



Centro Stampa

ATTENZIONE QUESTI APPUNTI SONO OPERA DI STUDENTI , NON SONO STATI VISIONATI DAL DOCENTE. IL NOME DEL PROFESSORE SERVE SOLO PER IDENTIFICARE IL CORSO.

N° 4447

**DIRITTO COMMERCIALE
TEORIA ESERCIZI TEMI ESAME 2021-22**

DI DAMELE VITTORIA

Indice

PRIMA PARTE.....	3
SECONDA PARTE.....	27
<i>Esercitazione</i>	42
CASO 1.3 – IMPRESA FAMILIARE	42
CASO 1.2 – EVOLUZIONE DELL'IMPRESA	43
CASO 2.2 – IMPRESA AGRICOLA	45
CASO 3.1 – INSTITORE	46
CASO 3.2 – COMMESO.....	48
TERZA PARTE	50
<i>Esercitazione</i>	65
CASO 4.3 – VENDITA DEL RISTORANTE.....	65
CASO 4.1 – VENDITA DELL'OFFICINA	66
QUARTA PARTE.....	69
SOCIETA' DI CAPITALI.....	86
LEZIONE 17	86
LEZIONE 18	93
LEZIONE 19	109
LEZIONE 20	126
LEZIONE 21	130
LEZIONE 22	133
LEZIONE 23	151
LEZIONE 24	160
LEZIONE 25	168
PROPRIETA' INTELLETTUALE.....	176
<i>Introduzione: proprietà industriale e intellettuale</i>	176
<i>Brevetti per invenzione</i>	187
<i>Disciplina dei brevetti per modello di utilità e dei segreti commerciali</i>	211
<i>Marchi</i>	216
<i>Il diritto d'autore</i>	224
QUINTA PARTE (Esercitazione)	230
CASO 8.2 – RECESSO	232
CASO 9.2 – SOCIETA' IN ACCOMANDITA SEMPLICE (socio accomandante e accomandatario)	233
CASO 10.2 – EX AMMINISTRATORE	234

SESTA PARTE.....	236
<i>Esercitazione</i>	241
CASO 2.1 – CREDITO PRIVILEGIATO O CHIROGRAFARIO?	241
CASO 2.3 – FALLIMENTO ED ESDEBITAZIONE.....	241

PRIMA PARTE

28/02

- Diritto privato: regole che disciplinano i rapporti tra privati
- Diritto commerciale: regole che disciplinano i rapporti tra persone giuridiche

Persone giuridiche (es. enti; quando sentiamo parlare di una società come un'impresa, stiamo parlando di persone giuridiche). Vengono chiamate "persone" per assonanza con le persone fisiche, "giuridiche" perché hanno tutto un insieme di regole che a loro solo si applicano.

Il diritto commerciale è un **diritto speciale**, anche perché la maggior parte delle regole che abbiamo visto e studiato in diritto privato subiranno qui delle deviazioni. È, infatti, percepito dal legislatore come giusto, pratico e comodo che alcune delle norme che abbiamo studiato in diritto privato costituiscano delle eccezioni in diritto commerciale. Possiamo vedere il diritto commerciale come un insieme di eccezioni alle regole che regolavano altro tipo di rapporto in diritto privato.

Omogeneità dal punto di vista internazionale: molte delle norme che troviamo nel codice civile sono solo nostre, cioè fanno parte di una serie di sedimentazioni di regole nazionali italiane; altre, invece, arrivano su impulso dell'unione europea per esempio. Molte delle nostre regole vengono create su impulso di normative europee. Esempio: *La società per azione (SPA) è una società nata per muovere grandi capitali (muove grandi capitali di denaro, ha tanti dipendenti, ecc). Le più grandi imprese nazionali sono s.p.a. Fino al 2003, noi, in Italia, avevamo un sistema unico che disciplinava la società per azioni, cioè avevamo un codice di regole che, quando si andava a costituire la società per azioni, veniva seguito. Quello era il modello italiano: in Inghilterra, negli Stati Uniti, in Germania, ecc, avremmo trovato altre regole. Nel 2003, su impulso europeo, invece, l'Italia adotta 2 modelli alternativi: il modello dualistico (di tipo tedesco) e il modello monistico (di tipo anglosassone, inglese). Quindi vediamo l'adozione di regole che prima non c'erano per influenza straniera. Il diritto commerciale è molto sensibile alle influenze straniere, perché più le regole sono omogenee e più è facile contrattare. Nel momento in cui io ho delle regole eccessivamente nazionali, ho molte difficoltà a interfacciarmi con società che vogliono, invece, compiere delle operazioni trans-nazionali. Tant'è vero che è utile osservare come tra gli anni '20 e gli anni '30 c'era stata l'idea di fare un codice delle obbligazioni, cioè un codice dei contratti, italo-francese: Francia e Italia, già prima della nascita del diritto dell'unione europea, ipotizzavano di darsi delle regole comuni che avrebbero seguito soltanto loro.*

Abbiamo già detto che oggi il legislatore sente giusto deviare da alcune regole del diritto privato; è più pratico e comodo che alcune regole del diritto commerciale non siano esattamente la riproduzione delle norme del diritto privato.

Il diritto commerciale **nasce intorno al Medioevo**, quando la categoria dei commercianti e dei mercanti inizia a reclamare un diritto speciale. È la categoria degli imprenditori, dei commercianti, che, man mano che i traffici commerciali si fanno più complessi, esige un diritto speciale. Sono gli stessi commercianti a chiedere delle regole che si applicassero solo a loro. Questo porta, nel

Medioevo, ad avere dei tribunali di commercio, cioè giudici commercianti che vanno a giudicare altri giudici commercianti, così che ci sia un diverso livello di specializzazione. Ancora oggi, noi abbiamo, nel sistema italiano, questa regola: le liti che riguardano le società, che nascono da una cattiva applicazione del diritto commerciale, si va in una sezione speciale del tribunale: il tribunale delle imprese, fatto da magistrati specializzati in materia di imprese. Questo significa che ancora oggi noi vediamo l'esigenza che ciò che riguarda il commercio segua delle regole speciali e venga deciso da persone che quelle regole meglio le ha studiate e meglio le conosce.

La genesi delle regole che vediamo oggi è, quindi, abbastanza lontana nel tempo. Sino al Medioevo non c'è questa grande esigenza di avere delle regole speciali, perché siano in economie chiuse, poco più grandi delle città in cui si svolgono, ma, man mano che ci si apre a commerci più estesi, sorge l'esigenza di avere regole specifiche, di avere un diritto unico. Man mano che le attività economiche si fanno più complesse, man mano che si spostano più capitali e più denaro i legislatori nazionali si interessano di più delle vicende commerciali. Nel Medioevo, se due commercianti avevano una lite, si recavano da un altro commerciante che avrebbe stabilito chi aveva torto e chi aveva ragione; per ogni categoria di commerciante (chi vendeva spezie, chi costruiva castelli, ecc) si sarebbero avute delle regole speciali. Man mano che le attività si sono fatte più complesse, i governi centrali, cioè gli stati nazionali, si sono interessati della ricerca e, piuttosto che lasciare le regole all'autonomia, hanno deciso che fosse proprio il legislatore nazionale a dettare delle regole speciali. C'è stato, quindi, un fenomeno di attrazione: non ci sono più tante regole specifiche date dall'autonomia, ma le regole speciali ora si inseriscono in un quadro più generale.

Vedremo, quando parleremo delle società di capitali (società per azioni, società a responsabilità limitata e società in accomandita per azioni), che queste sono caratterizzate dalla responsabilità limitata dei loro soci. Questo significa che se io costituisco una società per azioni (per le grandi operazioni commerciali; sono società che muovono più denaro) ho un enorme beneficio: se quella società dovesse poi andare in contro alla completa rovina (non riuscire più a pagare i suoi creditori), noi soci non risponderemo con il nostro patrimonio. Ecco una prima grande deviazione dal principio cardine del diritto privato, secondo cui delle obbligazioni (cioè dei miei debiti) io rispondo con tutti i miei beni presenti e futuri. Se io decido di ristrutturare casa e poi non pago più chi me l'ha ristrutturata, non pago soltanto con i miei beni che ho in quel momento, ma pago anche con i miei beni futuri, cioè man mano che mi arriva lo stipendio sul conto corrente, una porzione di questo è suscettibile di essere aggredita dal mio creditore. Il vantaggio delle s.p.a. è che, anche laddove un debito non riuscisse più a essere pagato dalla società, di quel debito non ne risponderebbero i soci ma ne risponde solo la società. Nasce come un grande privilegio il fatto che, dei debiti, uno non paga se non nei limiti dell'esposizione della società. Questo privilegio è bilanciato da un altro tipo di istituto: le prime società che hanno questa caratteristica di responsabilità limitata dei soci sono delle compagnie di carattere coloniale, che hanno lo scopo di fare delle spedizioni, di mandare materiale indietro in Europa per esempio → l'idea di fondo è che se queste compagnie devono mettere in gioco un rischio (es. non tornare), è giusto che chi investe del denaro non rischi anche il proprio patrimonio. Quando studieremo la disciplina delle s.p.a., continueremo a vedere il principio che la società risponde con il suo patrimonio e non con quello dei soci, proprio perché la s.p.a. all'origine muove un quantitativo di denaro talmente grande, tale da renderla rischiosa.

Le norme che vedremo sono tutte racchiuse nel **codice civile**. Questa è un'apparente contraddizione al fatto che la disciplina commerciale segue delle sue regole speciali. NON abbiamo un testo normativo speciale per il diritto commerciale per scelta di alcuni legislatori europei. In Francia, invece, esiste ancora un codice di commercio, che contiene tutte le regole che disciplinano le società. La scelta, diversa, del nostro legislatore è stata quella di inserire tutto nel codice civile. Il codice civile è un testo del **1942** (con disciplina generale delle società) che in più parti è stato modificato (a partire dal 1998):

- **1998** → la **legge Draghi** disciplina le società per azioni quotate sul mercato (su quel mercato si possono comprare le azioni di quelle società);
- **2003** → la **riforma del diritto societario** modifica la disciplina delle società di capitali
- **16 maggio 2022** → entrerà in vigore il **codice della crisi d'impresa** e dell'insolvenza (era previsto che entrasse in vigore il 15 agosto del 2020, ma, a causa della pandemia, si decide di posticiparne l'entrata in vigore con la consapevolezza che per le imprese quello era già un momento complicato).

Partiamo oggi dalle basi della disciplina, sostanzialmente identiche dal 1942. Chi è **l'IMPRENDITORE?**

Imprenditore NON è sinonimo di società, NON è sinonimo di azienda.

Il codice civile non ci dice che cos'è l'impresa; il codice civile ci dice che chi è l'imprenditore nell'**articolo 2082** del codice civile. Infatti, fino al 1942 si parlava di commerciante, traduzione della corrispondente parola che trovavamo nel codice di commercio francese (inizio 1800) e solo nel 1942 si è deciso di cambiare quel termine gergale e di parlare di imprenditore.

Art. 2082: "è imprenditore chi esercita professionalmente una attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o servizi". Questa definizione è rimasta immutata da 80 anni e nessun progetto di riforma pensa di modificarla poiché si tratta di una nozione talmente vaga e generica tale da abbracciare tutto il fenomeno delle imprese e delle società. Questa definizione va bene per tutti gli articoli che vedremo successivamente, sia quando parleremo della società per azioni sia quando parleremo della società semplice (in entrambi i casi siamo di fronte a un imprenditore, la cui definizione la vediamo riportata nell'articolo 2082). Per questo occorre spiegare bene i termini che la compongono e individuare i presupposti minimi necessari affinché si possa individuare la figura imprenditoriale:

- **"Chi"**: la scelta di parlare di colui che esercita professionalmente deriva dalla scelta storica di parlare dell'imprenditore e non dell'impresa.
- **"Attività"** indica una serie coordinata di atti. NON si tratta di chi svolge un singolo atto di commercio una volta. Non è imprenditore chi vende un tappeto una volta, ma lo è chi continuamente acquista tappeti per rivenderli, ad esempio. È imprenditore chi vende automobili perché titolare di una concessionaria; non è imprenditore chi vende un'automobile al fratello (contrattazione tra privati).

Inoltre, nel momento in cui vendo un'automobile e sono il proprietario di una concessionaria (avrò più di un'automobile), sto mettendo in essere un atto commerciale che è il punto terminale di una sequenza di atti precedenti; per rivendere quell'automobile avrò dovuto acquistarla e per acquistarla mi sarò affiliato a una determinata casa automobilistica. Serie

coordinata di atti che, concatenati, portano all'atto, e scopo, ultimo di vendita dell'automobile come titolare della concessionaria. Singoli atti sono collegati tra loro in modo finalistico, hanno un fine verso il quale tendono.

- “Economica” NON indica che costa poco, ma, nel linguaggio del diritto commerciale, indica che l'attività consente, almeno astrattamente, di coprire i costi con i ricavi. Nel momento in cui io vendo un'automobile e sono il proprietario di una concessionaria ho indubbiamente dei costi (es. il garage in cui tengo l'automobile, un servizio di vigilanza notturno, dei dipendenti che mostrano l'automobile a chi si presenta, automobili già in casa da far vedere, ecc) e poi, con la vendita dell'automobile, ho un ricavo. Inoltre, se sono affiliato con una casa automobilistica avrò dei rapporti contrattuali con quella casa e, quindi, non tutto quello che ricavo dalla vendita andrà nelle mie tasche. Ovviamente, più automobili venderò e più avrò dei ricavi che mi consentiranno di coprire i miei costi. Il fatto che un imprenditore svolga un'attività con metodo economico significa che questo è nelle condizioni, almeno in partenza, di coprire i costi con i ricavi. Se le cose andassero sempre bene, nessuna società andrebbe in crisi; in realtà si parla spesso di società in difficoltà che, quindi, chiedono l'intervento dello Stato, ma questo non significa necessariamente che quelle società hanno svolto le attività con metodo non economico, basta che al momento di partenza delle loro attività queste erano nelle condizioni di coprire i costi con i ricavi, cioè si prefiggevano di coprire i costi con i ricavi. L'attività è economica quando è svolta con metodo economico, cioè quando consente, almeno in partenza, di avere abbastanza denaro da coprire i costi (da valutare non di giorno in giorno, non di mese in mese e forse nemmeno di anno in anno: possono passare anche più anni prima di valutare che la società sia in grado di applicare o meno il metodo economico possono anche passare più anni: è possibile che un'impresa non riesca all'avvio a coprire tutti i suoi costi con i ricavi, ma che poi, quando entra a regime, riesca a farlo).

NB: esistono attività istituzionalmente in perdita, come organizzazioni che si occupano di servizi mensa e si fondano sulle donazioni che ricevono → sono attività senza scopo di lucro e NON sono un imprenditore. Un soggetto che consapevolmente regala prodotti che acquista e lo fa con scopo di liberalità e solidarietà sociale svolge un'attività che non possiamo definire come imprenditoriale. Tutte le volte in cui vediamo, invece, un soggetto che vende il prodotto anche solo a 1€ in più rispetto al prezzo a cui l'ha comprato, questo è un imprenditore perché astrattamente sta seguendo un metodo economico.

- “Organizzata” indica che qualunque tipo di attività imprenditoriale una persona dovesse svolgere, avrà sempre una combinazione di fattori. Abbiamo bisogno, per avviare una qualsiasi attività, di capitale, cioè di denaro. Per esempio, un artigiano che acquista legno e lo lavora per fare sedie combina il denaro con cui ha comprato il legno con il lavoro, con la sua capacità operativa di trasformare un bene naturale in un prodotto vendibile. Qualunque imprenditore è tale se può contare sul connubio tra denaro e capitale, tra denaro e mezzi, tra denaro e capacità lavorativa. Non importa che la capacità lavorativa sia sua, dei dipendenti, dei familiari, di un collaboratore, ecc.

NB: l'imprenditore non è per forza un'attività organizzata, ma può essere un imprenditore individuale. Non necessariamente l'impresa è svolta collettivamente. L'impresa svolta

collettivamente prende il nome di “società”; l'impresa svolta individualmente prende il nome di “Imprenditore individuale”. Quindi, abbiamo *imprenditore collettivo* e *imprenditore individuale*. Questo per dire che un imprenditore utilizza anche soltanto il proprio capitale (denaro) e la propria capacità lavorativa, cioè i propri mezzi: questo viene chiamato imprenditore individuale. È sbagliato ritenere che il requisito per essere imprenditore sia quello di avere una stabile organizzazione di persone, ciò che conta è soltanto che ci sia la somma di denaro e mezzi. I mezzi possono essere propri o altrui; il denaro deve essere mio nel momento in cui lo investo, ma potrei anche averlo ricevuto in prestito. L'importante è che, nel momento in cui avvio l'attività, io abbia a mia disposizione una somma di denaro che chiamo capitale e dei fattori produttivi, cioè la capacità di fare qualcosa di nuovo partendo da quel denaro. Il titolare di un negozio è titolare anche se non ha nessun tipo di ausiliario, anche se svolge interamente la sua attività senza il supporto di collaboratori o di qualcuno che operi con lui.

- **“Produzione”**: l'attività di colui che abbia un bene e ne ricavi dei frutti può essere considerata imprenditoriale?

Il proprietario di un immobile ha un bene e può offrirlo in locazione (affitto) così che questo gli dia dei frutti (dare dei frutti = trarre utilità). Il proprietario, mettendo semplicemente a disposizione il bene, ricava del denaro. Questa è un'attività che viene detta di mero godimento, poiché l'attività ha visto un investimento di capitale all'inizio che però non c'è più oggi. Il proprietario trae utilità dal suo bene senza investire capitale e senza investire fattori produttivi. Allora chi concede in locazione un bene immobile e ne trae dei frutti NON può essere considerato imprenditore, perché svolge un'attività fine a sé stessa, non c'è la produzione/erogazione di un bene o servizio, ma c'è soltanto la messa a disposizione di un bene immobile.

Una persona che impresta un'auto in cambio di denaro ricade nel caso appena visto sopra e non è perciò un imprenditore.

Se ho un parco vetture abbastanza esteso e lo do in affitto per fare delle consegne in cambio di denaro → qui siamo di fronte all'erogazione di un servizio.

Il proprietario di un ostello è un imprenditore, perché le strutture ricettive non si limitano a mettere a disposizione un immobile e a chiedere del denaro. C'è, in questo caso, l'erogazione di un servizio (es. riordino della stanza, cambio asciugamani, ecc), abbinato alla messa a disposizione della stanza. L'imprenditore dà un qualcosa in più rispetto alla mera messa a disposizione di un bene in cambio di denaro. La linea di confine tra l'attività di mero godimento e l'attività di tipo imprenditoriale è che nel primo caso alla mera messa a disposizione di un bene consegue la messa a disposizione di denaro; tutte le volte che c'è, invece, qualcosa in più rispetto alla mera messa a disposizione del bene, siamo di fronte a un'attività imprenditoriale; per questo nell'articolo 2082 si parla di produzione di beni o servizi.

- **“Professionalmente”**: è imprenditore chi esercita l'attività in modo abituale e non occasionale.

L'attività non deve essere svolta necessariamente per tutto l'anno: le attività stagionali (es. stabilimento balneare) sono attività d'impresa. Professionalità è sinonimo di abitualità nella

misura in cui l'abitudine è necessitata. Io sono imprenditore perché abitualmente posso gestire lo stabilimento balneare; non è colpa mia se non posso tenere aperto questo tipo di stabilimento a febbraio.

Professionalmente **NON** porta con sé l'avverbio “esclusivamente”: io posso essere un imprenditore anche se ho delle attività parallele. Posso essere un dipendente (attività parallela di tipo non imprenditoriale) che, per alcuni periodi dell'anno, gestisco questo tipo di attività balneare. Ovviamente, avrò due regimi di tassazione, due regimi di responsabilità, due corpi normativi diversi (nel momento in cui svolgo l'attività di imprenditore mi si applicheranno le regole che vedremo; nel momento in cui svolgo attività altra avrò un diverso tipo di regole). Se io sono il proprietario di questa impresa balneare e compio degli acquisti, li compio come imprenditore → regole relative; se acquisto dei beni a uso personale come impiegato, mi si applicheranno, invece, le regole civilistiche.

La realizzazione di un solo affare può rendere una persona imprenditore? Se io costruisco una palazzina di 3 piani e la adibisco a dimora estiva della mia famiglia assegnando ciascuno degli alloggi a un mio familiare, posso essere considerato imprenditore o sono semplicemente un soggetto che, grazie alle sue capacità lavorative, ha messo su questo tipo immobile? A lungo si è dibattuto se il singolo affare potesse essere considerato affare imprenditoriale e vedersi applicare le regole dell'imprenditore o se il singolo affare richiamasse la figura vista prima di uno che, per una volta, ha venduto un tappeto. In generale, si dice che bisogna guardare alla rilevanza economica dell'affare: realizzare una tenda porta via tempo e denaro inferiore rispetto a costruire una palazzina e adibirla a dimora estiva dei miei familiari. La linea di fondo per valutare se il singolo affare possa essere elevato ad affare imprenditoriale è guardare alla rilevanza di tipo economico, cioè a quanto è stato necessario mettere in gioco per portare a compimento quel singolo affare. Quindi, il caso del singolo edificio ci porta a dire che quello è un singolo affare imprenditoriale, perché la costruzione dell'immobile porta con sé una serie di attività propedeutiche alla scelta dei materiali, ai fattori organizzativi, ecc. Il singolo affare che porta con sé una concatenazione di atti particolarmente complessi e costosi allontana significativamente il soggetto in questione dalle regole del diritto privato e lo porta stabilmente nelle regole del diritto commerciale.

“Professionale” è diverso da “professionista”. Un professionista può essere un architetto, un dentista, ecc. Professionista ha valenza positiva nel nostro linguaggio e questo deriva dal fatto che, almeno all'origine, tutto ciò che riguardava le professioni intellettuali veniva ad avere un linguaggio suo particolare (es. i professionisti ricevono un “onorario”, cioè uno stipendio). Tutta la disciplina civilistica e commercialistica ruota attorno a queste distinzioni lessicali che costituiscono semplicemente un retaggio storico.

Le professioni intellettuali hanno delle caratteristiche molto particolari: vengono precedute dal superamento di un esame ordinistico (es. ordine dell'ingegnere). Le professioni intellettuali sono dette “professioni protette”, nel senso che ci si entra dopo aver sostenuto e superato un esame. L'iscrizione all'albo fa parlare di ordine e di professione ordinistica.

Ingegneri, notai, avvocati sono professionisti e NON imprenditori. In realtà, uno studio di un ingegnere che progetta ponti, per esempio, ha sicuramente quella combinazione di mezzi e

capitale che può essere uguale, se non superiore, a quella di un imprenditore che è titolare di un'attività di commercio come un ristorante. Perché applichiamo le regole del diritto commerciale a chi gestisce uno stabilimento balneare, ha 5 dipendenti e un capitale iniziale e non applichiamo le stesse norme a chi, con uno studio da ingegnere o architetto, muove capitale e mezzi? Si tratta semplicemente di una regola di carattere generale e storico: si è deciso di sottrarre dallo statuto dell'imprenditore le professioni intellettuali e di riservare a loro ulteriori regole speciali.

NB: Affinché si applichino le regole del diritto commerciale, sia io che la mia controparte contrattuale dobbiamo essere riconducibili all'articolo 2082. Professioni ordinistiche sono sottratte alle regole speciali del diritto commerciali. Nulla vieta che anche il professionista intellettuale abbia a sua disposizione un assetto dato dalla combinazione di molto capitale e di molta forza lavoro che porta ad avvicinarlo, all'apparenza, a un imprenditore ma, come tale, a sottrarlo dal 2082.

Art. 2083: “è un PICCOLO IMPRENDITORE il coltivatore diretto del fondo, l'artigiano, il piccolo commerciante e chi esercita un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della sua famiglia”.

L'articolo 2083 restringe un po' il campo di analisi, passando da imprenditore a piccolo imprenditore.

- *Coltivatore diretto del fondo* → chi ha un appezzamento, da solo lo coltiva e rivende quei prodotti (figura ancora presente ma con peso minore rispetto al 1942, anno a cui risale l'articolo).
- *Artigiani* → la qualifica dell'artigiano è regolata da leggi speciali che non troviamo nel codice civile (non argomento di esame). Regole speciali come quelle fiscali: si presume il suo guadagno annuale e da lì si calcolano le tasse, a meno che lui non dimostri di aver guadagnato di meno. L'artigiano è uno che svolge un'attività imprenditoriale ma il cui numero di dipendenti sta sotto una certa soglia.
- *Piccolo commerciante* → si sta parlando della vendita al dettaglio (posso vendere anche tanti pezzi, ma questi non hanno un alto valore).
- *Chi esercita un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della sua famiglia* → “professionale” ha la stessa accezione vista sopra per l'art. 2082

Il 2083 parla del “piccolo imprenditore” ai fini del codice civile. Questa definizione serve per poter applicare determinate regole. L'art 2082 era il mezzo tramite il quale ci spostavamo dalle norme del diritto privato a quelle del diritto commerciale. L'art 2083 ha la stessa funzione: circoscrive meglio “a chi applico determinate regole” quando sono nel codice civile. *Esempio: se siamo imprenditori non piccoli siamo obbligati a registrare le nostre entrate e le nostre uscite nelle scritture contabili (serve a noi come autocontrollo, ma anche per far capire quante imposte far pagare a chi ha avuto quelle determinate entrate); il piccolo imprenditore, invece, non è tenuto ad avere quelle scritture contabili. Per chi vendeva merce al mercato in una determinata zona, per esempio, c'erano dei sistemi che presumevano quanto più o meno quel tipo di attività rendesse (studi di settore); si poteva poi dimostrare che le cose erano andate particolarmente male e che la tua attività aveva reso meno*

di quanto fosse stato presunto e potevi così pagare un po' meno tasse di quelle che altrimenti ti sarebbero state richieste. La base imponibile si poteva valutare presuntivamente, oggi non è più così. Non vuol dire che il piccolo imprenditore non potesse tenere le scritture contabili, semplicemente non era obbligato. Quando vedremo una norma con scritto "si applica all'imprenditore non piccolo" (es. norma sulle scritture contabili), grazie all'art 2083 sapremo quali persone ne sono escluse.

"Piccolo imprenditore" secondo la legge fallimentare. La legge fallimentare è un altro testo normativo, che disciplina il fallimento. Anche la legge fallimentare è del 1942 e si apre, all'art 1, con una definizione anch'essa di piccolo imprenditore.

Il "fallimento" è una procedura concorsuale all'esito della quale io vengo espulso dal mercato; se io sono un imprenditore e non sono più riuscito a pagare i miei creditori (insolvenza), vengo spossessato della mia impresa e non posso più esercitare l'attività commerciale. In quel momento il curatore fallimentare si sostituisce a me e paga i miei creditori (per esempio, vende il mio capannone che usavo per produrre i biscotti e con il ricavo ci paga i miei creditori). Mentre io sono imprenditore attivo, cioè sto svolgendo la mia attività imprenditoriale, io ho come obiettivo quello di svolgere la mia attività con metodo economico (copro i miei costi con i miei ricavi); il curatore fallimentare, invece, applica misure che l'imprenditore non avrebbe probabilmente adottato (perché altrimenti avrebbe, per esempio, perso l'impresa vendendo lui il suo capannone). Il curatore fallimentare pone in campo delle operazioni di tipo liquidatorio, che hanno, cioè, lo scopo di fare denaro; il curatore fallimentare vende anche quegli asset imprenditoriali senza i quali l'impresa non sarebbe potuta andare avanti, per il semplice fatto che lo scopo del fallimento non è più quello di tenere l'impresa in piedi ma è quello di portare alla dissoluzione dell'impresa. Il fallimento determina lo spossessamento dell'impresa. Effetto demolitivo del fallimento che porta l'impresa a dissolversi in nome del pagamento dei creditori. Il fallimento è un rimedio che ha lo scopo di pagare i creditori.

Il termine "bancarotta" oggi riassume tutte quelle fattispecie nelle quali il fallimento non è un evento caduto dal cielo; non abbiamo a che fare con un imprenditore sfortunato. La bancarotta rimanda all'idea che l'imprenditore abbia, in qualche modo, causato il fallimento (es. l'imprenditore non tiene le scritture contabili, le tiene false, le faccia sparire prima del fallimento). All'evidenza c'è un concorso nell'aver provocato il fallimento. In realtà, la parola bancarotta, dal punto di vista etimologico, parte dall'idea della rottura del banco del commerciante: il commerciante viene espulso dai traffici commerciali.

Nel 1942, quando viene scritto il codice, nelle sale di borsa e nei tribunali c'era un elenco dei soggetti falliti con i nomi riportati, così che tutti potevano consultarlo prima di valutare se farmi credito o meno. Oggi, invece, con il codice del 2022, il termine fallimento, ritenuto negativo, viene addirittura eliminato e sostituito con "liquidazione giudiziale": l'idea di fondo è quella di trasmettere che l'imprenditore, pur essendo fallito, ha il diritto di ripartire e di ricominciare. Oggi non esistono più gli elenchi dei fallimenti appesi in pubblica piazza.

Il fallimento, però, è una procedura lunga (anni e anni) e costosa; per ogni fallimento bisogna nominare un curatore fallimentare, un commercialista, un avvocato, ecc, tutti da pagare. Se, per esempio, nessuno volesse comprare il capannone, si vanno a fare delle aste a ribasso (il capannone perde via via valore). Allora, il nostro legislatore nel 1942 si chiede "ma siamo sicuri che non dobbiamo mettere un'area di esenzione? Siamo sicuri che non dobbiamo trovare una figura di imprenditore che non fallisca, siccome non conviene aprire una procedura per un fallimento piccolo

e non conviene essere punitivi (siamo all'epoca della pubblicazione dell'elenco dei falliti) verso chi svolge attività piccole? **L'articolo 1 della legge fallimentare** dice che NON fallisce il piccolo imprenditore, ma deve anche dare una sua definizione di piccolo imprenditore. Questo articolo va ad ancorare la definizione di piccolo imprenditore a degli elementi obiettivamente apprezzabili. **“Non falliscono i piccoli imprenditori che dimostrino di possedere *congiuntamente* 3 distinti requisiti** (basta che uno solo di questi 3 requisiti non sia soddisfatto e si può fallire):

- 1. Debiti non superiori a 500.000€**
- 2. Attivo patrimoniale complessivo** (conto corrente, macchinari, ecc) **annuo non superiore a 300.000€ nei 3 esercizi anteriori all'istanza di fallimento**
- 3. Ricavi lordi** (su cui si calcolano le tasse) **non superiori a 200.000€ nei 3 esercizi anteriori all'istanza di fallimento**

Si parla, infatti, per la legge fallimentare, di **“imprenditore sotto-soglia”**. L'imprenditore sottosoglia, ai sensi della legge fallimentare, non può fallire; anche se non paga più i suoi creditori, in ogni caso non arriva un curatore fallimentare e non arriva una dichiarazione di fallimento. Il piccolo imprenditore ai sensi del codice civile, invece, è quell'imprenditore a cui non vado ad applicare determinate regole tra le quali, per esempio, l'obbligo di tenere dei registri relativi alla contabilità chiamate scritture contabili.

Il fallimento: cenni. Il presupposto è duplice: c'è un presupposto soggettivo e un presupposto oggettivo. Io fallisco se sono un imprenditore sopra-soglia insolvente. Il presupposto oggettivo è l'insolvenza; il presupposto soggettivo è dettato dal fatto che io sia un imprenditore sopra le soglie di fallimento.

L'insolvenza è l'incapacità di soddisfare regolarmente i miei creditori (**articolo 5 della legge fallimentare: “l'insolvenza si manifesta con inadempimenti o altri fatti esteriori che dimostrano che l'imprenditore non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni”**). “Inadempimenti” vuol dire mancati pagamenti. “Obbligazioni” è sinonimo di debiti. Prima della legge fallimentare si diceva che “è fallito” chi cessa i suoi pagamenti. In realtà, se io aspetto di aver cessato i pagamenti vuol dire che è da tempo che non sono più in grado di pagarli. Il vantaggio dell'articolo 5 della legge fallimentare sta nel fatto che non aspettiamo il momento in cui io ho smesso di pagare, ma andiamo a dichiarare il fallimento tutte le volte in cui io non sono già più nelle condizioni di pagare i miei creditori. L'avverbio **“regolarmente”** che compare nell'articolo è molto importante: io potrei, per esempio, essere un essere un imprenditore che produce biscotti, ho dei fornitori che reclamano 20.000€, ma mi accorgo che non riesco più tanto a pagare questi miei creditori e allora io potrei iniziare a proporre loro non di pagarli con il denaro ma dirgli, per esempio, “ma a te servirebbe un camioncino per le consegne che te lo regalo?” → questo è regolarmente un adempimento, ma NON è un pagamento regolare. La tentazione dell'imprenditore di dismettere i suoi beni potrebbe portarlo a danneggiare i suoi creditori. Allora l'articolo 5, dicendo che io sono insolvente nel momento in cui non sono in grado di soddisfare regolarmente le obbligazioni, permette di anticipare di molto la soglia del fallimento. L'articolo 5 ci dice che non è insolvente soltanto chi non adempie alle obbligazioni, ma è insolvente anche colui che non riesce più a pagare in modo regolare, cioè denaro con denaro, i suoi debiti. Nel nostro sistema i debiti in denaro vanno pagati in denaro (es. finanziamenti che ci sono stati fatti da una banca).

L'istanza di fallimento è una domanda giudiziale in quanto è depositata in tribunale. Il tribunale accetta e fa un'udienza che precede il fallimento, detta appunto udienza prefallimentare, alla quale si presenta l'imprenditore e lì si fa un'indagine con doppia verifica: si guarda se sussiste lo stato di insolvenza (si andrà a vedere se l'imprenditore è in una situazione nella quale non è più in grado di pagare in modo regolare i suoi debiti) e se il fallendo è un imprenditore non piccolo (sopra-soglia secondo l'articolo 1 della legge fallimentare). Chi può chiedere il mio fallimento? 3 soggetti possono farlo:

1. Il creditore (dopo aver provato e riprovato a riscattare il denaro che gli spetta dall'imprenditore): è il caso classico, che copre il 99% dei casi;
2. Il pubblico ministero;
3. Io stesso come imprenditore posso chiedere l'auto-fallimento: c'è una ragione pratica, per cui dal punto di vista operativo smetto di aumentare i miei debiti, e poi il curatore fallimentare potrebbe dirmi che ho tardato a chiedere il fallimento e farmi pagare il danno costituito, per esempio, dall'aumento dei debiti dal momento in cui io avrei già potuto chiedere il mio fallimento al momento in cui è stato chiesto.

"Fallendo" è il soggetto verso il quale è stato chiesto il fallimento.

NB: NON tutte le volte che si va all'udienza fallimentare poi si arriva al fallimento. Si arriva al fallimento solo se l'indagine dell'udienza prefallimentare verifica che l'imprenditore è sottosoglia e insolvente. L'udienza prefallimentare è un'udienza volta a verificare se il soggetto di cui si chiede il fallimento è effettivamente un imprenditore sottosoglia e insolvente.

Il fallimento ha come effetto lo spossessamento totale dell'imprenditore che consegna le chiavi dell'impresa e non la gestisce più. Al posto dell'imprenditore viene nominato un curatore fallimentare (commercialista o un avvocato) che si occupa di svolgere attività prettamente liquidatorie (un bene mobile, come un macchinario, o immobile viene trasformato in denaro con il quale pagare i creditori dell'imprenditore). Per fare questo, il curatore fallimentare deve prima avere un inventario dei beni dell'imprenditore presso la sede dell'impresa. Inoltre, il curatore fallimentare va dai debitori dell'imprenditore a reclamare eventuali crediti, con i quali pagherà poi i creditori dell'imprenditore. Il curatore fallimentare fa una gestione di tipo liquidatorio, cioè gestisce l'impresa con lo scopo di fare cassa. Mentre l'imprenditore può vendere e comprare, il curatore fallimentare può unicamente vendere (con lo scopo di fare cassa, denaro con cui pagare i creditori dell'imprenditore).

Il tribunale nomina anche un'altra figura: il giudice delegato. Il giudice delegato è il giudice incaricato di seguire il determinato fallimento. Ogni fallimento ha Tizio come curatore fallimentare e ha Caio come giudice fallimentare. Il curatore fallimentare, ogni volta che dovrà compiere una attività, anche solo la vendita di un bene, dovrà andare dal giudice delegato e chiedergli l'autorizzazione.

Se io sono imprenditore, sono il titolare dell'impresa e come tale gestisco autonomamente (se voglio vendere un bene a 10€ o a 100€ è una valutazione che posso fare io); il curatore fallimentare non fa nulla di imprenditoriale e qualunque sua attività deve essere svolta nell'interesse dei creditori dell'imprenditore. La presenza del giudice delegato dà certezza che le operazioni eseguite dal curatore fallimentare siano ponderate.

L'IMPRESA FAMILIARE

Abbiamo visto che l'articolo 2083 definisce piccolo imprenditore anche *“colui che svolge un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro suo e dei suoi familiari”*. L'articolo parla, quindi, di attività medio-piccole a conduzione familiare in cui ogni familiare è addetto a un particolare ruolo e a una particolare posizione (es. ristorante a conduzione familiare, lavanderia a conduzione familiare, ecc). Non si dice nulla sulla assoggettabilità al fallimento, perché questo ce lo dice la legge fallimentare. Nulla si dice, inoltre, su come debbano essere prese le decisioni (in ambito familiare nessuno ci dice come, per esempio, debbano essere distribuiti gli utili). Non ci viene detto se il piccolo imprenditore debba riconoscere qualcosa ai familiari. Il lavoro interno alla famiglia non è, qui, in nessun modo regolato. Nell'economia arcaica non c'era l'esigenza pratica di avere una suddivisione (per esempio, degli utili), non ci si poneva il problema. Ma poi la norma ha seguito l'evoluzione della sensibilità della società e nel 1975 noi abbiamo una norma, tutt'ora in vigore: si aggiungono 230 bis e 230 ter, che sono degli inserti. Queste modifiche fanno parte del movimento riformatore degli anni '70. Si vuole che anche il codice civile tenga conto di principi della costituzione, come il principio di uguaglianza (articolo 3 della costituzione). L'uguaglianza deve applicarsi anche nell'ambito delle relazioni familiari e delle relazioni in imprese familiari.

Art. 230 bis: *“Il familiare che viene a prestare in modo continuativo la sua opera nella famiglia o nell'impresa familiare ha diritto al mantenimento secondo la condizione patrimoniale della famiglia. Questo familiare partecipa agli utili dell'impresa familiare ed ai beni acquistati con essi nonché agli incrementi dell'azienda, anche in ordine all'avviamento, in proporzione alla quantità e qualità del lavoro prestato”*.

Anzitutto, il soggetto destinatario della norma del 230 bis è un familiare del piccolo imprenditore, è un familiare che presta in modo continuativo la sua attività di lavoro nella famiglia o nell'impresa familiare; questo ha diritto al mantenimento secondo la condizione patrimoniale della famiglia. Questo familiare partecipa agli utili dell'impresa familiare e cioè, se l'attività dell'imprenditore ha degli utili (guadagno > spese; gli utili costituiscono un incremento positivo e definiscono un'impresa in espansione), il familiare del piccolo imprenditore che presta continuamente attività nell'impresa familiare partecipa agli utili, cioè ha diritto ad avere una somma di denaro. Fino alla riforma del diritto della famiglia, non era scritto che il familiare dovesse avere qualcosa e, quindi, anche se per buon senso il familiare avrebbe ricevuto qualcosa, il familiare non avrebbe potuto, in caso contrario, rivendicarlo con un'azione rivolgendosi a un giudice, poiché nel codice non vi era scritto nulla. Nel 1975 il codice dà una spinta verso l'uguaglianza nei rapporti intra-familiari.

Inoltre, il familiare partecipa ai beni acquisiti con gli utili e agli incrementi dell'azienda. La *“azienda”* (diverso da impresa e diverso da società), in diritto commerciale, è *l'insieme dei beni che vengono organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'attività di impresa*. Dobbiamo immaginare l'azienda come somma di beni mobili, immobili e immateriali. Se l'azienda viene a valere di più, cioè i beni che sono organizzati dall'imprenditore acquistano valore nel tempo o, per esempio, si apre un nuovo centro, una nuova sede, anche il familiare ne va a beneficiare. Anche il familiare deve beneficiare del surplus di valore.

Il familiare partecipa anche agli incrementi dell'*avviamento*, che è l'*attitudine dell'imprenditore a creare e a mantenere la sua clientela*. Io ho un buon avviamento quando riesco a far entrare nel mio negozio un cliente e riesco poi a farlo tornare (esistono, poi, ovviamente, anche attività che hanno clienti occasionali, che passano una volta e poi non passano più, come, per esempio, l'autogrill di un'autostrada. L'avviamento ha 4 diverse facce: avviamento positivo (quando io ho il ritorno di successo presso la clientela; il cliente viene da me e poi torna) e avviamento negativo (quando perdo la clientela). Nel momento in cui io vendo il mio bar o ristorante, questi dati vengono ben considerati dal mio acquirente. Sono, infatti, dati percepibili. In modo ordinato quasi tutti tengono nota delle entrate e delle uscite, anche se non obbligatorio per il piccolo imprenditore. Non solo le attività con un buon avviamento vengono vendute tuttavia, anche perché queste costano meno; quando si parla di nuova gestione è perché si vuole creare una netta divisione con la gestione precedente. Le imprese con avviamento negativo possono essere rilanciate. Inoltre, l'avviamento può anche essere soggettivo (capacità di fare clientela e mantenerla che dipende dalle qualità soggettive dell'imprenditore, dal nome dell'imprenditore; colleghiamo alle capacità individuali dell'imprenditore tutta una serie di sinonimi di qualità che ci spingono ad andare lì e non da un altro; per esempio, uno chef stellato che arriva in una nuova città) o oggettivo (non dipende dai fattori soggettivi di chi conduce l'impresa, ma dipende unicamente da fattori di tipo ambientale, di ubicazione nello spazio, di posizionamento dell'attività; per esempio, l'avviamento oggettivo di un bar in una piazza centralissima in una città d'arte sarà superiore a quello di un bar di una località di montagna che non può essere raggiunta per 3 mesi all'anno per le condizioni atmosferiche). Anche l'avviamento soggettivo conta nel momento in cui io compro un'attività: se io compro un'attività che è stata tenuta da un soggetto che era ben capace di creare clientela e che mi lascia la possibilità di tenermi il nome sull'insegna, molto probabilmente i clienti continueranno a venire da me in quanto scelto come successore dell'imprenditore precedente. L'art 230 bis dice che, se sono membro di un'impresa familiare, partecipo agli incrementi anche in ordine all'avviamento, cioè nel momento in cui si andrà a far valutare l'impresa e a venderla si dovrà tenere conto del fatto che quella non era un'impresa individuale e che non è dipeso tutto dalla capacità dell'imprenditore, ma anche dalla capacità dei suoi collaboratori di tipo familiare. Attenzione, però, che non dobbiamo passare da un abuso a un altro: non si vuole riconoscere dell'utile anche a chi poco fa nell'impresa familiare → quanto detto va valutato in proporzione alla qualità e alla quantità del lavoro prestato. Ma come si misura la qualità, e anche la quantità, del lavoro prestato? Questo è compito del giudice coinvolto nel contenzioso in una causa (la quantità potrebbe essere valutata in utili).

Quindi, per ora, abbiamo visto che in questa prima parte del 230 bis è stato stabilito un diritto ad avere gli utili per il familiare del piccolo imprenditore che presta in modo continuativo la sua attività di lavoro nell'impresa familiare.

È, però, la seconda parte della norma che ci dà una proiezione più operativa e pratica. La seconda parte della norma ci dice: ***“le decisioni concernenti l'impiego degli utili e degli incrementi nonché quelle inerenti alla gestione straordinaria, agli indirizzi produttivi e alla cessazione dell'impresa sono adottate, a maggioranza, dai familiari che partecipano alla impresa stessa”***.

Vedremo, quando parleremo delle società di capitali, che le decisioni hanno un sistema più complesso per essere assunte dai soci. Quando parleremo delle società per azioni, parleremo anche di assemblea degli azionisti, di consiglio di amministrazione che riunisce gli amministratori e avremo,

quindi, di fronte un notevole livello di complessità. Parlando delle società di persone vedremo, invece, un sistema molto più snello e molto meno complicato.

L'impresa familiare, al di là della sua forma, ha un imprenditore che gestisce e i familiari che collaborano con lui; ovviamente, in un'attività simile, non possiamo immaginare né un'assemblea, né un consiglio di amministrazione. L'impresa familiare non ha una struttura che richieda un particolare livello di complessità. Le decisioni, quindi, vengono prese a maggioranza, contando le teste. Questo riguarda come impiegare gli utili: immaginiamo che il nostro ristorante abbia sostenuto costi per 70.000€ e che abbia avuto affari molto buoni per 100.000€ → l'utile è 30.000€ e possiamo decidere come usarlo: può essere distribuito subito oppure reinvestito nella società con lo scopo che l'anno successivo l'utile aumenti. Anche se vogliamo, per esempio, aprire, oltre al ristorante, anche un bar con annessa tabaccheria (altro indirizzo produttivo), è richiesta la decisione di tutti i familiari. Ancora, la decisione dei familiari deve essere presa tutte le volte che si parla di gestione straordinaria. Gestione straordinaria e gestione ordinaria sono termini che il codice civile rimanda alla casistica. Possiamo dire che è ordinaria amministrazione tutta quella serie di attività tipicamente collegata all'impresa (es. compiere gli ordinativi per la somministrazione dei pasti ai clienti, in un ristorante → questa decisione non richiede consenso dei familiari). È, invece, gestione straordinaria, per esempio, cambiare l'indirizzo produttivo o la cessazione dell'impresa.

Con il 230 bis si rimanda in generale a un coinvolgimento maggiore a chi partecipa all'impresa familiare.

La terza parte della norma dice: ***“il lavoro della donna è considerato equivalente a quello dell'uomo”***. Questa parte realizza la parità di genere all'interno dell'impresa familiare.

Art 230 ter: “al convivente di fatto che presti stabilmente la propria opera all'interno dell'impresa dell'altro convivente spetta una partecipazione agli utili dell'impresa familiare ed ai beni acquistati con essi nonché agli incrementi dell'azienda, anche in ordine all'avviamento, commisurata al lavoro prestato”. Estensione della disciplina vista anche al convivente di fatto.

Finora abbiamo parlato di imprenditore guardando alla **dimensione dell'attività**.

Adesso dobbiamo, invece, guardare al **tipo di attività che viene a essere effettuata**. Imprenditore dal punto di vista dell'attività che svolge:

- Imprenditore agricolo
- Imprenditore commerciale

L'IMPRENDITORE AGRICOLO

Le attività agricole, che possono essere poste in essere dall'imprenditore agricolo, si distinguono in 2 tipologie:

- Essenziali. Sono attività tipicamente agricole, classicamente agricole, attività che all'evidenza, al primo sguardo, possiamo tutti definire di tipo agricolo.
- Connesse o per connessione. In realtà, queste attività non sono molto agricole, ma lo diventano in quanto collegate alle attività agricole essenziali.

Io posso essere considerato imprenditore agricolo e mi si può applicare totalmente la disciplina dell'imprenditore agricolo a condizione che io svolga almeno una delle attività agricole essenziali (vedi elenco dopo); se, poi, svolgo anche delle attività agricole per connessione, continuo ad essere

imprenditore agricolo. Se svolgo, invece, soltanto attività agricole per connessione io non sono un imprenditore agricolo. In questo risiede l'essenzialità delle attività agricole essenziali: sono attività in presenza delle quali applico le regole tipiche dell'imprenditore agricolo. È minimo comune denominatore che tutti gli imprenditori agricoli svolgano ed esercitino attività agricole essenziali; eventualmente posso svolgere attività dette per connessione. Pur facendo attività agricole per connessione io non perdo il titolo di imprenditore agricolo, sono attività aggiunte. Le attività agricole per connessione sono un di più. E' essenziale che a monte ci sia un'attività tecnicamente agricola. L'articolo di riferimento è il **2135**. Al **comma 1** dell'articolo 2135 c'è scritto: **“è imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività: coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse”**. Troviamo qui la carta d'identità dell'imprenditore agricolo. Tu sei imprenditore agricolo se svolgi le attività essenziali, che sono coltivazione del fondo, selvicoltura e allevamento di animali. Sei imprenditore agricolo anche se in aggiunta svolgi attività agricole connesse. **Comma 2: “Per coltivazione del fondo, per selvicoltura e per allevamento di animali si intendono le attività dirette alla cura e allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso”**. Il comma 2 è una specificazione del 2001, prima c'era solo il comma 1, relativo all'economia statica e lineare del 1942. Se noi ci fermiamo al primo comma vediamo che l'imprenditore agricolo è tale se esercita attività agricole essenziali (elencate al comma 1) e che è imprenditore agricolo anche chi si occupa di attività agricole per connessione (vedremo dopo cosa si intende per attività agricole per connessione). Poi, però, arrivò il comma 2, che corrisponde all'insorgenza di un dubbio da parte del legislatore: ma è imprenditore solo chi si occupa dell'intero ciclo di produzione di un bene o possiamo considerare imprenditori agricoli anche quelli che partecipano a un singolo segmento produttivo? In realtà, ci sono delle lavorazioni industriali che richiedono quantomeno la collaborazione tra più imprese che continuano a essere imprenditori agricoli. Siamo imprenditori agricoli anche se ci occupiamo di una singola fase necessaria e non dell'intera produzione di un determinato bene di tipo agricolo.

Le attività essenziali sono 3:

- Coltivazione del fondo: si intendono orticoltura (coltivazione dell'orto), coltivazione in serre/vivai e floricoltura.
- Selvicoltura: è la cura di un bosco finalizzata a ricavarne prodotti (es. legna)
- Allevamento di animali. Chi alleva animali è imprenditore agricolo; chi li acquista per rivenderli, invece, no. Sono imprenditori agricoli anche coloro che si occupano di acquacoltura e di pesca professionale.

Siccome la disciplina dell'imprenditore agricolo è ispirata a ragioni di favore (il legislatore vuole venire incontro all'imprenditore agricolo e agevolarlo), l'idea di fondo dell'articolo 2135 è che quello che abbiamo davanti sia effettivamente un imprenditore agricolo. Tutte le volte in cui abbiamo delle norme di favore l'esigenza è quella di assicurarsi che queste norme vadano a interessare soltanto i soggetti che devono realmente beneficiarne.

Le attività agricole per connessione, invece, non sono definite perché abbracciano una gamma vasta di attività che non poteva essere enucleata in fattispecie così specifiche come avviene per quelle essenziali. Il codice civile ci dà allora un elenco aperto e non molto circoscritto delle attività agricole per connessione. Il codice civile ci dice che **le attività agricole per connessione sono quelle attività che sono volte a manipolare (=modificare), conservare** (far sì che un prodotto non deperisca

rapidamente, nell'ambito dell'agricoltura), **trasformare** (sinonimo di manipolare), **commercializzare** (attività di vendita, di messa sul mercato) **e valorizzare prodotti ottenuti prevalentemente da un'attività agricola essenziale**. Questa definizione evoca realtà non molto definite nei loro contorni. No elencazione chiusa e tassativa per le attività agricole per connessione (diverso dalle attività agricole essenziali). L'imprenditore agricolo non è solo più il contadino nel nostro immaginario, lo è anche chi necessariamente va a occuparsi della commercializzazione e valorizzazione. È attività agricola per connessione anche la fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse che normalmente sono impiegate nell'attività agricola esercitata. Chi svolge solo attività agricole per connessione (es. uno che ha un negozio di prodotti agricoli) NON è imprenditore agricolo, ma è un imprenditore non agricolo, cioè commerciale, e non mi si applica, dunque, la disciplina di favore dell'imprenditore agricolo. La disciplina della connessione va vista come quel mezzo per continuare a tenere, nell'ambito dell'impresa agricola, chi tecnicamente non è al 100% un imprenditore agricolo. Connessione come mezzo per tenere insieme nella stessa figura attività agricole e attività non agricole. In realtà, la connessione va vista da 2 distinti versanti. 2 requisiti della connessione, per essere imprenditore agricolo:

- La connessione deve essere soggettiva. Io devo essere lo stesso soggetto che, oltre a svolgere un'attività agricola essenziale, ne svolgo una che agricola in senso tecnico non è ma lo diviene per connessione.
- Deve anche essere una connessione oggettiva. Io non sono soltanto il soggetto che svolge entrambe le attività essenziali e per connessione, ma io con i prodotti che derivano dall'attività agricola principale offro beni e servizi che derivano da quei prodotti. Il prodotto finito deriva da prodotti che a loro volta derivano dall'attività agricola principale. Se io produco conserve, sono imprenditore agricolo anche se quelle conserve le vendo, purché siano fatte da prodotti che derivano dalla mia attività agricola essenziale, cioè da un campo da me coltivato (es. produco marmellate o vino che utilizzano prodotti da un campo mio). C'è la necessità della prevalenza: per esempio, io produco vino che proviene in prevalenza dalla mia lavorazione di uva. Esco dall'area applicativa di imprenditore agricolo quando la prevalenza viene a mancare. Non si chiederà mai la totalità dei prodotti, ma le attività esterne non devono essere prevalenti. Posso usare anche uva che proviene da un altro vigneto? Sì, purché le attività esterne non siano prevalenti. Il criterio della prevalenza è da valutare, non esiste un parametro percentuale. È prevalenza la maggioranza dei prodotti.

L'imprenditore agricolo NON fallisce, c'è un'esenzione dall'area del fallimento. Qui non guardiamo né al 2083, né alla legge fallimentare. È una distinzione che non guarda l'insolvenza e/o le dimensioni dell'attività dell'impresa. Basta che il soggetto sia un imprenditore agricolo per non fallire. Come mai questa norma di vantaggio? Sono 2 le ragioni:

- L'imprenditore agricolo è esposto all'alea imprenditoriale, cioè al rischio imprenditoriale, situazione ineliminabile in qualsiasi attività lavorativa imprenditoriale. Nessuno quando apre un'attività ha la sicurezza di successo con il pubblico, nemmeno quando c'è grande avviamento. Tuttavia, potrei compiere delle scelte che comportano un peggioramento delle attività svolte inizialmente. Oppure ci sono cicli economici che portano ad avere la contrazione dei consumi, che si ha nel momento in cui la gente è meno disponibile a

comprare un bene. Il rischio imprenditoriale può essere misurato e si studia anche come attenuarlo. Questo rischio lo corrono tutti gli imprenditori.

- Rischio atmosferico/meteorologico: uragani, siccità, terremoti, pioggia, ecc, possono incidere sull'andamento delle attività dell'imprenditore agricolo. Questi fattori atmosferici incidono meno se io svolgo un'attività imprenditoriale al riparo (difficile per attività agricole). Oggi le previsioni meteorologiche possono essere più precise rispetto al 1942.

Poiché l'imprenditore agricolo non è come gli altri imprenditori e accanto al rischio imprenditoriale corre anche il rischio atmosferico, nel 1942, l'imprenditore agricolo è stato esentato dal fallimento. Lo scopo è uno scopo storico di favore (norma di favore). Questa è una norma di favore, ma ha anche un lato negativo: l'imprenditore agricolo non fallisce nemmeno se è sopra-soglia e qui ci rimettono i creditori. Che strumenti hanno i creditori per ottenere soddisfazione senza la misura del fallimento? L'imprenditore agricolo pur non fallendo può trovarsi in situazioni di difficoltà molto simili all'insolvenza in cui non riesce a pagare regolarmente i suoi creditori e si è deciso allora di trovare dei rimedi alternativi al fallimento. C'è esigenza di dare un soddisfacimento ai creditori e allora ci sono dei rimedi alternativi:

1. L'imprenditore agricolo può sottoscrivere un accordo di ristrutturazione del debito con i suoi creditori. La parola accordo ci rimanda all'idea che siamo di fronte a un patto, una sorta di contratto. Ristrutturazione del debito è una parola eufemistica che indica la riduzione del debito e, perciò, indica qualcosa di non sempre gradito dai creditori. Tuttavia, l'alternativa per i creditori sarebbe quella di non ricevere nulla e, quindi, meglio poco che niente. L'accordo di ristrutturazione tra l'imprenditore agricolo debitore e i suoi creditori consente di trovare una via di mezzo. L'imprenditore agricolo, pur non fallendo, può ricorrere all'accordo di ristrutturazione. Il fallimento è una procedura concorsuale; nell'accordo di ristrutturazione non subentra un curatore fallimentare, non c'è finalità liquidatoria. È un modo per levarsi dei pesi e ripartire. Il creditore ci guadagna che ha ottenuto qualcosa anziché niente.
2. L'imprenditore può anche accedere a procedure di sovra-indebitamento, che sono del 2012. Noi persone fisiche, se NON siamo titolari di attività imprenditoriali, possiamo accumulare molti debiti, basta che qualcuno (una banca, un negozio) ci faccia credito. Noi persone fisiche, nel sistema nazionale, non possiamo fallire. Siamo, però, esposti a singole procedure espropriative. Non esiste l'idea che a un certo momento venga nominato, dal tribunale, un curatore incaricato di liquidare il nostro attivo, ma ciascuno dei nostri creditori può agire sul nostro patrimonio e aggredire i nostri beni. Quando si apre il fallimento dell'imprenditore, si realizza un principio di parità; nel momento in cui, invece, io creditore mi accorgo che il mio debitore non mi sta pagando non mi coordino con gli altri, bensì inizio ad aggredire i beni e c'è un principio per cui se io arrivo prima degli altri, inizio a soddisfarmi io. In quest'ultima situazione il creditore che arriva per primo si serve. Quindi, io persona fisica posso essere assediato contemporaneamente dai miei creditori ognuno dei quali cerca per un pezzetto di prendersi i miei beni, però non posso tecnicamente fallire. Nel 2012 ci si rende conto del fatto che, in realtà, possono esserci situazioni nelle quali non è così vantaggioso, né per me che subisco tanti piccoli frazionamenti né per i miei creditori che frazionano le loro iniziative (ognuno di loro va ad aggredire i miei beni) e allora si è detto che anche alle persone fisiche

come siamo tutti noi è necessario dare un rimedio che vada ad imitare la procedura fallimentare senza, però, essere tale → procedure di sovra-indebitamento (no curatore fallimentare). NB: quando abbiamo troppi debiti rispetto a quelli che potevamo permetterci, siamo in una situazione di sovra-indebitamento; il termine insolvenza si usa soltanto quando si parla di fallimento. Nel sovra-indebitamento, noi persone fisiche possiamo andare a ricercare degli accordi con i nostri creditori. C'è una matrice contrattuale di accordo con i nostri creditori. Nel 2012 si è detto che queste procedure che si applicano alle persone fisiche (privati) si applicano anche all'imprenditore agricolo.

I due rimedi sono entrambi non dirompenti, non di frattura come il fallimento e non prevedono la dissoluzione dell'impresa agricola.

Una seconda caratteristica fisica dell'impresa agricola è quella di essere esentata dalle regole che si applicano all'imprenditore commerciale.

L'IMPRENDITORE COMMERCIALE

“Commerciale” è di nuovo un'aggettivazione che non ci dice nulla sulla dimensione dell'impresa, ma ci dice solo il tipo di attività svolta. Se un'attività non è agricola, allora è commerciale. Statuto dell'imprenditore commerciale: insieme di tutte le regole che vengono applicate solo all'imprenditore commerciale. Le regole che costituiscono lo statuto si trovano sparse nel codice civile, non in un testo a parte. Lo statuto è una somma di regole, NON è una legge speciale. “Statuto” è solamente un nome ideale. Queste norme sono più complicate rispetto a quelle dell'imprenditore agricolo. Chi è l'imprenditore commerciale? L'**Art.2195 c. c.** dice che sono attività commerciali le seguenti:

- Attività **industriale** volta alla produzione di beni o servizi
es.: impresa automobilistica, chimica...
- Attività **intermediaria** nella circolazione dei beni
es.: attività di rivendita ad altri intermediari (commercio all'ingrosso) o ai consumatori (commercio al dettaglio)
- Attività di **trasporto** per terra, per acqua o per aria
- Attività **bancaria** o **assicurativa** (necessitano di una preventiva autorizzazione statale per poter essere esercitate, infatti banche e assicurazioni sono sottoposte a dei controlli come quello della banca centrale d'Italia)
- Altre **attività ausiliarie** delle precedenti
es.: attività di *marketing*

Tutte le imprese che possono essere ricondotte all'articolo 2195 c. c. sono imprese commerciali e, come tali, sono suscettibili di essere regolate da norme che, pur essendo presenti nel codice civile, vengono chiamate norme dello statuto dell'imprenditore commerciale.

Statuto dell'imprenditore commerciale: 4 norme fondamentali:

- La prima norma dello statuto dell'imprenditore commerciale ci dice che, se si è un imprenditore commerciale sopra-soglia dell'articolo 1 della legge fallimentare, allora si può fallire. È fallibile l'imprenditore commerciale non piccolo. L'imprenditore commerciale che si trova sotto le soglie dell'articolo 1 della legge fallimentare NON è suscettibile di fallire.
- Obbligo, per legge, di redigere e tenere le scritture contabili.

- Iscrizione nel registro delle imprese. Si tratta di un elenco che viene tenuto dalle camere di commercio. In ogni provincia italiana c'è una camera di commercio. È oggi un registro di tipo telematico, consultabile attraverso il computer. Il registro delle imprese contiene dei dati rilevanti relativi alle società, costituisce un certificato anagrafico di provenienza terza relativo alle imprese. Soltanto l'impresa commerciale è apparentemente tenuta a registrarsi in questo registro delle imprese. Il registro delle imprese ha 2 sezioni: una sezione ordinaria, con tutte le imprese che svolgono attività commerciali (vedi elenco sopra) e una sezione speciale, in cui troviamo le imprese agricole. Questa separazione tra imprenditori agricoli e imprenditori commerciali in questo registro delle imprese costituisce una classificazione, un controllo preliminare (questo serve poiché a questi due si applicano regole diverse).
- L'imprenditore commerciale può avvalersi della rappresentanza commerciale, che è un istituto. Ci sono delle regole speciali per quanto riguarda la sostituzione dell'imprenditore commerciale nel compimento di un'attività. L'imprenditore commerciale può delegare dei rappresentanti affinché svolgano delle attività per conto loro.

Come vediamo, nello statuto dell'imprenditore commerciale noi troviamo una commistione tra facoltà (possibilità di nominare un rappresentante e possibilità di fallire) e obblighi (obbligo di iscriversi nel registro delle imprese e a tenere le scritture contabili)

Obiettivi del registro delle imprese:

- L'idea di fondo del registro delle imprese è quella di controllare il fenomeno imprenditoriale, a livello statale si vuole conoscere chi esercita attività imprenditoriale. Pubblicità anagrafica delle imprese.
- Nella realtà si realizza anche una sorta di pubblicità nei confronti dei terzi (noi consumatori, cittadini). I destinatari del registro delle imprese sono le camere di commercio che raccolgono dei dati anche statistici (es. quante nuove imprese sono state create, quante imprese hanno cessato la loro attività, ecc), ma si informano anche i terzi di alcuni dati che altrimenti non avrebbero. Ciò che viene riportato nel registro delle imprese viene inoltre ritenuto conosciuto da tutti (anche noi possiamo consultarlo): si realizza una presunzione di partenza, l'idea di fondo è "se è scritto nel registro delle imprese, è conoscibile e conosciuto". Tutti noi possiamo andare alla camera di commercio e chiedere dei dati su una società; la camera di commercio ce li comunica. Esempio: se io chiedo di dichiarare fallita una società agricola, in tribunale la mia difesa non potrà mai essere "ah ma io non lo sapevo che quell'impresa si trova nella sezione speciale del registro delle imprese"; se io sono un creditore di un imprenditore che si dichiara impresa agricola, se andiamo in tribunale a discutere la sua linea di difesa sarà "io sono imprenditore agricolo perché sono iscritto nel registro delle imprese nella sezione speciale e svolgo effettivamente attività agricola perché i prodotti che immetto sul mercato sono realizzati in prevalenza con prodotti che derivano dalla mia attività agricola essenziale", la mia linea di attacco non potrà essere "non sapevo che tu fossi impresa agricola" perché ciò che è scritto nel registro delle imprese è conoscibile e si presume che sia conosciuto.

Quando parleremo delle società di persone (diverse da società di capitali), parleremo di 3 società: società semplice S.s., società in nome collettivo S.n.c., società in accomandita semplice S.a.s.). quando parleremo delle società di capitali, parleremo di società per azioni S.p.a, società a