

LA SOSTENIBILITA' ECONOMICA

La biblioteca essenziale di SindNova
Anno 2021 Fascicolo 9

SindNova

La Sostenibilità Economica

Indice

Introduzione

L'equilibrio reddituale

Efficienza ed efficacia: i fondamentali della
sostenibilità economica

La congruità delle remunerazioni

L'equilibrio monetario

Comunicare la sostenibilità economica

Il Valore Economico creato e la sua
distribuzione

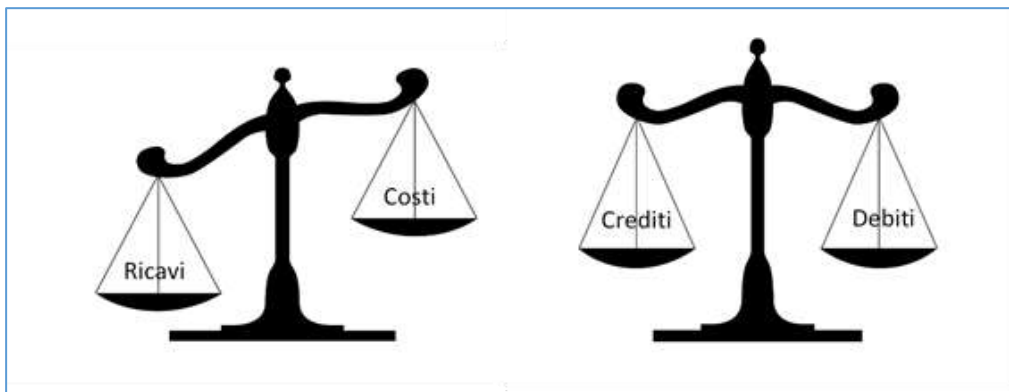
Introduzione

Alla base della sostenibilità economica vi è la ricerca delle “condizioni di economicità”. Qualsiasi organismo sociale (famiglia, istituzione, impresa, ...) che intenda durare nel tempo, in maniera autonoma e senza dover dipendere dalla benevolenza di alcuno, deve mantenersi in equilibrio dal punto di vista:

- della gestione ricavi-costi (equilibrio reddituale)
- della gestione finanziaria (equilibrio monetario)

L'**equilibrio reddituale** richiede di non consumare più di quanto si riesca a produrre: se, in un certo periodo, i costi superano i ricavi significa che al termine di quel periodo l'impresa (o la famiglia) sarà più povera (ossia avrà attinto al proprio patrimonio attivo) oppure sarà più indebitata verso altri (e quindi meno autonoma). Se invece i ricavi superano i costi, si generano risorse aggiuntive che si possono destinare a rafforzare il patrimonio di partenza.

3



Garantire l'**equilibrio monetario**, invece, vuol dire esser sempre in grado, momento per momento, di far fronte agli impegni di pagamento. Questa necessità deriva dal fatto che ciò che si produce o si consuma non necessariamente viene incassato o pagato immediatamente. E questo genera dei diritti a incassare (crediti) e degli impegni di pagamento (debiti).

L'equilibrio reddituale

Per un'impresa, essere in equilibrio reddituale significa riuscire a produrre un volume di ricavi tale da consentire di:

- a) ricostituire le proprie immobilizzazioni consumate nei processi produttivi (fabbricati, impianti, macchinari, ecc.);
- b) remunerare, alle condizioni di mercato, tutti gli altri fattori produttivi utilizzati:
 - forniture esterne di beni e servizi;
 - servizi di lavoro;
 - capitale di prestito ottenuto dai finanziatori (banche, investitori, ...);
 - servizi dello Stato;
 - capitale di rischio apportato dai soci/azionisti.

L'equilibrio reddituale, per essere significativo, deve essere accompagnato da altre condizioni accessorie.

In primo luogo, la gestione deve operare secondo criteri di **efficacia** ed **efficienza**.

Un'altra condizione è quella della **congruità** dei prezzi pagati per i fattori di produzione e dei prezzi conseguiti, e in particolare della congruità della remunerazione del lavoro e del capitale-risparmio.

Le retribuzioni corrisposte ai lavoratori devono essere coerenti con quelle prevalenti nel sistema.

Assicurare la sostenibilità economica del business è l'obiettivo primario di qualsiasi azienda. Per Biesse Group, la sostenibilità economica è sinonimo di creazione e distribuzione di valore aggiunto per gli azionisti e per tutti gli altri soggetti che prendono parte alla sua catena del valore, inclusi partner commerciali, clienti finali e comunità locali. Per assicurare il raggiungimento di tali ambiziosi obiettivi, il Gruppo punta al miglioramento continuo dell'affidabilità, sicurezza e innovazione dei prodotti e servizi offerti, attraverso la selezione accurata dei propri fornitori, l'investimento costante in ricerca e sviluppo e l'adozione di scelte commerciali volte all'espansione in settori all'avanguardia e mercati strategici, sia in Italia che all'estero

Efficienza ed efficacia: i fondamentali della sostenibilità economica

Efficienza ed efficacia costituiscono le condizioni che garantiscono la sostenibilità economica. Una gestione è

- **efficace** se consegue un rapporto positivo tra risultati ottenuti e obiettivi programmati;
- **efficiente** se è in grado di ottimizzare l'impiego delle risorse, riequilibrando quelle consumate con le nuove prodotte.



Produttività, efficienza ed efficacia rappresentano tre diverse categorie di prestazioni dei processi produttivi:

- la **produttività** è il rapporto tra i volumi di attività e le risorse impiegate;
- l'**efficienza** è il rapporto tra quanto conseguito e quanto potenzialmente conseguibile;
- l'**efficacia** è la capacità di soddisfare le aspettative (interne o esterne all'impresa: standard di qualità, soddisfazione del cliente interno/esterno, ecc.).

Dal punto di vista economico, migliorare queste prestazioni significa poter ridurre il costo unitario dei prodotti (nel caso della produttività e dell'efficienza) o poter ottenere maggiori risorse dal processo produttivo interno (qualità interna) o dal mercato (qualità esterna).

Le trasformazioni tecniche e socio-organizzative indotte dalla crescente diffusione delle tecnologie *Industry 4.0*, sia nei sistemi manifatturieri che nei servizi di massa, stanno ridefinendo anche i concetti e gli strumenti di efficienza ed efficacia.

Sul fronte della produttività si passa dai rendimenti individuali o di macchina alla flessibilità/adattabilità del sistema produttivo, mentre sul versante dell'efficacia, ci si sposta dal rispetto degli standard di qualità alla capacità di apprendere per risolvere i problemi produttivi (*"learning organizations"*).

In questi contesti, il coinvolgimento diretto dei lavoratori nella gestione e nel miglioramento dei processi aziendali diventa essenziale, e può assumere diverse forme, come ad esempio il *teamworking*, la rotazione delle mansioni, il sistema dei suggerimenti, ecc.

Secondo la Fondazione Europea di Dublino (Eurofound) si tratta di ***"High Performance Workplace Practices"***, ossia *"pratiche di innovazione che includono lean management, lavoro in squadra, flessibilità degli orari, riprogettazione dell'organizzazione delle mansioni e coinvolgimento dei lavoratori"*.

Anche queste pratiche, per essere "economicamente sostenibili", devono essere realizzate nel rispetto degli altri due pilastri della sostenibilità (ambientale e sociale), secondo un approccio di gestione dei processi aziendali basato sui principi dell'**economica circolare**.

La congruità delle remunerazioni

Non si può parlare di “sostenibilità economica” se l’azienda ottiene l’equilibrio reddituale grazie solo a particolari condizioni di acquisto delle materie prime e dei servizi di terzi o grazie solo ad una politica di prezzi imposti particolarmente elevati o grazie anche a una remunerazione insufficiente o comunque non adeguata dei due fondamentali fattori della produzione, lavoro e capitale-risparmio.

Il principio di economicità non si identifica quindi con il criterio della massimizzazione del “profitto” o del valore delle azioni di un’impresa.

Questo principio è stato recentemente ribadito dalla Dichiarazione del 2019 della “*Business Roundtable*”, l’associazione che riunisce i CEO delle più grandi aziende americane. Secondo questa Dichiarazione, le aziende devono *“condividere un impegno fondamentale con tutti gli stakeholders”*.

7

Tra di essi ci sono, naturalmente, gli azionisti, ma anche:

- i clienti, a cui le aziende devono offrire valore con le loro merci e/o servizi;
- i dipendenti, in cui le aziende devono investire: prima di tutto con una remunerazione e dei benefit adeguati, ma anche con iniziative di training, promuovendo costantemente *“diversità e inclusione, dignità e rispetto”*;
- le comunità nel loro complesso, che le aziende devono supportare rispettando le persone e proteggendo l’ambiente;
- i fornitori, con cui le aziende devono interagire *“in maniera corretta ed etica”*; *“siamo impegnati”* - recita la Dichiarazione - *“ad agire come buoni partner con le altre aziende, grandi e piccole, che ci aiutano a compiere la nostra mission”*.

L'equilibrio monetario

L'equilibrio monetario (o autosufficienza finanziaria) si verifica allorquando l'azienda riesce a far fronte, in ogni istante, agli impegni di pagamento nascenti dallo svolgersi della gestione; si dice anche, in proposito, che l'azienda debba possedere una adeguata *potenza finanziaria*, ossia la capacità di coprire costantemente, pienamente e adeguatamente il fabbisogno finanziario generato dall'attività d'impresa.

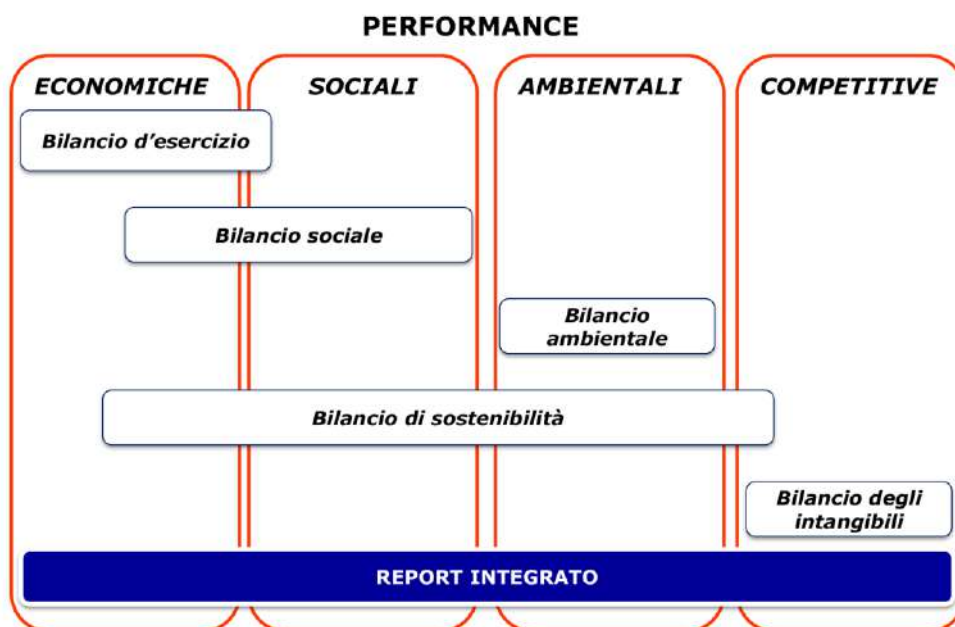
Il fabbisogno finanziario di un'azienda può essere definito come l'ammontare di mezzi monetari di cui necessita l'impresa per far fronte ai pagamenti derivanti dalla gestione; tale fabbisogno nasce a seguito dello sfasamento temporale esistente tra il sostenimento dei costi (cui corrispondono delle uscite) e il conseguimento dei ricavi (cui corrispondono delle entrate). In altre parole, il fatto di dover anticipare i costi rispetto all'ottenimento dei ricavi (condizione comune a tutte le aziende, tranne in parte quelle che producono su commessa) determina il sorgere di debiti e di obbligazioni di pagamento che si traducono in uscite monetarie spesso ben prima che si possano incassare i corrispettivi delle vendite; tale discrasia genera dunque un fabbisogno di denaro, che serve a finanziare la gestione nell'attesa che vi possano provvedere (almeno in parte) le entrate monetarie conseguenti alla vendita dei beni o servizi prodotti.

E' compito della gestione finanziaria provvedere alla raccolta dei mezzi finanziari sufficienti a consentire lo svolgimento dell'attività dell'azienda.

Comunicare la sostenibilità economica

La sostenibilità economica di un'impresa o di un Gruppo aziendale viene comunicata attraverso:

- pubblicazioni obbligatorie per legge, come il “bilancio di esercizio” (o “bilancio consolidato”, nel caso di gruppi aziendali);
- elaborati facoltativi, come il “bilancio sociale”, il “bilancio di sostenibilità” o il “report integrato”, generalmente redatti seguendo linee-guida e standard definiti a livello internazionale o nazionale.



Il Valore Economico creato e la sua distribuzione

Il bilancio redatto in base alle normative consente di estrarre ed elaborare informazioni estremamente utili per valutare la redditività dell'impresa o del Gruppo di aziende ma non è obbligato ad approfondire la rendicontazione economica, sociale ed ambientale secondo le prospettive dei diversi stakeholders aziendali.

Per questa ragione vengono redatti, su base volontaria, “bilanci sociali”, “bilanci di sostenibilità” o “bilanci integrati”.

A livello internazionale, il riferimento metodologico per la rendicontazione della sostenibilità è costituito dalla *Global Reporting Initiative* (GRI), un'organizzazione no-profit internazionale che, dal 1997, fornisce il framework che definisce i principi e gli indicatori per misurare e comunicare le performance economiche, sociali ed ambientali delle aziende.

Per rendicontare la sostenibilità economica, il Conto Economico (dell'esercizio o consolidato del Gruppo) va riclassificato per determinare il **Valore Economico** generato dall'azienda o dal Gruppo e la sua distribuzione ai principali stakeholders.

10

Ansaldo STS riconosce l'importanza di un'equilibrata distribuzione del valore generato dalla propria attività nei confronti dei propri stakeholder, valore che gli stessi, direttamente o indirettamente, hanno contribuito a produrre.

Attraverso l'analisi del valore economico distribuito, Ansaldo STS evidenzia il flusso di risorse indirizzato ai propri dipendenti, ai propri fornitori di beni, servizi e capitali, alla Pubblica Amministrazione e alle comunità nelle quali è presente.

Nell'ambito dei GRI Standards, la dimensione economica della sostenibilità riguarda gli impatti di un'organizzazione sulle condizioni economiche dei suoi stakeholder e sui sistemi economici a livello locale, nazionale e globale. Gli Standard della serie economica (200) trattano il flusso di capitale tra i diversi stakeholder e i principali impatti economici di un'organizzazione nella società.

Il GRI 201 affronta il tema delle performance economiche.

Queste comprendono

- il Valore Economico direttamente generato e distribuito (Economic Value Generated and Distributed – EVG&D) dell'organizzazione (GRI 201-1):

Requisiti di rendicontazione

L'organizzazione deve rendicontare le seguenti informazioni:

- a. il valore economico direttamente generato e distribuito (EVG&D) in base al principio di competenza, inclusi i componenti di base per le attività globali dell'organizzazione come elencati di seguito. Se i dati vengono presentati secondo il criterio di cassa, giustificare tale decisione e rendicontare in più i seguenti componenti di base:
 - i. valore economico direttamente generato: ricavi;
 - ii. valore economico distribuito: costi operativi, salari e benefit dei dipendenti, pagamenti a fornitori di capitale, pagamenti alla Pubblica Amministrazione per Paese e investimenti nella comunità;
 - iii. valore economico trattenuto: "Valore economico direttamente generato" meno "valore economico distribuito".
- b. ove rilevante, rendicontare l'EVG&D separatamente a livello di paese, regione e mercato nonché i criteri utilizzati per definirne la rilevanza.

Informativa
201-1

11

- le implicazioni finanziarie dovute al cambiamento climatico (GRI 201-2):

Requisiti di rendicontazione

L'organizzazione deve rendicontare le seguenti informazioni:

- a. i rischi e le opportunità derivanti dal cambiamento climatico che hanno il potenziale di generare cambiamenti significativi nelle operazioni, ricavi o spese, tra cui:
 - i. una descrizione dei rischi o opportunità e la relativa classificazione come rischi fisici, normativi o altro;
 - ii. una descrizione dell'impatto associato al rischio o all'opportunità;
 - iii. le implicazioni finanziarie del rischio o opportunità prima dell'attuazione di interventi;
 - iv. i metodi utilizzati per gestire il rischio o l'opportunità;
 - v. i costi delle azioni effettuate per gestire il rischio o l'opportunità.

Informativa
201-2

- le obbligazioni relative ai piani pensionistici a benefici definiti (GRI 201-3):

Requisiti di rendicontazione

Informativa 201-3

L'organizzazione deve rendicontare le seguenti informazioni:

- a. se gli obblighi previsti dal piano sono coperti dalle risorse generali dell'organizzazione, il valore stimato di tali obblighi;
- b. se esiste un fondo separato per pagare gli obblighi previsti dal piano pensionistico:
 - i. in che misura si stima che gli obblighi del piano pensionistico siano coperti da quanto accantonato appositamente;
 - ii. i criteri sui quali è stata stabilita tale stima;
 - iii. quando è stata effettuata la stima;
- c. se il fondo costituito per pagare i diritti pensionistici del piano non è interamente coperto, illustrare la strategia, se presente, adottata dal datore di lavoro per ottenere una copertura totale, e le tempistiche, se previste, entro le quali il datore di lavoro spera di ottenere una copertura totale;
- d. percentuale di salario conferita dal dipendente o dal datore di lavoro;
- e. il livello di partecipazione ai piani pensionistici, come la partecipazione a regimi obbligatori o volontari, regionali o nazionali, o a quelli con un impatto finanziario.

- l'assistenza finanziaria ricevuta da qualsiasi governo (GRI 201-4):

Requisiti di rendicontazione

Informativa 201-4

L'organizzazione deve rendicontare le seguenti informazioni:

- a. il valore monetario totale dell'assistenza finanziaria, ricevuta dall'organizzazione dalla Pubblica Amministrazione, durante il periodo di rendicontazione, inclusi:
 - i. gli sgravi fiscali e le detrazioni di imposta;
 - ii. i sussidi;
 - iii. le sovvenzioni agli investimenti, alla ricerca e sviluppo e altre forme rilevanti di contributi;
 - iv. i premi;
 - v. le esenzioni dal pagamento delle royalties;
 - vi. l'assistenza finanziaria dalle Agenzie di credito all'esportazione (ACE);
 - vii. gli incentivi finanziari;
 - viii. gli altri benefit finanziari ricevuti o che possono essere ricevuti da qualsiasi Pubblica Amministrazione per qualsiasi operazione;
- b. le informazioni del 201-4-a per paese;
- c. se, e la portata relativa con la quale, ciascun governo è presente nella struttura azionaria.

In particolare, lo standard di rendicontazione 201-1 dei GRI Standards, fornisce un quadro per determinare il valore economico generato dall'Azienda o dal Gruppo e per individuare la distribuzione del valore creato ai propri stakeholder, quali fornitori, dipendenti, finanziatori, Pubblica Amministrazione e comunità, azionisti.

Il “Valore Economico generato” può essere così calcolato:

ricavi dalle vendite (al netto di resi, sconti e abbuoni)

+ locazioni e altri ricavi

- + ricavi dagli investimenti finanziari (interessi sui crediti finanziari, dividendi dalle partecipazioni azionarie, royalties)
- + ricavi dalla vendita di beni aziendali (immobili, attrezzature, ecc.)

Il “**Valore Economico distribuito**” è così determinato:

- costi operativi (acquisti dai fornitori di materiali, servizi, locazioni, ecc.)
- + salari e benefit dei dipendenti (costi del personale)
 - + remunerazione ai finanziatori (interessi passivi)
 - + remunerazione agli azionisti (utili distribuiti: dividendi)
 - + pagamenti alla Pubblica Amministrazione (imposte e tasse) e investimenti nella comunità

Il “**Valore Economico trattenuto dall’Azienda**” è dato dalla differenza tra il “Valore Economico generato” e il “Valore economico distribuito”.

Questo valore si forma attraverso ammortamenti e svalutazioni, accantonamenti e utili non distribuiti e costituisce la ricchezza che l’azienda trattiene per rigenerare la struttura produttiva e per migliorare la propria posizione finanziaria.

13

L’analisi della distribuzione del Valore Economico permette di rispondere a domande quali:

- quanto, in termini percentuali, viene distribuito ai diversi stakeholders (collaboratori, fornitori, finanziatori, Stato, azionisti)?
- si evidenziano particolari dinamiche per certi stakeholders?
- il valore creato è sufficiente per remunerare adeguatamente i principali stakeholders?
- quanto valore viene trattenuto dall’impresa per rigenerare la struttura produttiva e per migliorare la propria posizione finanziaria?



LA DISTRIBUZIONE DEL VALORE AGGIUNTO

	2016 (Mln di €)	2014 (Mln di €)	Variazione 2016-2014
Ricavi	892.753	809.926	10,23%
Proventi finanziari	12.203	6.898	76,91%
Altri proventi	6.356	7.599	-16,36%
VALORE ECONOMICO GENERATO DAL GRUPPO	911.312	824.423	10,54%
Costi operativi	652.057	603.242	8,12%
Valore ridistribuito alle persone dell'azienda	94.723	93.011	1,13%
Valore ridistribuito alla Pubblica Amministrazione	47.448	33.371	42,18%
Remunerazione del Capitale di Credito	1.118	2.050	-45,46%
Remunerazione del Capitale di Rischio	90.613	65.005	39,39%
VALORE ECONOMICO DISTRIBUITO DAL GRUPPO	885.959	797.189	11,4%
Ammortamenti e svalutazioni	21.467	26.772	-19,8%
Accantonamenti e riserve	3.886	462	741,1%
VALORE ECONOMICO TRATTENUTO DAL GRUPPO	25.353	27.234	-6,91%

Il valore distribuito alle persone dell'azienda ammonta al 14,5% dei costi operativi. Il valore reso direttamente alla Pubblica Amministrazione rappresenta oltre il 7% dei costi operativi. Nel 2016 le tasse di concessione e di imbottigliamento sono state pari a 4,4 milioni di euro.

VALORE ECONOMICO GENERATO E DISTRIBUITO¹

Il valore economico distribuito rappresenta la capacità di un'azienda di ridistribuire tra i propri stakeholder parte del valore economico generato attraverso le proprie attività e misura quindi l'impatto dell'azienda sulla comunità in cui opera e lungo tutta la catena del valore. Il **valore economico generato** da Esselunga nel 2019 è stato pari a circa **8 miliardi**

di euro, con una crescita del 3,5% rispetto all'anno precedente. Il **valore economico distribuito** dall'Azienda è passato da circa 7,2 miliardi di euro nel 2018 a circa **7,5 miliardi di euro nel 2019**. Oltre il **93% del valore creato da Esselunga è stato quindi distribuito agli stakeholder**, mentre il restante 7% è stato trattenuto all'interno del Gruppo.



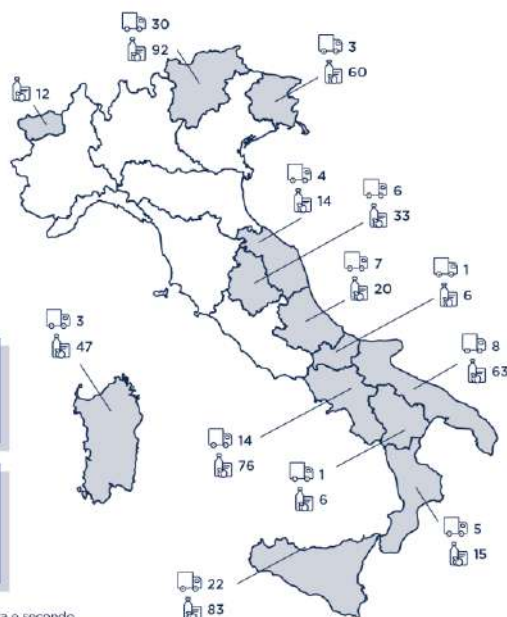
83,4% ai fornitori
13,6% al personale
1,8% alla PA

1,0% ai finanziatori
0,2% alla collettività

fornitori locali di prodotti Esselunga

prodotti di eccellenza regionale²
DOC, DOCG, DOP, IGP, IGT

Inoltre sugli scaffali Esselunga sono presenti altri **44** prodotti di eccellenza regionale DOP e IGP provenienti **dall'estero** e ulteriori **103** prodotti di eccellenza italiani DOP e IGP che non sono riconducibili a un'unica regione di provenienza.



¹ Riclassificazione del Conto Economico secondo il principio di competenza e secondo quanto previsto dallo Standard GRI 201-1 Valore economico direttamente generato e distribuito.

² Il numero di eccellenze rappresenta la quantità di referenze di prodotti di eccellenza presenti a scaffale.

Fonte: Esselunga, Bilancio di Sostenibilità 2019

“Il valore economico generato e distribuito (i.e. valore aggiunto) permette di ripensare alla ricchezza generata dal nostro Gruppo ed esprime in termini monetari l'impatto economico che l'attività di Novamont ha generato e redistribuito alle principali categorie di stakeholder. Fornisce quindi un quadro completo dei rapporti tra Novamont e il sistema socio-economico con cui interagisce.”

Il valore economico generato e distribuito verso gli stakeholder viene calcolato sulla base di una riclassificazione delle voci dello schema del conto economico utilizzato nel Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2019 di

Novamont S.p.A.. Nell'anno 2019 il valore economico generato dal nostro Gruppo è stato pari a €270 milioni, in crescita dell'8,4% rispetto all'anno precedente e la sua distribuzione è ripartita nella seguente forma:

COSTI OPERATIVI

includono principalmente i costi sostenuti per l'acquisto di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci e per servizi

REMUNERAZIONE DEI COLLABORATORI

include tutti i costi sostenuti per la gestione del personale (es. salari e stipendi, oneri sociali, trattamento di fine rapporto ecc.)

REMUNERAZIONE DEI FINANZIATORI

include gli interessi e altri oneri finanziari

REMUNERAZIONE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

include principalmente le imposte sul reddito

REMUNERAZIONE DELLA COLLETTIVITÀ

include gli importi relativi alle erogazioni liberali, ai contributi associativi e alle sponsorizzazioni

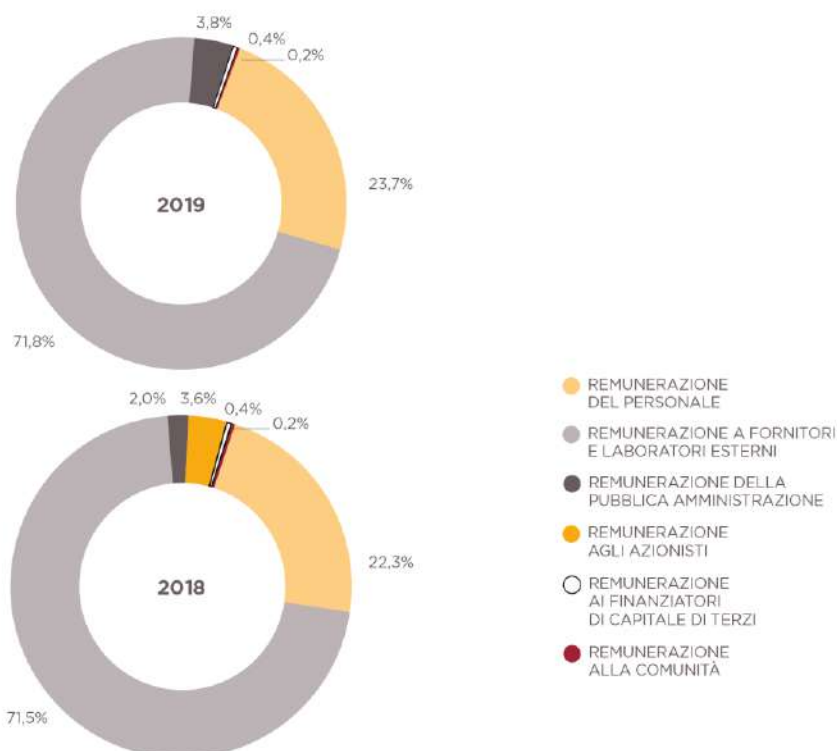
Valore economico generato e distribuito dal Gruppo Novamont (al 31 dicembre)

	2019	2018
Valore Economico Generato	€ 270.280.562	€ 249.308.367
Valore Economico Distribuito	€ 235.428.690	€ 223.083.945
Costi operativi	€ 196.889.298	€ 185.628.685
Remunerazione dei collaboratori	€ 31.678.550	€ 29.634.080
Remunerazione dei finanziatori	€ 3.403.548	€ 3.576.915
Remunerazione della Pubblica Amministrazione	€ 2.151.751	€ 2.891.013
Remunerazione della collettività	€ 1.305.543	€ 1.353.252
Valore Economico Trattenuto	€ 34.851.872	€ 26.224.422

Fonte: Novamont, Bilancio di Sostenibilità 2019

Nel 2019, il **valore economico generato** dal Gruppo TOD'S è stato pari a 990 milioni di euro, in crescita rispetto al valore economico generato nel 2018 pari a 943,9 milioni di euro. Il **valore economico distribuito** è, invece, passato dai 930,6 milioni di euro del 2018 a 944,4 milioni di euro del 2019. In particolare, il 95,4% circa del valore economico creato dal Gruppo TOD'S è stato distribuito agli *stakeholder*, sia interni che esterni, mentre il restante 4,6% è stato trattenuto all'interno del Gruppo. Tra gli *stakeholder*, nel corso del 2019 la categoria Fornitori e Laboratori esterni è stata quella a cui è stata distribuita la quota preponderante di valore economico, per un totale del 71,8% del valore complessivo; tale valore risulta sostanzialmente allineato rispetto a quello registrato nel 2018, che si attestava al 71,5%. Oltre ai Fornitori e Laboratori esterni, in linea con quanto avvenuto nel precedente esercizio, nel 2019 l'altra categoria di *stakeholder* a cui è stata distribuita una quota significativa del valore economico è stata quella del personale, con una incidenza sulla distribuzione del valore economico generato dal Gruppo pari al 23,7% (in crescita rispetto al 22,3% registrato nel 2018). Nessuna distribuzione di valore aggiunto, invece, nel 2019, per gli azionisti (nel 2018 era stata pari al 3,6%).

Distribuzione del Valore Economico



Fonte: Tod's, Relazione Finanziaria Annuale 2019

Il valore economico generato e distribuito

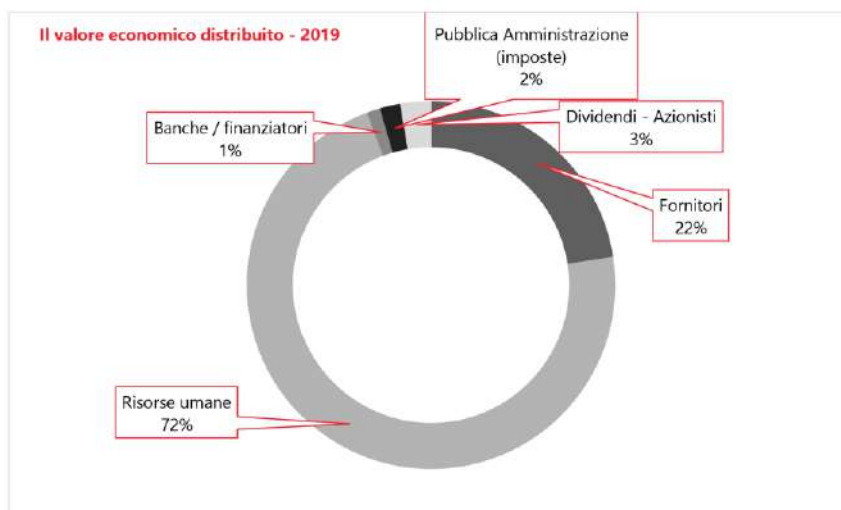
Il calcolo del **Valore economico distribuito** evidenzia il valore economico direttamente generato da un'impresa nel corso del periodo e la sua distribuzione ai diversi Stakeholder interni ed esterni. La tabella seguente è stata redatta rielaborando il conto economico del bilancio d'esercizio.

Il **Valore Economico generato** si riferisce al Valore della produzione come da Bilancio di esercizio (Ricavi e Altri ricavi operativi), al netto delle perdite su crediti ed integrato dei proventi finanziari.

Nell'esercizio 2019 Reti ha realizzato utile netto dell'esercizio 2019 è di Euro 572 mila (Euro 750 mila nel 2018). Il Valore economico trattenuto è relativo alla differenza tra Valore economico generato e distribuito e comprende gli ammortamenti dei beni materiali ed immateriali oltre alla fiscalità differita.

(Importi in Euro)	2018	2019
Valore economico generato	19.428.528	21.302.969
Fornitori	(4.228.101)	(4.573.277)
Risorse umane	(12.909.681)	(14.559.015)
Banche e altri finanziatori	(196.971)	(239.438)
Pubblica amministrazione	(444.525)	(361.302)
Azionisti (Dividendi)	(550.000)	(550.000)
Valore economico distribuito	(18.329.278)	(20.283.033)
Valore economico trattenuto	1.099.250	1.019.936

Nel 2019 il 72% del valore distribuito è relativo ai dipendenti, quale ulteriore evidenza dell'importanza strategica delle risorse umane per il modello di business di Reti.



Fonte: Reti, Bilancio di Sostenibilità 2019

By "Added Value" we mean the economic value generated by our Group.

The "Net Added Value" in particular represents the economic value generated during the reporting period, net of depreciation and operating costs, which includes payments to suppliers (mainly for raw materials and services). As illustrated in the chart below, our Net Added Value for the period considered in this Sustainability Report is distributed in different ways to various internal and external stakeholders.

The item "Human Resources" includes all types of salaries and wages paid for work carried out by employees, including social and welfare contributions made by our Group.

The item "Capital Remuneration" includes the distribution of the net profit for the reporting year and the recognition of accrued interest.

The item "Public Sector" represents the amount our Group must pay to public bodies as corporation tax and other contributions directly connected to the Company assets, with the exclusion of taxes and additional costs relating to operations (duties and customs fees).

The item "Community" includes donations, gifts and investments in social projects and partnerships with universities and research centres.

Finally, the item "Enterprise System" represents the economic value retained in our Group: the difference between the generated economic value and the distributed economic value.

Added Value generated in FY 18/19

Depreciation	3.8%
Operating costs reclassified	69.6%
Net Added Value	26.6%

Added Value distributed in FY 18/19

Value distributed

Human resources	64.3%
Capital remuneration	23.7%
Public sector	9.0%
Community	1.1%

Value retained

Enterprise system	2.0%
-------------------	------

Fonte: Ferrero Group, Sustainability Report 2019