

VIII CONVEGNO ANNUALE DELL' ASSOCIAZIONE ITALIANA DEI PROFESSORI  
UNIVERSITARI

DI DIRITTO COMMERCIALE "ORIZZONTI DEL DIRITTO COMMERCIALE"

"IL DIRITTO COMMERCIALE VERSO IL 2020: I GRANDI DIBATTITI IN CORSO, I  
GRANDI CANTIERI APERTI"

Roma, 17-18 febbraio 2017

FRANCESCO DENOZZA E ALESSANDRA STABILINI

**Due visioni della responsabilità sociale dell'impresa, con una  
applicazione alla società benefit.**

**1 - I problemi della società benefit.**

Il dibattito internazionale sulla società benefit ha sollevato (accanto a prevedibili, retorici entusiasmi) perplessità <sup>(1)</sup> e numerosi interrogativi <sup>(2)</sup>. In che misura si tratta di una forma sociale che si contrappone a quelle

---

<sup>(1)</sup> V. ad es. il severo giudizio di K. Greenfield, *Skeptic's View of Benefit Corporations* (August 4, 2015). *Emory Corporate Governance and Accountability Review*, 2015: "The problem... is not that managers are not permitted to act with an eye toward society. The problem is that they are not required to do so. Benefits corporation statutes do not solve this problem". Da un altro punto di vista v. le motivate riserve di A. Plerhoples, *Nonprofit Displacement and the Pursuit of Charity Through Public Benefit Corporations* (August 2, 2016). Georgetown University Law Center, Scholarship; M. Hacker, *Profit, People, Planet" Perverted: Holding Benefit Corporations Accountable To Intended Beneficiaries*, *BCL Rev.* 57 (2016): 1747 "Although this legislation is a necessary and progressive evolution in corporate law, the current benefit corporation form lacks meaningful accountability and oversight mechanisms. It does little to deter bad actors from taking advantage of socially conscious consumers willing to pay a premium for ethically sourced goods and services by incorporating and operating sham benefit corporations". Cfr. Anche R. André, *Assessing the Accountability of the Benefit Corporation: Will This New Gray Sector Organization Enhance Corporate Social Responsibility?*, *J Bus Ethics* (2012) 110:133-150.

<sup>(2)</sup> In generale cfr. M. Dulac, *Sustaining the Sustainable Corporation: Benefit Corporations and the Viability of Going Public*, *Geo. LJ* 2015, 104 171; J. Hiller, *The benefit corporation and corporate social responsibility*, *Journal of Business Ethics* 118.2 (2013): 287; M. Loewenstein, *Benefit corporations: A challenge in corporate governance*, *The Business Lawyer* 2013, 1007; A. Plerhoples, *Delaware Public Benefit Corporations 90 Days Out: Who's Opting In?* (2014). Un'analisi parzialmente critica di questo e di altri strumenti in J. Haskell Murray, *Choose Your Own Master: Social Enterprise, Certifications, and Benefit Corporation Statutes*, *Am. Un. Bus. L. Rev.* (2012), Vol. 2:1, 1.

puramente lucrative? La sua funzione è quella, rivoluzionaria <sup>(3)</sup>, di modificare il ruolo degli *stakeholders* non finanziari, o è quella di consentire un'organizzazione dell'attività di impresa in maniera (il coordinamento tra obiettivi sociali e obiettivi di profitto) radicalmente diversa da quella consentita alle società puramente lucrative o, ancora e infine, semplicemente quella di dare maggiori probabilità di continuità agli obiettivi filantropici dei fondatori <sup>(4)</sup>?

La società benefit garantisce il raggiungimento di specifici benefici o è solo uno strumento di marketing <sup>(5)</sup> a disposizione di imprenditori più o meno sinceramente votati (anche) al sociale? Quali modalità di responsabilizzazione delle società benefit e/o dei suoi amministratori possono essere attivate (e da chi) e quale può essere il livello complessivo di affidabilità circa l'effettiva positività sociale dell'attività svolta dalle società benefit <sup>(6)</sup>?

Questi interrogativi aleggiano in tutti i commenti che non si piegano alla superficiale e melensa retorica che dilaga nella materia, e alla fine confluiscono in un'unica domanda: quale è la collocazione istituzionale della società benefit nell'ambito del più generale tema della possibile diffusione di attività imprenditoriali svolte in maniera più rispettosa degli interessi di *stakeholder* non finanziari?

In questo lavoro intendiamo affrontare alcuni problemi di interpretazione della disciplina delle società benefit e soprattutto indagare la razionalità complessiva dell'istituto, tentando di rispondere alla domanda ora posta. L'assolvimento di questo compito non è secondo noi possibile senza la previa definizione di un contesto teorico in grado di inquadrare la

---

<sup>(3)</sup> M. Dorff, *Why Public Benefit Corporations?* (October 5, 2016), Delaware Journal of Corporate Law (DJCL), Vol. 42, Forthcoming; Southwestern Law School Research Paper No. 2016-10: Public Benefit Corporations ("PBCs") are a revolutionary new form of business organization that overturn the fundamental corporate principle of shareholder wealth maximization".

<sup>(4)</sup> K. Neubauer, *Benefit Corporations: Providing A New Shield for Corporations With Ideals Beyond Profits*. *J. Bus. & Tech. L.* 2016, 109. "Delaware benefit corporation legislation permits companies dedicated to philanthropic endeavours to more effectively combat hostile corporate manoeuvres by companies whose profit-maximizing motivations threaten these corporations whose business model requires them to provide public benefits".

<sup>(5)</sup> P. Schmitt, *Public Benefit Corporations: Pushing the Social Venture Discussion*, Diss. The University of Minnesota, 2016, 15 ss.

<sup>(6)</sup> R. André, *Assessing the accountability of the benefit corporation: Will this new gray sector organization enhance corporate social responsibility?.* *Journal of business ethics*, 2012,133.

portata dei problemi in questione. Per questa ragione premettiamo alcune prese di posizione teoriche cui non siamo in grado di dare qui l'adeguato fondamento di cui necessiterebbero, ma che sono a nostro avviso necessarie per dare un senso alla trattazione che segue.

## 2. L' *agency theory*.

Nell'ultimo mezzo secolo o quasi, i principali problemi di disciplina della società per azioni sono stati inquadrati prevalentemente nello schema della c.d. *agency theory* <sup>(7)</sup>. Gli amministratori sono stati concepiti come agenti tenuti a perseguire interessi altrui (solo quello dei soci, secondo la dominante tesi c.d. dello *shareholder value* o, secondo tesi minoritarie, anche quelli di altri *stakeholders*, o quello dell'impresa considerata come un'autonoma entità, ecc.) e incaricati di trattare, per conto del loro *principal*, con tutti i soggetti coinvolti nell'esercizio dell'attività economica della società.

La complessità sociale del fenomeno società per azioni, con il connesso tema dell'esercizio del potere economico, che Berle e Means avevano riscoperto (senza riuscire a venirne a capo) e che aveva tormentato il primo nel corso di tutta la sua vita, magicamente sparisce e si scompone nel problema dell'ottimizzazione di una quantità di diverse transazioni, a cominciare da quella, più importante di tutte, che necessariamente interviene tra finanziatori-soci da una parte e *managers*-amministratori dall'altra.

Questa impostazione dei problemi della s.p.a. è coerente con quella che può essere considerata come la caratteristica fondamentale di tutto lo stile giuridico neoliberale, e cioè il passaggio dall'attenzione per il funzionamento del mercato complessivo, alla centralità della transazione. Per dirla con uno slogan, i liberali del periodo keynesiano-fordista consideravano essenziale il governo dei grandi aggregati di mercato e sostanzialmente pensavano ancora che le transazioni realizzate in un mercato ben funzionante (o per virtù spontanea o perché ben diretto) tendessero ad essere naturalmente equilibrate e che non avessero bisogno di una particolare attenzione da parte del regolatore. I neoliberali pensano

---

<sup>(7)</sup> La più classica sistemazione teorica in M. Jensen- W. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure*, "Journal of Financial Economics", 1976, 305. V. anche: E. Fama, *Agency Problems and the Theory of the Firm*, J. Pol. Econ. 1980, 288; E. Fama & M. Jensen, *Separation of Ownership and Control*, J.L. & Econ. 1983, 301.

invece che sia essenziale governare le singole transazioni e che se si riesce ad indirizzare i soggetti verso la stipulazione delle transazioni più efficienti, la somma di tali transazioni genererà complessivamente efficienza, senza necessità di alcun intervento sulla configurazione generale del mercato.

A livello teorico questa impostazione, che assume la centralità delle singole transazioni è molto evidente nel lavoro di Coase <sup>(8)</sup> sui costi sociali (che elabora le condizioni per l'ottimizzazione di transazioni completamente avulse dai contesti storici e sociali, tutti sostanzialmente neutralizzati nella eterogenea e residuale categoria dei c.d. "costi di transazione") nei lavori di Williamson [tutti dedicati in sostanza allo studio dei più appropriati meccanismi di governo delle diverse tipologie di transazioni <sup>(9)</sup>] e in fondo anche nel pensiero degli ordo-liberali (che con l'attenzione contemporaneamente prestata sia all'ordine complessivo del mercato, sia all'equilibrio delle interazioni interindividuali, sono un po' un anello di congiunzione tra i liberali dell'epoca precedente e i neoliberali).

A livello più applicativo, la presenza della tendenza in questione si constata, oltre che, come si è detto, nell'ambito della società per azioni, anche in varie altre branche del diritto. Al controllo sulle grandi variabili del credito, del risparmio e della moneta, viene sostituito il controllo sui singoli contratti dei vari intermediari finanziari (le MIFID) e sulle singole banche (Basilea). Il controllo sulla grandezza complessiva del consumo (politica dei redditi e controllo dei prezzi) viene sostituito dalla disciplina dei contratti dei consumatori. Nel diritto *antitrust* la preoccupazione per la struttura dei mercati che tanto interessava la generazione di Mason e Bain, viene sostituita dall'analisi degli effetti delle singole pratiche, immaginate come isolati fattori di potenziale efficienza o inefficienza; ecc.. Volendo ricorrere ad uno schema si può dire che i liberali classici predicavano il *laissez faire* e perseguivano l'equilibrio economico; i liberali keynesiano-fordisti predicavano il controllo della struttura del mercato (delle sue variabili fondamentali) e perseguivano l'equilibrio sociale; i neoliberali predicano il governo delle transazioni e perseguono la

---

<sup>(8)</sup> R. Coase, *The Problem of Social Cost*, in *The Firm, the Market and the Law*, The University of Chicago Press, 1988, 95.

<sup>(9)</sup> O. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, 1985; Id. *The mechanisms of Governance*, Oxford University Press, 1996.

massimizzazione dello sviluppo. E siccome lo sviluppo è concepito come l'aumento del benessere complessivo generato dalla moltiplicazione di transazioni efficienti, ecco che, per la prima volta, invece di essere le singole transazioni a doversi modellare in funzione del *public good* (sottomettendosi all'operare della mano invisibile; adattandosi agli interventi correttivi macroeconomici, ecc.) è invece la realizzazione del *public good* che viene a dipendere dal successo delle singole transazioni massimizzanti. La riuscita di queste ultime non è più concepita come un fatto privato, ma come lo strumento per la realizzazione di un beneficio pubblico. La transazione è, da ogni punto di vista, il centro di questo universo.

Uno dei principali difetti di questa impostazione, ben rivelatosi nella crisi del 2007-2008, è il modo in cui le transazioni sono isolate dalla totalità di cui sono parte. Una cattiva astrazione delle singole transazioni induce a sottovalutazione e addirittura a ignoranza dei problemi generali di funzionamento del sistema. Ciò vale anche per l'*agency theory*, che lavora su un modello ideale ed astratto di una (presunta) transazione tra un archetipo di socio (rappresentativo di un insieme di soci tutti esclusivamente interessati alla massimizzazione del rendimento complessivo del proprio investimento) e un archetipo di *manager* (esclusivamente interessato a massimizzare il valore del rapporto tra remunerazione ottenuta e impegno lavorativo erogato) <sup>(10)</sup>. In questa visione viene persa ogni consapevolezza di una serie di problemi più generali [a cominciare da quello relativo agli effetti che l'identità economica dei soci - imprenditori, risparmiatori, investitori istituzionali, speculatori - esercita sui meccanismi di *governance* <sup>(11)</sup>] e alla fine si ha una concentrazione dell'attenzione che sopravvaluta gli aspetti distributivi (la spartizione del surplus tra *managers* e soci) e sottovaluta gli aspetti produttivi (il modo in cui il *surplus* viene prodotto). Questa distorsione di prospettiva non è casuale, ma è strettamente collegata all'idea di poter dare un senso al ricorso al modello dell'agente rappresentativo (il socio massimizzatore), evidente essendo che è molto meno difficile immaginare

---

<sup>(10)</sup> R. Aguilera-C.Florackis-H.Kim, *Advancing the Corporate Governance Research Agenda*, 24 *Corporate Governance : An International Review*, 2016, 172; R. Aguilera-G. Jackson, *Comparative and international corporate governance*, *Academy of Management Annals*, 2010, 485.

<sup>(11)</sup> F. Denozza, *Quale quadro per lo sviluppo della Corporate Governance?*, *Orizzonti del Diritto Commerciale*, Rivista telematica, 2015, 1, p.7.

un socio rappresentativo di una collettività omogenea se si osserva il fenomeno dal punto di vista distributivo, di quanto lo sia se si osserva il fenomeno dal punto di vista produttivo. Nella prima prospettiva, l'assunto di una uguale aspirazione di tutti i soci a massimizzare la parte del *surplus* spettante alla loro categoria, e a minimizzare quella spettante ai *managers*, può avere qualche aspetto di verosimiglianza. Nella prospettiva della produzione del *surplus*, lo stesso assunto perde ogni credibilità, poiché è più che facile immaginare che i soci possano avere preferenze e strategie completamente diverse sul piano degli obiettivi e soprattutto su quello dei modi e tempi del loro perseguimento.

In questa prospettiva (produzione), se ne va, con la possibilità di concepire l'insieme dei soci come fosse un unico soggetto dotato di univoche preferenze e strategie, anche la possibilità di lavorare sul modello astratto, con l'obiettivo di trovare le modalità adatte per la realizzazione della transazione ideale, cioè quella in grado di massimizzare il benessere congiunto di soci e *managers*. Nel momento in cui si deve riconoscere che in almeno una delle parti della transazione esistono differenze e contrasti si deve necessariamente anche ammettere che non esiste una univoca transazione massimizzante. Ciò che è, o appare, massimizzante per alcuni può non essere o non apparire massimizzante per altri. Per fare l'esempio più estremo, quella che può apparire un modo soddisfacente di produrre il *surplus* desiderato ad un *hedge fund*, può non apparire tale ad un fondo pensione con un orizzonte temporale completamente diverso e ancor meno ad un *socially responsible investor* interessato alla modalità di produzione prima ancora che all'entità del *surplus*.

### **3. Due visioni dei problemi della *Corporate Social Responsibility*.**

Il tentativo di reimpostare l'inquadramento dei problemi della *corporate governance* e della responsabilità sociale della società per azioni allontanandosi dalla teoria dell'*agency* può partire dall'osservazione dell'impresa come una organizzazione composta da varie parti che si coordinano nella produzione di un certo risultato, che confliggono sui criteri per la sua distribuzione, e che in queste interazioni possono far pesare le diverse dotazioni di potere (derivante sia dalle condizioni sociali

complessive, sia dalle contingenze specifiche della singola situazione) <sup>(12)</sup> di cui possono in fatto disporre <sup>(13)</sup>.

Una di queste categorie riveste negli attuali sistemi mercantili un'importanza del tutto particolare ed è quella dei soci-investitori. Chi intende creare un'impresa deve in genere assumere il ruolo dell'investitore-socio e, viceversa, sono proprio coloro che ricoprono il ruolo di soci-investitori che possono in generale decretare la fine dell'impresa stessa <sup>(14)</sup>.

La teoria dell'*agency* coglie questa peculiarità, ma poi occulta l'esistenza di, o comunque sottovaluta, tutti i conflitti che possono esistere all'interno di questa categoria. Questa prospettiva, nel clima culturale dominante negli ultimi decenni, ha finito per influenzare anche coloro che non aderiscono espressamente alla teoria dell'*agency*. Il risultato è che il tema della responsabilizzazione sociale delle imprese viene per lo più visto come un potenziale conflitto (immaginato come più o meno ricomponibile a seconda dell'ottimismo dell'osservatore) tra soci da una parte e *stakeholders* non finanziari dall'altra, con in mezzo gli amministratori, spesso concepiti (secondo l'ortodossia dell'*agency theory*) come mandatari dei soci, ma, talora, anche come autonomi agenti in grado di portare avanti istanze, almeno in parte, proprie (come se nella realtà contemporanea fossero concepibili amministratori che stabilmente portano avanti politiche non gradite ai soci che li devono eleggere e soprattutto al mercato che li deve finanziare).

---

<sup>(12)</sup> Intendiamo alludere a un fenomeno a suo tempo osservato già da A. Smith quando notava con riferimento ai rapporti tra capitalisti e lavoratori che non è difficile prevedere quale delle due parti sia avvantaggiato nella disputa sull'entità dei salari, posto che "In all such disputes, the masters can hold out much longer. A landlord, a farmer, a master manufacturer, or merchant, though they did not employ a single workman, could generally live a year or two upon the stocks, which they have already acquired. Many workmen could not subsist a week, few could subsist a month, and scarce any a year, without employment" (*Wealth of Nations*, chapter VIII, Of the wages of labour).

<sup>(13)</sup> Questa visione non esaurisce a nostro avviso la descrizione della realtà rilevante. Essa dovrebbe essere integrata, quantomeno, dagli opportuni collegamenti con il tema dell'esercizio del potere economico dal livello della singola impresa a quello sociale complessivo, tema che come si è ricordato già Berle e Means avevano individuato come centrale e che è stato per troppo tempo ignorato. Riteniamo tuttavia che ai limitati fini del presente discorso questa prospettiva possa essere lasciata provvisoriamente sullo sfondo.

<sup>(14)</sup> F.Denoza, *Logica dello scambio e "contrattualità": la società per azioni di fronte alla crisi*, *Giur. comm.*, 2015, I, 5.

Viene così spesso ignorata o sottovalutata la possibile esistenza di contrasti, anche aspri e rilevanti, all'interno della categoria dei soci investitori in ordine al modo di combinare e coordinare le istanze di produzione del profitto ( che richiedono la cooperazione di tutti gli *stakeholders*) e quelle della sua distribuzione.

Va invece risolutamente sottolineato che esistono due modi diversi di porre i problemi della *Corporate Social Responsibility*: come un conflitto tra i diversi *stakeholders* (e in particolare tra quelli finanziari e quelli non finanziari) o come un contrasto interno agli *stakeholders* finanziari.

Questa contrapposizione incrocia secondo noi un contrasto di prospettive. In una prospettiva che possiamo chiamare *sociale* le parti sono concepite come soggetti capaci di agire in maniera strategica, e relativamente autonoma (nel senso di non completamente condizionata dal contesto in cui operano), nel perseguimento dei loro personali interessi. Lo scopo della disciplina diventa allora quello di contenere, o esaltare, le posizioni di potere di cui godono in fatto le singole parti, in funzione di obiettivi di orientamento delle interazioni, favorendo ad es. il raggiungimento di certi compromessi, o di certe distribuzioni considerate eque, ecc..

In altra visione, che possiamo chiamare *sistemica*, prevale una concezione in cui l'azione delle parti viene valutata da un punto di vista funzionale. Lo scopo della disciplina diventa allora quello di minimizzare le potenzialità di contraddizione tra le parti del sistema e di intervenire allo scopo di attivare i fattori che possono consentire al sistema di raggiungere gli equilibri di volta in volta possibili ed opportuni.

La tensione che tutti riconoscono esistere a livello di singola impresa tra il perseguimento di obiettivi di profitto individuale e obiettivi di protezione degli *stakeholders* non finanziari, viene nella prospettiva sociale interpretata come una tensione soggettiva, di natura prevalentemente distributiva, da integrare attraverso un dosaggio dei poteri e un conseguente opportuno orientamento dei conflitti tra le parti. Nella prospettiva sistemica la stessa tensione viene invece interpretata come alimentata dall'oggettiva possibilità di comporre i due ordini di obiettivi in diverse ottimali combinazioni, tensione da integrare premiando i ruoli in grado di proporre gli equilibri di volta in volta ottimali.



Come esempi di integrazione di tipo sociale possiamo ricordare la teoria sottintesa dalla tesi dello *shareholder value* <sup>(15)</sup> e in genere tutte le tesi che sottolineano l'opportunità del potenziamento dei poteri dell'uno o dell'altro *stakeholder* in quanto tale.

Come esempi di integrazione di tipo sistemico possiamo ricordare la *team production theory* <sup>(16)</sup> e le concezioni c.d. volontarie della CSR, almeno quelle che la concepiscono come un fenomeno di ottimizzazione, e non come un fenomeno di filantropia o di beneficenza <sup>(17)</sup>. Entrambe queste impostazioni (*team production* e concezione volontaria della CSR) partono dal presupposto che l'obiettivo primario (e possibile) sia, e debba essere, la realizzazione di un equilibrio ottimale tra obiettivi di profitto e protezione dei vari *stakeholders*. La differenza è che nelle concezioni volontarie la capacità di trovare l'equilibrio viene accreditata ai soci (o alla diarchia soci - *managers*), mentre nella *team production theory* si ritiene necessario l'intervento mediatore del *board*, concepito come la parte in grado di definire e di garantire, in caso di visioni confliggenti, la realizzazione dei migliori equilibri di volta in volta possibili.

La contrapposizione tra queste due visioni della CSR consente di valorizzare alcune fondamentali distinzioni che possono essere di aiuto ad orientarsi in un dibattito spesso dominato da retorica e confusione. Risulta importante allora distinguere interventi di CSR volti ad assegnare a specifici *stakeholders* diritti azionabili a tutela dei loro interessi, e interventi di CSR che si limitano a consentire, o facilitare, la considerazione degli interessi di alcuni *stakeholders* da parte di altri (in particolare la considerazione degli interessi degli *stakeholders* non finanziari da parte di

---

<sup>(15)</sup> La teoria dello *shareholder value* affida ai *managers* (o alla diarchia *managers* - soci) il compito di ottimizzare l'accumulazione, mentre il compito di realizzare gli opportuni compromessi distributivi è in questa visione affidato alla regolazione legislativa e contrattuale, e dunque a meccanismi sociali di soluzione dei conflitti su cui ovviamente incidono i rapporti di potere politico ed economico tra le varie parti.

<sup>(16)</sup> L. Stout, *The Shareholder Value Myth: How Putting Shareholders First Harms Investors, Corporations, and the Public*; M. Blair-L.A. Stout, *A Team Production Theory of Corporate Law*, 85 *Virginia Law Review*, No. 2, March 1999; M.M. Blair-L.A. Stout, *Director Accountability and the Mediating Role of the Corporate Board*, <http://papers.ssrn.com/abstract=266622>; e le note critiche di of A.J. Meese, *The Team Production Theory of Corporate Law: a Critical Assessment*, in *William and Mary Law Review* (March 2002), [http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary\\_0286-90424\\_ITM](http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary_0286-90424_ITM).

<sup>(17)</sup> V. ad esempio l'approccio della Commissione Europea: *Communication of the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions – A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility*, Brussels, 25.10.2011, COM(2011) 681 final.

quelli finanziari e dei loro mandatari). Risulta importante distinguere gli interventi di CSR in cui vengono protetti gli interessi di specifici *stakeholders*, riconosciuti come *intrinsecamente meritevoli*, e interventi in cui questi interessi sono riconosciuti solo nella misura in cui la loro protezione sia *strumentale* al soddisfacimento di altri interessi<sup>(18)</sup>. Risulta importante distinguere tra interventi specificamente finalizzati a rinforzare la posizione di specifici *stakeholders* (ad es., l'informazione dovuta ai lavoratori per consentire loro un migliore esercizio dei loro diritti) da interventi con finalità più generiche (ad es., l'informativa al mercato, che serve semplicemente a consentire alle varie parti, investitori *in primis*, di fare oculatamente le loro scelte). Ecc.

Se si viene ora alla società benefit, con queste distinzioni in mente, a noi sembra che la società benefit trovi una sicura collocazione istituzionale nell'ambito delle discipline volte a mettere ordine negli strumenti che l'ordinamento pone a disposizione dei privati per la definizione e il perseguimento di ottimali combinazioni tra perseguimento del profitto e riconoscimento degli interessi dei vari *stakeholders*. In questa prospettiva la disciplina della società benefit non risolve un conflitto distributivo tra soci (concepiti come un insieme indifferenziato) e altri *stakeholders*, ma è uno strumento messo a disposizione dei soci per consentire di ordinare e coordinare le loro divergenti visioni in ordine al tipo e alla natura degli equilibri ottimali di volta in volta realizzabili. In estrema sintesi: non è stata concepita come uno strumento di *empowerment* degli *stakeholders* non finanziari, ma come uno strumento di valorizzazione dell'autonomia dei soci- investitori. La società benefit si collocherebbe quindi, nella sistemazione che qui si è tentata, tra le concezioni sistemiche e non tra le concezioni sociali della CSR. Il tutto con qualche riserva che renderemo esplicita nel corso del lavoro.

#### **4- La costituzione della società benefit e il ruolo dei soci.**

La società benefit è stata introdotta nel nostro ordinamento con la c.d. Legge di stabilità 2016 (Legge 28 dicembre 2015, n. 208) e trova la sua

---

<sup>(18)</sup> K. Westaway, - D. Sampselle, *The Benefit Corporation: An Economic Analysis with Recommendations to Courts, Boards, and Legislatures*, 62 *Emory LJ*, 2012, 999, 1005: "...nonshareholder stakeholder interests may be considered only insofar as they relate rationally to the interests of the corporation and therefore its shareholders...".

disciplina nei commi da 376 a 384 dell'articolo 1 della stessa <sup>(19)</sup>. Accreditata come la prima legislazione sulla società benefit in Europa <sup>(20)</sup>, la legge sembra largamente ispirarsi all'istituto della *benefit corporation* statunitense, e in particolare alla *Model Benefit Corporation Legislation* promossa dall'istituzione *B Lab* e che ha costituito il principale modello per gli Stati americani – attualmente 34 – che ad oggi hanno introdotto una *Benefit Corporation Legislation* nel loro diritto societario [qui faremo riferimento alla più recente versione della *Model Legislation*, pubblicata nel 2016 <sup>(21)</sup>]. Vi sono peraltro significative differenze che metteremo in luce dove ci sembrerà utile.

La prima importante caratteristica della società benefit è che essa nasce per volontà di una e una sola precisa categoria di *stakeholders*, vale a dire i soci. Ciò emerge chiaramente dal fatto che la natura benefit della società trova la sua fonte nell'atto costitutivo – o, a seconda del tipo, nello statuto. Più precisamente, la società benefit deve “indicare specificatamente” le finalità dalla stessa perseguite nel suo oggetto sociale (art. 1, commi 377 e 379). Non solo. La legge precisa che le società diverse dalle società benefit che intendono perseguire anche le finalità di beneficio comune proprie delle benefit devono modificare di conseguenza l'atto costitutivo o lo statuto e darne pubblicità secondo le regole previste per ciascun tipo sociale <sup>(22)</sup>. La

---

<sup>(19)</sup> Per un primo commento v. Assonime, *La disciplina delle società benefit*, Circolare n. 19 del 20 giugno 2016, [www.assonime.it](http://www.assonime.it). Cfr. anche L. Ventura, *Benefit corporation e circolazione di modelli: le “società benefit”, un trapianto necessario?*, in *Contratto e impresa*, 2016, 1134 ss..

<sup>(20)</sup> Dove tuttavia non mancano esperimenti di analogo spirito: cfr. su questo, per alcuni esempi e per un'analisi critica delle diverse soluzioni, K. E. Sorensen & M. Neville, *Social enterprises: how should company law balance flexibility and credibility?*, *European Business Organization L. Rev.*, 2014, 268. Per un'analisi dei diversi strumenti in Europa e negli Stati Uniti, R. T. Esposito, *The Social Enterprise Revolution in Corporate Law: A Primer on Emerging Corporate Entities in Europe and the United States and the Case for the Benefit Corporation*, 4 *Wm. & Mary Bus. L. Rev.* 639 (2013).

<sup>(21)</sup> La Model Legislation è disponibile in <http://benefitcorp.net/attorneys/model-legislation>. Sulla differenza tra le *B Corp* promosse da *B Lab* e le *Benefit Corporation* previste dalle leggi di alcuni stati americani, cfr. Hiller, op. cit., 290 e Loewenstein, cit., che propone una attenta rassegna di analogie e differenze ma che comunque concorda sul fatto che “the Model Legislation promoted by B Lab has been the basis for all of the benefit corporation legislation adopted to date”.

<sup>(22)</sup> Per la verità la legge non è chiarissima sul punto, perché si limita a prevedere che la società in questione debba modificare il proprio statuto ma non dice esplicitamente che questo la fa diventare una società benefit; anche se questa sembrerebbe la lettura, al momento, più coerente. Sull'interpretazione di questa disposizione v. Assonime, cit., p. 13.

legge tra l'altro precisa che questa modifica avviene con le regole previste per ciascun tipo sociale – tutti i tipi di società previsti dai Titoli V e VI del codice civile sono suscettibili di essere utilizzati per costituire, o creare successivamente, società benefit – e, quindi, sembrerebbe, con una decisione che nei tipi capitalistici è riservata all'assemblea straordinaria e dunque alla maggioranza dei soci <sup>(23)</sup>.

Ai soci non soltanto spetta la decisione di dare vita ad una società benefit, ma anche la scelta delle “finalità di beneficio comune” che la stessa dovrà perseguire. Sotto questo aspetto, la legge sembra infatti lasciare ai soci grandi margini di libertà sia sulla quantità, sia sulla qualità delle finalità da perseguire.

I requisiti minimi previsti dalla legge sembrano limitarsi ai seguenti.

In primo luogo, la società benefit deve perseguire, accanto alle finalità di beneficio comune, anche lo “scopo di dividere gli utili” derivanti dall'attività economica esercitata. Anche qui, per la verità, la legge non è chiarissima. Tanto per cominciare fa riferimento allo scopo lucrativo pur essendo, come abbiamo visto, ben possibile che la società benefit abbia la forma della società cooperativa. A parte questo, sembra comunque che ciò che la legge intende dire è che la società benefit ha quale caratteristica quella di combinare l'attività economica con scopo lucrativo – tipica della società quale forma di esercizio collettivo dell'impresa – con le finalità di beneficio comune; anzi, stando alla lettera della legge, la società benefit persegue le finalità di beneficio comune “nell'esercizio di un'attività economica”, come a confermare che si tratta proprio di una modalità di esercizio di un'attività di impresa (lucrativa, per giunta). Spunto letterale non certo decisivo ma di qualche interesse nel senso che il legislatore ha proprio inteso muoversi in una prospettiva di CSR, come ipotizzavamo al principio.

In secondo luogo – forse ovvio – la legge dà una definizione di finalità di beneficio comune. Per “beneficio comune” si intende infatti “il perseguimento, nell'esercizio dell'attività economica delle società benefit,

---

<sup>(23)</sup> La legge nulla dice sul diritto di recesso; è presumibile, però, che almeno in linea di principio, la modifica statutaria che porti la società a “diventare” società benefit possa rientrare, quanto alla s.p.a., nell'ipotesi di modifica della clausola dell'oggetto sociale in principio suscettibile di rendere esercitabile il diritto di recesso da parte dei soci dissenzienti o che comunque non partecipano alla deliberazione. Cfr. sul punto Assonime, cit., p. 14-15, secondo cui la valutazione andrebbe fatta caso per caso.

di uno o più effetti positivi, o la riduzione degli effetti negativi, su una o più categorie di cui al comma 376". A loro volta, le categorie di cui al comma 376 sono "persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interesse" – dove, infine, per "altri portatori di interesse" si intendono "il soggetto o i gruppi di soggetti coinvolti, direttamente o indirettamente, dall'attività delle società di cui al comma 376, quali lavoratori, clienti, fornitori, finanziatori, creditori, pubblica amministrazione e società civile" (per le definizioni cfr. il comma 378 dell'art. 1 della legge).

Dunque la società benefit deve (i) perseguire almeno una finalità di beneficio comune (ma, sembra, anche solo una) e (ii) fare ciò nell'esercizio di un'attività economica. Inoltre, la legge precisa che – sembrerebbe in ogni caso, e a prescindere da come la singola società decide di declinare il suo obiettivo benefit vero e proprio – (iii) la società benefit opera "... in modo responsabile, sostenibile e trasparente nei confronti di persone, comunità, territori e ambiente, beni ed attività culturali e sociali, enti e associazioni ed altri portatori di interesse" (comma 376).

##### **5. L'autonomia dei soci nella definizione del funzionamento della società benefit.**

Al netto di una certa dose di circolarità, almeno nella forma espositiva – un comma che richiama l'altro che a sua volta richiama il primo – il quadro sembra ragionevolmente chiaro: le società benefit devono perseguire un beneficio comune specifico, indicato nello statuto, e un beneficio comune (chiamiamolo) generico, definito dalla legge. In attesa di migliori riflessioni, possiamo notare che a parte capire l'effettiva portata vincolante del beneficio generico (cosa esattamente si richiede alle società benefit che non si richiede alle altre? le società non benefit non sono tenute ad operare in modo responsabile, sostenibile e trasparente?) i margini di libertà riservati ai soci sembrano molto apprezzabili. I soci possono anzitutto liberamente determinare l'ampiezza delle finalità di beneficio comune specifico che intendono la società persegua ("una o più finalità di beneficio comune"). In secondo luogo, le finalità in se stesse sono declinate dalla legge in modo da coprire virtualmente tutti gli ambiti tradizionalmente considerati rilevanti nell'ambito della responsabilità sociale dell'impresa e tutti gli *stakeholders* che vi corrispondono. In terzo luogo, totale libertà sembra anche essere riservata ai soci – ovviamente, nei

limiti imposti in generale dalla legge - nel combinare ed eventualmente bilanciare tra loro diverse finalità di beneficio comune, fermo restando il riferimento al bilanciamento tra interesse dei soci e interessi di "coloro sui quali l'attività sociale possa avere un impatto" (comma 377).

Resta il punto relativo al possibile grado di vaghezza nella definizione delle finalità perseguite, punto particolarmente delicato, ovvio essendo che al grado di vaghezza è strettamente connesso il grado di vincolatività della clausola statutaria. La legge parla di "indicare specificamente" le finalità perseguite. Sembra tuttavia che in assenza di efficaci controlli e sanzioni, la norma non sia in grado di prevenire formulazioni tanto vaghe da risultare alla fine totalmente incoercibili <sup>(24)</sup>.

Ci sembra poi che quanto abbiamo osservato sin qui sull'ampio margine di autonomia di cui godono i soci, trovi una importante conferma nella - apparentemente abbastanza oscura - disposizione del comma 377, secondo cui "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". La formulazione letterale sembrerebbe evocare un bilanciamento tra - da una parte - il perseguimento delle finalità di interesse comune e - dall'altra - l'interesse dei soci e quello di coloro sui quali l'attività sociale possa avere impatto. Tuttavia, da un lato, il riferimento all'interesse dei soci non è del tutto chiaro: l'interesse dei soci, in una società benefit, dovrebbe risultare proprio dalla combinazione tra scopo di lucro e finalità di beneficio comune, comunque specificate. Quindi qual è il significato di questo (ulteriore?) bilanciamento? D'altra parte, con l'espressione "coloro sui quali l'attività sociale possa avere un impatto" cosa si intende? Coloro che sono stati indicati quali categorie rilevanti dai soci nella clausola dell'oggetto sociale? O invece anche tutti quelli non menzionati?

Una lettura che ci sembra possibile e, anche, coerente con l'impostazione teorica che abbiamo tracciato all'inizio di questo lavoro, è nel senso che il riferimento al bilanciamento quale "modo" di gestione della società

---

<sup>(24)</sup> Per tutti gli studiosi di CSR dovrebbe suonare come un monito a non prendere tante cose troppo sul serio il vecchio caso *Tripody v. Johnson and Johnson*, 877 F. Supp. 233 (D.N. J. 1995) in cui la Corte decise che al famosissimo "Credo" di Johnson and Johnson considerato un esempio di grande responsabilità sociale un po' ante litteram, mancano "specificity and detail required to justify employee reliance", v. in argomento F. Denozza, *Responsabilità dell'impresa e "contratto sociale": una critica*, in *Diritto, mercato ed etica*, Egea, Milano, 2010, 269, 272.

benefit deve intendersi proprio come indicazione strumentale, cioè riferita al come la società benefit possa, nell'esercizio della sua attività (economica) perseguire sia lo scopo di lucro – che possiamo assumere implicitamente evocato nel riferimento all'interesse dei soci – sia le finalità di beneficio comune, alle quali sono collegati gli interessi dei soggetti sui quali l'attività sociale possa avere impatto. In questo senso la disposizione sembra un'indicazione rivolta agli amministratori che nel “gestire” la società benefit devono effettuare il bilanciamento tra i diversi interessi al fine di raggiungere lo scopo sociale, nella sua declinazione bidimensionale lucro-interesse dei soci / beneficio comune interesse di coloro sui quali l'attività sociale possa avere impatto. Se la nostra lettura è corretta (almeno, è una delle possibili), questa disposizione è molto importante per la nostra tesi perché è del tutto coerente con una prospettiva sistemica – nel senso che abbiamo indicato prima – in cui il punto non è quello di dare potere all'uno o all'altro dei diversi portatori di interesse perché questi possano utilizzarlo in una interazione socialmente conflittuale, ma è invece quello di raggiungere un dato equilibrio ottimale. Nel caso della società benefit, come abbiamo detto, questo equilibrio ottimale è definito dai soci – nella clausola dell'oggetto sociale – come una ottimale combinazione tra perseguimento del profitto e protezione degli interessi che gli stessi soci hanno deciso di considerare rilevanti. In questa prospettiva, una disposizione “strumentale” come quella del comma 377 appare assolutamente coerente.

Il riferimento alla gestione – e dunque agli amministratori – evoca poi un'assonanza piuttosto marcata con la *team production theory*, anch'essa espressione di una impostazione sistemica secondo la nostra classificazione, con la sua visione degli amministratori quali “gerarchi mediatori” tra tutti i diversi interessi degli *stakeholders* (inclusi i soci) della società. La fondamentale differenza essendo, tuttavia, ci pare, che nella *team production theory* i gerarchi mediatori devono soprattutto contrastare l'opportunismo dei soci che, non riuscendo a vedere come la combinazione ottimale degli interessi sia produttivamente efficiente (e dunque anche di loro interesse), rischierebbero di frustrare lo scopo comune cercando di estrarre vantaggi per se stessi. Nella società benefit, invece, i soci sembrerebbero avere consapevolmente e formalmente consacrato l'ottimale combinazione degli interessi da loro desiderata nella clausola dell'oggetto sociale e agli amministratori è affidato il compito di

realizzare il bilanciamento voluto (l'ampia discrezionalità degli amministratori implica poi un maggior potere discrezionale per la maggioranza dei soci che può nominarli e revocarli e un minore potere per le minoranze che possono fare affidamento solo su azioni in responsabilità).

## **6. Il beneficio comune disatteso e la responsabilità della società benefit.**

La prima impressione è che la disciplina relativa ai casi in cui il perseguimento del beneficio comune venga disatteso sia coerente con la visione della società benefit come luogo di esplicazione dell'autonomia dei soci più che di protezione diretta degli interessi degli *stakeholders* non finanziari.

In questo ambito, per la verità, la *Model Benefit Legislation* americana è ancora più chiara. Infatti, nella disciplina-modello statunitense vi è una previsione espressa che esclude che sia la benefit stessa, sia i suoi amministratori abbiano qualsivoglia "enforceable duty" verso soggetti diversi dagli azionisti, a meno che non siano gli stessi azionisti, tramite una specifica previsione statutaria, a prevedere la possibilità che soggetti diversi possano agire contro gli amministratori (o la stessa benefit corporation) per "failure to pursue or create general public benefit or a specific public benefit set forth in its articles of incorporation" <sup>(25)</sup>.

La nostra legge appare complessivamente più ambigua. Manca, infatti, una previsione espressa, come quella della *model legislation* americana, che escluda la possibilità per soggetti diversi (dalla società, e) dagli azionisti di far valere l'inadempimento della società benefit o dei suoi amministratori allo scopo di beneficio comune (generale o specifico).

La norma sulla responsabilità degli amministratori sembrerebbe però muoversi nel medesimo solco del modello americano. Il comma 381, infatti, dispone in proposito che "l'inosservanza degli obblighi di cui al comma 380 può costituire inadempimento dei doveri imposti agli amministratori dalla legge e dallo statuto. In caso di inadempimento degli obblighi di cui al comma 380, si applica quanto disposto dal codice civile in relazione a ciascun tipo di società in tema di responsabilità degli amministratori". La disposizione ci sembra chiaramente ispirata dalla volontà di mantenere la disciplina della responsabilità degli amministratori nell'alveo del sistema vigente del diritto societario quando,

---

<sup>(25)</sup> Sul punto, cfr. Hiller, op. cit., 294.



da un lato, inquadra l'inadempimento all'obbligo di bilanciamento nell'ambito dell'inadempimento dei doveri degli amministratori e quando, dall'altro, fa espresso riferimento alle norme del codice civile in materia di responsabilità degli amministratori. Questo è anche sufficiente per dire che nessun soggetto la cui tutela nei confronti degli amministratori non sia già prevista nel vigente diritto societario (ovvero la società, i soci, i creditori e i terzi – questi ultimi nei limiti previsti dal codice civile, si pensi ad esempio all'art. 2395 c.c.) può far valere pretese contro gli amministratori della società benefit? A noi sembra quantomeno una lettura compatibile con la lettera della norma e coerente nel merito. La tutela di cui all'art. 2395 c.c. è peraltro probabilmente da approfondire in questo contesto <sup>(26)</sup>.

Il secondo profilo riguarda la potenziale responsabilità della società benefit in sé nell'ipotesi del mancato perseguimento delle finalità di beneficio comune. Come abbiamo detto, la soluzione americana è chiara nell'escludere in questo contesto – salva diversa scelta dei soci espressa nello statuto – la legittimazione dei potenziali beneficiari ad agire contro la società per “failure to pursue or create general public benefit or a specific public benefit set forth in its articles of incorporation”.

La disciplina italiana, invece, non prevede, come pure abbiamo notato, alcuna esclusione espressa e anzi contiene una disposizione che potrebbe essere letta in un senso opposto. Ci riferiamo in particolare al comma 384, a norma del quale “la società benefit che non persegua le finalità di beneficio comune è soggetta alle disposizioni di cui al decreto legislativo 2 agosto 2007, n. 145, in materia di pubblicità ingannevole e alle disposizioni del codice del consumo, di cui al decreto legislativo 6 settembre 2005, n. 206. L'Autorità garante della concorrenza e del mercato svolge i relativi compiti o attività (...)”.

La norma induce a chiedersi se in questo modo il legislatore non abbia finito per introdurre (magari anche molto al di là delle sue intenzioni) una forma di potenziale intervento sanzionatorio nei confronti della società benefit che avesse a non rispettare l'impegno a realizzare i benefici comuni per cui si era impegnata. La questione merita approfondimento. Si può tuttavia rilevare che l'eventuale protezione degli *stakeholders* delusi dal mancato adempimento delle promesse della società benefit resterebbe comunque indiretta. La protezione riguarderebbe in via diretta

---

<sup>(26)</sup> Per qualche prima notazione cfr. Assonime, cit., p. 27.

consumatori e professionisti, non in quanto *stakeholders*, e cioè in quanto portatori di interessi non finanziari al buon funzionamento delle imprese, ma in quanto controparti mercantili delle imprese. L'oggetto diretto e principale di tutela non è quindi la responsabilizzazione dell'impresa verso i suoi *stakeholders*, ma il buon funzionamento del mercato e la lotta contro le c.d. *market failures*.

### **7. La società benefit strumento dell'autonomia dei soci.**

La creazione di un modello di società *ad hoc* basato sulla volontà dei soci consente a costoro di ordinare le proprie (diverse) preferenze in una certa combinazione tra perseguimento del profitto e protezione di (uno o più) *stakeholders*, favorisce l'emersione delle diverse preferenze e fornisce – attraverso le regole del diritto societario – uno strumento per cristallizzare l'equilibrio raggiunto. Consente, attraverso la canalizzazione forzosa del bilanciamento nella clausola dell'oggetto sociale di prevenire comportamenti opportunistici sia dei soci, sia degli amministratori <sup>(27)</sup>. La modificazione o l'abbandono dello scopo benefit passa anch'essa dalla strumentazione procedurale del diritto societario e quindi beneficia delle conseguenti regole di creazione di incentivi virtuosi e di prevenzione dei comportamenti opportunistici. Coerente anche, sotto questo profilo, la limitazione della legittimazione a far valere il mancato perseguimento del beneficio comune ai soci e comunque ai soggetti cui il diritto societario vigente conferisce tutela – salvi i dubbi interpretativi sul punto.

In conclusione, la società benefit, ove osservata non dal punto di vista di uno strumento di *empowerment* degli *stakeholders* non finanziari, ma da quello di uno strumento di composizione di possibili contrasti tra investitori, colma sicuramente una lacuna e si contrappone alle società lucrative ordinarie in una più che ragionevole divisione dei ruoli.

Ciò si apprezza particolarmente se si abbandona la visione tecnocratica che pone gli amministratori al centro della *corporate governance* (e che sorregge l'anacronistica proclamazione del nostro art. 2380 *bis* c.c.) e si pensa invece che al centro dell'attenzione dei legislatori contemporanei stiano non gli amministratori, ma gli investitori.

---

<sup>(27)</sup> In questo avrebbe una utilità ulteriore rispetto ad un approccio liberamente volontaristico (cioè che non costringe i soci a vincolarsi statutariamente a ciò che hanno deciso né renderebbe gli amministratori responsabili verso i soci per il mancato perseguimento delle finalità volute).

Se si osserva il sistema da questo (dei soci-investitori) punto di vista e non si dimentica che gli amministratori devono tenere conto degli interessi di costoro non solo per evitare possibili azioni di responsabilità, ma anche per garantirsi la permanenza in carica, potremmo ricostruire il quadro seguente.

Assumendo come oggetto la possibilità di effettuare scelte che riducono i profitti a beneficio dell'interesse di qualcuno degli *stakeholders* non finanziari, e come variabile il potere dei soci al riguardo, possiamo ricostruire il seguente schema.

Nelle società esclusivamente lucrative le scelte in questione:

- se si accetta la teoria dello *shareholder value* <sup>(28)</sup> (e se si interpreta letteralmente il comma 379 della legge) possono essere impedito da qualsiasi socio (con la minaccia di azioni di responsabilità nei confronti degli amministratori);
- se si accetta la teoria dell'*enlightened shareholder value* <sup>(29)</sup> possono essere impedito da qualsiasi socio solo in assenza di ogni connessione strumentale tra beneficio e profitti, anche futuri, mentre possono essere in ogni caso impedito (o almeno punite) dalla maggioranza dei soci mediante revoca o non riconferma degli amministratori;
- se si accetta la *team production theory* [o qualche teoria equivalente sulla insindacabilità dell'esercizio di certi poteri degli amministratori <sup>(30)</sup>] devono essere sopportate dai singoli soci e possono essere impedito solo dalla maggioranza dei soci mediante minaccia di revoca o non riconferma degli amministratori ( e

---

<sup>(28)</sup> *eBay Domestic Holdings, Inc, v. Newmark*, p. 35 "Directors of a for-profit Delaware corporation cannot deploy a rights plan to defend a business strategy that openly eschews stockholder wealth maximization—at least not consistently with the directors' fiduciary duties under Delaware law".

<sup>(29)</sup> Michael Jensen, "Value Maximisation, Stakeholder Theory and the Corporate Objective Function" (2001) [http://papers.ssrn.com/abstract\\_id=220671](http://papers.ssrn.com/abstract_id=220671). Per un'analisi recente e documentata cfr. M. Mahmudur Rahim, *The rise of enlightened shareholder primacy and its impact on US corporate self-regulation*, *Int'l Company and Commercial L. Rev.* (2014) 409.

<sup>(30)</sup> Barnali Choudhury, *Serving Two Masters: Incorporating Social Responsibility into the Corporate Paradigm*, 11 U. PA. J. BUS. L. 631, 657 (2009) ("[A] corporate decision that promotes the interests of any corporate stakeholder, but fails to align with profit goals, will likely still find protection under the business judgment rule").

possono essere punite dagli investitori con le loro scelte di investimento).

Nelle società benefit, invece, queste scelte

- possono essere dai soci limitate (attraverso la scelta di definire un beneficio molto specifico) o rimesse alla discrezionalità degli amministratori (attraverso una definizione molto generica del beneficio) sotto la sorveglianza del potere di revoca o di non riconferma della maggioranza. Nei limiti in cui il beneficio sia sufficientemente identificabile il singolo socio ne può imporre il perseguimento con la minaccia dell'azione di responsabilità <sup>(31)</sup>;
- possono essere nei fatti disattese con il consenso di tutti i soci (salve le eventuali sanzioni derivanti alla società dall'applicazione del codice del consumo) specialmente quando i soci abbiano definito il beneficio in maniera adeguatamente vaga.

Come emerge da questo quadro, l'introduzione della società benefit mette a disposizione dei soci una vasta gamma di opzioni (sta a loro decidere sulla maggiore o minore vaghezza del beneficio specifico) e assicura agli investitori una certa trasparenza in ordine all'opzione in concreto scelta dalla singola società (specie se si ritiene che le società puramente lucrative debbano perseguire esclusivamente lo *shareholder value* nella sua più restrittiva concezione).

Questa caratteristica è sufficiente a conferirle una precisa identità istituzionale nella prospettiva che abbiamo chiamato sistemica. Resta da vedere se gli spunti offerti dal rinvio al codice del consumo, e la mancata esclusione dell'azione *ex art. 2395 cod. civ.*, possano mettere in moto un meccanismo che indirettamente possa dare un senso alla società benefit anche nella prospettiva sociale e sul piano dell'*empowerment* degli *stakeholders* non finanziari.

---

<sup>(31)</sup> La possibilità per i soci di minoranza di imporre il rispetto della vocazione anche sociale della società benefit, considerata da molti la specifica caratteristica della società benefit (nella dottrina italiana v. Ventura, *Benefit Corporation e circolazione di modelli, Contratto e impresa*, 2016, 1134, 1151; il punto sembra invece sfuggire al commento di Assonime) trova in realtà un duplice limite anzitutto nella esistenza di una definizione statutaria del beneficio che ne consenta una pur minima "operazionabilità" e poi nel potere discrezionale di bilanciamento il cui esercizio da parte degli amministratori può essere bensì sindacato dalla maggioranza col suo potere di nomina e revoca, ma non dalla minoranza.