

UNITÀ

A

1

Imprenditore
e azienda

L'imprenditore

GUARDA!



Ultim'ora
Libro sempre
aggiornato

- 1 Dall'intrapresa all'impresa
- 2 La nozione di imprenditore
- 3 Il piccolo imprenditore
- 4 L'impresa familiare
- 5 L'imprenditore agricolo
- 6 L'imprenditore commerciale
- 7 Lo statuto dell'imprenditore commerciale
- 8 I rappresentanti dell'imprenditore commerciale
- 9 La disciplina della concorrenza
- 10 La riforma della concorrenza nel Recovery Plan

1 Dall'intrapresa all'impresa

Consideriamo le due frasi:

- «Mario Rossi vuole intraprendere l'attività di confezionare camicie»;
- «Mario Rossi è un imprenditore che confeziona camicie»;

in queste due frasi sta la differenza fra l'*intrapresa* e l'*impresa*.

L'intraprendere come molla dell'azione dell'uomo. Il progetto di creare una nuova impresa nasce da un'intuizione, da un'idea che può essere o l'individuazione di un bisogno che il mercato non è in grado di soddisfare, o la scoperta di una nuova tecnologia, o l'aumento della richiesta di un certo bene o di un certo servizio, o anche il successo di altre imprese in un determinato settore. Il tutto non è automatico, nel senso che non è sufficiente una brillante intuizione per fare di una persona un imprenditore. Occorre una forte motivazione che spinga a rischiare tempo, energia e denaro; è necessaria una capacità critica che permetta di valutare non solo col sentimento, ma anche con la ragione la propria idea, per poterla abbandonare se non è realizzabile. È fondamentale un percorso personale di formazione basato su studi, attività lavorativa e interessi personali, da cui scaturiscono quelle capacità professionali e relazionali, che sono indispensabili per "conquistare" i soggetti con cui si entrerà in contatto. L'idea non esiste in astratto, ma è frutto della mente di una persona, che diventa imprenditore solo nel momento in cui decide di passare dall'"intraprendere" al "mettersi in gioco".

La libertà di intraprendere. L'articolo 41 della Costituzione della Repubblica italiana (d'ora in poi art. 41 Cost.) afferma che

«l'iniziativa economica privata è libera»

art. 41 Cost.

Mario Rossi ha la possibilità di intraprendere un'attività produttiva, per esempio confezionare camicie, o di lavoro autonomo, per esempio, aprire un'agenzia di assicurazione. Come vedremo, in entrambi i casi, Rossi esercita un'impresa.

Attenzione. Una cosa è il desiderio di Rossi di "fare qualcosa", che rechi vantaggio a lui e alla sua famiglia, e che lo gratifichi economicamente. Altra cosa è che questo "intraprendere" si concretizzi in una vera e propria attività organizzata.

L'intrapresa riesce a concretizzarsi solo nell'attività di impresa

Approfondiamo il passaggio che porta dall'intrapresa all'impresa. Nell'esempio, dobbiamo vedere il percorso che porta Rossi dal sogno di possedere un bel laboratorio di camicie, al momento in cui Rossi si trova davvero a gestire 30 operai, a pagare l'affitto di un laboratorio, ad avere rapporti con la concorrenza, a cercare dei finanziamenti, a decidere di lanciare un nuovo prodotto e così via.

Rifletti

❖ **Come definisci l'intrapresa?**

❖ **Come avviene il passaggio da intrapresa a impresa?**

2

La nozione di imprenditore

Entrepreneur Imprenditore

A person who makes money by starting or running businesses, especially when this involves taking financial risks.

... FAI IL PUNTO

Gli elementi essenziali dell'imprenditore sono



L'imprenditore deve creare ricchezza

La nozione giuridica di imprenditore. Secondo l'articolo 2082 del Codice civile (d'ora in poi art. 2082 c.c.) «è **imprenditore** chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi».

Dalla definizione emerge che, per essere considerati imprenditori, bisogna possedere quattro requisiti essenziali. Sintetizziamoli:

- l'attività deve avere il «fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi»;
- l'imprenditore deve «organizzare» i fattori produttivi;
- si deve trattare di un'«attività economica» a carattere patrimoniale;
- l'imprenditore deve esercitare l'attività «professionalmente» e non occasionalmente.

Approfondiamo questi punti.

L'attività diretta alla produzione o allo scambio. L'attività dell'imprenditore deve avere la finalità di produrre o di scambiare beni o servizi. La produzione di nuova ricchezza avviene solo aumentando i beni (o i servizi) presenti sul mercato oppure scambiando i beni (o i servizi) già esistenti. L'imprenditore deve agire nel mercato e per il mercato. Per esempio, Luisa Rossi non è imprenditrice se coltiva un orto e consuma con la famiglia tutti gli ortaggi che produce.

L'organizzazione dell'attività. È imprenditore solo chi organizza i tipici fattori della produzione (lavoro e capitale). Per svolgere la propria attività l'imprenditore deve organizzare locali, impianti, personale e così via. Questa organizzazione può assumere forme diverse, perché la legge non richiede all'imprenditore di raggiungere determinati livelli. Per esempio, Rossi è sicuramente imprenditrice quando organizza il lavoro di 200 dipendenti, ma lo è anche quando gestisce da sola una piccola libreria in cui acquista i libri dal grossista, li dispone negli scaffali, stabilisce i prezzi e le modalità di vendita.

L'esercizio di un'attività economica. Quando parla di «attività economica» l'art. 2082 c.c. vuole sottolineare che l'imprenditore deve creare ricchezza: l'imprenditore deve sopportare dei costi per ottenere dei ricavi. Ovviamente, l'imprenditrice Rossi cerca di ottenere ricavi superiori ai costi, per avere un profitto. L'esistenza del profitto non è però una condizione necessaria perché l'attività sia considerata «economica»: Rossi resta imprenditrice anche in presenza di perdite (quando i costi superano i ricavi).

A questo proposito, va ricordato che il Codice di commercio del 1882 inseriva fra gli elementi essenziali anche «lo scopo di lucro». Il Codice civile del 1942 l'ha tolto. Perché? È vero che la maggioranza degli imprenditori esercita l'attività a scopo di lucro; non c'è nulla di male: nessuno ci vuole rimettere.

Il lucro è stato però tolto dagli elementi essenziali perché nulla vieta che l'imprenditrice Rossi eserciti la sua attività allo scopo di dare in beneficenza tutti i suoi profitti. Non è «fantadiritto»: Rossi potrebbe aver perso una persona cara per una grave malattia, e potrebbe aver deciso di dedicare il resto della sua vita ad aiutare la ricerca scientifica.

L'imprenditore deve esercitare professionalmente la sua attività

A questo proposito non dobbiamo dimenticare la sempre maggiore rilevanza delle imprese del Terzo settore (di cui ci occuperemo nel capitolo F2).

L'attività esercitata professionalmente. L'imprenditore è tale quando la sua attività è esercitata in modo sistematico, cioè «professionalmente» e non occasionalmente. Supponiamo che Rossi acquisti un appartamento per 200 000 euro e, dopo tre mesi, lo rivenda per 300 000 euro: Rossi ha fatto un ottimo affare, perché ha guadagnato 100 000 euro in tre mesi, ma non per questo è imprenditore; nell'esempio, Rossi è imprenditore solo se abitualmente compra e vende appartamenti. Altra precisazione: «professionalmente» non significa «365 giorni all'anno». Pensiamo all'albergatore Rossi che, ogni anno, apre il suo albergo a Rimini dal 1° maggio al 30 settembre: Rossi è a tutti gli effetti imprenditore, nonostante la sua attività si svolga per 5 mesi su 12.



IL CASO

Un amico di famiglia è criticato per la sua «non eccessiva» voglia di lavorare. Da poco tempo ha aperto un'agenzia immobiliare, che riceve il pubblico solo il lunedì mattina e il mercoledì pomeriggio.

Sotto il profilo giuridico si può considerare un imprenditore?

E il rischio? Fra gli elementi essenziali non abbiamo trovato il *rischio*. Anche se il rischio non è inserito nell'art. 2082 c.c., la maggioranza degli studiosi concorda nel ritenerlo un elemento fondamentale: se non c'è il rischio non esiste l'imprenditore. Tutte le conseguenze, positive o negative, dell'attività economica ricadono per forza sull'imprenditore, e non su altri.

Imprenditore e impresa. Finora abbiamo sempre parlato di *imprenditore*. E l'impresa? Il Codice civile non dà una definizione di impresa, che possiamo quindi identificare con lo svolgimento dell'attività dell'imprenditore: la nozione di impresa si ricava da quella di imprenditore. D'ora in poi, utilizziamo come sinonimi i due termini e parliamo indifferentemente dell'*imprenditore* Rossi o dell'*impresa* di Rossi.

GUARDA!



I fondamentali in sintesi

- L'imprenditore

Il professionista intellettuale non è imprenditore

Impresa e azienda. Leggiamo attentamente queste due frasi:

- Mario Rossi ha un'*impresa* di sedie;
- Mario Rossi ha un'*azienda* di sedie.

Nel linguaggio corrente possiamo usare indifferentemente queste espressioni: tutti capiscono «che cosa fa Rossi». Il diritto è più rigoroso: esiste una netta differenza fra l'impresa e l'azienda, di cui ci occuperemo ampiamente nel capitolo A3.

Dell'impresa già sappiamo; nell'esempio è l'attività di produrre sedie svolta dall'imprenditore Rossi. «L'azienda è il complesso dei beni organizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa» (art. 2555 c.c.). L'azienda è quindi «lo strumento» di cui si serve l'imprenditore per la sua attività. Nell'esempio fanno parte dell'azienda di Rossi il magazzino, i macchinari, le scorte e così via.

Il professionista intellettuale. I liberi professionisti (avvocati, medici, architetti, notai), o più precisamente i «prestatori d'opera intellettuale», non sono considerati imprenditori.

Il professionista intellettuale diventa imprenditore solo «se l'esercizio della professione costituisce elemento di un'attività organizzata in forma d'impresa» (art. 2238 c.c.). Per esempio, il dottor Marco Bianchi non è un imprenditore, ma lo diventa nel momento in cui gestisce una casa di cura privata (dove pure il dottor Bianchi continua a esercitare come medico): il dottor Bianchi è imprenditore perché è anche il responsabile della clinica.

Rifletti

❖ Quali sono gli elementi essenziali dell'imprenditore?

❖ Qual è la definizione di impresa data dal Codice civile?

3 Il piccolo imprenditore

È piccolo imprenditore chi esercita un'attività professionale, organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia

Secondo il Codice civile un sarto è un piccolo imprenditore anche se può assumere per legge fino a 40 dipendenti.



La nozione di piccolo imprenditore. L'art. 2083 c.c. afferma che «sono piccoli imprenditori i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti», insieme a tutti «coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia». Per semplificare dividiamo in due parti questo articolo.

Nella prima parte l'art. 2083 c.c. stabilisce che sono piccoli imprenditori «i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti». A una prima lettura, non sembrano esistere dubbi su queste tre figure:

- Mario Rossi è un piccolo imprenditore se coltiva personalmente il suo terreno (*coltivatore diretto del fondo*);
- Mario Rossi è un piccolo imprenditore se fa il sarto (*artigiano*);
- Mario Rossi è un piccolo imprenditore se ha un modesto negozio di frutta (*piccolo commerciante*).

Non è così semplice, perché alcune leggi successive al Codice civile hanno sensibilmente modificato lo stato giuridico di queste tre figure:

- la figura del «coltivatore diretto» è stata notevolmente ampliata, perché è considerato tale chi contribuisce anche solo per 1/3 alla coltivazione del suo fondo. Possiamo considerarlo un piccolo imprenditore?
- in base a una legge del 1985 un artigiano del settore dell'abbigliamento può assumere fino a 40 dipendenti. Possiamo considerarlo un piccolo imprenditore?
- recentemente un gioielliere ha speso centinaia di migliaia di euro per ristrutturare il suo negozio. Possiamo considerarlo un piccolo imprenditore?

A questa domanda («possiamo considerarlo un piccolo imprenditore?») risponde, o almeno tenta di farlo, il Codice civile. Se proseguiamo la lettura, la seconda parte dell'art. 2083 c.c. stabilisce che sono piccoli imprenditori «coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia». Soffermiamoci su quel *prevalentemente*. Nel caso del piccolo imprenditore Rossi, la prevalenza del suo lavoro e di quello dei familiari deve essere intesa non solo rispetto al numero dei dipendenti, ma anche rispetto al capitale impiegato nell'attività. Supponiamo che nella «gioielleria Rossi» lavorino Luisa Rossi, il marito Mario, il figlio Luca e due dipendenti: Rossi è piccola imprenditrice? Non è detto. Se fattura centinaia di migliaia di euro ogni anno, la gioielliera Rossi non può essere considerata una piccola imprenditrice, perché si ha la prevalenza del suo lavoro e di quello dei familiari rispetto al numero dei dipendenti (tre membri della famiglia Rossi e due dipendenti), ma non rispetto al capitale impiegato nell'attività. La norma resta comunque un po' oscura.



Nelle **intenzioni** la seconda parte dell'art. 2083 c.c. stabilisce che può essere considerato «piccolo imprenditore» chi esercita un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia.



Secondo alcuni giuristi sarebbe necessaria una **nuova stesura** dell'art. 2083 c.c. che sostituisca il termine «prevalentemente» con dati oggettivi, misurabili e incontestabili. Approfondiremo l'argomento nel capitolo A2.

A te la parola



Esistono diversi tipi di imprenditore; basta pensare al negoziante dove vai a fare la spesa o al benzinaio da cui fai il pieno per il tuo ciclomotore.

Fai un esempio tratto dalla tua esperienza e sottolinea se, in quel caso, hai rapporti con un imprenditore piccolo o grande.



Con l'aiuto dell'insegnante e in piccoli gruppi prova a esporre il tuo punto di vista.

È imprenditore ordinario chi non è piccolo imprenditore

L'imprenditore ordinario. Finora ci siamo occupati solo del piccolo imprenditore. Il Codice civile non definisce né il "medio imprenditore" né il "grande imprenditore"; per questo motivo ricaviamo la nozione di *imprenditore ordinario* per esclusione: chi non è piccolo imprenditore è imprenditore ordinario, sia medio sia grande.

La distinzione fra il piccolo imprenditore e l'imprenditore ordinario ha una grande importanza perché, come vedremo, gli obblighi previsti dal Codice civile per il piccolo imprenditore sono meno gravosi rispetto a quelli dell'imprenditore ordinario.

Rifletti

❖ Chi è il piccolo imprenditore?

❖ Un artigiano è un piccolo imprenditore?

4 L'impresa familiare

Nell'impresa familiare collaborano i familiari dell'imprenditore in modo continuativo, senza altro tipo di contratto



La vetrina di un negozio di abbigliamento, che è spesso gestito da un'impresa familiare.

La nozione di impresa familiare. Supponiamo di entrare in un negozio di abbigliamento, dove lavorano da 25 anni solo due persone: Mario Rossi e la moglie Luisa. L'imprenditore è Mario Rossi, che è il titolare del negozio. Quel negozio era di suo padre, che lo aveva ereditato da suo nonno. Mario Rossi ci lavora da sempre, prima ancora di sposarsi. Qual è il ruolo della moglie Luisa? Non esiste nulla che "ufficializzi" il suo lavoro nel negozio: il marito Mario Rossi non ha mai assunto la moglie Luisa, non ha mai pensato di cointestarle l'impresa, non ha mai voluto creare una società... Siamo sicuramente di fronte a un'impresa familiare. Secondo l'art. 230-bis c.c. si ha l'*impresa familiare* quando collaborano i familiari dell'imprenditore, che prestano «in modo continuativo la loro attività», senza avere un contratto con l'imprenditore stesso, e senza essere legati da un rapporto di società. L'impresa è familiare quando collaborano «il coniuge, i parenti entro il terzo grado, gli affini entro il secondo». L'impresa familiare è di piccole dimensioni, e la troviamo frequentemente nel commercio al dettaglio. Per semplificare, riprendiamo in esame il negozio di abbigliamento dei coniugi Rossi dove, oltre al titolare, lavora solo la moglie. Quali sono i diritti della signora Luisa?

I diritti dei familiari dopo la riforma del 1975. Prima di rispondere, ricordiamo che l'art. 230-bis c.c. è stato introdotto dalla legge 19 maggio 1975, n. 151, *Riforma del diritto di famiglia* (d'ora in poi legge n. 151 del 1975): non è un caso. Dal 1975 l'art. 230-bis c.c. stabilisce, fra l'altro, che «il familiare che presta in modo continuativo la sua attività di lavoro nell'impresa familiare» (nell'esempio la signora Luisa):

- ha diritto «al mantenimento secondo la condizione patrimoniale della famiglia»;
- partecipa agli utili dell'impresa familiare e ai beni acquistati con essi;
- partecipa agli incrementi dell'azienda, «in proporzione alla quantità e qualità del lavoro prestato»;
- ha diritto a partecipare alle decisioni «sugli indirizzi produttivi» dell'impresa stessa;
- deve «essere liquidato in danaro» in caso di cessazione dell'impresa, o di vendita dell'azienda.

L'art. 230-bis c.c. si sente in dovere di ribadire che «il lavoro della donna è considerato equivalente a quello dell'uomo», come stabilito dall'art. 37 Cost. Perché tanta diffidenza per Mario Rossi? Prima della riforma del diritto di famiglia del 1975, per la legge "esisteva" solo il titolare dell'impresa, solitamente il marito, e i familiari che lavoravano nell'impresa della famiglia, per esempio la moglie, erano privi di qualsiasi tutela giuridica. Questa normativa non portava necessariamente ad abusi ma, nel caso, non era in grado di evitarli.

Rifletti

❖ Qual è il ruolo dell'imprenditore nell'impresa familiare?

❖ La riforma del 1975 come ha modificato l'impresa familiare?

La start-up innovativa

La start-up innovativa è un'impresa che deve sviluppare prodotti innovativi ad alto valore tecnologico.

La start-up innovativa è un'impresa che deve avere come oggetto sociale esclusivo (o prevalente) lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. In base alla legge istitutiva del 2013, la start-up innovativa è «una società di capitali, costituita anche in forma cooperativa», «le cui azioni o quote non sono quotate su un mercato regolamentato». La start-up innovativa può quindi assumere la forma, oltre che della società cooperativa, della società a responsabilità limitata, della società per azioni e della società in accomandita per azioni (studiare queste società nell'Unità C). Per essere definita start-up, l'impresa deve possedere i seguenti requisiti:

- «deve avere la sede principale dei propri affari e interessi in Italia;
- il totale del valore della produzione annua non deve superare i cinque milioni di euro».

La finalità della ricerca e dello sviluppo.

La start-up innovativa deve soddisfare almeno uno dei seguenti criteri:

- deve «sostenere spese in ricerca e sviluppo in misura pari o superiore al 15 per cento [degli utili]»;
- deve «impiegare personale altamente qualificato per almeno un terzo della propria forza lavoro (dottori o dottorandi di

ricerca, laureati che abbiano svolto almeno tre anni di ricerca in Italia o all'estero)», oppure «personale in possesso di laurea magistrale in percentuale uguale o superiore ai due terzi della forza lavoro complessiva»;

- deve essere «titolare o depositaria o licenziataria di almeno una privativa industriale relativa a una invenzione industriale, biotecnologica, a una topografia di prodotto a semiconduttori o a una nuova varietà vegetale».



L'incubatore di start-up innovative.

L'incubatore di start-up innovative è una società di capitali (o una cooperativa) che offre servizi per sostenere la nascita e lo sviluppo di start-up innovative.

L'incubatore di start-up innovative deve essere in possesso dei seguenti requisiti:

- dispone di strutture, anche immobiliari, adeguate ad accogliere start-up innovative, quali spazi riservati per poter installare attrezzature di prova, test, verifica o ricerca;
- dispone di attrezzature adeguate

te all'attività delle start-up innovative, quali sistemi di accesso alla rete internet, sale riunioni, macchinari per test, prove o prototipi;

- è amministrato o diretto da persone di riconosciuta competenza in materia di impresa e innovazione e ha a disposizione una struttura tecnica e di consulenza manageriale permanente;
- ha regolari rapporti di collaborazione con università, centri di ricerca, istituzioni pubbliche e partner finanziari che svolgono attività e progetti collegati a start-up innovative;
- ha adeguata e comprovata esperienza nell'attività di sostegno a start-up innovative.

La Pubblica Amministrazione e le start-up.

La Pubblica Amministrazione cerca di incentivare la crescita delle start-up innovative, utilizzando diversi strumenti:

- la riduzione degli oneri per l'avvio dell'attività;
- la possibilità di deroghe al diritto societario per particolari atti di gestione;
- le esenzioni contributive;
- le agevolazioni fiscali;
- gli incentivi all'investimento in start-up innovative.

Per beneficiare di questi vantaggi, le start-up innovative e gli incubatori devono aver effettuato l'iscrizione in una sezione speciale del registro delle imprese.

5 L'imprenditore agricolo

Rispetto alla natura dell'attività esercitata, il diritto distingue fra imprenditore agricolo e imprenditore commerciale.

L'imprenditore agricolo. Secondo l'art. 2135 c.c. è imprenditore agricolo chi esercita una delle seguenti attività:

- coltivazione del fondo;
- selvicoltura;
- allevamento di animali e attività connesse.

Approfondiamo questi punti.

La coltivazione del fondo. Per «coltivazione del fondo» si intende qualsiasi produzione di beni agricoli, effettuata utilizzando la terra. L'imprenditore agricolo resta tale anche se assume dipendenti e usa macchinari. Per esempio, Mario Rossi è imprenditore agricolo perché produce ogni anno centinaia di quintali di grano, coltivando il suo podere insieme a tre dipendenti.

La selvicoltura. La selvicoltura è la coltura della "selva". Ripensiamo a Dante e alla *Divina Commedia* («...mi ritrovai per una selva oscura...»): la selva è il bosco.

La selvicoltura è quindi la coltivazione del bosco; per esempio, Rossi ha ereditato dei boschi, da cui ricava del legname che vende a un mobilificio.

L'allevamento di animali. L'espressione «allevamento di animali» deve essere intesa in un senso più ampio rispetto a quanto avviene nel linguaggio corrente. È imprenditore agricolo sia chi alleva bestiame (bovini, equini, suini, ovini), sia chi si occupa di **itticoltura*** e così via.

Le attività connesse. Si chiamano «connesse» quelle attività, esercitate dall'imprenditore agricolo, «dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione, che abbiano a oggetto prodotti ottenuti prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali» (art. 2135 c.c.).

Supponiamo che il viticoltore Rossi non si limiti a coltivare i suoi vigneti e a vendere l'uva, ma produca anche del vino che poi rivende: Rossi è un imprenditore agricolo o un imprenditore commerciale? Dipende. Riprendiamo il concetto di «attività prevalente»:

- il viticoltore Rossi resta un imprenditore agricolo se vende modeste quantità di vino ad amici e conoscenti;
- il viticoltore Rossi diventa un imprenditore commerciale se ricava più dalla vendita del vino che dalla coltivazione dei suoi vigneti.

Un imprenditore agricolo è colui che coltiva un fondo, alleva animali o si occupa di selvicoltura.

itticoltura *

Coltivazione di molluschi, pesci o altri prodotti ittici in acque dolci o marine.

L'attività agricola deve essere prevalente rispetto alle attività connesse

FAI IL PUNTO

L'imprenditore agricolo deve esercitare

coltivazione del

allevamento di animali

attività

Rifletti

❖ Quali attività deve esercitare l'imprenditore agricolo?

❖ Perché l'attività agricola deve prevalere sulle attività connesse?

6 L'imprenditore commerciale

L'imprenditore commerciale. La parola “commerciale” non ci deve ingannare: l'imprenditore commerciale non è solo il negoziante o il grossista. In base all'art. 2195 c.c., è imprenditore commerciale chi esercita una di queste attività:

- un'attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi;
- un'attività intermediaria nella circolazione dei beni;
- un'attività di trasporto per terra, per acqua o per aria;
- un'attività bancaria o assicurativa;
- altre attività ausiliarie delle precedenti.

Al solito, approfondiamo queste attività.

Un tassista, esercitando «un'attività di trasporto per terra», è un imprenditore commerciale.



L'attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi. L'«attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi» esclude ovviamente i beni agricoli, che sono prodotti dall'imprenditore agricolo. Rientrano invece tutte le attività dirette a produrre beni, di consumo e strumentali, o servizi; il Codice civile utilizza l'aggettivo «industriale» in senso ampio per contrapporlo ad «agricolo». Per esempio, Luisa Rossi è imprenditrice commerciale se produce camicie o macchinari industriali, se gestisce un'impresa di pulizie o un villaggio turistico e così via.

L'attività intermediaria nella circolazione dei beni. Nel caso dell'«attività intermediaria nella circolazione dei beni» siamo di fronte al commerciante in senso stretto. Non importano le dimensioni dell'impresa: Rossi è imprenditore commerciale sia se è titolare di un piccolo negozio di calzature, sia se rivende all'ingrosso dei generi alimentari, sia se gestisce un ipermercato.

... FAI IL PUNTO

L'imprenditore commerciale deve esercitare

- attività
- attività
nella circolazione
- attività di trasporto
- attività
o assicurativa
- attività

L'attività di trasporto. È imprenditore commerciale chi esercita «un'attività di trasporto per terra, per acqua o per aria». Anche in questo caso gli esempi sono numerosi: Rossi è imprenditore commerciale se fa il tassista, se trasporta merci con un furgone, se organizza dei traghetti per portare le persone dalla terraferma a un'isola, se gestisce una compagnia aerea e così via.

L'attività bancaria o assicurativa. È imprenditore commerciale anche chi esercita «un'attività bancaria o assicurativa». Si tratta di settori decisamente “delicati”, che sono sottoposti a rigorosi controlli da parte dello Stato, per tutelare i consumatori. Comunque, sia le banche sia le assicurazioni sono imprese commerciali a tutti gli effetti.

Le attività ausiliarie delle precedenti. L'art. 2195 c.c. si conclude affermando che è imprenditore commerciale chi esercita «altre attività ausiliarie delle precedenti»; in questo caso gli esempi non sono agevoli. È comunque indubbio che è imprenditore commerciale chi esercita l'attività di mediatore; per esempio Rossi è titolare di un'agenzia immobiliare che compra e vende immobili.

L'incapace di agire può proseguire un'impresa commerciale, ma non può iniziarla

Un imprenditore commerciale incapace di agire? Ricordiamo che la capacità di agire è l'idoneità a esercitare sia i propri diritti sia i propri doveri, e che si acquista, di regola, a 18 anni. È *incapace assoluto* chi è totalmente privo della capacità di agire (il minore e l'interdetto), mentre è *incapace relativo* chi è privo solo parzialmente della capacità di agire (il minore emancipato e l'inabilitato). È possibile che un imprenditore commerciale sia incapace di agire? Il buon senso ci fa dire di no. Il diritto, invece, distingue due ipotesi:

- l'incapace di agire *non può* iniziare un'impresa commerciale;
- l'incapace di agire *può* proseguire un'impresa commerciale già avviata.

Companies register registro delle imprese

An official list of all the companies in a country, together with information about them, copies of their accounts etc.

Prendiamo il caso del minore. Se cercasse di iscriversi al [registro delle imprese](#), la sua domanda sarebbe rifiutata; invece l'art. 320 c.c. afferma che l'esercizio di un'impresa commerciale può essere continuato dal minore «con l'autorizzazione del Tribunale, su parere del giudice tutelare».

Per esempio i coniugi Rossi, che gestiscono un'impresa commerciale, muoiono in un incidente, e lasciano come unico erede il figlio dodicenne Luca Rossi. In questo caso il Tribunale dei minorenni, su parere del giudice tutelare, può nominare tutore lo zio Marco Bianchi. Il tutore Bianchi, sotto il controllo dal giudice, gestisce l'impresa per conto del minore fino alla maggiore età, quando Luca Rossi diventerà imprenditore commerciale a tutti gli effetti, e prenderà il posto del tutore Bianchi; nell'esempio il dodicenne Luca Rossi diventerà maggiorenne dopo sei anni. Se l'impresa fosse stata liquidata alla morte dei genitori, il minore Luca Rossi avrebbe subito un grave danno economico.

Rifletti

❖ Quali attività deve esercitare l'imprenditore commerciale?

❖ In quale caso l'imprenditore commerciale può essere incapace di agire?

7

Lo statuto dell'imprenditore commerciale

... FAI IL PUNTO

L'imprenditore commerciale (non piccolo) ha questi obblighi

- Iscrizione nel delle imprese
- Tenuta dei libri e delle scritture
- Soggezione alla liquidazione giudiziale

L'imprenditore agricolo non ha questi obblighi

Perché queste classificazioni? Che cosa importa se Rossi è un piccolo imprenditore o un imprenditore ordinario? Che cosa cambia se Rossi coltiva grano o produce camicie? C'è una notevole differenza. Il Codice civile riserva un "trattamento particolare" all'imprenditore commerciale (non piccolo), che possiamo definire come lo «statuto dell'imprenditore commerciale».

Gli obblighi dell'imprenditore commerciale. L'imprenditore commerciale ha degli obblighi di fronte alla legge, che non ha né il piccolo imprenditore né l'imprenditore agricolo.

In particolare, l'imprenditore commerciale (non piccolo) ha tre obblighi:

- l'iscrizione nel registro delle imprese;
- la tenuta dei libri e delle scritture contabili;
- la soggezione alla [liquidazione giudiziale](#)*.

L'iscrizione nel registro delle imprese. Anzitutto l'imprenditore commerciale deve iscriversi al registro delle imprese. Secondo l'art. 2188 c.c., «è istituito il registro delle imprese per le iscrizioni previste dalla legge». Il registro delle imprese «è pubblico», ed è «tenuto dall'ufficio del registro delle imprese sotto la vigilanza di un giudice delegato dal presidente del Tribunale». Va ricordato che il registro delle imprese è entrato in funzione solo nel 1996.

La pubblicità dichiarativa. L'iscrizione al registro delle imprese conferisce solo una *pubblicità dichiarativa* all'attività dell'imprenditore, nel senso che porta solamente a conoscenza dei terzi i fatti più importanti della vita dell'impresa. Diversa è la funzione della *pubblicità costitutiva*, di cui ci occupiamo nel capitolo C1.

La procedura d'iscrizione. Entro 30 giorni dall'inizio dell'attività, «l'imprenditore che esercita un'attività commerciale deve chiedere l'iscrizione all'ufficio del registro delle imprese nella cui circoscrizione stabilisce la sede, indicando fra l'altro:

- il cognome e il nome, il luogo e la data di nascita, la cittadinanza;
- la ditta;
- l'oggetto dell'impresa;
- la sede dell'impresa» (art. 2196 c.c.).

liquidazione giudiziale *

Procedura che ha preso il posto del fallimento, finalizzata alla liquidazione del patrimonio dell'imprenditore insolvente in modo da poter soddisfare i creditori.

Per esempio l'imprenditrice Luisa Rossi, che inizia la sua attività di produzione di camicie in un comune della provincia di Torino, deve recarsi all'ufficio del registro delle imprese di Torino, e fare la domanda per chiedere l'iscrizione.

«Prima di procedere all'iscrizione, l'ufficio del registro deve accertare l'autenticità della sottoscrizione, e il concorso delle condizioni richieste dalla legge per l'iscrizione». Nell'esempio, l'ufficio del registro delle imprese di Torino verifica che quanto dichiarato da Rossi nella domanda sia vero, e che non esistono quindi motivi per rifiutare l'iscrizione; da questo momento l'attività dell'imprenditrice Rossi si presume conosciuta da chiunque.

Nella vita di un'impresa tante cose si modificano; in questi casi, l'imprenditore deve «chiedere l'iscrizione delle modificazioni» entro 30 giorni «da quello in cui le modificazioni si verificano». Per esempio, se Rossi sposta la sede in un altro comune del torinese, deve darne comunicazione all'ufficio del registro delle imprese di Torino.

L'efficacia dell'iscrizione. L'iscrizione al registro delle imprese ha sia efficacia positiva sia efficacia negativa:

- l'iscrizione ha *efficacia positiva* perché tutti i fatti iscritti nel registro delle imprese si presumono conosciuti dai terzi, senza possibilità di prova contraria. Stabilisce infatti l'art. 2193 c.c. che «l'ignoranza dei fatti dei quali la legge prescrive l'iscrizione non può essere opposta dai terzi»;
- l'iscrizione ha *efficacia negativa* perché l'imprenditore non può opporre ai terzi i fatti che avrebbero dovuto essere iscritti e che lui non ha iscritto, a meno che l'imprenditore stesso «provi che i terzi ne abbiano avuto conoscenza».

Analizziamo questo articolo, prendendo come esempio il trasferimento della sede dell'impresa di Rossi:

- se Rossi ha iscritto il trasferimento della sede, si presume che tutti lo sappiano: in nessun caso Marco Bianchi può invocare la sua ignoranza al riguardo (Bianchi potrebbe essere in buona fede, ma al diritto non interessa);
- se Rossi non ha iscritto il trasferimento della sede, Bianchi può controbattere che non lo sapeva; però l'art. 2193 c.c. concede a Rossi un'altra opportunità: Rossi può dimostrare che Bianchi era a conoscenza del trasferimento nonostante la mancata iscrizione.

Due pesi e due misure? Forse...

La tenuta delle scritture contabili. Il secondo obbligo a cui è tenuto l'imprenditore commerciale è quello di tenere regolarmente i libri e le scritture contabili.

Le scritture di cui ci occupiamo sono relative solo all'aspetto civilistico dell'attività dell'imprenditore, e non vanno quindi confuse con le scritture obbligatorie per la normativa fiscale.

Le scritture contabili obbligatorie. L'art. 2214 c.c. stabilisce che «l'imprenditore che esercita un'attività commerciale deve tenere»:

- il libro giornale che indica, giorno per giorno, le operazioni dell'impresa;
- il libro degli inventari, che contiene l'attivo e il passivo dell'impresa;
- le altre scritture contabili «che siano richieste dalla natura e dalle dimensioni dell'impresa».

L'imprenditore deve inoltre «conservare ordinatamente, per ciascun affare, gli originali delle lettere, dei telegrammi e delle fatture ricevute, nonché le copie delle lettere, dei telegrammi e delle fatture spedite». Le scritture contabili devono essere tenute rispettando certe regole; per esempio, se è necessaria una cancellazione, questa deve essere eseguita in modo che le parole cancellate siano leggibili.

Le scritture devono essere conservate per almeno dieci anni dalla data dell'ultima registrazione.

Uno strumento a tutela dei creditori. La tenuta di una corretta contabilità è anzitutto nell'interesse dell'imprenditore, che in questo modo riesce sempre ad avere sotto controllo l'andamento della sua impresa.



L'imprenditore commerciale deve iscriversi al registro delle imprese. L'iscrizione al registro delle imprese ha efficacia sia positiva sia negativa.

... FAI IL PUNTO

L'imprenditore commerciale deve tenere



L'obbligo di tenuta delle scritture contabili tutela i creditori

Le scritture contabili sono mezzi di prova contro l'imprenditore e, più raramente, a suo favore

probatorio ★
Che costituisce elemento di prova.

L'imprenditore commerciale è soggetto alla liquidazione giudiziale

Ma la vera ragione dell'obbligo è un'altra: tutelare i creditori. La tenuta della contabilità è per legge obbligatoria perché consente di ricostruire, in ogni momento, la situazione patrimoniale dell'imprenditore. Per esempio, nell'ipotesi estrema della liquidazione giudiziale, è possibile scoprire se l'imprenditore ha compiuto degli atti per favorire alcuni creditori e per danneggiarne altri (chiamati «atti pregiudizievoli per i creditori»); una volta accertati, questi atti vengono annullati dal giudice (come vedremo nel capitolo A2).

L'efficacia probatoria delle scritture contabili. Nei processi civili le scritture contabili hanno «efficacia **probatoria**» contro l'imprenditore; in particolare «i libri e le altre scritture contabili delle imprese soggette a registrazione» fanno prova «contro l'imprenditore» (art. 2709 c.c.). Per esempio, in un processo civile, l'impiegato Marco Bianchi sostiene di avere un credito di 12 000 euro nei confronti dell'imprenditore Mario Rossi; se quel debito di 12 000 euro risulta dalla contabilità di Rossi, l'impiegato Bianchi vince sicuramente la causa: l'imprenditore Rossi ha, di fatto, ammesso il suo debito.

Essendo «prove documentali», le scritture fanno *prova contro l'imprenditore*, anche se non sono tenute regolarmente. Nell'esempio, l'imprenditore Rossi non può sostenere di non dover pagare i 12 000 euro all'impiegato Bianchi perché nelle scritture ci sono delle irregolarità, di cui lui stesso è responsabile!

Le scritture contabili possono essere utilizzate come mezzi di *prova a favore dell'imprenditore*, anche se questo avviene raramente. Per esempio, «i libri bollati e vidimati nelle forme di legge, quando sono regolarmente tenuti, possono fare prova tra imprenditori per i rapporti inerenti all'esercizio dell'impresa» (art. 2710 c.c.).

Ipotizziamo che sia Rossi sia Neri siano imprenditori: Rossi vanta un credito di 230 000 euro nei confronti di Neri; se quei 230 000 euro risultano dalla contabilità di Rossi, che deve essere assolutamente regolare, rappresentano un mezzo di prova a favore dell'imprenditore Rossi e contro l'imprenditore Neri.

La soggezione alla liquidazione giudiziale. L'ultimo obbligo dell'imprenditore commerciale è la «soggezione alle procedure concorsuali», in particolare alla liquidazione giudiziale. Semplificando, le procedure concorsuali sono procedimenti giudiziari con cui, una volta accertato lo stato di insolvenza dell'imprenditore, si liquida l'intero patrimonio del debitore-imprenditore, per distribuirlo fra i creditori in base a un principio di equità.

Dopo la riforma del 2022, le procedure concorsuali sono:

- la liquidazione giudiziale (ex fallimento);
- il concordato preventivo;
- la liquidazione coatta amministrativa;
- l'amministrazione straordinaria.

L'argomento verrà approfondito nel capitolo A2.

Rifletti

❖ Quali sono gli obblighi dell'imprenditore commerciale?

❖ La tenuta delle scritture contabili chi vuole tutelare?

8

I rappresentanti dell'imprenditore commerciale

La rappresentanza dell'imprenditore. L'imprenditore commerciale ha bisogno di collaboratori per poter esercitare la sua attività; si tratta di persone che possono o trovarsi alle sue dipendenze o avere un rapporto di lavoro autonomo.

Va sottolineato che alcuni di questi ausiliari hanno il potere di rappresentare l'imprenditore stesso, seppur a diversi livelli. Fra questi rappresentanti dell'imprenditore ricordiamo l'istitutore, il procuratore e il commesso.



Il cameriere di un ristorante è un «commesso» secondo il Codice civile.

... **FAI IL PUNTO**

Sono rappresentanti dell'imprenditore commerciale

L'istitutore ha un potere di rappresentanza

Il commesso ha un potere di rappresentanza molto limitato

Il procuratore ha un potere di rappresentanza

Rifletti

❖ Qual è la differenza fra istitutore e procuratore?

❖ Com'è il potere di rappresentanza del commesso?

9

La disciplina della concorrenza

La libertà di concorrenza favorisce i consumatori

La concorrenza. L'art. 41 Cost., nell'affermare che «l'iniziativa economica privata è libera», vuole anche aumentare la concorrenza, incentivando la presenza di una molteplicità di imprese sul mercato. La concorrenza stimola le imprese a migliorare la propria efficienza per ridurre i costi, e consente un abbassamento dei prezzi. Ipotizziamo che sia l'impresa Alfa sia l'impresa Beta vendano un televisore al prezzo di 200 euro; se l'impresa Alfa riesce ad abbassare i suoi costi in modo da ridurre il prezzo a 180 euro, subito l'impresa Beta la vorrà imitare e, se riesce a ridurre i costi, abbasserà il suo prezzo a 170 euro: la libertà di concorrenza ha favorito il consumatore che, nell'esempio, paga un televisore 170 euro (invece dei 200 euro iniziali). Anche nell'Unione europea è riconosciuta la libertà di concorrenza; in particolare l'articolo 15 della *Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea* (d'ora in poi art. 15 Carta UE), dedicato alla libertà professionale e al diritto di lavorare, estende il concetto affermando che «ogni persona ha il diritto di lavorare e di esercitare una professione liberamente scelta o accettata». In questo caso la parola «libertà» deve essere intesa solo come assenza di obbligo giuridico; per esempio, nessuno può obbligare Lorenzo Verdi, laureato in giurisprudenza, ad aprire uno studio d'avvocato. Spesso però una persona è «costretta» a iniziare una professione che non trova gratificante, solo perché ne ha bisogno; nell'esempio, Verdi decide di aprire lo studio d'avvocato perché, nel frattempo, è diventato papà.

L'istitutore. L'istitutore (dal latino *instare* = sovrastare) è solitamente conosciuto come il «direttore generale» dell'impresa. L'istitutore è preposto «all'esercizio di un'impresa commerciale», o di un ramo particolare di questa, o «di una sede secondaria» (art. 2203 c.c.); non ha superiori gerarchici e l'unica persona a cui deve rispondere è l'imprenditore stesso. L'istitutore può compiere «tutti gli atti pertinenti all'esercizio dell'impresa a cui è preposto», ma «non può alienare o ipotecare i beni immobili» dell'imprenditore «se non è stato a ciò espressamente autorizzato». L'istitutore è dotato di grande autonomia: può dare ordini, assumere, licenziare, promuovere, acquistare, vendere e così via.

Per esempio Mario Rossi, istitutore dell'impresa Alfa, ha la direzione generale della sede di Napoli e, recentemente, ha fatto licenziare un centralinista per scarso rendimento.

Il procuratore. Il procuratore ha un potere di «rappresentanza speciale», cioè più limitato rispetto all'istitutore, da cui solitamente dipende. Il procuratore è a capo di un preciso settore dell'impresa (marketing, vendite, personale), all'interno del quale decide con la massima autonomia. Nell'esempio Marco Bianchi, procuratore dell'impresa Alfa, è il direttore dell'ufficio del personale della sede di Napoli, ed è stato proprio lui a proporre il licenziamento del centralinista all'istitutore Rossi.

Il commesso. Il commesso è un ausiliario minore dell'imprenditore e può compiere solo gli atti relativi alle sue mansioni. Il commesso è dotato di poteri di rappresentanza molto limitati. È, per esempio, il caso dei camerieri dei ristoranti, dei commessi dei negozi, degli impiegati di sportello e così via. Nell'esempio Carlo Verdi, commesso dell'impresa Alfa, è... il centralinista licenziato dall'istitutore Rossi su proposta del procuratore Bianchi!

Con gli atti di concorrenza sleale gli imprenditori vogliono danneggiarsi a vicenda

Compie atti di concorrenza sleale chiunque metta in commercio beni contraffatti in grado di creare confusione nei consumatori

Compie atti di concorrenza sleale chiunque metta in circolazione voci denigratorie sui concorrenti o sui loro prodotti

I limiti legali alla concorrenza. La concorrenza deve essere esercitata in modo corretto e leale. Anzitutto «la concorrenza deve svolgersi in modo da non ledere gli interessi dell'economia nazionale», e deve rispettare i «limiti stabiliti dalla legge» (art. 2595 c.c.).

Il divieto della concorrenza sleale. Nel capitolo A3 ci occuperemo della normativa sulla tutela dei segni distintivi dell'azienda e dei diritti di brevetto. L'obiettivo di questa normativa è quello di mantenere la correttezza nel cinico mondo degli affari.

Il Codice civile elenca gli atti di concorrenza sleale, raggruppandoli in tre categorie:

- atti in grado di creare confusione nei consumatori;
- atti tali da denigrare i prodotti delle altre imprese;
- altri atti contrari alle regole della correttezza professionale.

Questi atti di concorrenza sleale possono essere compiuti dagli imprenditori per danneggiarsi a vicenda.

Gli atti in grado di creare confusione nei consumatori. Compie atti in grado di creare confusione nei consumatori chiunque «usa nomi o segni distintivi idonei a produrre confusione con i nomi o con i segni distintivi legittimamente usati da altri» (art. 2598 c.c.).

Come consumatori, e come cittadini, siamo sommersi dal mercato dei “beni firmati contraffatti” soprattutto nel settore della moda: abbigliamento, borse, calzature. Sotto questo aspetto, fermo restando il rigore da utilizzare contro i falsari, sarebbe opportuno un maggior senso critico da parte dei consumatori: spesso chi non può avere l'abito “firmato” ne compra uno simile col marchio contraffatto. Perché? Bisogna ricordare che commette un illecito non solo chi produce e vende i “falsi firmati”, ma anche chi li acquista. A volte questa forma di concorrenza sleale viene giustificata con gli alti prezzi dei beni originali: «poiché il prezzo delle scarpe originali è troppo alto, io le compro “false”». Non sarebbe meglio acquistare altre scarpe, diverse sia dalle originali (che sono troppo costose) sia da quelle contraffatte (che sono illegali)?

Gli atti tali da denigrare i prodotti delle altre imprese. Compie atti di denigrazione chi «diffonde notizie e apprezzamenti sui prodotti e sull'attività di un concorrente, idonei a determinarne il discredito».

Il discredito sul prodotto o sull'attività altrui avviene solitamente attraverso notizie non verificate: «sembra che l'impresa Alfa metta in circolazione generi alimentari di dubbia provenienza», oppure «si dice che l'impresa Beta sia in gravi difficoltà coi fornitori», oppure «pare che i cioccolatini Gamma abbiano causato dei ricoveri ospedalieri per intossicazione». Sotto questo aspetto è invece assolutamente lecita la *pubblicità comparativa*, che è basata su un verificato confronto fra il proprio prodotto (e il relativo prezzo) e quelli delle imprese concorrenti; oggi si fa largo uso della pubblicità comparativa nella telefonia fissa e mobile, nei beni alimentari e negli elettrodomestici. La pubblicità comparativa deve essere ben gestita per non diventare denigratoria.

... FAI IL PUNTO

Sono atti di concorrenza sleale

gli atti in grado di creare confusione nei consumatori

gli altri atti contrari alle regole della correttezza professionale

gli atti tali da denigrare i prodotti delle altre imprese

Una pubblicità comparativa tra due tipi di pasta per bambini. Questa pubblicità è stata giudicata illecita dal Tribunale di Milano, perché «raffronta prodotti tra di loro non omogenei, oltre ad essere denigratoria e ingannevole».

QUAL È LA DIFFERENZA?

PASTA PER BAMBINI PASTA PER ADULTI

	PLASMON	PICCOLINI BARILLA
le Massimo tattiva Infanzia		
STICIDI*		
carb. idrossido	10	88
malto	10	2
olio malto	10	48
carb. malto	10	1
ma	10	1
COTOSSINE*		
ben	200	340
Occhestrina	0,5	1

Molte mamme usano pasta per adulti anche per bambini con meno di 3 anni. Questa pasta va bene per gli adulti, ma può contenere livelli di contaminanti anche molto superiori ai limiti di legge stabiliti per i bambini di questa età. Plasmon, attraverso il programma Osa®, garantisce il rispetto di tali limiti.

Plasmon da sempre ti dà il meglio per il tuo bambino. QUESTA È LA DIFFERENZA.

Plasmon
SANO COME UN PLASMON

... **FAI IL PUNTO****La sentenza che accerta atti di pubblicità sleale provoca**

un effetto

un effetto
riparatorio

un effetto

Gli altri atti contrari alle regole della correttezza professionale. Compie atti di concorrenza sleale anche chi «si avvale direttamente o indirettamente di ogni altro mezzo non conforme ai principi della correttezza professionale e idoneo a danneggiare l'altrui azienda». Si tratta di una categoria residuale, perché comprende tutti gli atti di concorrenza sleale non compresi nelle precedenti due categorie. Un esempio può essere dato da chi utilizza lo spionaggio industriale per appropriarsi dei risultati della ricerca dei concorrenti.

La tutela giudiziaria contro la concorrenza sleale. Chiunque si ritenga vittima di atti di concorrenza sleale può agire in giudizio contro l'autore. Se accerta gli atti di concorrenza sleale, il giudice «ne inibisce la continuazione e dà gli opportuni provvedimenti affinché ne vengano eliminati gli effetti» (art. 2599 c.c.).

La sentenza del giudice ha:

- **effetto inibitorio**, perché proibisce la continuazione degli atti di concorrenza sleale;
- **effetto riparatorio**, perché il giudice adotta tutti gli strumenti possibili per eliminare i danni provocati dalla concorrenza sleale; per esempio ordina il sequestro e la distruzione dei prodotti contraffatti;
- **effetto risarcitorio**, perché il concorrente sleale è tenuto al risarcimento del danno nei confronti dell'imprenditore danneggiato.

Rifletti

✦ **Chi favorisce la libertà di concorrenza?**

✦ **Quali sono gli atti di concorrenza sleale?**

10**La riforma della concorrenza nel Recovery Plan**

Il Recovery Plan. Come vedremo nel capitolo D1, il *Recovery Plan* comprende il totale dei fondi di cui il nostro Paese può usufruire, nel periodo 2021-2026, per rilanciare la propria economia dopo il coronavirus.

Il Recovery Plan è rappresentato soprattutto dal *Piano nazionale di ripresa e resilienza* (PNRR), con cui l'Italia partecipa al *Next Generation EU*.

Le riforme del PNRR. Oltre ai fondi da investire nel piano di rilancio, il PNRR comprende anche un ambizioso programma di riforme, imposto dall'Unione europea per facilitare l'attuazione del Piano.

Le riforme del PNRR sono basate su un incremento della digitalizzazione e sono relative alla promozione della concorrenza, alla giustizia, alla Pubblica Amministrazione e alla semplificazione della legislazione.

Analizziamo ora la riforma della concorrenza prevista dal PNRR.

La promozione della concorrenza. La tutela e la promozione della concorrenza sono principi cardine dell'ordinamento dell'Unione europea e sono fattori essenziali per favorire la crescita economica in modo da garantire la ripresa dopo la pandemia.

La concorrenza contribuisce anche a una maggiore giustizia sociale, perché abbassa i prezzi e aumenta la qualità dei beni e dei servizi: quando interviene in mercati come quelli dei farmaci o dei trasporti pubblici, gli effetti della concorrenza favoriscono una più consistente uguaglianza sostanziale e una più solida coesione sociale.

La legge annuale per il mercato e la concorrenza. L'Italia tutela la concorrenza anche con una legge annuale che permette il gioco competitivo. Si rende infatti necessaria una continuativa e annuale opera di abrogazione e/o modifica delle norme anticoncorrenziali.

La promozione della concorrenza favorisce la crescita economica per garantire la ripresa dopo la pandemia

L'Italia tutela la concorrenza anche con una legge annuale che permette il gioco competitivo

La concorrenza favorisce la rimozione delle barriere all'entrata dei mercati

barriera all'entrata *

Fattori che ostacolano l'ingresso di un'azienda in un determinato mercato.

Il Recovery Plan promuove dinamiche competitive in grado di assicurare anche i valori sociali

Prevista nell'ordinamento nazionale fin dal 2009, la *legge annuale per il mercato e la concorrenza* è stata in concreto attuata solo dal 2017. La cadenza annuale della legge deve essere assicurata anche per gli anni successivi, essendo essenziale per verificare se permangono vincoli normativi al gioco competitivo e all'efficiente funzionamento dei mercati.

Le riforme della concorrenza previste nel Recovery Plan riguardano diversi ambiti:

- la rimozione di barriere all'entrata nei mercati;
- i valori sociali della concorrenza;
- la vigilanza del mercato e la conformità dei prodotti.

La rimozione di barriere all'entrata nei mercati. Per promuovere la concorrenza bisogna abolire numerose **barriere all'entrata*** nei mercati, attraverso una serie di norme dirette a modificare in senso concorrenziale alcuni ostacoli al libero svolgimento di attività economiche, con particolare riferimento ai seguenti ambiti:

- nelle concessioni di distribuzione del gas naturale occorre modificare la relativa normativa, per favorire il rapido ed efficace svolgimento delle gare;
- nelle concessioni autostradali occorre prevedere gare competitive per gli affidamenti, fatti salvi i presupposti europei; rafforzare i divieti di proroga e di rinnovo automatico e potenziare i controlli pubblici sull'esecuzione delle opere realizzate dai concessionari;
- in materia di vendita di energia elettrica, occorre completare il processo di piena liberalizzazione nel settore previsto per il 2023, attraverso l'adozione di regole in grado di assicurare un passaggio consapevole e trasparente al mercato libero da parte della clientela domestica e delle micro-imprese, fissando dei tetti alla quota di mercato e potenziando la trasparenza delle bollette per garantire maggiore certezza ai consumatori.

I valori sociali della concorrenza. Il Recovery Plan promuove dinamiche competitive finalizzate ad assicurare anche la protezione di diritti e interessi non economici dei cittadini, con particolare riguardo ai servizi pubblici, alla sanità e all'ambiente. In particolare:

- in materia di servizi pubblici è necessario promuovere un intervento di razionalizzazione della normativa, che in primo luogo aumenti la partecipazione pubblica;
- in ambito sanitario, con riguardo all'erogazione dei servizi a livello regionale, occorre introdurre modalità e criteri più trasparenti nel sistema di accreditamento. È inoltre necessario intervenire sulla legislazione in materia sanitaria per ridurre i poteri discrezionali eccessivamente ampi nella nomina dei dirigenti ospedalieri in relazione agli obiettivi di sostenibilità ambientale;
- va anche rafforzata la diffusione delle energie rinnovabili e di attività economiche e servizi sostenibili: per esempio, occorrerà prevedere criteri trasparenti per l'assegnazione di spazi e la selezione degli operatori per l'installazione delle colonnine di ricarica delle auto elettriche.

La vigilanza del mercato e la conformità dei prodotti. Un regolamento dell'Unione europea del 2019 ha modificato le regole sul sistema di vigilanza e sulla conformità dei prodotti. Verranno quindi introdotte le norme necessarie all'attuazione del regolamento, nell'ottica di consolidare, semplificare e digitalizzare il sistema di sorveglianza.

I tempi. L'impatto sulla durata dei procedimenti relativi alla riforma della concorrenza potrebbe verosimilmente stimarsi alla fine del 2023.

Rifletti

✦ **Perché la concorrenza contribuisce a una maggiore giustizia sociale?**

✦ **Che cosa deve prevedere il Recovery Plan sulle concessioni autostradali?**

SINTESI

- L'**intrapresa** [PAR.1] riesce a concretizzarsi solo nell'impresa.
- La nozione di **impresa** [PAR.2] si ricava da quella di imprenditore.
- L'**imprenditore sotto il profilo giuridico** [PAR.2] deve possedere quattro requisiti essenziali:
 - l'attività deve avere il «fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi»;
 - l'imprenditore deve «organizzare» i fattori produttivi;
 - si deve trattare di un'«attività economica» avente carattere patrimoniale;
 - l'attività deve essere esercitata «professionalmente» e non occasionalmente.

Fra gli elementi essenziali non esiste il rischio.
- Il **professionista intellettuale** [PAR.2] non è imprenditore.
- È **piccolo imprenditore** [PAR.3] chi esercita un'attività professionale, organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della sua famiglia.
- È **imprenditore ordinario** [PAR.3] chi non è piccolo imprenditore.
- Nell'**impresa familiare** [PAR.4] collaborano i familiari dell'imprenditore, che lavorano in modo continuativo, senza altro tipo di contratto. Con la riforma del diritto di famiglia del 1975 nell'impresa familiare sono tutelati i diritti dei familiari del titolare.
- È **imprenditore agricolo** [PAR.5] chi esercita una delle seguenti attività:
 - coltivazione del fondo;
 - selvicoltura;
 - allevamento di animali (o connessa a queste).
- È **imprenditore commerciale** [PAR.6] chi esercita una delle seguenti attività:
 - industriale diretta alla produzione di beni o servizi;
 - intermediaria nella circolazione dei beni;
 - di trasporto;
 - bancaria o assicurativa (o ausiliaria di queste).

- L'**incapace di agire** [PAR.6] può proseguire un'impresa commerciale, ma non può iniziartela.
- Lo **statuto dell'imprenditore commerciale** [PAR.7] non si applica al piccolo imprenditore.

L'imprenditore commerciale (non piccolo) ha questi obblighi

- Iscrizione nel registro delle imprese
- Tenuta dei libri e delle scritture contabili
- Soggezione alla liquidazione giudiziale

L'imprenditore agricolo non ha questi obblighi

- Sono **rappresentanti dell'imprenditore commerciale** [PAR.8]:
 - l'istitutore che ha un potere di rappresentanza generale;
 - il procuratore che ha un potere di rappresentanza speciale;
 - il commesso che ha un potere di rappresentanza molto limitato.
- La **concorrenza** [PAR.9] favorisce i consumatori e deve essere esercitata in modo leale.
- Con gli atti di **concorrenza sleale** [PAR.9] gli imprenditori vogliono danneggiarsi a vicenda. Compie atti di concorrenza sleale:
 - chiunque metta in commercio beni contraffatti in grado di creare confusione nei consumatori;
 - chiunque metta in circolazione voci denigratorie sui concorrenti o sui loro prodotti;
 - chiunque compia atti non conformi alla correttezza professionale.
- La **riforma della concorrenza nel Recovery Plan** [PAR.10] vuole sia favorire la crescita economica in modo da garantire la ripresa dopo la pandemia, sia contribuire a una maggiore giustizia sociale.

1

Verifica le tue conoscenze


 Mettiti alla prova
con gli esercizi interattivi


Risolvi le seguenti scelte multiple indicando la risposta esatta fra quelle possibili.

A

 Per essere piccolo imprenditore
è necessario che ci sia prevalenza

 1 | del lavoro personale
su lavoro e capitale

 2 | del lavoro familiare
su lavoro e capitale

 3 | del lavoro personale
e familiare su lavoro
e capitale

B

La nozione di impresa si ricava da quella di

1 | azienda

2 | ditta

3 | imprenditore

 1 È un elemento essenziale
dell'imprenditore

- ☐ A il rischio
☐ B il lucro
☐ C l'organizzazione
☐ D l'onestà

2 È imprenditore ordinario chi non è

- ☐ A imprenditore commerciale
☐ B imprenditore agricolo
☐ C piccolo imprenditore
☐ D grande imprenditore

3 L'incapace di agire

- ☐ A può esercitare un'impresa commerciale
☐ B non può esercitare un'impresa commerciale
☐ C può iniziare un'impresa commerciale ma non può proseguirla
☐ D può proseguire un'impresa commerciale ma non può iniziarla

 4 Nell'impresa familiare sono più tutelati
i diritti dei familiari del titolare dopo

- ☐ A la legge sul divorzio del 1970
☐ B il referendum sul divorzio del 1974
☐ C la riforma del diritto di famiglia del 1975
☐ D la legge sulle unioni civili del 2016

5 Ha un potere di rappresentanza speciale

- ☐ A l'istitutore
☐ B il procuratore
☐ C il commesso
☐ D il delegato

 6 Il sarto è un piccolo imprenditore
che può assumere

- ☐ A fino a 40 dipendenti
☐ B fino a 50 dipendenti
☐ C fino a 60 dipendenti
☐ D fino a 80 dipendenti

2

Misura le tue abilità

Rispondi e motiva la tua risposta in ogni caso proposto.

 1 L'imprenditore deve creare ricchezza ☐ V ☐ F

2 Una banca privata è un'impresa commerciale

☐ V ☐ F

.....

3 Con gli atti di concorrenza sleale gli imprenditori vogliono danneggiarsi a vicenda V F

4 L'attività agricola deve essere prevalente rispetto alle attività connesse V F

5 L'obbligo di tenuta delle scritture contabili vuole tutelare i creditori V F

6 Un tassista non è un imprenditore commerciale V F

3 Valuta le tue competenze

Risolvi i casi concreti, mettendo in pratica ciò che hai imparato.

1 Individuare le caratteristiche del piccolo imprenditore, ascoltando il discorso di un amico.

- Un tuo amico è indignato: «Ho appena saputo che la più famosa impresa di abbigliamento della città è considerata una "piccola impresa". È chiaramente un'illegalità visto che i dipendenti sono una ventina!».
- **Una piccola impresa può assumere venti dipendenti?**

2 Sottolineare la differenza fra impresa e azienda, attraverso l'errore di un politico.

- Un politico in televisione afferma: «Quest'anno sono nate molte nuove aziende. È un segno di ripresa della nostra economia!». L'affermazione non è corretta.
- **Come modifichi la frase per renderla giuridicamente corretta?**

3 Valutare, grazie a un'esperienza familiare, la differenza fra imprenditore commerciale e imprenditore agricolo.

- La tua famiglia vive in campagna ed esercita un'impresa agricola, basata sulla coltivazione del fondo. Da qualche tempo tua madre ha iniziato a produrre vasetti di marmellata che "vanno a ruba".
- **In quale caso la vostra impresa si trasforma da agricola in commerciale?**

4 Distinguere fra la pubblicità comparativa (legale) e la denigrazione dei prodotti delle altre imprese (illegale), leggendo una pubblicità su un quotidiano.

- La Deltaphone, importante gestore di telefonia fissa e mobile, ha pubblicato su un quotidiano questo messaggio promozionale: «La Deltaphone ti offre 500 minuti di chiamate e 500 sms verso tutti i telefoni (cellulari e fissi) di tutte le compagnie al prezzo di 15 euro per un mese; invece la Gammaphone, per lo stesso prezzo, ti offre 700 minuti di chiamate e 700 sms ma solo verso i telefoni (cellulari e fissi) della Gammaphone.»
- **È una pubblicità comparativa o una denigrazione dei prodotti della concorrenza?**

4 Lavora sul lessico giuridico

Scrivi una breve definizione delle seguenti espressioni.

- 1 Impresa familiare
- 2 Attività connesse
- 3 Statuto dell'imprenditore commerciale
- 4 Registro delle imprese
- 5 Scritture contabili
- 6 Liquidazione giudiziale