente, ivi inclusi i contributi erogati gratuitamente per convegni, seminari e manifestazioni simili il cui sostenimento risponda ai criteri di inerenza indicati nel presente comma”. Il DM prevede, infine, precisi limiti quantitativi rapportati ai ricavi per la deduzione delle spese di rappresentanza.

Anzitutto, occorre precisare che non è pensabile che, per effetto della disposizione residuale appena citata, possano ritenersi attratti nelle spese di rappresentanza tutti i costi e le spese sostenute da una società benefit per erogazioni gratuite a favore della categoria di stakeholder beneficiaria, e ciò perché, si è detto, tali erogazioni possono rappresentare un modo per conseguire la finalità benefit perseguita solo se avvengono nell’ambito dell’attività caratteristica imprenditoriale svolta. Qualora non vi rientrino, sicuramente, le società benefit dovranno trattare le stesse al pari di una società comune e, quindi, eventualmente, come spese di rappresentanza. Resta ancora da comprendere se, nel caso contrario, la soluzione muti o meno.

Per le eventuali spese per viaggio, vitto e alloggio sostenute per ospitare clienti, anche potenziali, in occasione di mostre, fiere, esposizioni ed eventi simili in cui siano esposti i beni o promossi i servizi dell’impresa (tenendo conto che per le spese alberghiere e di vitto opera un ulteriore specifico limite quantitativo<sup>65</sup>), non essendo considerate spese di rappresentanza dal decreto stesso, non si pongono particolari problemi. Qualora tali spese vengano sostenute per promuovere anche le finalità benefit perseguite dalla società, le stesse rientreranno nei limiti ordinari dell’inerenza come già evidenziato *supra*<sup>66</sup>.

---

<sup>65</sup> L’ultimo periodo del comma 5 dell’art. 109 TUIR ha statuito che, fermo restando quanto detto in tema di correlazioni dei costi ai ricavi (per le meno recenti teorie sull’inerenza, in merito all’inerenza stessa), le spese relative alle prestazioni alberghiere e di vitto (diverse da quelle relative a trasferte dei dipendenti) sono deducibili nella misura massima del 75 per cento.

<sup>66</sup> Così, espressamente, anche l’Agenzia delle Entrate, circ. n. 34/E del 13 luglio 2009, la quale giustifica la piena deducibilità, oltre che per l’inerenza, anche allo scopo di incentivare le imprese del nostro Paese in termini di maggiore competitività (il limite del 75 per cento, ovviamente, riguardando in genere tali spese, opererà anche per quelle rese a favore dei clienti). Diverso è il caso delle analoghe spese sostenute per l’ospitalità dei fornitori. La stessa Agenzia delle Entrate ne ha escluso, in genere, la piena deducibilità non rilevando un “collegamento diretto” tra le predette spese e il conseguimento dei ricavi.

M. Interdonato

Il problema si pone, invece, nel caso in cui, per promuovere l'attività della società benefit, vengano erogati beni o servizi a favore dei clienti (beni o servizi diversi da quelli indicati nel capoverso precedente, si è detto, già esclusi dalle spese di rappresentanza) o a favore di fornitori nell'ambito dell'attività imprenditoriale svolta, ma in attuazione anche dello scopo benefit perseguito, a favore dei primi o dei secondi, quali stakeholder<sup>67</sup>. Stando alle caratteristiche di inerenza contenute nel decreto per le spese di rappresentanza, e perciò alla loro natura di spese gratuite e promozionali e alla loro ragionevole connessione con l'obiettivo di generare benefici economici all'impresa, si potrebbe sostenere che i limiti dettati dall'art. 108, comma 2, TUIR e dal citato decreto trovino applicazione anche per quelle spese che rientrano nella suddetta previsione residuale, ma orientate, appunto, a promuovere anche la finalità di beneficio comune rivolta ai clienti o ai fornitori. Interpretati in questo senso i citati limiti, però, non vi sarebbe alcuna differenza tra società comuni e società benefit e queste ultime potrebbero dedurre tali spese residuali rivolte agli stakeholder, clienti o fornitori, solo negli angusti limiti di cui al citato decreto.

La soluzione non appare, tuttavia, appagante se e nella misura in cui l'erogazione gratuita, pur rientrando nella suddetta previsione residuale, sia in realtà attuazione della finalità benefit e comporti maggiori spese che non sarebbero state altrimenti sostenute, o non lo sarebbero state nella dimensione attuata, se non si fosse voluta favorire, costituendo la società benefit, la categoria degli stakeholder beneficiaria.

Tenuto conto che i limiti specifici posti dall'art. 108 TUIR e dal decreto di attuazione appaiono estremamente rigidi, l'intervento chiarificatore del legislatore sarebbe sicuramente auspicabile in tutte quelle situazioni, come quelle prospettate, dove il riconoscimento delle finalità sociali meriterebbe un'esclusione delle spese di tal fatta da quelle di rappresentanza o quantomeno un aumento dei limiti di deducibilità delle stesse.

---

<sup>67</sup> Il caso potrebbe essere quello di omaggi sopra soglia di propri prodotti, effettuati da una società benefit che produce integratori alimentari, ai clienti consumatori (inquadabili come spese di rappresentanza) allo scopo di promuovere una politica alimentare salutista. Nel caso di fornitori, l'esempio potrebbe essere quello di una società benefit nel settore alimentare bio che eroghi gratuitamente a propri fornitori agricoli di piccole dimensioni un *service* informatico o contabile utilizzando le proprie strutture, e ciò allo scopo di consentire loro, attraverso il contenimento dei costi generali, di non risparmiare sui maggiori costi di produzione che le colture di qualità, richieste dalla società benefit, implicano.

Analogo discorso potrebbe essere riproposto per le spese relative ad opere e servizi utilizzabili dalla generalità dei dipendenti o da categorie degli stessi volontariamente sostenute per specifiche finalità di educazione, istruzione, ricreazione, assistenza sociale, assistenza sanitaria e di culto. Tali spese ai sensi dell'art. 100, comma 1, TUIR, sono deducibili nei ristrettissimi limiti del cinque per mille delle spese di lavoro dipendente sostenute dalla società. Gli oneri di utilità sociale rappresentano spese che, se non vi fosse la norma citata, mancherebbero del requisito di inerenza. Il Legislatore ha, per finalità agevolative dei beneficiari, consentito entro angusti limiti la deducibilità di tali oneri. Qualora la finalità benefit perseguita dalla società consista nel migliorare le condizioni di lavoro dei dipendenti, ci si chiede se l'art. 100 TUIR trovi applicazione o se, invece, avvenendo l'erogazione del servizio utilizzabile dai dipendenti in attuazione dello scopo di beneficio comune e nell'ambito dell'attività svolta, possa, per ciò stesso, considerarsi connessa ad essa e, quindi, inerente<sup>68</sup>. È da ritenere che la seconda soluzione sia quella preferibile e maggiormente rispettosa della volontà del Legislatore di promuovere questa forma di Corporate Social Responsibility, anche se, una volta risolta in tal senso tale problematica, si porrebbe comunque la questione dell'attrazione di tali spese al reddito di lavoro dipendente del personale beneficiario, per il mancato operare dell'art. 51, comma 2, lett. f), TUIR, che esclude espressamente dalla base imponibile le spese di cui al citato art. 100, comma 1, TUIR. Tale circostanza, evidentemente, aumentando la tassazione in capo ai dipendenti per effetto del *fringe benefit* conseguito, ridurrebbe l'*appeal* dell'operazione e conseguentemente i benefici in capo ad essi e, quindi, gli effetti in termini di scopo sociale perseguito.

---

<sup>68</sup> Un esempio potrebbe essere quello tratto dal caso esaminato dall'Agenzia delle Entrate di cui alla risposta all'interpello n. 461 del 2019: un'azienda, attraverso la messa a disposizione a favore dei propri dipendenti di un servizio di *carpooling*, aveva l'obiettivo di ridurre i costi sociali e individuali di trasporto aumentando, nel contempo, la puntualità dei dipendenti e favorendone anche la socializzazione. L'Amministrazione finanziaria, dopo aver assimilato la finalità perseguita a quelle di cui all'art. 100, comma 1, ha concluso per la deducibilità, in capo all'azienda, dei costi da quest'ultima sostenuti per il predetto servizio di *carpooling* nel limite del 5 per mille delle spese per prestazioni di lavoro dipendente risultanti dalla dichiarazione dei redditi. Orbene, se una società benefit con lo scopo di favorire migliori condizioni di lavoro per il personale attuasse tale servizio, potrebbe ragionevolmente aspirare a veder riconosciute tali spese come deducibili in quanto escluse da quelle di cui all'art. 100, comma 1, perché finalizzate al raggiungimento dello scopo di beneficio comune.

M. Interdonato

Anche per questa ragione, quindi, come in tutte le situazioni in cui i limiti specifici di deducibilità di componenti negativi, che impattano sui beneficiari dell'attività delle società benefit, rischiano di renderle meno attrattive, occorrerebbe un intervento del legislatore che chiarifichi l'applicabilità o meno degli stessi e, in caso positivo, ne ponga eventualmente di nuovi, specifici per le società benefit, e più ampi.

### **7. Le società benefit, gli Indicatori sintetici di affidabilità e la normativa sulle società di comodo**

Un eventuale intervento normativo dovrebbe, infine, escludere le società benefit dal novero di soggetti sottoposti agli Indicatori sintetici di affidabilità (ISA)<sup>69</sup>. Invero, la circostanza che per il perseguimento di scopi benefit la società possa sopportare nell'immediato maggiori costi o spese che avranno un loro ritorno non nel breve periodo, potrebbe contribuire a peggiorare, negli anni di sostenimento, il punteggio complessivo raggiunto ai fini dei citati indici. Essendo gli stessi il risultato della media semplice degli "indicatori elementari di affidabilità" – che valutano l'attendibilità delle relazioni tra grandezze di natura contabile e strutturale dell'azienda – e degli "indicatori elementari di anomalia" – che segnalano, invece, situazioni di gravi incongruenze contabili o gestionali tra dati e informazioni presenti nei diversi modelli dichiarativi o dal confronto con banche dati esterne – è possibile che la gestione benefit alteri tali indicatori, soprattutto i primi, che si basano sui cosiddetti Modelli di Business (MoB), ovvero su gruppi omogenei di imprese con caratteristiche simili, ai quali l'impresa viene

---

<sup>69</sup> Gli Indici sintetici di affidabilità fiscale (ISA), introdotti con il D.l. n. 50 del 2017, dal periodo d'imposta 2018, rappresentano lo strumento attraverso il quale, in sostituzione degli Studi di settore, viene misurato il livello di affidabilità fiscale di imprese e professionisti. Sono indicatori costruiti con una metodologia statistico-economica basata su dati e informazioni contabili e strutturali relativi a più periodi d'imposta e permettono di valutare autonomamente il grado di affidabilità sulla base di un punteggio che va da 1 a 10. I benefici di cui godono i contribuenti (a seconda del punteggio raggiunto) variano dall'esonero dall'apposizione dei visti di conformità per la compensazione dei crediti fiscali; all'anticipazione di un anno dei termini di decadenza per l'attività di accertamento previsti dall'articolo 43, comma 1, del DPR n. 600 del 1973, con riferimento al reddito di impresa e di lavoro autonomo, e dall'articolo 57, comma 1, del DPR n. 633 del 1972, con riferimento all'iva; all'esclusione dagli accertamenti basati sulle presunzioni semplici; fino, nei casi più virtuosi, all'esclusione dall'applicazione della disciplina delle società non operative (articolo 30 della legge n. 724 del 1994) e dalla determinazione sintetica del reddito complessivo (art. 38 del DPR n. 600 del 1973), a condizione che il reddito complessivo accertabile non ecceda di due terzi il reddito dichiarato.



assegnata sulla base di quanto indicato nel modello dichiarativo.

Essendo i gruppi omogenei sui quali si fondano i Modelli formati prevalentemente da società (e imprese) non benefit, evidentemente le risultanti degli stessi potrebbero condurre a risultati fuorvianti che finiscono coll' esporre la società benefit a controlli e svantaggi immeritati. È vero che gli indici non si applicano a tutte le società benefit che operano in veste di cooperativa o società consortile esclusivamente a favore dei propri soci imprenditori (per le prime anche utenti), ma la normativa resterebbe applicabile a tutte le altre società benefit<sup>70</sup>. Né le medesime potrebbero sostenere di non trovarsi in condizioni di normale svolgimento dell'attività – clausola di esclusione espressamente contemplata nella disciplina degli ISA – trattandosi di ipotesi che operano, non nel caso di adozione di modelli gestionali differenti da quelli normalmente utilizzati, ma nelle situazioni in cui l'impresa si trova temporaneamente in una particolare fase della propria vita o l'attività svolta ha subito particolari alterazioni per cause esogene<sup>71</sup>.

Le stesse considerazioni di cui sopra valgono anche per l'assoggettamento delle società benefit alla disciplina delle società di comodo e a quella delle società in perdita sistematica, dove, addirittura, le cause di esclusione sono ridotte per le prime<sup>72</sup>, mentre, per le seconde, l'unica causa di disapplicazione applicabile potrebbe risultare la presenza di un margine operativo lordo positivo, potendo la società benefit

---

<sup>70</sup> Il modello per la comunicazione dei dati rilevanti ai fini ISA per l'anno 2022, espressamente esclude solo taluni enti che operano con finalità sociali, tra i quali non si rinvengono le società benefit, ovvero gli enti del Terzo Settore non commerciali che optano per la determinazione forfetaria del reddito d'impresa ai sensi dell'articolo 80 del D.lgs. n. 117 del 3 luglio 2017; le organizzazioni di volontariato e le associazioni di promozione sociale che applicano il regime forfetario ai sensi dell'articolo 86 del D.lgs. n. 117 del 3 luglio 2017 e, infine, le imprese sociali di cui al D.lgs. n. 112 del 3 luglio 2017. Tutte queste esclusioni sono, tra l'altro, subordinate al positivo perfezionamento del procedimento di autorizzazione della Commissione Europea per gli aiuti di Stato di cui all'art. 108 del TFUE (art. 101, comma 10, del D.lgs. n. 117 del 3 luglio 2017).

<sup>71</sup> Trattasi dei periodi in cui l'impresa è in liquidazione ordinaria, in liquidazione coatta amministrativa o fallimentare; o in cui non ha ancora iniziato l'attività produttiva prevista dall'oggetto sociale o, ancora, in cui si è verificata l'interruzione dell'attività per tutto il periodo d'imposta a causa della ristrutturazione di tutti i locali in cui viene esercitata l'attività.

<sup>72</sup> Si applicano, ad esempio, alle sole società consortili benefit (Circ. Agenzia Entrate, 11 giugno 2012, n. 23).

M. Interdonato

limitarsi a ridurre la propria lucratività, per perseguire il beneficio sociale, senza necessariamente azzerare il MOL.

MAURIZIO INTERDONATO