

Lambaradan

ANNO 5 - N. 2
NOVEMBRE 2013

Poste Italiane S.p.A. - Spedizione in Abbonamento Postale - 70% NE/VR.



L | A

LAMBERTINI & ASSOCIATI

Studio Legale

Anno 5 - n. 2 - Novembre 2013

Iscrizione Registro Stampa Tribunale di Verona n. 1844

Direttore responsabile	Ferruccio Vendramini - iscr. Albo Giornalisti di Venezia n. 24746
Direttore editoriale	Lamberto Lambertini
Capo Redazione	Federico Cena

Stampa

Cierre Grafica

via Ciro Ferrari, 5 - Caselle di Sommacampagna (Verona)

tel. 045 8580900 - fax 045 8580907 - www.cierrenet.it

La panchina di Sandro e il “principio speranza”

Sarà anche vero che la crisi ha allentato la sua presa e che andiamo verso un autunno ed un inverno di ripresa economica. A noi, ottimisti dalla nascita (come faremmo altrimenti a praticare la libera professione?), sembra peraltro che il bicchiere continui ad essere desolatamente mezzo vuoto, se non vuoto del tutto.

Non è il caso di fare qui l'elenco delle geremiadi quotidiane: sarebbe troppo lungo e non servirebbe a niente. Fatto sta che da due anni a questa parte, infatti, gli italiani si stanno esercitando a ripetere ossessivamente e quotidianamente la domanda dei turisti in Campo dei Miracoli: cade o non cade? Ma se la torre di Pisa è lì da uno svariato numero di secoli e non ha nessuna intenzione di cadere, l'instabilità politica italiana (indipendentemente dalla durata del governo, attuale e futuro) spaventa gli investitori, angoschia i cittadini, nega speranze a chi – giovane o meno giovane – vorrebbe un futuro migliore.

Se osserviamo il paese dalla nostra ottica professionale dobbiamo affermare che anche le leggi più recenti rischiano di fare danno ed anche in modo grave.

Assistiamo infatti al fallimento di molte aziende, anche storiche, per gli effetti drammatici determinati dalla novella dell'art. 161, 6° co. L.F. (di cui ricorre il primo anniversario). I creditori delle società, che hanno prenotato il concordato, ci sembrano (quasi) eroici nel loro tentativo di resistere, in attesa di un pagamento che, se va bene, arriverà dopo un paio di anni e in misura falciata. Con gli effetti epidemici determinati da questo circolo vizioso.

Vogliamo evitare le geremiadi – abbiamo detto – e le liste di doglianze per quello che succede nel nostro bellissimo, ma sfortunato paese. Non possiamo però dimenticare che il tasso di disoccupazione giovanile supera il 35% e la classe media non riesce ad arrestare un processo di impoverimento sempre più drammatico. La libera professione ha ridotto i margini di guadagno (e questo crea situazioni spesso molto preoccupanti), ma soprattutto non vede prospettive di miglioramento per un'attività in drastica contrazione e sempre più difficile anche perché la litigiosità delle

SOMMARIO

→ La panchina di Sandro e “il principio speranza”	1
→ Sulle libertà private di <i>Francesco Benatti</i>	4
→ Giuseppe Trabucchi: l'uomo, l'avvocato e il politico di <i>Pietro Clementi</i>	17
→ Un ricordo di Giuseppe Trabucchi di <i>Renato Gozzi</i>	27
→ Presentazione del convegno di Vicenza, 2 ottobre 2013. Acquisizione e cessione nell'impresa in crisi di <i>Marco Poggi</i>	33
→ Le tecniche contrattuali dell'acquisizione nelle procedure concorsuali di <i>Debora Cremasco</i>	39
→ La valutazione dell'azienda di <i>Giovanni Alberti</i>	45
→ La tecnica di cessione cosiddetta “Key money” di <i>Nicola Grigoletto</i>	51
→ Non sempre chi inquina paga di <i>Giovanni Aquaro</i>	57
→ La convenzione di arbitrato nelle procedure concorsuali di <i>Lamberto Lambertini</i>	67
→ Gli accordi di ristrutturazione: dalla dimensione privatistica alla concorsualità di <i>Francesco Abate</i>	71
→ La revoca dell'amministratore di società a partecipazione pubblica di <i>Jennifer Adami</i>	83
→ Note sparse a margine di un'estate serena di <i>Daniele Maccarrone</i>	87
→ I patti per lo sviluppo dell'Impresa Familiare di <i>Gioacchino Attanzio</i>	95
→ Il ruolo degli asset familiari nel rapporto banca-impresa di <i>Carmen Gallucci</i>	101
→ I patti per lo sviluppo dell'impresa familiare di <i>Luigi Belluzzo</i>	109
→ Sintesi dell'intervento al convegno “I patti per lo sviluppo dell'azienda familiare” di <i>Matteo De Poli</i>	113
→ Tribunale di Venezia Sezione specializzata in materia di impresa, Ordinanza 9 maggio 2013 Tribunale di Verona, Ordinanza 28 agosto 2013	114
→ L'esito del fioretto alla Madonna della neve di <i>Arianna Segala</i>	132
→ Quando la pubblicità professionale diventa accaparramento di clientela di <i>Davide Pachera</i>	135
→ Microcredito, forse ai blocchi di partenza di <i>Francesco Stocco</i>	139
→ Il problema della contribuzione previdenziale per le olgettine di <i>Casimiro Pacini</i>	151
→ Storie di cavalli di <i>Claudio Donella</i>	154
→ Tavola con libri di <i>René Gourmant</i>	169

parti è aumentata e l'autorevolezza dei professionisti è diminuita.

Che fare allora?

A volte viene voglia di arrendersi.

Eppure bisogna resistere, tenere la linea, non disperarsi, perché comunque, anche all'interno della crisi più grave della storia del capitalismo, occorre trovare spazi ed opportunità. In una crisi che ha fatto danni come una guerra mondiale (senza nemmeno la prospettiva di ricostruire) si deve continuare a vivere, lavorare e sperare.

Bisogna opporre l'utopia alla paura, il desiderio all'angoscia e la ricerca costante di vie alternative alla consuetudine routinaria.

Essere responsabili, non vuol dire rinunciare a sperare, non vuol dire rinunciare a sognare.

Per questo la copertina de Lambaradan è dedicata alla panchina con vista sulle Ande, in una finca argentina, panchina di un amico che produce anche lì un vino molto buono, distribuito nel mondo, innestando una vigna veronese con una vigna tipicamente andina.

La tenacia e la fantasia del nostro amico che, insieme a tanti italiani, continua a produrre eccellenze, la materia del suo lavoro (il vino) che accompagna l'uomo da almeno seimila anni, la serenità che ci offre l'immagine fotografata, ci fanno sperare che ce la faremo anche questa volta, che non torneremo mai più alle follie dei primi anni di questo secolo (e questa è una fortuna) e potremo ritrovare la serenità quotidiana, l'efficacia del nostro lavoro, l'idea utopica di realizzare un futuro migliore o anche solo vivibile.

Vogliamo credere con un famoso storico francese che la vera utopia consista nell'essere realisti.

Conosciamo la realtà in cui viviamo, siamo responsabili delle nostre azioni, ma coltiviamo un sogno, almeno uno, per ciascuno diverso, ma che ci unisce perché quel sogno è il motore del nostro vivere.

E di imprenditori, liberi professionisti, lavoratori e cittadini come Sandro, nel nostro paese ce ne sono tanti, anche se non urlano, non scendono in piazza e non si lamentano.

Ma sperano e realizzano ciò che sognano.

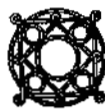
Le tavole della nostra legge

- 1) La professione di avvocato costituisce un mezzo per contribuire alla realizzazione di una società più giusta, fondata sull'etica della legalità.
- 2) L'avvocato è soggetto indipendente da qualunque potere ed interesse.
- 3) L'avvocato è un intellettuale pratico che trova, anche nella conoscenza del diritto e nell'esperienza della professione, le caratteristiche della propria partecipazione alla comunità in cui vive ed opera.
- 4) L'offerta della competenza professionale è basata sulla rigorosa ed approfondita conoscenza degli istituti giuridici e della prassi, necessari per applicare il buon diritto del cittadino, della società o dell'istituzione assistita.
- 5) L'avvocato, nell'espletamento del mandato, si confronta con magistrati, colleghi ed autorità diverse, nel rispetto delle reciproche funzioni e consapevole del ruolo che svolge, non solo nell'interesse del cliente.
- 6) La remunerazione dell'avvocato è una conseguenza e non la finalità dell'attività professionale.
- 7) L'avvocato applica la stessa diligenza e la stessa attenzione ad ogni pratica che decide di assumere, indipendentemente dal valore economico in questione.
- 8) L'avvocato basa sul rispetto degli altri e sulla fiducia il proprio rapporto con i collaboratori ed il personale del proprio studio.
- 9) L'associazione professionale è uno strumento adeguato ed efficace ad offrire il miglior servizio, essendo basato sulla totale condivisione dello stile professionale, dei costi e dei ricavi derivanti dall'attività legale.
- 10) Gli incarichi professionali vengono condivisi da tutti i professionisti dello studio, nella fase di assunzione per evitare incompatibilità con i principi fondamentali degli associati, nella fase di espletamento dell'incarico, basando sulla collaborazione di competenze e di disponibilità il successo dell'attività.

FRANCESCO BENATTI

SULLE LIBERTÀ PRIVATE

Estratto da: LIBERTÀ: ABITARE E INTRAPRENDERE
a cura del CIDAS



Edizioni Scientifiche Italiane

1. Il civilista chiamato a riflettere sul destino delle libertà private è portato, per sua naturale vocazione, a riandare alla lunga vicenda del « codice », che è stata fin dal modello del codice Napoleone l'espressione dell'affermazione e della garanzia delle libertà individuali.

I codici ottocenteschi, come è noto, avevano un significato costituzionale, in quanto rappresentavano lo statuto dei diritti dei cittadini, ed esaltavano l'attività dell'individuo soprattutto nell'ambito della vita economica, ritenuta la più idonea alla realizzazione della persona¹. Il loro valore originario e fondamentale è rappresentato « dall'individuo, dalla sua capacità di espandersi sulle cose esterne, di correre il rischio del successo o dell'insuccesso, e così di inserirsi nell'operosa continuità delle generazioni. Intorno all'individuo, fonte di iniziative e centro di responsabilità, si edificano tutte le relazioni sociali »².

A questi principi si ispira anche il codice del '42, sebbene solo in parte, avendo esso accolto l'idea per cui le scelte private non sono del tutto libere, ma sottoposte ad un controllo dell'ordinamento che concede tutela giuridica nella misura in cui perseguono interessi apprezzabili³. Ma pur con questo limite, tale codice è stato concepito come strumento delle libertà individuali.

La costituzione ha segnato non già un sovvertimento, bensì uno sviluppo dell'assetto civilistico stabilito dal codice⁴, rafforzando le libertà private nell'ambito dell'uguaglianza sostanziale tra i soggetti (art. 3, comma 2°, Cost.).

Ma intorno agli anni 60 si apre nella nostra dottrina una discussione sul valore del codice ed in particolare sull'attualità di quello del '42 in rapporto alle esigenze ed ai bisogni della nuova realtà economico-sociale, dibattito che ha costituito l'inizio di preoccupazioni per la sorte delle libertà private. Muovendo dalla premessa che il codice vigente è inadeguato alle incalzanti domande della società emergente ed improntato ad

uno spirito conservatore, si è prospettata la necessità di una sua riforma. E tra le varie proposte di modifica, la più completa ha elaborato il disegno di sostituirlo con un testo redatto per clausole generali, le più idonee — si diceva — ad adattarsi continuamente ad una società in continua trasformazione⁵.

Per l'indeterminatezza delle sue disposizioni un simile codice avrebbe lasciato il giudice arbitro nella concretizzazione e specificazione delle norme, affidando alla sua intuizione la composizione dei conflitti e delle controversie. In tal modo sarebbe tramontata definitivamente la tradizionale certezza del diritto che proveniva dalla stabilità, uniformità e omogeneità di disciplina e consentiva la valutazione in anticipo dei rischi e vantaggi di una data azione, alla quale si sarebbe sostituita esclusivamente una certezza costituzionale⁶, che per la sua ambiguità non avrebbe certo rappresentato una garanzia per i soggetti. Si sarebbe potuto verificare, infatti, che la soluzione di un problema rispettosa della volontà e dell'autonomia del soggetto non fosse accolta per un presunto contrasto con c.d. diritti sociali: così, fondandosi sul comune canone ermeneutico dell'apprezzamento comparativo degli interessi in gioco, si sarebbe potuto arrivare ad un abbandono della difesa delle libertà private.

Il movimento di riforma del codice si è arrestato per la constatata indifferenza del nostro legislatore ad un siffatto problema. Ma se non si è cambiato il codice, si è tuttavia elaborata una ricca e varia legislazione speciale volta ad adattare istituti fondamentali alla Costituzione, e dare nuova disciplina ad interi complessi di rapporti oppure a risolvere questioni contingenti, legislazione questa che ha fatto gradatamente perdere al codice la sua posizione centrale nell'ordinamento.

Tali leggi speciali sono state oggetto di gravi critiche sotto il profilo tecnico e per le conseguenze pratiche, non tenendo in dovuto conto i valori dell'efficienza⁷. Ma quel che maggiormente colpisce, è che esse sono state concepite muovendo dall'idea che ogni problema si risolve in una contrapposizione di classi sociali: così il problema dell'agricoltura è stato ridotto ad un conflitto tra proprietari ed affittuari, quello delle abitazioni viene ridotto ad un conflitto tra proprietari ed inquilini, ecc.⁸. Questo modo di operare che deriva dall'esasperata ricerca del favore politico, ha perso di vista il soggetto, guardando solo alla categoria, alla classe nella quale può scomparire e annullarsi ogni individualità.

2. La dottrina non si è distinta — tranne qualche lodevole eccezione — in un effettivo approfondimento del tema della garanzia delle libertà individuali. Eppure l'occasione poteva venire dall'art. 2 Cost., che solennemente proclama: « la Repubblica riconosce e garantisce tutti i diritti inviolabili dell'uomo ».

L'esame della norma procede dalla questione se la formula dei diritti inviolabili sia una clausola riassuntiva oppure una fattispecie aperta. Alla prima interpretazione è facile obiettare, sul piano esegetico, che essa ridurrebbe l'art. 2 ad un inutile doppione delle altre disposizioni costituzionali e, sotto il profilo ideologico, che la riconduzione entro l'ambito della volontà dello Stato di tutti i diritti inviolabili, nel passato proclamati proprio per sottrarre i diritti dell'uomo all'arbitrio del principe, determinerebbe una riaffermazione del potere statale sull'individuo ancor più totale di prima, sicché si leverebbe angoscioso l'interrogativo se la libertà sia di nuovo in pericolo⁹.

È chiaro, dunque, che l'art. 2 deve essere inteso nel secondo senso sopra indicato, e ciò sono costretti ad ammetterlo anche coloro che, dinanzi a questa lettura dell'art. 2, temono di vedere « emergere dal cratere dell'articolo in esame non più il timido ma inviolabile diritto all'abitazione del proletario sfruttato, ma ben più aggressivi diritti del borghese molestato »¹⁰.

Proprio siffatti timori hanno condotto ad una sostanziale svalutazione dell'art. 2. Si ricordi che ad esso non è nemmeno ricondotto il diritto alla riservatezza, in quanto — si dice — l'art. 2 lascerebbe insoluto il problema centrale di tale diritto personale, cioè lascerebbe senza risposta l'interrogativo: quale riservatezza? quale intimità?¹¹.

Il rilievo critico non coglie nel segno, perché l'art. 2 ci avverte che la riservatezza è costituita da quell'insieme di valori e interessi fondamentali della persona di cui essa manifesta l'esigenza del rispetto, valori e interessi che si specificano diversamente nel tempo secondo i vari modi in cui si possono verificare invasioni nel privato.

Una simile impostazione, che sembra corretta dal punto di vista del diritto positivo, non viene accolta esclusivamente per la paura delle conseguenze pratiche cui condurrebbe il concetto di riservatezza basato sull'art. 2. Basti pensare che alla riservatezza ci si richiama solitamente in relazione ad episodi da fumetto e da rotocalco, mentre non se ne discute abbastanza o si tace per le informazioni sempre più numerose richieste

dallo Stato e in ordine alla diffusione da parte di questo di notizie economiche su cittadini, sul rilievo che l'interesse del privato deve cedere di fronte alla necessità di protezione dei c.d. diritti sociali, formula questa, che viene sempre utilizzata per giustificare ogni intervento volto a limitare le libertà individuali.

Alla riservatezza non viene ricondotto il segreto bancario. Il solo accenno a questa idea lascerà perplesso più d'uno, ma se si riflette solo un momento sulle esigenze di fondo espresse dal segreto bancario, non ci vuole molto per constatare come esso rientri nella sfera dell'intimità della persona. Non basta replicare che nella riservatezza non sono compresi i segreti inerenti al patrimonio, costituendo essa una qualità morale della persona¹². L'osservazione discende, da un lato, da un'arbitraria e ingiustificata limitazione del concetto di riservatezza, e dall'altro svaluta il problema centrale del segreto bancario, che è « il problema della necessità per i cittadini — necessità che si concilia con l'esigenza non solo della pubblica economia, ma anche dell'ordine pubblico, di ridurre al minimo la circolazione del contante — di affidare alla banca tutta una serie di operazioni che racchiudono la vita intera di un individuo, le sovvenzioni che riceve e quelle che elargisce, l'ente benefico (o il partito politico) che sostiene, le persone di cui si serve nel proprio lavoro e, via via, tutto ciò che di intimo e sofferto la vita stessa offre ed esige »¹³.

Se, dunque, si fosse seguita la via di ricondurre il segreto bancario alla riservatezza e questa fosse fondata sull'art. 2, esso potrebbe resistere a tutti gli attacchi mossi anche in tempi recentissimi, e le necessarie deroghe sarebbero circoscritte, ben determinate e definite, fissate con somma cautela, proprio perché costituirebbero limitazioni di un diritto inviolabile.

Viceversa, con l'attuale orientamento, ancora incerto su quale norma o principio fondare il segreto bancario, se sulla buona fede, sugli usi, sull'art. 10, comma 1°, l. banc., sull'art. 622 c.p., ecc., si lascia spazio a un legislatore, poco sensibile ai valori ed ai diritti del soggetto, di manipolare a sua discrezione quest'aspetto fondamentale della vita privata, potendosi egli giustificare che la stessa dottrina civilistica non sa bene dove stia il segreto bancario.

3. Tra i diritti inviolabili del soggetto non è stato ricompreso il diritto di libertà di iniziativa economica. Le ragioni ad-





dotte sono molteplici. Si muove dall'idea che sussiste una scissione tra persona e libertà economica, nel senso cioè che l'attività pratico-economica « non ha alcuna etica interna ed è o eticamente negativa o fuori dell'area dell'etica »; comunque è marginale e irrilevante per l'attuazione e lo sviluppo della persona¹⁴. Ci si richiama, inoltre, a quell'indirizzo del pensiero economico secondo cui « non è vero che gli individui posseggano una libertà naturale imposta sulle loro attività economiche »¹⁵. Infine si guarda alla collocazione e alla posizione dell'art. 41 nel sistema costituzionale.

Nonostante queste premesse, si afferma che la nostra Costituzione riconosce la libertà dei privati di disporre delle risorse, materiali ed umane, di organizzare l'attività tecnica produttiva e quindi di decidere che cosa produrre, quanto produrre, come produrre, dove produrre, libertà che presuppone la proprietà e, più in generale, l'autonomia contrattuale¹⁶. Si soggiunge, però, che una siffatta libertà incontra il limite dell'« utilità sociale » e si conclude che essa è la meno garantita tra le libertà riconosciute dalla nostra Costituzione¹⁷.

In questa prospettiva implicitamente si ammette la possibilità di comprimere la libertà economica in misura così intensa da fare dubitare se resti un nucleo centrale intangibile (il c.d. *Wesengehalt*), nota essenziale per qualificare un diritto come fondamentale. Del resto un tale momento intangibile dell'iniziativa economica non è stato delineato con sufficiente precisione e chiarezza o, se indicato, lo si è definito con tale ambiguità e genericità da renderlo del tutto evanescente.

Se, dunque, da una lettura della carta costituzionale favorita dall'indeterminatezza delle sue disposizioni, si può legittimare una penetrante limitazione della libertà economica, per altra e più suggestiva via si è cercato di pervenire allo stesso risultato. Alludo al recente tentativo di « liquidare » la categoria del negozio giuridico, considerato come lo strumento dell'affermazione degli interessi della classe borghese e mercantile¹⁸. A tale indirizzo si è obiettato che « la scelta di politica generale, la scelta di classe specifica, si misura con le norme protettive di interessi e non con le categorie »¹⁹, ma la pur esatta critica non ha lasciato il segno. Di essa sono consapevoli coloro che vogliono « demonizzare » il negozio: il loro sforzo, pur paludato da dotte e impegnate disquisizioni storiche, esegetiche e dogmatiche, è

sostanzialmente diretto a « disperdere la ricchezza di libertà e di azione individuale custodita dal negozio »²⁰.

4. « Al giurista non è data la consolazione della nostalgia, né la serena tristezza di chi scruta il tramonto »²¹. Egli ha l'ineludibile dovere di capire la logica del proprio tempo e di cogliere, tra i labili ed incerti segni del futuro, il modello di nuova società che si va delineando. Dinanzi a noi si affaccia la società post-moderna²² e alla sua costruzione il civilista deve apportare un contributo determinante.

Punto di avvio di questa opera di edificazione è la constatazione che viviamo in un'epoca in cui le possibilità di azione del potere pubblico (e soprattutto di chi lo esercita) sono enormemente cresciute rispetto a quelle che nello stato assoluto mossero il pensiero politico ad elaborare le prime teorizzazioni delle libertà. « Lo Stato assiste e sorveglia, interviene e dispone, sostiene e condiziona, informa e si informa in misura che i mezzi tecnici e le risorse materiali per il passato non poterono mai consentire »²³. Allo stesso modo di quanto è accaduto nell'epoca preliberale, se non si vuole che gli spazi di libertà del privato si vadano riducendo sempre più, si deve procedere all'elaborazione di un nuovo statuto dei diritti di libertà, accrescendo il catalogo di quelli tradizionali, ormai insufficienti a tutelare e proteggere il post-moderno: e in questo catalogo non può non essere ricompresa, rivalutandola, la libertà economica.

Essa va proscioltà dall'accusa di scatenare gli egoismi dei singoli, impedendo un più equo assetto dei rapporti sociali, ma deve essere guardata « come sano e gioioso impegno morale, come, innanzitutto, lavoro e lavoro produttivo ». La potenza dei desideri di affermazione competitiva economica e di ascesa sociale che vibra nell'animo degli uomini, non può essere ricacciata nella zona oscura dell'illegittimo e del moralmente vergognoso. Quei desideri sarebbero allora costretti a mascherarsi e a cercare altri mezzi di sfogo con quali effetti per l'equilibrio della vita sociale è dato immaginare. L'idea della necessaria indipendenza dell'individuo dalla comunità non è l'idea di un'età: è un'idea per sempre²⁴.

* Questo intervento vuole cogliere alcuni significativi momenti della cultura giuridica contemporanea e per questo sono state aggiunte, in nota, le indicazioni delle fonti di immediato riferimento.

¹ M. GIORGIANNI, *Il diritto privato ed i suoi attuali confini*, in *Riv. trim. dir. proc. civ.*, 1961, p. 400; v. anche NICOLÒ, voce «Codice civile», in *Enc. dir.*, VII, Milano, 1960, p. 240 ss.

² IRTI, *L'età della decodificazione*, Milano, 1979, p. 3.

³ Conf. F. PIGA, *Tramonto del codice civile?*, in *Riv. dir. civ.*, 1980, I, p. 61.

⁴ F. SANTORO PASSARELLI, *Note conclusive: il codice e il mantenimento dei valori essenziali*, in *Riv. dir. civ.*, 1980, I, p. 86.

⁵ RODOTÀ, *Ideologie e tecniche della riforma del diritto civile*, in *Riv. dir. comm.*, 1967, I, p. 83 ss. In questa discussione sono intervenuti G.B. FERRI, *Antiformalismo, democrazia, codice civile*, *ibid.*, 1968, I, p. 347 ss.; PERLINGIERI, *Produzione scientifica e realtà pratica: una frattura da evitare*, *ibid.*, 1969, I, p. 455 ss.; P. BARCELLONA, *Prospettive del diritto civile nella disciplina dei poteri decisionali del privato*, in *Studi in memoria di Alberto Auricchio*, Napoli (s.d.) dall'estratto.

⁶ Sulla quale v. le meditate pagine di IRTI, *op. cit.*, p. 94 ss.

⁷ «Nelle materie economiche ad esempio è di comune evidenza che molte leggi, che pur ebbero o dichiararono di avere finalità di sviluppo svolsero nei fatti, in ragione della loro disciplina, un ruolo destabilizzante del sistema economico nel suo complesso. E non solo perché favorirono iniziative antieconomiche o perché disincentivarono attività utili, tradizionali e valide ma perché allungarono l'area della disuguaglianza e del privilegio» (F. PIGA, *op. cit.*, p. 65).

⁸ La giusta osservazione è di P. TRIMARCHI, *Il giurista nella società industriale*, in *Riv. dir. civ.*, 1980, I, p. 47.

⁹ CORTA, *Attualità ed ambiguità dei diritti fondamentali*, in *Iustitia*, 1977, p. 9.

¹⁰ A. BARBERA, *Principi fondamentali*, in *Commentario della Costituzione art. 1-12* a cura di G. Branca, Bologna, 1975, p. 92.

¹¹ BELVEDERE, *Riservatezza e strumenti d'informazione*, in *Diz. dir. priv.* a cura di N. Irti, *Diritto civile*, Milano, 1980, p. 749.

¹² PRATIS, *Fondamento giuridico del segreto bancario e responsabilità per la sua violazione*, in *Il segreto bancario. Atti del Convegno del CIDIS*, Torino, 1978, p. 52 ss.

¹³ PELLIZZI, *Banca e segreto bancario di fronte all'istanza di esibizione nel giudizio civile*, in *Il segreto bancario cit.*, p. 99.

¹⁴ Cfr. DI ROBILANT, *L'inaccettabilità del potere assoluto dello Stato*

in materia fiscale, in *Fisco e libertà*. Atti del convegno del CIDAS, Roma, 1981, p. 53, dove trovasi anche un'ampia critica a questa premessa.

¹⁵ V. GALGANO, *Rapporti economici*, in *Commentario della Costituzione art. 41-44* a cura di G. Branca, Bologna, 1982, p. 8.

¹⁶ GALGANO, *op. cit.*, p. 4.

¹⁷ GALGANO, *op. cit.*, p. 26.

¹⁸ Cfr. gli scritti di vari autori contenuti nel volume *Categorie giuridiche e rapporti sociali* a cura di C. Salvi, Milano, 1978; tra essi si distinguono, però, per misura ed equilibrio, quelli di P. Rescigno e Natoli.

¹⁹ CRESPI REGHIZZI e SACCO, *Le invalidità del negozio giuridico nel diritto sovietico*, in *Riv. dir. civ.*, 1979, I, p. 178.

²⁰ IRTI, *Itinerari del negozio giuridico*, in *Quaderni fiorentini*, 1978, p. 420, il quale nota ancora che «gli itinerari del negozio giuridico — di una categoria tecnica, che poco o nulla dice ai solenni e gravi storici della vita politica — appaiono così null'altro dei difficili e tormentati sentieri della libertà individuale» (p. 419).

²¹ IRTI, *L'età della decodificazione*, cit., p. 34.

²² La felice intuizione è di G. GALASSO, *Il diritto privato nella prospettiva post-moderna*, in *Riv. dir. civ.*, 1980, I, p. 13 ss.; spunti interessanti si trovano anche in scrittori di diversa formazione culturale: da ultimo v. ALBERONI, *Nel 2000 trionferà l'individualismo*, in *Corriere della Sera* del 22 aprile 1982, p. 3.

²³ G. GALASSO, *op. cit.*, p. 17.

²⁴ Queste osservazioni conclusive sono riprese, talvolta anche con lo stesso efficace linguaggio, dalla parte finale del bel saggio di G. BOGNETTI, *Diritti fondamentali nell'esperienza costituzionale*, in *Iustitia*, 1977, p. 24 ss. (spec. p. 6 ss.); cfr. anche DI ROBILANT, *op. cit.*, p. 54 ss. («Né, d'altra parte, una figura diafana e disincarnata della persona appare utile e feconda da un punto di vista scientifico, in quanto la sua riduttività e parzialità ne diminuisce il contenuto informativo e la capacità di sollevare nuovi problemi e quindi nuova conoscenza»).





PIETRO CLEMENTI

Giuseppe Trabucchi: l'uomo, l'avvocato e il politico

L'avv. Giuseppe Trabucchi, nato a Verona il 29.6.1904 e deceduto a Verona il 6.12.1975, è stato un uomo importante per Verona, ma ora pochi lo ricordano come tale, perché non amava la pubblicità, l'immagine, l'autocelebrazione.

Ha retto, di fatto, il comune di Verona subito dopo la guerra, ma come vice-Sindaco; Sindaco era stato il senatore Umberti; è da ricordare, fra le altre opere, l'allargamento di Palazzo Barbieri.

È stato anche presidente della Fiera di Verona dal 1953 al 1964.

È stato Sindaco (per servizio) dei Comuni di Brenzone e di Selva di Progno, poiché non c'erano, al momento, cittadini in grado di aiutare e rappresentare quelle popolazioni.

È stato Senatore per più mandati, e Ministro tre volte, ma non ha tratto alcun vantaggio economico (è morto lasciando una casa in Verona e nient'altro).

Fu uno degli avvocati più ricercati di Verona, specializzato in diritto civile, amministrativo e tributario.

Dopo la guerra lo studio legale, che in origine era "Calderara-Tea", divenne poi "Tea-Trabucchi-Avesani" e poi "Trabucchi-Avesani", da questo passarono gli Enti, le società e i cittadini più importanti.

Chi lo ha conosciuto sa che, di fronte ad un problema giuridico, egli aveva la capacità di "rovesciare" i normali criteri di studio e di giudizio, per seguire impostazioni e soluzioni valide ed originali, innovative, favorevoli alla soluzione ricercata.

Dotato di memoria formidabile, ricordava ove si trovavano, nei libri o nelle riviste della sua fornitissima biblioteca, gli articoli o i commenti utili alle varie cause.

Scrivendo a penna citazioni, memorie e ricorsi, spesso la notte, e il giorno successivo, quando egli era partito per Roma, spettava ai suoi collaboratori curare la battitura ufficiale; essi trovavano, a volte, le frasi degli atti che terminavano con una linea continua, quando la notte il sonno prendeva il sopravvento.

"Maestro di una professione difficile, che trova la sua

nobiltà nel riportare coloro che ci stanno vicini alla ricerca di quello che è giusto in concreto, ricerca sempre più difficile nell'evolversi della nostra società" (avv. Renato Gozzi).

Riuscì a conciliare in tal modo l'attività professionale con quella politico-amministrativa, con notevolissimi sforzi.

Non sapeva cosa fosse la vacanza; solo alcuni giorni al mare, a Misano, con i figli e i nipoti.

Fu amico e collaborò con i più stimati legali dell'epoca: fra gli altri Sergio Lombroso, Luigi Devoto, Carlo Alberto Sancassani, Mario Cavalieri, Vittore De Luca e molti altri.

Lavorava in studio anche la domenica, mattina e pomeriggio, per poter poi partire per Roma il lunedì e tornare il venerdì, normalmente in treno, anche perché non possedeva alcuna automobile.

Riceveva a qualsiasi ora clienti, amici, conoscenti e persone che chiedevano il suo aiuto.

Si "fidava" di tutti, anche di chi, alla fine, lo trasse in inganno in alcune occasioni.

Esercì l'attività politica come membro della Democrazia Cristiana, ma non ebbe cariche partitiche, o ne ebbe di modeste; il suo interesse era per l'Amministrazione e la legislazione; spesso portava a Verona bozze di leggi che correggeva o modificava.

La sua visione dei problemi politici ed economici locali o nazionali era assai profonda per cui, nei convegni provinciali o nazionali, i partecipanti attendevano sempre il suo intervento.

Fu coinvolto in due scandali "banane" e "tabacchi", ma ne uscì senza alcuna macchia.

Da tutte le agenzie di stampa era emerso in quelle occasioni un giudizio positivo sulla sua totale onestà, riconosciuta da tutti soprattutto in Verona ove era conosciuta la sua famiglia, il suo tenore di vita, la sua dedizione agli altri, il suo particolare disinteresse per i denari.

Profondamente religioso e praticante, conosceva a fondo la Bibbia, i Vangeli e la teologia avendo appro-

fondito tutti i temi più importanti con lo zio Mons. Giuseppe Zamboni, filosofo insigne.

Alla sua morte venne ricordato dall'avv. Renato Gozzi per "l'intensità della sua vita, la vastità dei suoi interessi, perfino dei suoi sentimenti, per cui ora possiamo ben dire che non vi fu un problema, nell'esperienza della sua vita, che non meritasse la sua attenzione e più ancora la sua partecipazione, sorretta da una cultura solida e, in particolare, da una scienza giuridica di primissimo valore".

Il giornale "L'Arena" del 7.12.1975 lo ricordava così: "La profonda conoscenza delle leggi e la sua onestà profonda, lo avevano indotto alla trascuranza di cautele formali. Così era l'uomo, assolutamente impervio ad ogni richiamo che non fosse quello della propria coscienza e del proprio dovere, ed indifferente alle critiche superficiali, delle quali una era – se vogliamo ricordarlo – di non usare la cravatta, in tempi ben più severi di quelli odierni".

La sua famiglia era composta da nove figli; egli ne aggiunse cinque quando portò a Verona dalla Somalia

cinque "negretti", che mantenne in casa propria come figli, ai quali poi cercò di fornire una sistemazione.

Quando non lavorava, o non era a Roma o all'estero per gli impegni politici, viveva con i figli.

Si ricordano le sue lunghe passeggiate la domenica dopo Messa, dal Duomo fino a Piazza Brà, o al pomeriggio sulle "Toresole", sempre con la sorella Maria e i nipoti Clementi.

Si parlava sempre di argomenti "seri".

Era molto legato all'idea di famiglia, per cui intratteneva rapporti strettissimi con la sorella Maria maritata Clementi, con il fratello Emilio, professore di farmacologia a Milano, con il fratello prof. Alberto, professore di diritto civile a Padova, e con il fratello prof. Cherubino, direttore del manicomio di Verona.

Era un mangiatore formidabile, gli amici si divertivano ad offrirgli cene ricche di ogni prelibatezza.

Approfondiva di tali incontri per discutere di qualsiasi tema giuridico, politico, amministrativo.

Verona lì 13.9.2013



L'ASTA TRUCCATA

VERBALE DI ISTRUZIONE SOMMARIA

1960. 1961. 1962. 1963. 1964. 1965. 1966. 1967. 1968. 1969. 1970. 1971. 1972. 1973. 1974. 1975. 1976. 1977. 1978. 1979. 1980. 1981. 1982. 1983. 1984. 1985. 1986. 1987. 1988. 1989. 1990. 1991. 1992. 1993. 1994. 1995. 1996. 1997. 1998. 1999. 2000. 2001. 2002. 2003. 2004. 2005. 2006. 2007. 2008. 2009. 2010. 2011. 2012. 2013. 2014. 2015. 2016. 2017. 2018. 2019. 2020. 2021. 2022. 2023. 2024. 2025. 2026. 2027. 2028. 2029. 2030. 2031. 2032. 2033. 2034. 2035. 2036. 2037. 2038. 2039. 2040. 2041. 2042. 2043. 2044. 2045. 2046. 2047. 2048. 2049. 2050. 2051. 2052. 2053. 2054. 2055. 2056. 2057. 2058. 2059. 2060. 2061. 2062. 2063. 2064. 2065. 2066. 2067. 2068. 2069. 2070. 2071. 2072. 2073. 2074. 2075. 2076. 2077. 2078. 2079. 2080. 2081. 2082. 2083. 2084. 2085. 2086. 2087. 2088. 2089. 2090. 2091. 2092. 2093. 2094. 2095. 2096. 2097. 2098. 2099. 2100. 2101. 2102. 2103. 2104. 2105. 2106. 2107. 2108. 2109. 2110. 2111. 2112. 2113. 2114. 2115. 2116. 2117. 2118. 2119. 2120. 2121. 2122. 2123. 2124. 2125. 2126. 2127. 2128. 2129. 2130. 2131. 2132. 2133. 2134. 2135. 2136. 2137. 2138. 2139. 2140. 2141. 2142. 2143. 2144. 2145. 2146. 2147. 2148. 2149. 2150. 2151. 2152. 2153. 2154. 2155. 2156. 2157. 2158. 2159. 2160. 2161. 2162. 2163. 2164. 2165. 2166. 2167. 2168. 2169. 2170. 2171. 2172. 2173. 2174. 2175. 2176. 2177. 2178. 2179. 2180. 2181. 2182. 2183. 2184. 2185. 2186. 2187. 2188. 2189. 2190. 2191. 2192. 2193. 2194. 2195. 2196. 2197. 2198. 2199. 2200. 2201. 2202. 2203. 2204. 2205. 2206. 2207. 2208. 2209. 2210. 2211. 2212. 2213. 2214. 2215. 2216. 2217. 2218. 2219. 2220. 2221. 2222. 2223. 2224. 2225. 2226. 2227. 2228. 2229. 2230. 2231. 2232. 2233. 2234. 2235. 2236. 2237. 2238. 2239. 2240. 2241. 2242. 2243. 2244. 2245. 2246. 2247. 2248. 2249. 2250. 2251. 2252. 2253. 2254. 2255. 2256. 2257. 2258. 2259. 2260. 2261. 2262. 2263. 2264. 2265. 2266. 2267. 2268. 2269. 2270. 2271. 2272. 2273. 2274. 2275. 2276. 2277. 2278. 2279. 2280. 2281. 2282. 2283. 2284. 2285. 2286. 2287. 2288. 2289. 2290. 2291. 2292. 2293. 2294. 2295. 2296. 2297. 2298. 2299. 2300. 2301. 2302. 2303. 2304. 2305. 2306. 2307. 2308. 2309. 2310. 2311. 2312. 2313. 2314. 2315. 2316. 2317. 2318. 2319. 2320. 2321. 2322. 2323. 2324. 2325. 2326. 2327. 2328. 2329. 2330. 2331. 2332. 2333. 2334. 2335. 2336. 2337. 2338. 2339. 2340. 2341. 2342. 2343. 2344. 2345. 2346. 2347. 2348. 2349. 2350. 2351. 2352. 2353. 2354. 2355. 2356. 2357. 2358. 2359. 2360. 2361. 2362. 2363. 2364. 2365. 2366. 2367. 2368. 2369. 2370. 2371. 2372. 2373. 2374. 2375. 2376. 2377. 2378. 2379. 2380. 2381. 2382. 2383. 2384. 2385. 2386. 2387. 2388. 2389. 2390. 2391. 2392. 2393. 2394. 2395. 2396. 2397. 2398. 2399. 2400. 2401. 2402. 2403. 2404. 2405. 2406. 2407. 2408. 2409. 2410. 2411. 2412. 2413. 2414. 2415. 2416. 2417. 2418. 2419. 2420. 2421. 2422. 2423. 2424. 2425. 2426. 2427. 2428. 2429. 2430. 2431. 2432. 2433. 2434. 2435. 2436. 2437. 2438. 2439. 2440. 2441. 2442. 2443. 2444. 2445. 2446. 2447. 2448. 2449. 2450. 2451. 2452. 2453. 2454. 2455. 2456. 2457. 2458. 2459. 2460. 2461. 2462. 2463. 2464. 2465. 2466. 2467. 2468. 2469. 2470. 2471. 2472. 2473. 2474. 2475. 2476. 2477. 2478. 2479. 2480. 2481. 2482. 2483. 2484. 2485. 2486. 2487. 2488. 2489. 2490. 2491. 2492. 2493. 2494. 2495. 2496. 2497. 2498. 2499. 2500. 2501. 2502. 2503. 2504. 2505. 2506. 2507. 2508. 2509. 2510. 2511. 2512. 2513. 2514. 2515. 2516. 2517. 2518. 2519. 2520. 2521. 2522. 2523. 2524. 2525. 2526. 2527. 2528. 2529. 2530. 2531. 2532. 2533. 2534. 2535. 2536. 2537. 2538. 2539. 2540. 2541. 2542. 2543. 2544. 2545. 2546. 2547. 2548. 2549. 2550. 2551. 2552. 2553. 2554. 2555. 2556. 2557. 2558. 2559. 2560. 2561. 2562. 2563. 2564. 2565. 2566. 2567. 2568. 2569. 2570. 2571. 2572. 2573. 2574. 2575. 2576. 2577. 2578. 2579. 2580. 2581. 2582. 2583. 2584. 2585. 2586. 2587. 2588. 2589. 2590. 2591. 2592. 2593. 2594. 2595. 2596. 2597. 2598. 2599. 2600. 2601. 2602. 2603. 2604. 2605. 2606. 2607. 2608. 2609. 2610. 2611. 2612. 2613. 2614. 2615. 2616. 2617. 2618. 2619. 2620. 2621. 2622. 2623. 2624. 2625. 2626. 2627. 2628. 2629. 2630. 2631. 2632. 2633. 2634. 2635. 2636. 2637. 2638. 2639. 2640. 2641. 26

L'anno millenariorum
del mese di maggio in Roma - Municipio della Provincia
Anni di noi Dr. Alessandro Gatti - presidente Provincia della
(1) Popolana
municipi del municipio (2) Nella Provincia di Bologna - Bologna
E comparso: Ca. Turchese Gaggioli e Vanda 2.6.1904
E P. Pandoia della V. ha risposto nella sala di convegno del
Serrano Maresca, disponibile in vista a fatto che se il
procedimento fosse a mio dell'Av. Paolo Gatti, Pandoia
e della V. ha risposto nella sala di convegno del
fatto che se la ha risposto nel momento. E che se si può
allora a tutti i nomi della mia mente di allora, finché
nella Provincia Municipale Pandoia dimette se non lo
avuto la possibilità di controllare personalmente.
BR L'intera l'opera si voluta se me più regolamentare
il sistema nella nostra Provincia della Provincia di Bologna, rispetto
con una grande politica di movimento che solo la allora
nella nostra, se si può pensare allora a pensare allora, che a

[illegible]

L'EUROPEO

100 - ANNO XIV - N. 45 - 1973 - 1000 PAG. - L. 17

SETTIMANALE POLITICO D'ATTUALITÀ

L. 17 - 1000 PAG. - 1973

SULLO SCANDALO DELLE BANANE

VERBALE DI ISTRUZIONE SOMMARIA

(Art. 361 c. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100)

L'atto di istruzione sommatoria

il giorno

del mese di

in

Assenti di noi Dn.

(1)

assenti del commissario (2)

Il compare:

Scrive che il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto. Il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto. Il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto.

Dr. Basso - Dr. Basso

Il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto. Il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto.

Il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto. Il giorno successivo, ha subito telefonato al suo segretario dell'Avv. Dr. Basso, il quale, ignorando che egli fosse stato arrestato e per questo era stato arrestato, gli ha risposto che non si era mai visto.

Dr. Basso - Dr. Basso

RENZO TRIONFERA

ROMA, settembre

PIO DI TIGEMILA pagine, suddivise in quindici grossi fascicoli, costituiscono l'istruttoria sullo scandalo delle banane, compiuta nel giro di quaranta giorni (termine fissato per il rito sommario) dal sostituto procuratore dottor Antonio Brancaccio. Questo carteggio, 13 novembre prossimo, servirà di base al non breve e non facile processo pubblico a carico dell'avvocato Franco Bartoli-Avveduti, già presidente del Monopolo bananario, del ragioniere Umberto Rossi, segretario dell'Associazione bananaria (indicata più brevemente come Asbanane) e di centotré coimputati.

L'indagine giudiziaria, indubbiamente rapidissima, e per questo, secondo l'onorevole Filippo Ungaro, non esente da errori e da lacune evidenti, ha elencato una lunga serie di indizi, ma non è pervenuta all'acquisizione di alcuna prova certa. Un solo elemento appare fuori discussione: la fuga dal Monopolo bananario di notizie riservatissime, che consentì ai vecchi grossisti bananari di centrare le cifre segrete fissate dall'avvocato Bartoli-Avveduti, per la gara relativa al rinnovo delle concessioni. Benché, nel mandato di cattura, si attribuisca proprio all'ex-presidente del Mo-

continua alle pagine seguenti

«Andate a vedere nella mia casa» disse l'ex ministro: siamo andati

A Verona nessuno ha mai dubitato dell'onestà personale di Trabucchi

Tutti lo conoscono, in città, come un uomo deciso, gioviale, ottimista. Neppure gli avversari politici hanno preso in considerazione l'ipotesi che l'ex ministro abbia agito, nell'affare dei tabacchi, per lucro personale. Ha nove figli, vive in una casa modesta, d'affitto, senza termofoni (non ha nemmeno l'automobile) con la semplicità d'un uomo d'altri tempi

di Franco Cossiga

Verona, 20 luglio.

Giuseppe Trabucchi, ancora

ad oggi non stato giuramen-

talmente dichiarato

per la moglie, i quat-

tro fratelli, i nove figli,

non in questi tempi di Gio-

sepe Trabucchi. Insieme

la moglie, sempre attenta,

sempre sorridente, della

propria famiglia, e del

proprio buon diritto, ha

scritto in ogni modo di via

diavoli. Solo il suo facile

zelo, la sua generosità, lo

hanno fatto della sua

figura un modello di

onestà. Tutti gli

affari della Trabucchi che

non sono stati, o meglio,

già che proseguono ora

a proprio, tradiscono l'ope-

ratività di chi si co-

nta, soprattutto di fronte

ad un comitato di

controllo alla legge. Che

proprio lui, Giuseppe,

è stato, e quello che ha

che gli italiani hanno

conosciuto in persona.

La famiglia di Giuseppe,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

Giuseppe Trabucchi,

però, non è una famiglia

che si divide in due

parti. La famiglia di

NOVELLA

Le donne di Verona giudicano il signor Trabucchi



NOVE FIGLI E CINQUE NEGRETTI

Questa è la foto, ripresa col teleobiettivo, di una negretta ospitata dal senatore Trabucchi. Dei cinque singolari ospiti, tre sono maschi e due femmine. Vengono tutti dalla Somalia.

**Chi è
e di che cosa
è accusato
l'ex-ministro
Trabucchi**



Giuseppe Trabucchi è nato a Verona il 24 giugno 1904. Nel 1963 lasciò le soglie di Palazzo Madama in veste di senatore.

Dal 1962 al 1964, Giuseppe Trabucchi venne nominato e riconfermato ministro per quattro volte, nei governi Tambrosi, Fanfani e Leone.

Il primo "scandalo" che investì la sua persona fu quello fa, modo delle banane: colpevole di irregolarità e sotterfuglie venne riconsegnato l'avvocato Bartoli Avveduti, amico della famiglia Trabucchi, ex-segretario del senatore, da lui stesso nominato presidente del Monopolo-banane.

Nel luglio dello scorso anno, infine, scoppiò clamorosamente lo scandalo del tabacco messicano: secondo il procuratore della Repubblica di Roma, il ministro delle Finanze Giuseppe Trabucchi avrebbe violato la legge e procurato all'erario un danno di quasi un miliardo, autorizzando abusivamente due società italiane a coltivare tabacco in proprio e ad esportarlo in Italia: quando il Monopolo di Stato, importando direttamente tabacco messicano, lo avrebbe potuto pagare ad un prezzo notevolmente inferiore. Trabucchi è stato dapprima accusato di peculato, contrabbandando, interesse privato ed abuso di potere; successivamente l'imputazione si è ridotta all'alone "abuso di potere".

Nella storia della Repubblica italiana è la prima volta che un ex-ministro viene chiamato a scorporo di atti commessi durante la carica. Per mettere Trabucchi in stato d'accusa è stato necessario raggiungere un terzo della Corte Costituzionale prevista — i tre quinti di voti favorevoli all'incriminazione. Nel caso di Trabucchi, 473 parlamentari hanno votato per l'incriminazione.

Nei "giorni caldi" dell'affare Trabucchi siamo andati a Verona, città in cui l'ex-ministro è nato e abita. Qui abbiamo intervistato la sorella Maria ed abbiamo raccolto le voci ed i giudizi di alcuni personaggi femminili. Il senatore Trabucchi mantiene, con nove figli, anche cinque negretti somali

Verona, luglio

A Verona dicono che a creare sospetti sull'onestà di Trabucchi sia stato proprio un eccesso di onestà: non è un gioco di parole, ma una convinzione quasi unanime. L'ex-ministro ha voluto aiutare gli amici, dare lavoro a chi era disoccupato, e questo gli è stato fatale. Nessuno dubita, in città, della onestà di Trabucchi. La sua famiglia è una specie di istituzione; i veronesi sono abituati a vedere il senatore girare per le strade come uno qualunque, circondato dai figli, dai nipoti, e dagli amici dei figli e dei nipoti. Quell'allegro e rumoroso quadretto è ormai familiare, come pure la figura massiccia e pittoresca del senatore, sempre con la camicia slacciata e senza cravatta, sempre con le scarpe opache perché non gli piacciono pulite con il lucido.

Ogni tanto il senatore si ferma a salutare qualcuno, perché nessuno dei Trabucchi si dà delle arie. Queste cose le abbiamo sapute girando per Verona e raccogliendo voci qua e là, soprattutto intervistando delle donne. Le donne infatti sono le più ferventi ammiratrici di Giuseppe Trabucchi: perché è sposato da trentacinque anni e mai nessun pettegolezzo ha sferzato la sua vita coniugale; perché vive appartato con la sua famiglia; perché ha permesso alla figlia Lucia di sposare un semplice autista; perché ha nove figli e vuol bene a tutti, e li accompagna a Messa tutte le domeniche. Da almeno due generazioni l'onorevole avvocato Giuseppe Trabucchi è per le donne veronesi il ritratto del marito ideale.

«È un galanzone», ci dicono tutte quelle che abbiamo intervistato. Ad aumentare la stima di cui l'ex-ministro è circondato, c'è la figura della sorella Maria, anch'essa sposata e madre di cinque figli. Maria Cleon-

segue

NOVELLA

(continuazione dalla pagina precedente)

ti Trabucchi fa parte del "clan": è una donna energica, generosa e impulsiva che dirige a Verona una "Casa per ragazze-madri", ed è difficile poter sapere a quante persone ha fatto del bene. Vede un caso, se lo prende a cuore e lo segue fino in fondo, pronta a sconvolgere qualsiasi cataclasto pur di fare del bene.

«Se riuscite a parlare con la "siora Maria", lei può dirvi tutto del senatore Trabucchi», ci hanno detto: le donne venete hanno un'alta percentuale statistica di ragazze-madri, ed il fatto che Maria Trabucchi se ne occupi contribuisce ad aumentare la popolarità dell'intero "clan".

Non è stato facile rompere la barriera di geloso riserbo dietro cui tutta la famiglia si è trincerata in questi giorni: ma ci siamo riusciti, e crediamo che il ritratto del senatore Trabucchi così come ci è stato fatto dalla sorella sia un ritratto interessante e piuttosto insolito.

"MIO FRATELLO È UN PADRE DEBOLE TROPPO INNAMORATO DEI FIGLI"



Maria Clementi Trabucchi, sorella del senatore, fotografata durante l'intervista concessa.

La casa della signora Trabucchi Clementi è in via Antani 11, una via quieta e alberata alla periferia di Verona. Tutte le difficoltà per arrivare fin lì sono state superate, e quando ci riceve lo fa con estrema cordialità, senza ombra di diffidenza e di riserbo.

La casa è molto signorile, perché i Trabucchi sono una famiglia benestan-

te da molte generazioni, ma non c'è ombra di sfarzo o di ostentazione. Come dicono a Verona, se questi Trabucchi hanno fatto i soldi, non si sa proprio dove li abbiano messi. Spieghiamo subito alla signora che vogliamo da lei un ritratto del fratello: come uomo e come padre, e non come uomo politico.

«È un padre eccezionale», dice subito

la signora Clementi, quasi interrompendoci. «È talmente innamorato dei suoi figli che a volte è persino troppo debole con loro. Sua moglie purtroppo è malata da molti anni, e qualche volta manca dell'energia necessaria per crescere i suoi figli. Così sposo tocca a me la parte ingrata della sua severa ed autoritaria. Ma devo dire che la famiglia

di mio fratello è unita, affiatata, quasi perfetta. Una famiglia patriarcale in cui il padre è rispettato anche se è un padre dolcissimo come mio fratello».

«A suo tempo, si è molto parlato del matrimonio di sua nipote Lucia: "la figlia del ministro sposa un autista", scrivevano tutti i giornali. Come reagì, veramente, suo fratello?», le chiediamo.

«Con molta perplessità, non tanto per la differenza di educazione e di studi, quanto perché Sergio aveva quindici anni più di mia nipote. Mio fratello, se non fosse un fervente cattolico, sarebbe socialista e non democristiano. Anch'io sarò socialista, e del resto devo dire che non sono iscritta al partito democristiano, perché la cosiddetta "disciplina di partito" non mi va. Questo senso di "insubordinazione" è quello che caratterizza un po' tutti noi Trabucchi, è quello che spiega sia il matrimonio di Lucia, sia il comportamento politico di mio fratello. Noi abbiamo in buona fede, e questo è quello che conta. Che Lucia avesse ragione nel voler sposare il suo autista è stato dimostrato dalla perfetta riuscita del suo matrimonio. L'unica nube che offusca la loro felicità è la mancanza di figli. Credo che questo fatto sia una segreta pena di mio fratello. Una pena forse maggiore di quella che gli avvenimenti di questi giorni gli hanno procurato».

«Non le sembra un po' esagerato?», chiediamo alla signora.

«Bisognerebbe conoscere mio fratello per sapere che questa non è una esagerazione. Mio fratello è un sentimentale, un idealista. Per lui i nove figli sono la cosa più importante della vita, e tutto il resto è assolutamente marginale».

«Potrebbe farci un ritratto intimo di suo fratello, con i suoi difetti e le sue virtù?»

Non sopporta le raccomandazioni

La signora Maria ci pensa qualche minuto:

«È generoso e allegro; sente profondamente l'amicizia, per un amico si butterebbe nel fuoco. Ha vivissimo il senso della gratitudine, purtroppo ogni molto scaduto. È pigriolo, e gli dà fastidio la mania della "raccomandazione facile": ma si lascia trasportare da una generosità meravigliosa quando lui personalmente si imbatte in un caso pietoso. Forse mio fratello mi sgriderà perché lo dico, ma da due anni tiene in casa, con i suoi figli, cinque ragazzi somali; e, oltre a mantenerli e vestirli, li fa studiare a sue spese. Mio fratello è un idealista, dice che non serve aiutare quattro o cinque persone, ma bisogna fare in modo che tutto il mondo vada meglio».

«Che cosa pensava di fare, il ministro Trabucchi, per fare andare meglio il mondo?»

«Molto poco, e lo sapeva. Non basta neppure l'opera di una persona sola. Quando era ministro studiava con passione, per ore ed ore, trattati di sociologia e di storia: questo è, del resto, il genere preferito delle sue letture. Mio fratello crede nel socialismo vero, se passa per strada e saluta un povero diavolo non lo fa per esibizionismo, ma perché quel povero diavolo gli fa pena,

lo sente un fratello. Anche la sua casa, modestissima, come chiunque può vedere, non è una posa, ma una tentativa ripugnanza per il lusso e direi quasi per il benessere. Neppure il suo abbigliamento trasandato è una posa. Sono certa che, se non avesse la moglie e i figli, se ne andrebbe a vivere in una modesta pensioncina, regalando agli altri quel poco che ha».

«Lei crede che suo fratello sia un uomo felice?»

«Nonostante tutto, credo di sì. Uscito dalla vita politica, ha ripreso il suo lavoro di avvocato; guadagna abbastanza bene, ha la coscienza tranquilla, non ha grosse ambizioni. Sì, credo proprio che sia sereno. Certo ha molti problemi familiari, la sistemazione dei figli, la salute della moglie, tutti gli enti benefici che aveva cominciato ad aiutare e di cui ora sente tutta la responsabilità morale. Se mio fratello ha commesso dei favoritismi, io ho fatto a fin di bene. Non esiste ente che non sia stato appoggiato o beneficiato da mio fratello».

È laureato in legge, ma ha fatto anche una tesi di laurea in matematica

«Sappiamo che lei, signora Clementi, ha una "Casa per ragazze-madri"».

«Sì, una villetta alla periferia di Verona. Attualmente possiamo ospitare

circa quindici ragazze, e sono tutti casi pietosi. Spesso è il Ministero di Grazia e Giustizia che ci segnala delle ragazze e paga la loro retta, ma spesso siamo noi a scoprire questi casi, e non ci diamo pace fino a che non riusciamo a fare veramente qualcosa: qualcosa che vada al di là di tre o quattro mesi di ospitalità gratuita».

«Suo fratello Giuseppe l'aiuta in questa opera assistenziale?»

«Tutti i miei fratelli mi aiutano: sia in senso morale che in senso concreto. Mi danno dei soldi, per dirlo in modo spicco e brutale».

«Qual è la qualità più caratteristica di suo fratello?»

«La versatilità e l'estrema padronanza che ha dei suoi nervi. Non perde mai la pazienza, né quei vivissimi, senso critico che lo caratterizza. E si interessa a tutto, va in fondo a tutto. Qualche anno fa un amico di famiglia era in difficoltà per la sua tesi di laurea in matematica, e Giuseppe gliel'ha fatta di sana pianta, con un ottimo risultato.

«Che gusti ha, suo fratello?»

«Era un'ottima forchetta: gli piaceva mangiare molto, ma da qualche mese il medico lo ha messo a dieta e lui segue disciplinatamente questo regime. Gli piace il mare, gli piace l'Africa, gli piacciono molto i fiori e i bambini. Il suo difetto peggiore? È testardo e troppo ottimista. E, soprattutto (ma non è colpa sua), è talmente buono, pazzo e onesto da sembrare incredibile».

DOMENICA 7 DICEMBRE 1975

NELLA SUA ABITAZIONE A VERONA

Improvvisa scomparsa di Giuseppe Trabucchi

Fu uno dei più noti esponenti della politica veronese ed italiana del dopoguerra e resse due ministeri - Aveva 71 anni

Fino all'altra sera aveva lavorato, intensamente: come aveva fatto per tutta la vita, 71 anni, essendo nato il 29 giugno del 1904. Continuava a lavorare, instancabilmente, nonostante fosse stato recentemente operato in una clinica di Padova, per un male pur troppo incurabile e del quale, forse, era conscio. Si è chiuso così, nel giro di poche ore, l'attività di Giuseppe Trabucchi, avvocato, che si era laureato in giurisprudenza a Padova poco più che ventenne, contemporaneamente frequentando l'Università cattolica di Milano, nella facoltà di scienze politiche. Alla politica, anche in quegli anni, aveva trovato, per vocazione civile e religiosa, il tempo di dedicarsi: tanto da essere nominato presidente della Fuci, l'associa-

zione universitaria dei cattolici, prima che la guerra lo conducesse sul fronte, come capitano nell'artiglieria da montagna.

Era inevitabile che, nel '46, la politica lo scegliesse: ed infatti nel 1946 fu eletto, nella lista democristiana, consigliere comunale nell'amministrazione Uberti, della quale fu assessore e vice-sindaco, fino al 1951. Di quel periodo non si possono dimenticare le realizzazioni che volle, e, con volontà trascinatrice, attuò pur tra molte polemiche: basti ricordare l'allargamento di palazzo Barbieri, e la severità esemplare con cui attuò i suoi doveri nel campo fiscale. Forse fu per le molte prove di volontà che seppe fornire, anche a costo dell'impopolarità, che nel 1953, una volta eletto

senatore, venne chiamato prima alla commissione finanze e tesoro, e, alla sua terza legislatura, a reggere il ministero delle finanze nei tre governi succedutisi dal marzo 1960 (con Tambroni e Fanfani) e poi al ministero del commercio con l'estero, nel governo presieduto da Leone.

Fu presto un uomo di notevole rilievo in campo nazionale: si parlò molto di lui per sue severe circolari fiscali (le esibizioni di lusso alla Scala e altrove), e soprattutto occupò tutta la prima pagina dei giornali italiani quando — unico caso dal 1945 ad oggi — svolse la propria difesa davanti alle Camere riunite, e, con coraggio e fermezza da tutti sottolineata, ottenne l'assoluzione. Era il 21 luglio del 1965. L'avevano portato a questa prova il risvolto negativo dei suoi pregi: la profonda conoscenza delle leggi e la sua onestà profonda, lo avevano indotto alla trascuranza di cautele formali. Così era l'uomo, assolutamente impervio ad ogni richiamo che non fosse quello della propria coscienza e del proprio dovere, ed indifferente alle critiche superficiali, delle quali una era — se vogliamo ricordarlo — di non usare la cravatta, in tempi ben più severi di quelli odierni.

Era profondamente generoso: con quell'istinto che lo portò ad accogliere, nella sua casa in zona Duomo, giovani somali, che chiamava «i miei figli», che infatti da autentico padre ha educato, e che certamente oggi lo piangono assieme alla sua famiglia, assieme a quanti aiutò a Verona: la città nella quale, nonostante gli incarichi romani e ministeriali, si sentiva più a suo agio; dove tenne il suo studio di avvocato dove lo si trovava spesso sino alle 3 di notte, dopo sedici ore passate sui fascicoli delle cause civili, in cui riversava l'acume della sua intelligenza e la sua esperienza giuridica (che numerosi studi e pubblicazioni restano ad

attestare) e sulla pubblicistica politica, economica ed amministrativa che, anche dopo aver lasciato l'attività ministeriale, continuò a studiare con non diminuito impegno. Non a caso aveva presieduto, per tredici anni ininterrottamente, dal '53 al '66, la fiera di Verona, in cui era entrato cinque anni dopo il trasferimento della «cittadella» in borgo Roma, e alla quale diede il «Samotero», una delle rassegne più importanti d'Europa.

Ma di quanti problemi si occupò, nel corso del suo laborioso impegno civile? Lo interessavano i grandi problemi delle strutture varie e dei collegamenti internazionali, in una concezione europea del Veneto: dalla commissione per l'idrovia Locarno-Venezia sino alla commissione per i traffici del Brennero, che ha sino a ieri presieduto, mentre come vicepresidente della Comunità del Garda cercava nuovi spazi alla vocazione interregionale di Verona. L'elenco delle commissioni parlamentari e locali da lui presiedute è di per sé stesso eloquente: finanze e tesoro, industria e commercio, giunta per le elezioni: come consigliere d'amministrazione e vicepresidente della Banca Mutua fu uno dei più convinti fautori della fusione con la «Cattolica», di cui era stato sindaco ed amministratore. E ancora: sindaco a Selva di Progno (ove seguiti i problemi anche di Giazza e Campofon-tana) e, sino al giugno scorso, sindaco di Brenzone.

La sua figura e la sua opera, anche al di là delle polemiche o forse anche proprio per queste, lasciano in Verona un vuoto: e non soltanto nel settore della politica, in cui comunque resta come uno dei cittadini veronesi più rappresentativi per gli incarichi che seppe meritare, ma anche nella vita cittadina, nella quale — sino alla recente malattia, che seppe sopportare con grande fermezza d'animo — era una delle personalità più note.

Alla moglie ed ai figli, ai fratelli notissimi professionisti in Verona e Padova, ed a quei suoi figli adottivi che restano a testimoniare la sua umanità religiosa al di là di ogni confine e barriera, esprimiamo sincere condoglianze.

f.

Lambertini & Associati nella nomina di uno tra i primi organismi di vigilanza

L'Avv. Francesco Stocco e l'Avv. Giovanni Aquaro, dello Studio Lambertini & Associati, hanno promosso uno tra i primi ricorsi per sovra-indebitamento, mediante liquidazione dei beni, presso il Tribunale di Vicenza, il quale, aderendo alla ricostruzione normativa proposta dallo Studio Legale, ha nominato come organismo di composizione della crisi lo Studio Adacta.

Si tratta di un provvedimento che interviene nelle more dell'attuazione (da più di un anno), da parte del governo, dei regolamenti per la costruzione degli organismi di composizione della crisi, enti o professionisti (tra i quali avvocati, notai e commercialisti) deputati a vario titolo a comporre la crisi da sovra-indebitamento mediante la sottoscrizione degli accordi previsti dalla normativa o, come nel caso in esame, mediante la liquidazione del patrimonio.

Si tratta di una decisione importante - precisa l'Avv. Francesco Stocco - che pone fine ad un vulnus ai diritti costituzionali del lavoro e della libera attività economica, dato dal ritardo dal legislatore regolamentare. In questo modo, imprenditori sfortunati e costretti a sottoscrivere impegni di firma a favore del ceto bancario, potranno riprendere una propria attività economica senza ricorrere a condotte non ortodosse di intestazioni fittizie di fonti di ricchezza.

Il provvedimento è un leading case che meriterà aggiustamenti e riconsiderazioni sotto molti profili - commenta l'Avv. Giovanni Aquaro - ma che può considerarsi l'avvio di un nuovo percorso nei rapporti tra banca e cliente: le prime, saranno orientate a richiedere impegni di firma solo in presenza di reali necessità senza "destrutturare", quindi, l'autonomia patrimoniale tra socio e società; gli imprenditori - dal canto loro - dovranno dare dimostrazione di buona condotta evitando di manovre di depauperamento del proprio patrimonio.

RENATO GOZZI - SINDACO DI VERONA

Un ricordo di Giuseppe Trabucchi

27

Verona, amici, estimatori, critici, avranno certamente occasione più appropriata per tentare di cogliere il significato della vita di Giuseppe Trabucchi, e di individuare la traccia della sua testimonianza.

Qui, tuttavia, è doveroso ricordare le due doti che egli ebbe per eccellenza e che plasmarono la sua personalità in modo ineguagliabile, difficile da tradurre in sintesi. E queste doti, certamente, sono l'intelligenza e il profondo senso di umanità, che in lui s'intrecciarono e si fusero, talora in un modo armonico ed unitario, talaltra mostrando sfaccettature poliedriche e apparentemente, forse tra loro contraddittorie.

Così noi, ora, dobbiamo ricordare il suo profondo rigore morale, che lo rese qualche volta giudice severo ed aspro, ma – nel contempo – accostarlo alla sua profonda comprensione; comprensione che anche in momenti lontani della nostra giovinezza qualche volta ci sembrava difficile a capire, ma che con la maturità apprezzammo per la sua tipica indulgenza e la profonda generosità sul piano umano.

E, insieme, il suo pessimismo, che gli faceva assumere posizioni strane, certamente non comuni. Ma anche la sua prontezza e la sua disponibilità verso tutte le battaglie degne di essere combattute, e per le quali c'era sì la giustificazione dell'ideale e del dovere, ma esisteva sempre la venatura di ottimismo nella prospettiva finale. Aspetti e atteggiamenti, questi, che lo aprivano e lo avvicinavano a tanti di noi, trasformandosi allora lui in autentico maestro.

Ma non è sufficiente l'accento alle sue peculiari doti umane per capire la sua personalità: solo il valore della sua fede può rendere la sintesi della sua vita ed esprimere l'armonia – che creava – tra il profondo rispetto che aveva anche di se stesso e la sua grande umiltà. Sono aspetti, questi, che solo il pensie-

ro del rigore della sua fede e della fedeltà alla concezione zamboniana possono farci capire ed amare. Capire, soprattutto, l'intensità della sua vita, la vastità dei suoi interessi, perfino dei suoi sentimenti, per cui ora possiamo ben dire che non vi fu problema, nell'esperienza della sua vita, che non meritasse la sua attenzione e più ancora la sua partecipazione, sorretta da una cultura solida e, in particolare, da una scienza giuridica di primissimo valore.

Ecco perché in quest'ora noi, qui raccolti attorno a Te, carissimo avvocato Trabucchi, possiamo mitigare il nostro dolore solo nella memoria della Tua fede, che Ti portò ad essere sereno nelle ore dure della Tua vita, che ebbe ad aiutarTi certamente di fronte alla grande battaglia che è il mistero della morte, che Tu affrontasti con consapevolezza e con autorità, anche nel momento in cui il male – con il travolgere delle forze fisiche – ha la capacità quasi di avvilirci.

Ora, questo momento terribile è passato, e Tu certamente stai vivendo la Tua fede in termini di verità, appagando la Tua grande sete di infinito. E in questo momento noi, Tuoi amici, Ti preghiamo di guardare ancora a noi, con il Tuo impareggiabile sorriso e quell'ammiccare dello sguardo, ricordando che ancora il Tuo dovere è quello di ispirare tutti noi al Tuo ricordo e al Tuo esempio.

Non so che cosa diranno di Te tanti che sono fuori delle mura di Verona e che forse non Ti hanno mai capito per quella Tua orgogliosa provincialità, per il Tuo bisogno di testimoniare da solo, di servire da solo, di non trasformare il Tuo posto di servizio in un posto di potere, di... non organizzarTi, di non curare le... relazioni, geloso, come non altri, del sapere che la Verità e la Giustizia, in fondo, pagano.

Non dirò di loro. Ma, quale Sindaco e quale Tuo vecchio disce-

polo (anche se qualche volta ebbe ad amareggiarTi o a sorprenderti per diversi atteggiamenti) dirò di quelli che sono dentro nelle mura di Verona, che Ti seguirono nella Tua vita familiare, privata e pubblica; che colsero in Te, fin dai lontani anni della Tua giovinezza, un punto di riferimento, che costituiva e rappresentò per lunghi decenni una luce, per il nostro quotidiano lavoro, per illuminare i nostri dubbi, per sostenere il nostro servire.

A nome di Verona io Ti ringrazio. Non so se Ti debba ringraziare più per le cose egregie che hai fatto per Verona in questi trent'anni, per questo Tuo servire, in umiltà, per questo Tuo stare al secondo posto a palazzo Barbieri, ed essere il più grande estimatore del nostro carissimo Fedeli; per questo Tuo saper essere Ministro a Roma e Sindaco in piccoli centri della nostra provincia; per essere sempre stato o il suggeritore o l'artefice delle maggiori iniziative dello sviluppo di Verona in questo arco di tempo trentennale, o se, invece, Ti debba più ringraziare per aver sempre Tu trovato il modo e le ore da passare insieme con tutti coloro che avevano bisogno di Te per discutere di ogni cosa, ma soprattutto per dividere ansie e speranze in momenti difficili o delicati, scorrendo intorno al Tuo disordinato tavolo da lavoro, o lungo le vie della nostra Verona nelle ore più strane, per cui è vero dire che la Tua era anche una avvertita presenza fisica nella nostra città.

Io Ti ringrazio per il servizio che hai dato a tanti per il nostro partito, ma, parlando con Te, mi vien desiderio anche di rettificare alcune nostre idee: perché il partito era, forse, un concetto di divisione che non Ti apparteneva.

Ti ringraziamo perché ci hai sempre spronato a rifiutare i miti dell'ambizione, del potere, denunciando con asprezza i mali provocati dagli uomini che avviliscono gli ideali e propugnan-

do il dovere del cristiano impegnato in politica ad essere soprattutto austero con se stesso.

Voglio ringraziarTi anche per quel più ristretto gruppo di cittadini che s'ispirarono a Te come maestro di una professione difficile, che trova la sua nobiltà nel riportare coloro che ci stanno vicini alla ricerca di quello che è giusto in concreto, ricerca sempre più difficile nell'evolversi della nostra società. Quanti, come chi Ti parla, e che ha cercato di formarsi al Tuo esempio, potrebbero portare qui, in questo momento, una ricca messe di ricordi e di testimonianze che Ti fanno più grande della Tua umanità.

Verona quindi non Ti lascia. Vuole ricordarTi. Sente che qualcosa — oggi — le è venuto meno.

Preghiamo, insieme, uniti ai Tuoi Cari, che il Tuo esempio ci sorregga sempre, e che il Tuo vuoto sia colmato con il Tuo ricordo.

Discorso pronunciato dall'avv. Renato Gozzi Sindaco di Verona davanti alla salma.

8 dicembre 1975

ACQUISIZIONI E Cessioni nell'Impresa in Crisi Tecniche Negoziali, Valutazioni, Responsabilità

*Mercoledì 2 ottobre 2013
ore 15 e segg.*

VICENZA
PALAZZO CORDELLINA
CONTRA' RIALE 12

PRESIDE ED INTRODUCE

MARCO POGGI Presidente Collegio Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Vicenza

LA CONSERVAZIONE DELL'AZIENDA NELLA CRISI DI IMPRESA

LUCA DURANTI Direttore Generale Nerdent Merchant

LAMBERTO LAMBERTINI Avvocato

LE TECNICHE CONTRATTUALI DELL'ACQUISIZIONE NELLE PROCEDURE CONCORSUALI

DEBORA CREMASCO Avvocato

L'OMOLOGA QUALI CONDIZIONE DEL CONTRATTO

GIOVANNI SANDRINI Dottore Commercialista - Consiglio di Amministrazione Cattolica Assicurazioni Spa

IL MANDATO PROFESSIONALE

LUIGI DE ANNA Dottore Commercialista - Componente Collegio Sindacale Cattolica Assicurazioni Spa

LA VALUTAZIONE DELL'AZIENDA

GIOVANNI ALBERTI Dottore Commercialista - Università di Verona - Componente Collegio Sindacale di Unifrediti

LE SCELTE NEGOZIALI E LE CONSEGUENZE TRIBUTARIE

LORIS TOSI Avvocato - Università di Venezia

L'ASSEVERAZIONE

EDUARDO GRIMALDI Dottore Commercialista

LA TECNICA DI CESSIONE COSIDDETTA KEY-MONEY

NICOLA GRIGOLETTO Avvocato

L'ACQUISIZIONE DI SITI CONTAMINATI

GIOVANNI AQUARO Avvocato

LE PROCEDURE PER IL TRASFERIMENTO DEI DIPENDENTI

LUIGI MEDURI Avvocato

CONCLUSIONI

SALVATORE SANZO Avvocato - Commissario concordato San Raffaele ISR



MARCO POGGI

Presentazione del Convegno

Acquisizioni e cessioni nell'impresa in crisi. Tecnique negoziali, valutazioni, responsabilità

Vicenza, 2 ottobre 2013

33

L'odierno convegno pone al centro della sua attenzione l'impresa in crisi ed, in particolare, la sua commerciabilità avendo specifico riguardo agli interessi ed alle problematiche che si trovano ad affrontare sia il soggetto cessionario che quello cedente.

L'argomento, quindi, oltre che attuale, trattando un fenomeno legato alla purtroppo dilagante e prolungata crisi economica che moltiplica quotidianamente il numero delle imprese coinvolte in questo scenario, risulta di particolare interesse sviluppandosi attraverso relazioni che affrontano tematiche di taglio prevalentemente pragmatico ed operativo a supporto degli operatori della materia.

Mi sia consentito preliminarmente un rapido *excursus* sul significato dei termini: "impresa" e "crisi" per poter meglio inquadrare il tema odierno.

L'impresa

Si parta dall'assunto che il Codice Civile dà la definizione di imprenditore (art. 2082 c.c.) e di azienda (art. 2555 c.c.), come oggetto a disposizione dell'imprenditore, ma non definisce l'impresa¹.

Mutuiamo quindi dalla scuola italiana di Economia Aziendale il concetto ed il ruolo dell'impresa quale "istituto economico stabile e durevole, finalizzato alla generazione e diffusione della ricchezza attraverso i processi di utilizzo di fattori produttivi e di produzione di beni e servizi, operando nel sistema socio-econo-

mico come fattore di armonia e di coesione"². Originariamente il contesto produttivo è sostanzialmente semplice, coinvolgendo clienti e fornitori che operano tra loro scambi commerciali, ed il fine è quello di remunerare congruamente il capitale.

Venendo, attraverso successive tappe che si tralasciano, al contesto attuale che definiamo di tipo post-industriale, lo schema si complica: "le relazioni attivate dall'impresa ai fini del suo funzionamento non si limitano più ai soli clienti e fornitori e non si risolvono più sul solo piano dello scambio commerciale. Il panorama degli interlocutori si amplia a quelli esterni all'impresa che concorrono alla sua vita apportandovi fattori produttivi e risorse, consenso e legittimazione, ma che sono anche portatori di interessi ed attese, non necessariamente espressi in termini monetari e spesso qualificati sul piano valoriale, di cui si aspettano la soddisfazione"³.

L'impresa col tempo finisce quindi con l'assumere un ruolo di istituto a rilevanza non solo economica ma anche sociale.

È alla luce di tale moderna accezione di figura e ruolo dell'impresa nella società che ben si può comprendere l'importanza di salvaguardare la stessa, laddove economicamente efficiente, per non disperderne e distruggerne i valori.

1. Diversamente, la legge fallimentare, a partire dalla riforma del 2006, ha riqualificato il concetto dell'esercizio dell'impresa individuandone le sue diverse ragioni in modo autonomo rispetto all'imprenditore.

2. Cfr. P.M. FERRANDO, "Teoria della creazione del valore e responsabilità sociale dell'impresa, *ImpresaProgetto* – Electronic journal of management n.1-2010

3. Cfr. P.M. FERRANDO, op. cit. Per approfondimenti in materia, il riferimento classico è la "stakeholder view" di M. Freeman (1984). Si veda anche – sul concetto di "valore condiviso" – Michael Porter e Mark Kramer nel numero di gennaio/febbraio 2011 dell'*Harvard Business Review*.

Per comprendere ancora meglio il senso e lo sviluppo di ciò, importante è avere ben chiara la distinzione tra la figura dell'impresa e quella dell'imprenditore: "lo stato di crisi è una condizione del debitore e non investe necessariamente l'esercizio dell'impresa nel suo intero o per parte di essa: è quindi il debitore che non è nelle condizioni di soddisfare le ragioni dei creditori, ma non l'impresa che, a determinate condizioni, può avere ancora una sua ragione economica e che in quanto tale va salvaguardata⁴".

La crisi d'impresa

Il fenomeno della crisi dell'impresa "sorge parallelamente alla nascita dell'impresa stessa, essendone una fase fisiologica del ciclo di vita⁵". Del termine "crisi" si è cercato spesso di dare una definizione univoca.

Se in senso strettamente finanziario esso è considerato sinonimo di insolvenza, considerando in crisi l'impresa che "non sia in grado di far fronte alle proprie obbligazioni, o meglio, quando vengano meno le condizioni di liquidità e di credito necessarie per adempiere regolarmente e con mezzi normali, alle obbligazioni contratte⁶", secondo altra autorevole opinione, invece, "la crisi si sostanzia nell'instabilità della redditività che porta a rovinose perdite economiche e di valore del capitale, con conseguenti dissesti nei flussi finanziari, perdita della capacità di ottenere finanziamenti creditizi per un crollo di fiducia da parte della comunità finanziaria, ma anche da parte dei clienti e fornitori, innescando così, un pericoloso circolo vizioso⁷". Nell'ambito delle crisi di un'impresa⁸ è possibile distinguere principalmente tra:

- Crisi da rigidità
- Crisi da inefficienza⁹.

La prima si verifica allorché il sistema aziendale incontra notevoli difficoltà con l'ambiente esterno e manifesta l'incapacità dell'impresa di reagire alle mutate condizioni¹⁰ poiché i costi non riescono ad adattarsi in tempi brevi alle diminuzioni della domanda.

È quindi una crisi esogena le cui cause prime vanno rinvenute esternamente all'impresa e dipendono da fattori estranei alla medesima: vengono perciò definite cause congiunturali¹¹ che risentono dell'ambiente esterno in cui le imprese interagiscono (materie prime, energia, instabilità dei cambi monetari e dei tassi Finanziari).

La crisi da inefficienza è invece endogena, si sviluppa e trova i suoi primi fattori patologici all'interno di un'azienda. Essa si manifesta quando "una o più aree della gestione operano con rendimenti che non sono in linea con le loro specifiche potenzialità¹²": si tratta perciò di una situazione di crisi legata all'efficienza del patrimonio, della struttura e della gestione, tutti elementi che caratterizzano le modalità di conduzione dell'impresa¹³. Sono perciò cause strutturali di tipo finanziario quantitativo (eccessivo ricorso al capitale di credito), di tipo finanziario qualitativo (ricorso a forme di finanziamento eccessivamente onerose) e di carattere organizzativo e strutturale¹⁴.

cessione di partecipazioni in perdita, dall'abbandono di produzioni non economiche e interruzione di impianti obsoleti.

b. Crisi di tipo congiunturale: sono dovute agli effetti dei cicli economici. Durante la congiuntura avversa è necessario cercare di ridurre il volume di attività comprimendo i costi.

c. Crisi dovute a perdita di vitalità del sistema aziendale: sono causate dal logoramento del vantaggio competitivo e rendono necessario ripensare ad una nuova strategia d'impresa.

d. Crisi di tipo strutturale: sono dovute a generali difficoltà di settore determinate da circostanze diverse (forte potere contrattuale degli acquirenti e dei fornitori, competizione esercitata da produttori di altri paesi, ecc.).

e. Crisi di tipo finanziario: difficoltà aziendali causate da errori nella sfera finanziaria.

9. Cfr. FRANCIS LEFEBVRE, "Società commerciali", IPSOA, 2010.

10. Cfr. SCIARELLI, "La crisi d'impresa: il percorso gestionale e il risanamento nelle piccole e medie imprese", Padova, 1995.

11. Cfr. PATTI, "Istruttoria prefallimentare e poteri di controllo sulla crisi dell'impresa", in "Il Fallimento", 1998

12. Cfr. AIROLDI, BRUNETTI, CODA, "Economia Aziendale", Il Mulino, 1994.

13. Cfr. "L'analisi della crisi dell'impresa", in La Rivista Online (Scuola superiore dell'economia e delle finanze), anno II, n. 2, febbraio 2005.

14. Cfr. GUATRI, "Crisi e risanamento delle imprese", Milano

4. Cfr. Quaderno nr. 43 "Il nuovo concordato preventivo a seguito della riforma" a cura di SAF - Scuola di Alta Formazione Luigi Martino Milano - 2012

5. Cfr. G. MORANDINI Presidente della Piccola Industria di Confindustria, intervento al Convegno "Dalla riforma della crisi alla crisi della riforma", 11 maggio 2007, Milano.

6. Cfr. M. ZITO, "Fisiologia e patologia delle crisi di impresa", Giuffrè, Milano, 1999.

7. Cfr. L. GUATRI, "Turnaround: declino, crisi e ritorno al valore", EGEA, Milano, 1995.

8. Cfr. A. PISEDDU, "Crisi della società e strumenti di risanamento nell'evoluzione normativa" - Master in Consulenza legale d'impresa - Luiss Business School. L'autore elenca cinque specie di crisi:

a. Crisi a localizzazione definita: sono dovute alla presenza di cause di degrado identificabili e rimuovibili con relativa facilità e rapidità. Gli interventi risolutivi possono essere rappresentati dalla chiusura di operazioni, o cicli di management, dalla

Lo stato di crisi aziendale è spesso il risultato di una combinazione di eventi di diversa natura, che influiscono più o meno intensamente sul livello di gravità, sulla durata e sulla conseguente capacità di reazione. A livello più generale, le cause di dissesto possono trovare origine in variabili di natura economica e/o finanziaria, con segnali di tensione che si manifestano nella richiesta di rientro formulata dagli istituti di credito, nella revoca degli affidamenti bancari, nella riduzione delle forniture da parte dei fornitori strategici, nella modifica delle condizioni di pagamento, nella necessità di ricorso agli ammortizzatori sociali.¹⁵

A differenza della situazione di crisi, in presenza dello stato di insolvenza l'impresa non è più in grado di soddisfare regolarmente le proprie obbligazioni perché il mercato gli ha già revocato la fiducia e non gli concede più credito.

Esemplificando, si potrebbe cioè affermare che sia la crisi che l'insolvenza possono presentarsi nell'arco di vita dell'impresa ma con una profonda distinzione: la situazione di crisi è quella fase in cui la continuità aziendale viene messa a rischio ma, se colti per tempo i segnali, il risanamento è comunque ancora possibile. In conclusione, quindi, solo l'impresa, con i suoi valori economici e sociali meritevoli di salvaguardia, che si trovi temporaneamente in uno stato di crisi, in quanto tale reversibile, può richiamare l'attenzione degli operatori commerciali i quali, rendendola oggetto di compravendita, ne trasferiscono la proprietà tramandandone i valori: questo è il tema dell'odierno convegno.

La legge fallimentare

Nello scenario appena descritto, un ruolo di primaria importanza riveste il diritto fallimentare che assolve alla fondamentale funzione di liquidare le imprese inefficienti e salvare quelle in crisi che abbiano ancora un valore.

Dal 2004 in poi, sulla spinta del caso Parmalat, la legge italiana ha attuato una serie di riforme che, pur tra molte critiche e problemi ancora non risolti, sta cominciando a funzionare.

Rapidamente si riepilogano ora i passaggi con cui la legge istitutiva (R.D. 267/42) è stata via via modificata con molteplici successivi interventi riformatori:

- una prima Riforma, in vigore per le procedure aperte dal 17 marzo 2005, è contenuta nel c.d. Decreto per la competitività (D.L. n° 35/2005 conv. in Legge n° 80/2005).
Essa ha modificato essenzialmente il Concordato preventivo (art. 160) e Revocatoria fallimentare, introducendo gli Accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182-bis) ed il Piano attestato di risanamento (art. 67, comma 3°, lettera d);
- un secondo intervento si è avuto con la Riforma del Fallimento contenuta nel D. Lgs. 5/2006, applicabile alle procedure aperte dal 16 luglio 2006, che ha rinnovato profondamente i presupposti e la procedura del Fallimento;
- un terzo intervento normativo era contenuto nel c.d. decreto correttivo della Riforma (D. Lgs. n° 169/2007), in vigore per le procedure aperte dal 1° gennaio 2008, il quale ha ulteriormente modificato la legge fallimentare e le norme introdotte dalla Riforma;
- con l'11 settembre 2012 trovano quindi applicazione le nuove regole concorsuali introdotte dal D.L. 22 giugno 2012 n. 83 (art. 33) convertito con l. 7 agosto 2012 n. 134 e riservate, ai sensi del comma 3° dell'art. 33 del D.L., ai procedimenti di concordato preventivo o per l'omologazione di accordi di ristrutturazione presentati successivamente a tale scadenza;
- infine la disciplina del concordato preventivo è stata ancora ritoccata, seppure marginalmente, dal decreto Sviluppo-bis (D.L. n. 179/2012), il quale ha sostanzialmente previsto che le comunicazioni ai creditori, da parte del commissario giudiziale e del liquidatore, vanno effettuate, in via principale, con posta elettronica certificata.

Si tratta di una riforma, nel suo complesso, molto ampia ed innovativa il cui fine, secondo l'intendimento del legislatore, è quello di agevolare la gestione delle crisi aziendali attraverso una maggior protezione del patrimonio dell'azienda in crisi, l'agevolazione del ricorso al credito e, quindi, sussistendo i presupposti, la conservazione e la continuazione dell'azienda.

L'originaria formulazione normativa, prevalentemente orientata alla liquidazione degli *assets* aziendali, sembra lasciar spazio a soluzioni che favoriscono fortemente la conservazione dell'impresa, il mantenimento dei valori aziendali, dell'avviamento, del *Know-how*, con inevitabili effetti positivi sul circostante tessuto socio-economico.

Il riconoscimento nel diritto fallimentare di una ge-

1986.

15. Cfr. L. BUSINI, "Crisi d'impresa e conservazione del patrimonio aziendale - Il concordato Preventivo" in C&S Informa, vol. 13, n.5 anno 2012

stione privatistica dell'insolvenza e della crisi d'impresa è sicuramente l'elemento distintivo degli istituti introdotti dalla nuova disciplina, alimentati dal comune obiettivo di consentire all'imprenditore percorsi di risanamento e ristrutturazione aziendale all'insegna di un elevato grado di libertà nella formulazione della proposta e con il ruolo fondamentale del professionista attestatore.

In questa mutata prospettiva, l'intervento del legislatore ha saputo quindi rimodulare il ruolo e il peso dei protagonisti, privilegiando il rapporto diretto tra debitore e creditore, valorizzando la figura del commissario (negli accordi giudiziali) e limitando l'intervento del Giudice in relazione alla gravità del dissesto e alla conseguente necessità di tutela dell'interesse pubblico.

Tra le novità più rilevanti introdotte dalla legge n. 134/2012 vanno segnalate:

- la previsione di una specifica disciplina del concordato con continuità aziendale, invero già ammesso nella prassi, ed ora istituzionalizzato con una norma ad hoc, l'art. 186-bis l.f., le cui prescrizioni troveranno applicazione tutte le volte in cui il piano di concordato preveda la prosecuzione dell'attività d'impresa da parte del debitore, o la cessione dell'azienda in esercizio, o il conferimento dell'azienda in esercizio in una o più società anche di nuova costituzione;¹⁶
- la figura del professionista attestatore (art. 67, comma 3, lettera d); art. 161, comma 3; artt. 182-bis, 182-quinquies e 186-bis) sul piano della nomina, dei requisiti soggettivi e della responsabilità penale per falso in attestazioni e relazioni, stabilendo che la sua nomina compete in via esclusiva al debitore (art. 67, comma 3, lettera d) verso cui è stata rafforzata la garanzia di indipendenza attraverso la fissazione di una serie di limiti (art. 67, comma 3, lettera d) ed introducendo puntuali responsabilità penale nelle relazioni o attestazioni di cui agli articoli 67, comma 3, lettera d), 161, comma 3, e 182-bis, 182-quinquies e 186-bis.

Certamente, nonostante gli sforzi fatti, non si può certo dire che la riforma sia perfetta e permetta di ottenere quella velocità di esecuzione che il salvataggio di un'impresa crisi richiede.

16. Cfr. M. MONTELEONE, "La gestione della crisi d'impresa dopo il D.L. n. 83/2012- Convegno OCI, Benevento 9-10 novembre 2012 – Il Quotidiano Ipsos

Si pensi, ad esempio, che negli Stati Uniti Chrysler ha fatto domanda di procedura di ristrutturazione ("Chapter 11") il 30 aprile 2009: dopo cinque giorni ha ottenuto dal giudice fallimentare di New York l'autorizzazione ad un finanziamento di 4,1 miliardi di dollari ("debtor-in-possession financing"), finalizzato a consentirle di tenere aperti gli stabilimenti.

Ma lo stesso fanno moltissime imprese in vari paesi del mondo, per la semplice ragione che, se un'azienda in crisi ha un valore da conservare, deve continuare a pagare i fornitori e i dipendenti.

La valutazione dell'azienda

Definito il quadro di massima (impresa, stato di crisi, normativa) in cui si opera ci si pone il problema, che anch'esso sarà attentamente sviluppato nella giornata odierna, di valutare l'impresa che, ancorché in crisi, esprime ancora valori economici da salvaguardare ed è quindi possibile oggetto di transazioni commerciali. Come insegna Luigi Guatri¹⁷, con "valutazione di azienda" si intende abitualmente la valutazione del capitale di un'azienda e quindi "la stima del valore, in un dato momento o periodo, dei diritti spettanti ai titolari del capitale di un'azienda comunque organizzata".

La dottrina in materia è copiosa ed in continua evoluzione e, per chi volesse approfondire la ricerca, il materiale sicuramente non manca: a questo proposito¹⁸, sul tema delle tendenze prevalenti, si segnalano due recenti ricerche sulle metodologie più frequenti e sui fattori che incidono maggiormente sulle valutazioni. La prima ricerca (pubblicata sulla rivista specializzata "La valutazione delle aziende" diretta da L. Guatri, marzo 2007) esamina le scelte valutative e i processi di *pricing* adottati dalle Società protagoniste di operazioni di IPO (*Initial Public Offering*) sul mercato borsistico nazionale nel 2006, evidenziando tra i metodi più spesso utilizzati quelli dei multipli di mercato (metodo principale) e del DCF (*Discounted Cash Flows* – metodo di controllo).

La seconda ricerca (pubblicata sulla rivista "Mark Up" dedicata alla Grande Distribuzione, settembre 2007) mette in rilievo che il portafoglio marchi rappresenta

17. Cfr. L. GUATRI, "La valutazione delle aziende", Giuffrè Editore 1987

18. Cfr. "I Metodi di valutazione degli investitori" a cura di Ceppellini Lugano & Associati Consulting Network – Corso di aggiornamento professionale Didacom 2007-08

una percentuale compresa tra il 37% e il 68% del valore di primarie società italiane di questo settore.

Nel contesto generale di evoluzione dei modi della valutazione vengono individuati quattro filoni:

- a) i metodi dei multipli, cui si ricorre soprattutto nelle transazioni governate da logiche tipiche dei mercati finanziari e come metodo di controllo in molti altri casi;
- b) l'importanza degli *intangibles* quali valori che integrano la tradizionale analisi patrimoniale;
- c) l'impatto dei nuovi principi contabili internazionali con la determinazione del *fair value* e l'impatto conseguente sugli indicatori di performance (*EBITDA*, specialmente);
- d) la crescente importanza del Giudizio Integrato di valutazione (GIV), ossia l'esame comparato dei risultati di più metodi dopo un'attenta verifica dei dati forniti dalle aziende (per esempio sulla sostenibilità delle previsioni dei *business plan*) quali condizioni per la formulazione di valutazioni attendibili.

All'interno della complessità del problema, un caso particolare di valutazione che verrà affrontato oggi è quello che si presenta nella valutazione delle licenze commerciali di esercizi ubicati nei moderni centri commerciali, il cui valore comprende due aspetti, il c.d. *key-money*¹⁹ e l'avviamento.

19. Cfr. "Il valore del *key-money* nei centri commerciali" in Il Quotidiano Ipsoa del 20 marzo 2009 in cui si definisce il "Key-Money" come il valore derivante dall'utilizzo delle licenze commerciali senza alcun avviamento. Recentemente, in analogia a quanto in uso su altri mercati all'estero, anche in Italia si sono introdotti nuovi schemi contrattuali tra proprietà e conduttore. In particolare si è affermato l'uso dell'affitto del ramo d'azienda che include sia l'aspetto immobiliare (analogo alla locazione) che l'autorizzazione commerciale all'esercizio dell'attività rilasciata dal Comune di competenza. Il vantaggio per la proprietà consiste nella possibilità di non applicare le prescrizioni tipiche della locazione: in tal modo il termine del contratto può essere inferiore (ad esempio di 5 anni anziché di 12); il canone anziché essere di ammontare fisso può essere articolato in una quota fissa ed in una quota variabile, ad esempio in funzione del volume d'affari del conduttore; può non sussistere l'obbligo del riconoscimento dell'indennità per la perdita dell'avviamento commerciale al termine del periodo contrattuale. Il beneficio economico più evidente e diffuso nella pratica commerciale è comunque quello di poter adeguare il canone in base al 100% dell'indice ISTAT anziché al 75%.

In definitiva, quindi, si può affermare che valutare un'impresa è un percorso complesso e difficile, richiede conoscenza del mercato ed esperienza professionale tenendo infatti anche presente che, alle difficoltà di tecnica valutativa, si sommano altre componenti che certamente non agevolano il compito del valutatore.

È agevole pensare, in quanto a tutti note, in un'elencazione solo esemplificativa e non esaustiva, alle problematiche:

- di natura fiscale, alla luce della farraginosità ed imprecisione della normativa fiscale e della relativa giurisprudenza;
- in materia gius-lavoristica, se possibile ancor più complesse delle precedenti e foriere di difficoltà a volte ostative al raggiungimento stesso degli obiettivi che si intendono perseguire con la ristrutturazione dell'impresa *target*;
- legate alle normative ecologiche ed ambientali in cui si imbatte qualsiasi operatore laddove esistano rifiuti speciali ovvero siti produttivi passibili di bonifiche su terreno, scarichi, fumi ed eternit.

Di tutto ciò si parlerà nell'odierno convegno da parte dei relatori che mi accingo a presentarvi in ordine di intervento.

l'automobile che non piace al fisco

La DAF 44 non piace al fisco. Per forza! Fa 550 km e più con un pieno di benzina... e il bollo? 9190 lire. La DAF 44 piace invece all'automobilista. Naturale! È una 850 cc. 5 posti, di linea elegante, curata in ogni finitura, robusta e sicura.

Prezzi di listino DAF (IGE inclusa)*
 DAF 33 (750 cc.) da L. 771.000
 DAF 44 (850 cc.) da L. 917.000
 DAF 55 (1100 cc.) Lusso L. 1.044.000
 DAF 55 Coupé (1100 cc.) L. 1.195.000
 Disponibili modelli Stationcar della DAF 44 e DAF 55

* + quota fissa di L. 16.000 per spese trasporto veicolo in ogni sede Concessionario DAF in Italia



QUESTO È
IL BOLLO ANNUO
DELLA DAF 44 (850 cc.)

- raffreddata ad aria, non richiede ingrassaggio
- maxicrociera: si può mantenere ininterrottamente la velocità massima
- garanzia per un anno. Rivenditori e assistenza in tutta Italia.

Ritagliate e spedite a DAF ITALIA S.P.A.
20151 Milano - Via Gallarate 131

Inviatemi senza impegno una documentazione sulle vetture DAF

Nome
 Via
 Città

S 79/1

DAF 44

AUTOMATIC-VARIOMATIC



DEBORA CREMASCO

Le tecniche contrattuali dell'acquisizione nelle procedure concorsuali

Alcune riflessioni sul regime dei debiti e sull'efficacia delle clausole di prelazione legale e convenzionale

39

Come noto agli operatori che normalmente assistono società in crisi e si occupano di procedure concorsuali, uno dei classici schemi contrattuali utilizzati per salvaguardare la continuità aziendale di un'impresa in difficoltà è quello che prevede l'affitto dell'azienda o di suoi rami prima di accedere ad una procedura concorsuale ed un successivo acquisto della stessa dopo l'intervenuta omologazione della proposta concordataria ovvero, in caso di fallimento, a seguito dell'autorizzazione del Tribunale.

Il suddetto schema, nell'ambito del quale viene spesso inserito anche un diritto di preferenza a favore dell'affittuario nella eventuale cessione in sede fallimentare, è ancora largamente utilizzato nonostante l'introduzione, da parte della riforma della legge fallimentare, di una specifica disciplina del concordato con continuità aziendale.

Nella pratica, l'utilizzo della struttura contrattuale dell'affitto e della cessione condizionata risulta largamente prevalente, soprattutto nei casi di aziende di piccole o medie dimensioni ovvero laddove la situazione finanziaria e la possibilità di accesso al credito (eventualmente anche mediante il ricorso ai finanziamenti prededucibili di cui all'art. 182 *quinquies* l. fall.) da parte dell'impresa in crisi siano ormai compromesse.

La scelta di trasferire l'azienda ad una entità giuridica diversa rispetto a quella che accede alla procedura concorsuale è, peraltro, spesso connessa ad esigenze di carattere finanziario e commerciale ed alla necessità di rapportarsi nel mercato *in bonis* anziché "in concordato", situazione quest'ultima che sconta la comprensibile diffidenza degli interlocutori.

La *ratio* del duplice contratto è evidentemente legata all'esigenza dell'affittuario e successivo acquirente

dell'azienda di escludere il rischio di dover rispondere di oneri, debiti o passività legati alla precedente gestione. A tale scopo, nei contratti così stipulati è espressamente previsto che i debiti maturati sino alla data di trasferimento dell'azienda rimangano a carico del cedente.

Il patto di prelazione risponde, invece, all'esigenza dell'affittuario – promissario acquirente dell'azienda, di essere preferito, a parità di condizioni, a terzi potenziali acquirenti, nel caso in cui il complesso aziendale dovesse essere ceduto in sede fallimentare tramite procedura competitiva.

Sotto un profilo economico, il diritto di prelazione tende a compensare l'investimento effettuato dall'affittuario in termini di finanziamento del capitale circolante, di conservazione dell'efficienza della struttura produttiva, sia infine, in termini di costi per il mantenimento delle quote di mercato ed, in ultima analisi, dell'avviamento.

Il presente contributo si limiterà ad analizzare la compatibilità di tali clausole con la disciplina delle procedure concorsuali, nonché a verificare se lo schema contrattuale sopra descritto elimini effettivamente il rischio per l'affittuario-acquirente di rispondere di passività pregresse.

Si rinvia ad un successivo scritto l'esame delle ulteriori clausole contrattuali inserite nei contratti di trasferimento d'azienda ed agli altri contributi relativamente agli effetti dell'omologazione del concordato sul piano contrattuale, nonché alla possibilità di sciogliere il vincolo di solidarietà passiva per i debiti nei confronti dei dipendenti.

Si rinvia ad altra sede anche l'esame dei contenuti obbligatori e facoltativi dei contratti di affitto e di cessione d'azienda stipulati dal curatore fallimentare.

Lo scema contrattuale dell'affitto e cessione condizionata

La suddetta configurazione contrattuale, a secondo dei casi, si struttura in:

- (i) un contratto d'affitto ed un contratto preliminare di cessione d'azienda, la cui esecuzione è condizionata all'omologazione del concordato;
- (ii) un contratto d'affitto ed un contratto definitivo di vendita la cui efficacia è condizionata, all'omologazione del concordato (in tal caso è normalmente previsto il rilascio di una garanzia bancaria o un *escrow account* per il pagamento del prezzo);
- (iii) un contratto d'affitto ed una proposta irrevocabile d'acquisto che con l'accettazione dà vita alternativamente ad un contratto preliminare o a un contratto definitivo, condizionati o meno, a seconda che l'accettazione intervenga prima o dopo l'omologazione del concordato.

Ora, se nell'ambito del trasferimento di qualsiasi azienda merita particolare attenzione il tema dei debiti conseguenti all'esercizio dell'azienda ceduta, tale regime diviene particolarmente pregnante ove oggetto di trasferimento sia l'azienda di un'impresa in crisi.

Il regime dei debiti puri

Da un punto di vista contrattuale, l'art. 2560 c.c. non impone alle parti alcuna particolare disposizione circa l'assetto interno dei debiti maturati sino alla data del trasferimento dell'azienda. Pertanto, l'imputazione degli stessi potrà liberamente essere concordata dalle parti e risolta, come quasi sempre avviene, con la previsione che gli stessi rimangono a carico del cedente. Tale disciplina attiene però esclusivamente al lato interno del rapporto, atteso che sia la corresponsabilità del cessionario per le passività registrate nelle scritture contabili, sia quella del cedente per i debiti pregressi (la cui liberazione è subordinata all'espresso consenso del creditore) operano automaticamente a prescindere dalla disciplina prevista dalle parti contraenti.

Ciò coerentemente con l'approccio di prudenza adottato dal legislatore in relazione alle ipotesi di trasferimento dei debiti.

L'art. 2560 c.c. introduce, pertanto, una responsabilità *ope legis* del cessionario che è chiamato anch'esso a rispondere dei debiti aziendali: tale regime, coinvolgendo soggetti estranei al rapporto traslativo relativo

all'azienda, quali i creditori della stessa, non è derogabile dalle parti.

In tal senso, legittimati a richiedere l'adempimento al cessionario sono tutti i creditori sia di natura contrattuale (in denaro o in natura) sia extracontrattuale, purché il relativo impegno risulti dalle scritture contabili ovvero, secondo alcuni, anche dalla corrispondenza di cui l'art. 2214 c.c. impone la conservazione.

La dottrina maggioritaria circoscrive l'operatività dell'art. 2560 c.c. alle sole ipotesi di trasferimento d'azienda a titolo definitivo escludendone l'applicabilità alle ipotesi di godimento (usufrutto o in affitto) ancorché sulla base di motivazioni diverse e non sempre pienamente convincenti.

Con l'affitto, pertanto, l'affittuario non risponde dei debiti pregressi anche se risultano dai libri contabili, salvo la sussistenza della solidarietà per i debiti relativi ai rapporti di lavoro subordinato ai sensi dell'art. 2112 c.c.

Peraltro, secondo una pronuncia della Suprema Corte *"è principio acquisito quello per cui il regime fissato dall'art. 2560, con riferimento ai debiti dell'azienda ceduta, sia destinato a trovare applicazione quando si tratta di debiti in sé solo considerati, e non anche quando, viceversa, essi si ricolleghino a posizioni contrattuali non ancora definite, in cui il cessionario sia subentrato a norma del precedente art. 2558, Posizioni queste che seguono la sorte del contratto e quindi transitano con esso purché non già del tutto esaurito, anche se in fase contenziosa al tempo della cessione dell'azienda"* (Cass. 19 febbraio 2004, n. 11318).

Per i debiti incardinati nei rapporti contrattuali si profila, dunque, un regime diverso da quello previsto dall'art. 2560 c.c.

Il regime dei debiti incardinati nei contratti in corso

È noto che il trasferimento dell'azienda comporta, quale *naturale negotii* in assenza di patto contrario, la successione automatica del cessionario nei contratti aziendali e d'impresa conclusi dal cedente, purché non personali.

Secondo la definizione di uso comune, sono denominati "aziendali" i contratti conclusi per assicurarsi i fattori produttivi necessari all'organizzazione, mentre sono denominati "d'impresa" quelli inerenti allo svolgimento del ciclo produttivo o di collocazione dei prodotti sul mercato. Nella prima categoria rientrano i contratti di locazione dell'immobile industriale, l'aff-

fitto ed il leasing dei macchinari, nella seconda i contratti di somministrazione, di agenzia e di concessione di vendita.

La giurisprudenza ha avuto modo di precisare l'assoggettabilità di entrambe le categorie di contratti al disposto dell'art. 2558 c.c.

Al riguardo, va tenuto presente che in assenza di una espressa contraria volontà, la successione nei suddetti contratti si produce *ipso iure*, a prescindere dunque dalla conoscenza che l'affittuario cessionario abbia sia dell'esistenza dei contratti che del loro contenuto normativo ed economico.

Sotto il profilo della disciplina contrattuale, è dunque opportuno che i contratti nei quali il cessionario intende subentrare siano analiticamente elencati, escludendo espressamente quelli ritenuti non necessari ovvero per i quali le condizioni economiche e contrattuali siano considerate eccessivamente onerose. Ovviamente, tali ultimi contratti non potranno essere quelli indispensabili per la continuazione dell'attività aziendale, considerando che devono ritenersi elementi essenziali dell'azienda i beni ed i rapporti insostituibili ed essenziali affinché l'azienda trasferita mantenga la propria idoneità all'esercizio dell'attività imprenditoriale.

In relazione al regime dei debiti correlati ai rapporti contrattuali oggetto di successione, l'art. 2558 c.c. configura anch'esso una disciplina della traslazione, oltre che dei contratti, anche delle passività aziendali connesse. Infatti, il transito del rapporto contrattuale, sia esso di fonte negoziale ovvero *ex lege*, è certamente idoneo a determinare un fenomeno di successione privativa nel debito.

La sfera operativa dell'art. 2558 c.c. non è però ancora chiaramente circoscritta. Secondo una parte della dottrina, i contratti oggetto di trasferimento sarebbero solo quelli a prestazioni reciproche che non abbiano ricevuto neppure un principio di attuazione, oppure quelli di durata che conservino una fase ineseguita da entrambe le parti.

La Suprema Corte, in una argomentata pronuncia, premettendo che *"i rapporti contrattuali ai quali la disciplina dell'art. 2558 c.c. è applicabile sono soltanto i contratti a prestazioni corrispettive non ancora interamente eseguiti né dal precedente titolare dell'azienda né dai terzi che li hanno conclusi con lui"* affermava che *"la successione dell'acquirente ... riguarda quei rapporti contrattuali nei quali ciascuno dei soggetti sia ancora contemporaneamente creditore di una prestazione e debitore di un'altra prestazione, legata alla prima da vincolo di sinallagmaticità verso l'altro soggetto attivo (creditore) o del soggetto passivo (debitore) di un rapporto obbligatorio"*.

Parte della dottrina e della giurisprudenza successive hanno, peraltro, ritenuto di estendere l'ambito di applicazione dell'art. 2558 c.c. inserendovi, non tanto gli atti unilaterali fin dall'origine ovvero i contratti completamente eseguiti da una delle parti, quanto quei contratti ancora parzialmente ineseguiti anche se, per effetto dell'adempimento di una delle parti, abbiano perso lo stato di originario equilibrio delle prestazioni e siano stati attuati in misura diseguale.

Secondo tale orientamento, sarebbero oggetto di trasferimento sia contratti in cui la posizione dei contraenti risulti simmetrica (esecuzione non ancora iniziata o che prosegue di pari passo da entrambi i lati), sia quelli per i quali la posizione di una delle parti sia fortemente sbilanciata (a fronte di una prestazione sostanzialmente ineseguita ne corrisponde una adempiuta in massima parte, ovvero perché strutturalmente prevedono una maggior esposizione di una parte rispetto all'altra, come nel caso del mutuo).

Va ricordato che mentre l'art. 2560 c.c., richiamando il principio generale sancito dall'art. 1273 c.c., prevede la permanenza dell'obbligazione in capo anche all'originario debitore, in assenza di liberazione da parte del creditore, il subentro nel contratto libera il cedente, trasferendo l'obbligazione in capo al cessionario, fatto salvo il diritto di recesso a favore della parte ceduta. Il diritto di recesso (peraltro, solo per giusta causa) concesso al contraente ceduto, tende a bilanciare, nel contesto del trasferimento d'azienda, la variazione eterodeterminata della controparte contrattuale, permettendo al creditore ceduto una valutazione del rischio connesso alla sostituzione del debitore.

Pertanto, laddove vi sia successione nel contratto pendente da parte dell'affittuario, questo risponde per le obbligazioni inadempite del concedente ancorché non risponda ai sensi dell'art. 2560 c.c. per i debiti e le passività pregresse.

I contratti di durata e la sorte dei debiti pregressi

Una particolare attenzione meritano i contratti di durata caratterizzati da una prestazione volta a non esaurirsi in un'unica operazione, ma frazionata in una molteplicità di sub-prestazioni, idealmente suddivisibili in prestazioni già eseguite ed ancora da svolgere. È stato osservato che *"l'esecuzione continuata per la natura stessa della prestazione si estende nel tempo senza soluzione di continuità e in modo tale che, almeno idealmente, è scomponibile in tanti singoli atti, ognuno*

dei quali soddisfa una corrispondente parte dell'interesse del creditore (così la locazione, il deposito, ecc.); questa scomposizione è poi ancor più evidente nell'esecuzione periodica, in cui assume anche carattere materiale, dato l'intervallo cronologico fra i singoli atti esecutivi."

Relativamente a tali contratti, pur essendo stati parzialmente eseguiti (per quanto concerne le sub-prestazioni già realizzate), al momento del trasferimento dell'azienda, il terzo contraente si trova, per la prestazione residua, nella stessa posizione in cui si troverebbe un soggetto tenuto ad un comportamento istantaneo non ancora eseguito.

Il passaggio automatico in capo al cessionario dei rapporti di durata, per la *tranche* ineseguita, lascia però aperto il tema delle prestazioni corrispettive esigibili dal terzo contraente prima del trasferimento dell'azienda e rimaste inadempite dal contraente originario.

Taluno ha sostenuto che i suddetti debiti (pur dovendosi considerare puri o isolati) seguano il rapporto contrattuale oggetto di trasferimento e transiterebbero in capo al cessionario, in quanto non considerare il rapporto come unitario finirebbe per *"spezzare il contratto, che è un tutto unitario, facendone passare solo un pezzo assieme all'azienda, e privando di conseguenza l'altro contraente di quelle garanzie naturali che lo stesso contratto gli offriva"*.

Anche la Suprema Corte ha, in parte, accolto tale impostazione affermando che non si applica l'art. 2560 quando i debiti *"si ricollegano a posizioni contrattuali non ancora definite, in cui il cessionario sia subentrato a norma del precedente art. 2558. Posizioni, queste, che seguono la sorte del contratto e, quindi, transitano con esso, purché non già del tutto esaurito, anche se in fase contenziosa al tempo della cessione dell'azienda"*.

Seguendo la stessa impostazione, ma con una connotazione parzialmente diversa, secondo altro autore, i debiti verrebbero sì trasferiti al cessionario, ma il terzo contraente sarebbe legittimato a mantenere responsabile anche il cedente, mediante apposita dichiarazione.

Considerazioni specifiche valgono, invece, per i contratti di locazione, per i quali l'art. 36 della l. 392 del 1978, se da un lato prevede espressamente il subentro automatico, dall'altro lato, diversamente dall'art. 1408 c.c., stabilisce che il cedente continui a rispondere in solido con il cessionario per le obbligazioni non ancora scadute.

L'orientamento prevalente andato consolidandosi è comunque nel senso di ritenere applicabile ai debiti *in praeteritum* l'art. 2560 c.c., atteso che in relazione

ai contratti di durata la scindibilità temporale del relativo rapporto comporta che *"gli eventi che influiscono sulla frazione di rapporto successiva al loro verificarsi non influiscono sulla frazione di rapporto precedente"* e che pertanto *"devono ritenersi prestazioni corrispettive non ancora eseguite solo quelle c.d. in futuro, non invece i singoli crediti e debiti residui ex uno latere ... i quali perciò sono soggetti alla regola dell'art. 2558, bensì a quelle degli artt. 2559 e, rispettivamente, 2560"*.

Tale conclusione, secondo alcuni, non sarebbe convincente sotto il profilo argomentativo: *"non convince, in particolare, l'idea di sezionare il legame contrattuale – che è pur sempre unitario – in due spezzoni pressoché impermeabili l'uno dall'altro. Una simile cesura rischia infatti di condurre all'esito paradossale di sottrarre al terzo contraente il potere di richiedere, di fronte a gravi inadempienze pregresse, la risoluzione del contratto per inadempimento imputabile alla controparte o comunque di avvalersi delle facoltà potestative connesse (cfr. eccezione di inadempimento per il futuro)"*.

Sotto questo profilo si ritiene preferibile giustificare l'applicabilità ai debiti pregressi dell'art. 2560 c.c. sul presupposto che il terzo contraente rispetto a tali passività ha già subito la relativa perdita patrimoniale e che per essi sia venuto meno quell'assetto di interessi che costituirebbe il presupposto operativo della successione automatica ai sensi dell'art. 2558 c.c.

La clausole di prelazione all'acquisto dell'azienda

Come si è detto, il tema dell'affitto d'azienda preesistente alla ammissione al concordato preventivo ha una particolare rilevanza in ambito concorsuale, costituendo spesso la prima fase del programma teso a consentire una gestione ponte dell'azienda e volto ad evitare una soluzione di continuità dell'attività economica.

La fase successiva, da realizzarsi in corso di procedura, è quella della vendita dell'azienda medesima, il cui ricavato finisce per supportare la proposta concordataria di soluzione della crisi.

In tale contesto, merita un approfondimento il tema del riconoscimento all'affittuario di un diritto di prelazione ovvero di un'opzione all'acquisto dell'azienda nel caso di successivo fallimento.

Va anzitutto rilevato, che se il contratto di affitto è sorto prima dell'ammissione alla procedura di concordato, lo stesso prosegue nel corso della medesima, stante l'assenza di incompatibilità tra la prosecuzione dell'attività in capo ad un terzo e l'indisponibilità del-

la struttura produttiva in capo all'imprenditore, ma soprattutto per i vantaggi che la prosecuzione dell'attività può dare alla procedura nell'ottica di una cessione di un'azienda in funzionamento.

Secondo una opinione, le clausole di preferenza inserite in un contratto di affitto precedente al fallimento, rimarrebbero comunque efficaci, ancorché incompatibili con la procedura o non convenienti per la massa dei creditori, essendo il curatore, in tal caso legittimato a recedere dal contratto. Il curatore subentrerebbe, infatti, integralmente nel contratto che contempla il diritto di prelazione stipulato dal fallito, ferma la facoltà di sciogliersi dal vincolo contrattuale mediante l'esercizio del diritto di recesso.

Altra parte della dottrina ritiene, invece, dette clausole inefficaci ed inopponibili al fallimento.

La prelazione legale

Già prima della riforma della legge fallimentare era riconosciuto all'affittuario di aziende in crisi socialmente rilevanti (ritenendosi tali quelle con più di 15 dipendenti) un diritto di prelazione legale in caso di vendita coattiva.

La legge 23 luglio 1991, n. 223 aveva, infatti, introdotto nell'ordinamento l'affitto endofallimentare dell'azienda, nell'ambito del quadro complessivo degli interventi finalizzati alla salvaguardia dei livelli occupazionali delle imprese in crisi. Nello specifico, l'art. 3, quarto comma, prevede un diritto di prelazione all'acquisto dell'azienda a favore del soggetto che ne abbia assunto la gestione in affitto dagli organi della procedura. L'introduzione di tale disciplina risultava particolarmente rilevante, in quanto, fino a tale intervento legislativo, nessuna norma dichiarava ammissibile l'affitto di azienda nel corso di procedura fallimentare, ancorché nella prassi tale ipotesi venisse, in effetti, attuata.

Infatti, se è pur vero, che l'intervento era dettato da ragioni diverse da quelle legate ad una disciplina delle vicende fallimentari, altrettanto vero è che la sua *ratio* era la medesima utilizzata dalla dottrina per ammettere l'affitto da parte degli organi della procedura: la necessità di conservare in funzione il complesso aziendale per una sua migliore collocazione sul mercato.

La prelazione prevista dall'art. 3 a favore dell'affittuario, trova fondamento nel riconoscimento del rischio da questi assunto nella gestione di un complesso facente capo ad un imprenditore decotto e nella possibilità che tramite la continuazione dell'attività si eviti

il ricorso alla Cassa integrazione guadagni che scaturebbe alla liquidazione dell'attività. Peraltro, la disposizione in esame non è una norma autonoma finita casualmente in una legge sull'integrazione salariale, ma una disposizione che si inserisce anche nell'alveo della legge n. 428 del 1990 che detta la disciplina della consultazione sindacale da seguire in caso di circolazione di aziende appartenenti ad imprese in crisi.

La nuova prelazione convenzionale

La nuova legge fallimentare, all'art. 104bis, quinto comma, ha introdotto anch'essa un diritto di prelazione a favore dell'affittuario dell'azienda nell'ambito della procedura concorsuale.

Relativamente al diritto di prelazione nell'acquisto dell'azienda in sede fallimentare, coesistono, dunque due istituti, uno di natura legale applicabile solo alle aziende rilevanti sotto il profilo dimensionale disciplinate dalla l. 223/91, l'altro di natura convenzionale applicabile a tutte le aziende, ove pattuito.

Nel vigore della vecchia disciplina, la dottrina si era posta il dubbio se la prelazione valesse solo a favore del soggetto che aveva stipulato il contratto di affitto dell'azienda con il curatore del fallimento ovvero anche per colui che ne fosse divenuto affittuario in epoca precedente.

La dottrina dominante era orientata a ritenere che l'applicabilità del privilegio fosse limitata alle ipotesi di affitto endofallimentare, sul presupposto che se si fosse ritenuto che la prelazione spettasse ad ogni affittuario, anche laddove avesse concluso il contratto prima della procedura concorsuale, la legge avrebbe di fatto avallato qualsiasi accordo anche fraudolento e a danno della massa dei creditori.

Secondo altro orientamento, la prelazione sarebbe spettata anche a coloro che avevano stipulato il contratto prima del fallimento.

L'interpretazione conservatrice, parrebbe confermata da quanto dispone il secondo comma dell'art. 104bis della legge fallimentare. Se così fosse, il diritto di prelazione spetterebbe solo all'imprenditore che ha ottenuto l'autorizzazione al godimento dei beni dell'impresa da parte del giudice delegato e non si estenderebbe anche all'affittuario dell'azienda precedente all'apertura del fallimento.

Come è stato osservato, questa conclusione espressa dalla dottrina in relazione alla legge 223/91 *“si accorda perfettamente con quanto dispone il 2° comma dell'art. 104bis della nuova legge fallimentare, laddove, peraltro*

riproducendo la medesima ratio finalizzatrice della legge del 1991, dispone che la scelta di quest'ultimo «deve tener conto, oltre che dell'ammontare del canone offerto, delle garanzie prestate e della attendibilità del piano di prosecuzione delle attività imprenditoriali, avuto riguardo alla conservazione dei livelli occupazionali». Ora se pure la dizione letterale della norma apre il dubbio che la medesima possa comunque applicarsi anche all'affitto esofallimentare dell'azienda, la logica dell'intervento e della stessa collocazione della disposizione dovrebbe indurre ad un'interpretazione restrittiva dell'istituto con riferimento esclusivo all'affitto endofallimentare, anche in ragione del fatto che la dichiarazione di fallimento, in termini generali, si pone come linea di confine fra il periodo precedente dell'amministrazione dell'impresa e il periodo successivo, durante il quale l'imprenditore (e dunque anche gli eventuali affittuari dell'azienda) sono esautorati da compiti di gestione diretti».

Va sottolineato che il diritto di prelazione riconosciuto dalla legge non è un effetto naturale del contratto di affitto, ma un elemento eventuale, frutto di un preciso accordo delle parti, di stretta interpretazione, nel senso che esso potrà e dovrà riguardare esclusivamente quel preciso contratto concluso dagli organi della procedura.

A supporto della tesi secondo la quale la clausola di prelazione opponibile sarebbe solo quella concessa dal curatore, è stato osservato che la legge ha previsto un regime autorizzativo ulteriore, che concorre con quelli richiesti per l'affitto, e cioè l'«*espressa autorizzazione del giudice delegato*» ed il «*previo parere favorevole del comitato dei creditori*» sulla base di un'espressa motivazione da parte del curatore.

In tal senso, «*la prelazione, sia legale che convenzionale, spetta soltanto ai soggetti che hanno stipulato il contratto di affitto dell'azienda con l'autorizzazione degli organi fallimentari, previa valutazione della convenienza della continuazione dell'attività e della capacità imprenditoriale dell'affittuario, e non a quelli che l'abbiano stipulato con il debitore, prima della dichiarazione di fallimento*».

In conclusione, non può ritenersi pacifica l'efficacia e l'opponibilità al fallimento della prelazione convenzionale inserita nei contratti sottoscritti prima della relativa dichiarazione, ancorché potrebbe essere preferibile ritenere che una volta che abbia effettuato la scelta di subentrare nel contratto d'affitto, il curatore non possa scegliere di applicare le sole clausole negoziali che ritiene convenienti escludendo le altre. Ciò inciderebbe, infatti, sul sinallagma contrattuale e sulla complessiva struttura di composizione degli interessi in gioco.

Ciò nondimeno, potrebbe essere utile introdurre nel contratto, in relazione alla clausola di prelazione, l'indicazione che la pattuizione costituisce elemento essenziale del rapporto contrattuale. Si osserva, inoltre, che il diritto di prelazione potrebbe essere espressamente autorizzato *ex post* dalla procedura laddove consideri la continuazione dell'attività, sulla base del contratto di affitto precedente, conveniente per la massa dei creditori, al fine di evitare la dispersione del patrimonio aziendale.

Inoltre, ferme le prescrizioni illustrate, la libertà delle forme della liquidazione del patrimonio fallimentare e la necessità di valorizzare il più possibile il compendio aziendale potrebbero consentire di ritenere che il patto di prelazione possa essere stipulato anche con atto separato ed anche in un momento successivo alla conclusione del contratto di affitto, ovviamente rispettando le forme richieste dalla legge ai fini della pubblicità. In tal caso può essere previsto un corrispettivo autonomo per il patto di prelazione, il quale verrà in tal caso definitivamente incamerato dal fallimento, senza essere qualificato come acconto prezzo per una futura vendita.

Quanto, infine, al diritto d'opzione all'acquisto convenzionalmente riconosciuto all'affittuario, va, invece, evidenziato che esso è considerato strutturalmente incompatibile con la procedura fallimentare in quanto vanificherebbe il sistema di individuazione dell'acquirente, come definito dagli artt. 105 e segg., l. fall..

GIOVANNI ALBERTI

La valutazione dell'azienda

La crisi quale stato fisiologico di vita dell'impresa

La crisi, da un punto di vista economico-aziendale è uno stato fisiologico della vita aziendale. In effetti l'impresa vive in una continua tensione diretta alla ricerca del miglior compromesso volto ad ottenere l'equilibrio generale, ovvero quella situazione ideale in cui sussistono le condizioni per garantire, contemporaneamente, gli equilibri sotto il profilo economico, monetario e finanziario.

L'equilibrio economico viene raggiunto quando le operazioni in essere in un certo istante hanno caratteristiche che garantiscono, per il futuro, un flusso di reddito tale da assicurare ai capitali investiti nell'impresa una remunerazione adeguata rispetto ad investimenti alternativi, tenuto conto del grado di rischio connesso alla realizzazione delle previsioni formulate.

Sotto il profilo monetario, invece, un'impresa è in equilibrio quando le previsioni sull'esito delle operazioni in corso permettono di stimare, per il futuro, un flusso di entrate ed uscite monetarie tale da assicurare il saldo monetario desiderato, tenuto conto dei rischi connessi alle previsioni formulate.

Infine, l'equilibrio finanziario, analogamente a quanto detto per l'equilibrio monetario, riguarda le previsioni in merito alla capacità delle fonti di finanziamento di assicurare la copertura dei fabbisogni finanziari dell'impresa.

Il conseguimento di uno tra i tre diversi equilibri, spesso, comporta un effetto negativo sui rimanenti equilibri e, conseguentemente, la tensione al raggiungimento di un livello adeguato di equilibrio generale è uno dei principali obiettivi dell'organo gestorio di un'impresa.

Da un punto di vista giuridico la nozione di crisi riguarda più la sintomatologia che la causa essenziale del disequilibrio: lo stato di crisi è quello in cui versa l'imprenditore incapace, temporaneamente, di adempiere alle proprie obbligazioni.

Crisi è un concetto che sostanzialmente viene assimi-

lato ad una situazione di difficoltà finanziaria, mentre, invece, i problemi connessi alle disponibilità liquide di un'impresa sono solamente una delle manifestazioni finali di uno stato di disequilibrio economico-aziendale non correttamente o efficacemente governato in tempo utile che rischia di sfociare, quando divenuto irreversibile, in insolvenza e conseguente fallimento dell'imprenditore.

La crisi, quindi, è un fenomeno molto più esteso di quello trattato dalla legge fallimentare e dalle procedure concorsuali e deve essere considerata dall'imprenditore già dalle prime avvisaglie, senza attendere la manifestazione concreta degli effetti, che, spesso, comporta l'incancrenirsi della situazione, tanto da farla diventare irreversibile.

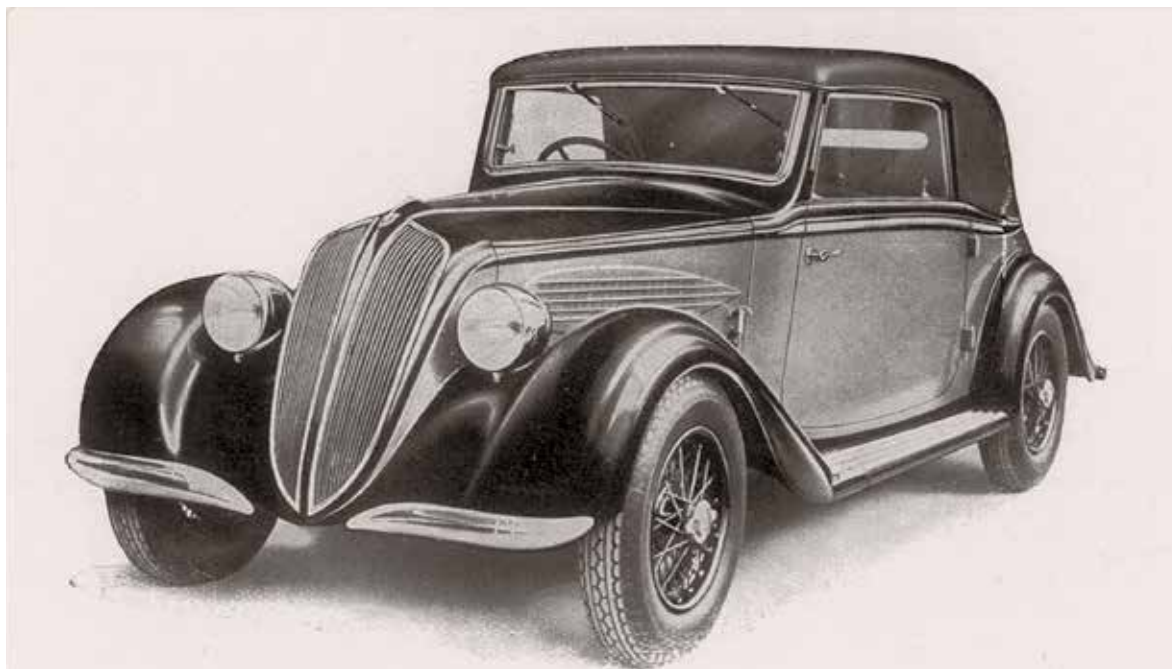
Le valutazioni quali strumenti indispensabili per il governo dell'impresa in crisi

Considerata l'estensione della nozione di crisi sotto il profilo economico-aziendale, il ruolo del professionista e delle valutazioni per il risanamento è senza dubbio più ampio di quanto possa apparire dalle norme della legge fallimentare.

In una situazione di crisi economico aziendale possono essere necessarie valutazioni in merito alla capacità dell'impresa di generare o meno valore (il metodo EVA, *Economic Value Added*, ad esempio), per valutare le performance gestionali ovvero valutazioni in merito alla realizzabilità di piani e programmi per il futuro, indispensabili per comprendere, con opportuno anticipo, quali saranno gli effetti delle scelte intraprese e le conseguenze delle stesse sotto il profilo dell'equilibrio generale dell'impresa.

Indispensabili per l'imprenditore sono anche le stime del valore dell'azienda in ipotesi di cessione a terzi, per verificare la convenienza nella prosecuzione della gestione diretta dell'impresa piuttosto che il suo collocamento sul mercato.

In questa prima fase non esistono pareri e valutazioni



la Bianchi 5° 1937

*la vettura utilitaria
di gran lusso*

*elegante - comoda - veloce
robusta - consumo minimo*

(Gomme Pirelli)

Soc. An. EDOARDO BIANCHI - Viale Abruzzi, 16 - MILANO

richieste da norme di legge: il ricorso a tali strumenti conoscitivi è lasciato alla discrezionalità e sensibilità dell'imprenditore.

Quando invece la crisi è conclamata anche dal punto di vista giuridico il legislatore, per l'ovvia tutela riservata al ceto creditorio, ha esplicitamente indicato quali siano i pareri e le valutazioni da riservarsi caso per caso.

Procedendo secondo un ordine crescente di gravità della crisi dell'impresa, si possono citare:

- l'articolo 67, lettera d, L.F., laddove richiede l'attestazione di un professionista indipendente sulla veridicità dei dati e sulla fattibilità del piano di risanamento proposto dall'imprenditore per superare la situazione di crisi;
- l'articolo 182-bis, L.F., che sancisce la necessità di corredare la domanda per un accordo di ristrutturazione del debito da una relazione di un professionista in merito alla veridicità dei dati aziendali e sull'attuabilità dell'accordo stesso;
- l'articolo 161, n. 3, L.F., in cui si impone che la domanda di concordato preventivo sia accompagnata alla relazione di un professionista sulla veridicità dei dati e sulla fattibilità del piano;
- l'articolo 124, 3 c., L.F. e l'articolo 160, 2 c, L.F., per la relazione giurata di un professionista sul valore di mercato dei beni o diritti oggetto di prelazione nel caso in cui la proposta rispettivamente di concordato fallimentare o preventivo non preveda il pagamento integrale dei creditori muniti di privilegio, pegno o ipoteca.

Volendo generalizzare, e prendendo in esame tutte i casi sopra brevemente richiamati, attinenti sia alla crisi *economico-aziendale* sia a quella *giuridica*, è possibile distinguere due grandi famiglie di "valutazioni": quelle relative all'attestazione di piani, e quelle più propriamente definibili come stime del valore di una o di un insieme di attività o di un'intera azienda o di suoi rami.

Le attestazioni di piani d'impresa

Per quanto attiene alle attestazioni di piani in continuità, il professionista è tenuto ad esprimersi, in primo luogo, sulla veridicità dei dati storici aziendali e formulare una valutazione sulla idoneità del piano ad assicurare il raggiungimento degli obiettivi prefissati, finalizzati al superamento della crisi. Al professionista viene cioè richiesta una prognosi in ordine alla attua-

bilità ed alla fattibilità concreta delle previsioni contenute nel piano.

In materia si ricorda che l'espressione di un giudizio sull'esito del piano può essere formulata solamente sulla base di dati storici corretti. Da ciò deriva la necessità di verificare preventivamente la veridicità dei dati contabili attraverso una *due diligence*, anche nei casi in cui tale riscontro non sia esplicitamente richiesto da una norma di legge. In effetti qualsiasi piano industriale si basa su una situazione patrimoniale di partenza, imprescindibile per valutare le attività e le passività patrimoniali e i conseguenti flussi finanziari in entrata ed in uscita. Fondamentale è inoltre un'analisi dei risultati economici passati. Laddove la situazione di partenza fosse inficiata da errori o falsità, evidentemente, tutte le successive previsioni potrebbero essere scorrette (si pensi alle previsioni di vendita di un magazzino la cui consistenza reale non corrisponde a quella contabile).

Definita la questione relativa alla veridicità dei dati storici, si ritiene che le valutazioni sulla idoneità del piano debbano essere supportate da un'attenta analisi di (almeno) i seguenti aspetti:

1. definizione delle cause della crisi aziendale e conseguente analisi di quale siano le alternative concretamente percorribili sotto forma di soluzioni e strategie che meglio si conciliano con la situazione dell'impresa (risanamento, ristrutturazione, ipotesi di continuità dell'attività, liquidazione, o ipotesi intermedie);
2. studio ed analisi del settore in cui opera la società e degli scenari di sviluppo futuro, tenuto peraltro conto dell'orizzonte temporale in cui si prevede di trovare soluzione alla crisi d'impresa;
3. conoscenza dell'imprenditore e dell'organo gestorio, anche al fine di valutare se gli eventuali errori commessi nel passato non dipendano (e quindi rischino di essere ripetuti) dall'incapacità dell'imprenditore stesso. Tali informazioni sono inoltre estremamente utili per comprendere se esistono profili di discontinuità rispetto alla gestione passata;
4. analisi dell'ambiente finanziario e delle eventuali risorse a disposizione dell'impresa;
5. analisi della coerenza tra le previsioni contenute nel piano con i vincoli interni e/o esterni all'impresa, tenuto conto degli obiettivi di risoluzione della crisi e dei costi che probabilmente si dovranno sostenere per raggiungere il riequilibrio generale dell'azienda;
6. valutazioni in merito alla realizzabilità, da un punto di vista probabilistico, delle previsioni formula-

te dall'imprenditore ed esame critico in ordine alla relazione di causa effetto tra le assunzioni del piano e il loro sviluppo concreto in termini numerici;

7. analisi della coerenza temporale tra flussi di cassa in entrata ed in uscita (non limitando l'analisi, quindi, solo al profilo economico della gestione);
8. analisi di sensitività.

Essendo la valutazione in esame sostanzialmente basata sull'espressione di un giudizio in merito alla realizzabilità di eventi futuri è utile ricorrere, quale supporto metodologico, al principio di revisione internazionale ISAE 3400 che riguarda, appunto, la revisione di piani previsionali.

Tale principio ricorda innanzitutto la necessità di scindere tra due famiglie di previsioni: quelle probabili e quelle ipotetiche. Le prime sono rappresentative di assunzioni "normali" relative al futuro, come desumibili dall'analisi degli andamenti rilevati nel passato. Le seconde, invece, sono congetture e previsioni sul futuro, prive di supporto in dati storici.

Obiettivo del professionista è comprendere se il piano a lui sottoposto sia supportato da previsioni o da mere ipotesi ed esprimersi in merito alla loro realizzabilità. Infine, ricordando che il giudizio richiesto alla valutazione attiene a fatti ed eventi preventivati per il futuro è logicamente impossibile richiedere al professionista una conferma preventiva sulla realizzabilità di tutte le previsioni formulate. Al limite, il giudizio che ci si dovrà attendere sarà espresso in senso negativo ovvero come una attestazione sulla non manifesta irragionevolezza delle previsioni del piano: in fondo *del doman non v'è certezza*.

Le valutazioni di beni, attività, imprese

La seconda grande categoria di valutazioni, abbiamo detto, è quella riguardante la vera e propria stima del valore di singoli beni, aziende o rami di esse.

In seno a questa famiglia è possibile distinguere due filoni: le valutazioni in ottica liquidatoria di beni considerati singolarmente e le valutazioni di aziende o rami di esse.

In caso di prospettiva di liquidazione non esiste più un'azienda in senso economico-aziendale, giacché i beni e gli obblighi che formano il patrimonio non hanno più tra loro quel vincolo di unitarietà e complementarietà che viene loro attribuito dalla gestione in condizioni di continuità.

Nel caso in cui prevalga detta soluzione liquidatoria i parametri di riferimento sono quelli dei valori di pre-

sunto realizzo diretto per le attività e di presunta estinzione per le passività: il valutatore dovrà supportare le proprie considerazioni da perizie e stime formulate da tecnici ed esperti in relazione allo specifico bene da valutare (è impensabile, infatti, che un aziendalista sia in grado di attribuire correttamente il valore di mercato ad un impianto, ad un immobile o ad altri beni specifici senza l'ausilio di specialisti in materia). Il tecnico estimatore, si ricorda, dovrà tenere a mente non solo i valori di realizzo dei singoli beni, ma anche tutti gli oneri e spese connessi a tale realizzo. Tra questi, si richiamano, a titolo meramente esemplificativo e non certo esaustivo: i costi di smantellamento, i costi di trasporto, le spese per il trasferimento della proprietà eventualmente in capo alla società liquidanda. Tuttavia il giudizio dell'aziendalista sarà comunque indispensabile, non potendo limitare il proprio lavoro per valutare il capitale di liquidazione di una società alla mera sommatoria del valore attribuito dai tecnici estimatori ai singoli beni decurtato dell'esposizione debitoria: è necessario infatti considerare gli effetti che la liquidazione dei beni singolarmente considerati potrebbe comportare sugli altri elementi che facevano parte del complesso aziendale prima della liquidazione. Tra questi si possono citare, tra gli altri, i danneggiamenti che l'eventuale asportazione di un macchinario potrebbe apportare su un fabbricato, i costi di ripristino e bonifica, le valutazioni sulla convenienza alla cessione di un bene nello stato in cui si trova ovvero privo di eventuali limitazioni al suo utilizzo. È questo il caso di un terreno che vale meno a causa del particolare fabbricato che su di esso insiste piuttosto che nel caso in cui sia del tutto libero: la valutazione del perito che attribuisce un valore unitario al metro quadrato moltiplicato per i metri di estensione non è evidentemente sufficiente, in questo caso, allo scopo della valutazione.

Tra le ulteriori considerazioni che il professionista è tenuto a formulare si devono includere quelle relative alla possibilità e convenienza nell'utilizzare separatamente un bene rispetto ad altri: sarà infatti preferibile cedere un immobile completo delle attrezzature specifiche in esso contenute (se non adattabili ad altri fabbricati) piuttosto che cedere distintamente il fabbricato dalle relative attrezzature.

La seconda categoria di valutazioni è quella che riguarda un'azienda o un ramo di essa, intesa come coordinamento economico in atto e non come un mero complesso dei beni utilizzati dall'imprenditore per l'esercizio dell'attività.

In tal caso, in previsione del superamento della fase di

crisi d'impresa e del ripristino delle condizioni per garantire una prospettiva di continuità alla vita dell'impresa, i criteri valutativi di riferimento non potranno più essere quelli della liquidazione atomistica dei singoli elementi del patrimonio ma si dovranno adottare le tecniche comunemente utilizzate per la stima dell'azienda: diverso è infatti il valore dell'azienda dalla somma dei valori dei beni costituenti la stessa. Il valore di un'azienda, infatti, è il risultato della sommatoria dei flussi monetari futuri (talvolta, per semplicità, eguagliati ai flussi reddituali) rinvenibili dalla detenzione della stessa, attualizzati al momento in cui il valore viene determinato.

Il valore di un'attività è infatti il risultato del giudizio che un soggetto esprime, in un certo istante, sui benefici economici futuri che si prefigura dalla detenzione della stessa tenuto conto dei rischi che le proprie previsioni non si realizzino così come sperate.

Il valore è determinato quindi dalle aspettative di benefici futuri, e, solo minimamente, è influenzato dagli eventi del passato, intesi come condizioni per il verificarsi dei benefici stessi.

Definita la suddetta regola generale, la stima del valore di un'azienda in crisi non può prescindere dalla considerazione della peculiare situazione in cui la stessa versa.

Operativamente, quindi, la valutazione dovrà essere effettuata per *step* successivi.

In una prima fase sarà necessario determinare il valore attribuibile all'azienda in condizioni di normalità. Per fare ciò, dopo aver condotto opportune ed approfondite analisi di mercato, anche considerando le performance degli eventuali competitors, si dovranno predisporre dei piani previsionali in condizioni medio normali di redditività, considerando, quindi, tutto quello che una gestione efficiente ed efficace potrebbe realizzare negli anni a venire.

Sulla base di tali piani, tenuto conto delle formule indicate dalla dottrina per la stima di un'azienda, sarebbe possibile determinare il valore economico "oggettivo" di una data coordinazione economica di elementi patrimoniali.

Tuttavia, il valore, come sopra determinato, è una configurazione che astrae totalmente dalla specifica situazione in cui versa l'impresa, che ne costituisce un condizionamento.

Ogni valutazione, infatti, è influenzata da condizioni e condizionamenti specifici.

Tra i primi, interni o esterni all'impresa, si ricomprendono tutti i vincoli che attengono al processo di stima del valore ovvero le specificità che costituiscono l'in-

sieme degli assunti e delle informazioni a disposizione dell'esperto per la determinazione del valore.

Tra i condizionamenti, invece, vengono ricomprese le finalità attribuite alla stima che, in quanto tali, incidono sull'intero processo di determinazione del valore.

Nel caso di un'impresa in crisi quindi, il valore economico oggettivo di cui si è detto sopra, deve essere calato nella specifica realtà in cui inevitabilmente si dovranno considerare gli interessi e la limitata forza contrattuale che potrebbe esercitare un imprenditore in difficoltà che necessita di cedere in tempi rapidi la propria azienda o un ramo di essa.

La fretta però, per quanto il tempismo in una situazione di crisi sia elemento essenziale per la riuscita favorevole del risanamento, non deve essere causa di dimenticanza di alcuni elementi essenziali del valore di un'azienda o di un suo ramo.

Ecco dunque che si dovranno considerare con massima attenzione gli intangibili di un'azienda, il suo *know how*, le sue conoscenze, il marchio e gli immateriali legati al marketing e stabilire il rischio connesso alla loro perdita in caso di mancata prosecuzione dell'attività. Sarà dunque necessario definire un *range* di valori che spaziano dal massimo sperabile per la cessione di un'azienda, considerando quindi il valore degli intangibili, e il valore minimo attribuibile alla stessa in condizioni di liquidazione atomistica dei suoi beni: solamente all'interno di questo intervallo, per poter essere detti "congrui", si dovranno collocare i prezzi stabili tra l'imprenditore in crisi e un'eventuale controparte per il trasferimento dell'impresa.

La valutazione degli intangibili, si è detto, è determinante nella gestione della crisi da un punto di vista economico-aziendale ma rischia, data l'immaterialità che contraddistingue tali elementi, di essere sottovalutata dall'imprenditore o dai suoi consulenti.

Spesso, infatti, in ipotesi di affitto di aziende o loro rami, concordati durante la fase di gestione della crisi, si rischia di svelare segreti, conoscenze, o informazioni (si pensi alla lista clienti, a disegni e progetti...) che, una volta usciti e resi noti a terzi imprenditori, potrebbero perdere completamente ogni loro valore per l'imprenditore originario. Un contratto di affitto di azienda che non valuti adeguatamente e non sappia trasformare in metro monetario sotto forma di appropriati canoni di affitto anche il corrispettivo per l'acquisizione di dette conoscenze, può essere causa di depauperamento del valore attribuibile al patrimonio aziendale.

Il contratto di affitto di azienda, diffusissimo strumento di gestione della crisi d'impresa grazie alla capa-

cià di consentire, per quanto possibile, la continuità operativa dell'azienda e la salvaguardia dei residui valori immateriali del patrimonio, evitandone il deperimento causato dalla cessazione, anche temporanea, dell'attività, può essere interpretato come una cessione temporanea (a titolo di prestito) di un sistema di condizioni di produzione che vengono dati in uso, per un certo periodo di tempo, dall'impresa in crisi ad un terzo soggetto.

In effetti, il contratto di affitto d'azienda, comporta effetti affini a quelli che si otterrebbero dalla concatenazione delle seguenti operazioni:

- I) l'impresa cede ad un terzo, in data identica a quella di inizio del contratto di affitto, l'azienda, o un suo ramo, ad un corrispettivo pari al valore economico della medesima;
- II) in pari data, il concedente eroga un finanziamento al soggetto terzo con scadenza pari alla durata del contratto di affitto e di importo identico al valore economico dell'azienda, remunerato da un certo interesse e garantito dal patrimonio dell'azienda stessa;
- III) alla data di conclusione del contratto di affitto (quindi alla scadenza dell'ipotetico finanziamento di cui al precedente punto) l'affittuario rivede l'azienda al concedente ad un prezzo pari al valore economico e rimborsa il finanziamento in precedenza erogato.

Sulla base dell'analogia proposta, si può affermare che il canone periodico di affitto d'azienda è assimi-

labile alla somma dovuta a titolo di interessi a servizio dell'ipotetico finanziamento che, in alternativa, l'affittuario avrebbe potuto richiedere per garantirsi l'uso di un'azienda con qualità e caratteristiche simili a quella affittata, vincolando poi l'azienda acquisita al rimborso del finanziamento.

Alla luce dell'analogia di cui sopra, la formula che è stata proposta¹ per la definizione di un canone di affitto che possa dirsi adeguato, è la seguente:

$$FR = W * (IBR - p) + Rendita DW$$

In cui:

FR: *fair rent*, ovvero canone congruo di affitto;

W: valore economico dell'azienda o di un suo ramo oggetto di affitto all'inizio del contratto;

IBR: *incremental borrowing rate*, cioè il tasso di interesse di mercato richiesto per un finanziamento erogato da parti indipendenti, garantito dall'azienda affittata, avente durata pari al contratto di affitto e da rimborsare in una sola soluzione alla scadenza;

p: inflazione media attesa per la durata del contratto;

Rendita DW: la rendita equivalente alla variazione attesa del valore economico attribuibile all'azienda o a un suo ramo, alla fine del contratto, per la parte non coperta dall'eventuale conguaglio di fine affittanza.

Orbene, il canone di affitto da concordarsi tra le parti dovrà tenere in debito conto, all'interno della componente "rendita DW", del possibile impoverimento che il sistema aziendale potrebbe subire non solo dall'utilizzo e deperimento dei beni materiali ma, anche, e, forse, soprattutto, dal dissolvimento o dalla dispersione del patrimonio immateriale ed intangibile.

1. F. BAVAGNOLI, C. DE TILLA, N. FERRARO, P. RIVA, *L'affitto d'azienda. Profili aziendalistici, contabili e civilistici*, Egea, Milano, 2011.

NICOLA GRIGOLETTO

La tecnica di cessione cosiddetta “Key Money”

51

Il “Key Money” Agreement è nella pratica anglosassone l'accordo in base al quale un *brand* dell'alta moda o comunque del settore del lusso si impegna a corrispondere ad altro *brand*, che abbia il godimento di una *location* commerciale di prestigio, un corrispettivo (il “Key Money”, appunto), per il subentro nel contratto di locazione o affitto di tale spazio commerciale.

In base a tale accordo, la somma pattuita per il subentro “viene corrisposta a titolo di compenso per l'anticipata risoluzione del contratto ed è volta ad indennizzare il tenant per la rinuncia a godere degli anni rimanenti del contratto”¹.

Caratteristiche essenziali del contratto di “Key Money” sono dunque:

- (i) l'accordo tra il conduttore/affittuario di uno spazio commerciale ed il potenziale nuovo conduttore/affittuario in base al quale il primo si impegna a recedere dal contratto di locazione/affitto di ramo d'azienda che lo lega con il proprietario dello spazio commerciale, mentre il secondo si impegna a subentrare nel godimento di tale spazio commerciale;
- (ii) la necessità di acquisire il consenso di un soggetto terzo, e precisamente del proprietario dell'immobile, alla risoluzione anticipata del contratto di godimento e alla stipula di un nuovo contratto di locazione/affitto nei confronti del nuovo conduttore/affittuario;
- (iii) il pagamento da parte del nuovo conduttore al precedente di un corrispettivo in denaro per la risoluzione anticipata del vecchio contratto di locazione/affitto e la contestuale stipula di un nuovo contratto.

1. G. Comparini, *Il subentro in posizioni retail*, in www.popai.it/download/RASSEGNA_STAMPA_NUOVA/MAGGIO_2013/Il_subentro_in_posizione_retail.pdf.

Il “Key Money” Agreement non è dunque una tecnica di cessione in senso proprio, come è provocatoriamente indicato nel titolo di questo contributo. Pur tuttavia, può in certi casi realizzare effetti comparabili a quelli di una cessione d'azienda, e, se utilizzato correttamente, apparire preferibile a tale ultima tipologia contrattuale certamente più “onerosa”, ad esempio per il regime della responsabilità solidale tra cedente e cessionario, soprattutto in un contesto di crisi di impresa.

La struttura del contratto

Nella pratica, il contratto di “Key Money” assume solitamente la forma di un contratto preliminare condizionato, la cui efficacia è subordinata al consenso del proprietario degli spazi commerciali a risolvere il contratto di locazione/affitto con il vecchio conduttore e a stipularne uno nuovo con il *brand* interessato al subentro².

Il corrispettivo da pagare al vecchio conduttore sarà dunque esigibile al verificarsi della condizione e, a

2. La relativa clausola potrebbe così leggere: premesso che “Il Subentrante dichiara di essere interessato a subentrare nella gestione dei [punti vendita, spazi commerciali, o altre unità produttive] del Conduttore/Affittuario”; tanto premesso, “Sulla base delle informazioni e dichiarazioni messe a disposizione dal Conduttore/Affittuario al Subentrante, in relazione ai propri contratti di godimento, il Subentrante ha individuato i seguenti [punti vendita, spazi commerciali, o altre unità produttive] per i quali è interessato ad attivare le procedure di cui alla presente Scrittura Privata:... (i “Punti Vendita”)”; rimane inteso che “La presente Scrittura Privata è subordinata all'accettazione da parte dei relativi proprietari al subentro del Subentrante nei contratti di godimento relativi ai Punti Vendita, sostanzialmente alle medesime condizioni, termini e durata attualmente correnti tra ciascun proprietario degli immobili ed il Conduttore/Affittuario”.



An aerial perspective of an airfield. In the foreground, a pilot in a white flight suit and helmet stands on the tarmac, holding a red fuel can. Two other red fuel cans are on the ground nearby. The tarmac is marked with yellow lines. In the background, there is a long, white building with a red roof, likely a service station or hangar. A red Shell service truck is parked near the building. The sky is blue with some clouds.

AEROSHELL



IL NUOVO OLIO MINERALE CHE SOSTITUISCE VANTAGGIOSAMENTE GLI OLI VEGETALI

stretto rigore, andrà corrisposto all'atto della risoluzione del vecchio contratto a cui seguirà, in un unico contesto, la stipula del nuovo.

A questa impostazione, che rischia di essere eccessivamente penalizzante per il conduttore uscente, alcuni hanno obiettato che è comunque necessario *“trovare la giusta tutela di chi deve pagare e chi deve ricevere il key-money: il primo avrà interesse a corrispondere la somma quando sarà certo di poter entrare nei locali ed esercitarvi un esercizio commerciale, dopo aver svolto i lavori di sistemazione desiderati e soprattutto dopo avere ottenuto un contratto di godimento degli spazi di proprio gradimento. Il secondo avrà interesse a esser certo di lasciare la posizione solo a fronte del pagamento effettivo del key-money, al contempo limitando le garanzie nei confronti di chi subentra”*³.

E così, per mitigare le opposte esigenze, si è ormai diffusa la pratica che *“nell'accordo tra conduttore e nuovo brand i termini per il pagamento della buona uscita prevedono che una parte della stessa venga corrisposta alla sottoscrizione dell'accordo ed il saldo contestualmente al rilascio dello spazio commerciale”*⁴.

La struttura del contratto può però essere significativamente diversa se il redattore si pone nell'ottica di tutelare in particolare l'interesse del nuovo conduttore. In questo caso, potrebbe infatti apparire più vantaggioso prevedere una vera e propria obbligazione del vecchio conduttore, ex art. 1381 c.c., a procurare il consenso del proprietario alla stipula di un nuovo contratto di locazione/affitto⁵.

In ambedue le ipotesi, parti del contratto di *“Key Money”* sono solo il conduttore uscente ed il *brand* subentrante.

Ma nel primo caso il contratto è efficace al momento del verificarsi della condizione ed il mancato consenso del proprietario al subentro non produce effetti per il vecchio conduttore.

Nel secondo caso, il contratto è invece immediatamente efficace ed il mancato consenso del proprietario

al subentro vale come inadempimento del vecchio conduttore. In questa ipotesi, è così preventivamente l'inserimento in contratto di una penale per l'inadempimento, o è comunque configurabile l'obbligo di indennizzo a carico del vecchio conduttore per non aver procurato il risultato che aveva promesso.

Ciò che occorre notare è che, in entrambi i casi, il nuovo *brand* non subentra nel contratto stipulato dal conduttore/affittuario uscente, ma stipula un nuovo contratto con il proprietario che costituisce l'evento al verificarsi del quale si determina l'esigibilità del corrispettivo pattuito.

In definitiva, dunque, il fatto che vi sia la stipula di un nuovo contratto, il cui esito, come si è visto, non può essere dato per certo al momento della stipula dell'accordo di *“Key-Money”*, costituisce il vero elemento qualificante di questa tipologia contrattuale e appare essere il vero scudo rispetto al rischio immanente di *“riqualificazione”* del rapporto in cessione d'azienda. Si può dunque concludere che i soggetti parte del contratto di *“Key Money”* non si trasferiscano altro se non la possibilità di esercitare l'attività commerciale in un determinato luogo⁶.

Il corrispettivo

L'aspetto più delicato dell'accordo di *“Key-Money”* attiene alla determinazione del corrispettivo.

6. Se tale è la *ratio*, sarà dunque possibile, valutandone comunque di volta in volta il rischio, inserire clausole che rientrano più marcatamente in una prospettiva *“acquisitiva”*. Ad esempio, con riferimento agli arredi presenti negli spazi commerciali e che, in ipotesi, potrebbero essere di interesse per il nuovo *brand*, si potrebbe prevedere una esenzione concessa al conduttore uscente dall'obbligo di liberare i locali (essendo evidente che la legittimità di una tale previsione si giocherebbe sul fatto che il reale valore degli arredi dovrebbe comunque essere modico). Riguardo ai dipendenti, avendo cura di premettere nell'articolato contrattuale che *“Nessun obbligo viene assunto dal [Conduttore/Affittuario] Subentrante, neanche a titolo di obbligazione solidale, per i debiti e/o i contratti con i dipendenti del Conduttore/Affittuario impiegati negli Spazi Commerciali”*, e restando inteso che *“rimane a carico integrale del [Conduttore/Affittuario] Uscente ogni costo e onere in relazione ai rapporti con i propri dipendenti e all'eventuale licenziamento degli stessi in base alle procedure collettive che dovesse essere attivate”*, si potrebbe poi prevedere che: *“Al fine di favorire un parziale mantenimento del livello occupazionale impiegato negli Spazi Commerciali, il [Conduttore/Affittuario] Subentrante, potrà valutare il riassorbimento parziale di alcuni dipendenti ivi precedentemente impiegati”*.

3. Comparini, *cit.*

4. F. Cattaneo, *L'espansione retail nel fashion: aperture e subentri nei negozi*, in www.diritto24.ilsole24ore.com/avvocatoAffari/mercatiImpresa/2012/01/lespansione-retail-nel-fashion-dinamiche-delle-aperture-e-dei-subentri-nei-negozi.html.

5. La formulazione della relativa clausola potrebbe essere la seguente: *“Il Conduttore/Affittuario si obbliga ai sensi dell'art. 1381 c.c. nei confronti del Subentrante a procurare il subentro da parte del Subentrante nei contratti di godimento relativi ai Punti Vendita, sostanzialmente alle medesime condizioni, termini e durata attualmente correnti tra ciascun proprietario degli immobili ed il Conduttore/Affittuario”*.

Lambertini & Associati nella nomina di uno tra i primi organismi di vigilanza

by AVVOCATO.IT

- COMUNICATO STAMPA -

L'Avv. Francesco Stocco e l'Avv. Giovanni Aquaro, dello Studio Lambertini & Associati, hanno promosso uno tra i primi ricorsi per sovra-indebitamento, mediante liquidazione dei beni, presso il Tribunale di Vicenza, il quale, aderendo alla ricostruzione normativa proposta dallo Studio Legale, ha nominato come organismo di composizione della crisi lo Studio Adacta.

Si tratta di un provvedimento che interviene nelle more dell'attuazione (da più di un anno), da parte del governo, dei regolamenti per la costruzione degli organismi di composizione della crisi, enti o professionisti (tra i quali avvocati, notai e commercialisti) deputati a vario titolo a comporre la crisi da sovra-indebitamento mediante la sottoscrizione degli accordi previsti dalla normativa o, come nel caso in esame, mediante la liquidazione del patrimonio.

Si tratta di una decisione importante - precisa l'Avv. Francesco Stocco - che pone fine ad un vulnus ai diritti costituzionali del lavoro e della libera attività economica, dato dal ritardo dal legislatore regolamentare. In questo modo, imprenditori sfortunati e costretti a sottoscrivere impegni di firma a favore del ceto bancario, potranno riprendere una propria attività economica senza ricorrere a condotte non ortodosse di intestazioni fittizie di fonti di ricchezza.

Il provvedimento è un leading case che meriterà aggiustamenti e riconsiderazioni sotto molti profili - commenta l'Avv. Giovanni Aquaro - ma che può considerarsi l'avvio di un nuovo percorso nei rapporti tra banca e cliente: le prime, saranno orientate a richiedere impegni di firma solo in presenza di reali necessità senza "destrutturare", quindi, l'autonomia patrimoniale tra socio e società; gli imprenditori - dal canto loro - dovranno dare dimostrazione di buona condotta evitando di manovre di depauperamento del proprio patrimonio.

Original URL:

<http://www.avvocato.it/2013/07/lambertini-associati-nomina-organismi-di-vigilanza/>

Per alcuni esso corrisponde a un vero e proprio “risarcimento per il mancato godimento dei diritti derivanti dal contratto”⁷, il cui ammontare “è determinato dall’insieme di diversi elementi (durata residua del contratto, metratura del negozio, posizione, prezzi al metro quadrato di locazioni analoghe)”⁸.

In termini non esattamente corrispondenti, si è anche sostenuto che “La motivazione e l’ammontare del Key-Money può risiedere nel canone di locazione particolarmente interessante, inferiore al mercato, o nell’avviamento commerciale dovuto non tanto all’esercizio (con la sua gestione ed il suo marchio, che non vengono ceduti) ma alla sua ubicazione in un luogo particolarmente interessante per lo svolgimento di tale attività commerciale”⁹.

In sintesi, si può forse affermare che due sono gli elementi cardine per la sua quantificazione, da una parte la perdita di avviamento, da parametrarsi sulla base della durata residua del contratto di locazione/affitto, dall’altra la difficile “replicabilità” dello spazio commerciale messo a disposizione, determinata, ad es., da metratura, ubicazione, prezzo di locazioni in spazi dalle caratteristiche simili rispetto al prezzo (evidentemente inferiore) pagato dal vecchio conduttore, ecc.

In una tale prospettiva, un utile parametro di riferimento per la determinazione del corrispettivo potrebbe essere rappresentato dall’art. 34 della l. 392/1978, a tenore del quale, al termine del rapporto di locazione, per gli immobili adibiti ad uso diverso dall’abitazione, il conduttore ha diritto ad un’indennità variamente commisurata in relazione al canone corrisposto¹⁰.

La ratio della norma è pacificamente individuata “nell’esigenza di riparazione del danno subito dal conduttore per la perdita dell’avviamento, del quale potrebbe beneficiare il locatore subentrando nella medesima attività o lucrando sulla locazione dell’immobile a terzi, riparazione realizzata mediante l’imposizione di un obbligo a carico del locatore”¹¹.

7. Cattaneo, cit.

8. Ult. cit.

9. C. Carbonchi, *Il valore del key-money nei centri commerciali*, in www.finanzaimpresa.blogspot.it/2009/03/il-valore-del-key-money-nei-centri.html.

10. È peraltro da notare che l’art. 35 della citata l. 392/1978 limita tale diritto ai conduttori che nell’immobile locato svolgano un’attività comportante un contatto diretto con il pubblico degli utenti e dei consumatori, il che in effetti corrisponde alla tipologia di spazi commerciali usualmente trasferiti nei “Key Money” Agreement.

11. S. Rezzonico – M. Rezzonico, *Manuale delle locazioni abitative e a uso diverso*, Gruppo 24 Ore, 2001, pag. 61.

Similmente dunque a quanto avviene nel “Key Money” Agreement, con la differenza che in quest’ultimo caso è il nuovo conduttore a pagare l’indennità.

Nello specifico, l’indennità prevista dall’art. 34 è nella misura di diciotto mensilità (ventuno per le locazioni alberghiere), e viene a raddoppiarsi quando l’immobile venga, da chiunque, adibito all’esercizio della stessa attività o di attività incluse nella medesima tabella merceologica o che siano comunque affini a quella esercitata dal conduttore uscente ed ove il nuovo esercizio venga iniziato entro un anno dalla cessazione del precedente.

Ora, poiché nel “Key Money” Agreement l’attività esercitata successivamente è di solito la medesima, e poiché, di solito, è esercitata in sostanziale continuità rispetto alla precedente, sembra di potersi affermare che l’indennizzo richiedibile potrà essere nell’ordine delle 36 mensilità di canone di cui al citato art. 34.

Un corrispettivo totalmente slegato da questi parametri ben potrebbe costituire indizio che il risultato che le parti vogliono conseguire integra altra forma contrattuale.

Sulla legittimità del “Key-Money”

Per valutare la legittimità del contratto di “Key-Money”, può essere utile allargare lo sguardo alla tipologia dei corrispettivi per la risoluzione anticipata nei contratti di locazione. Se ne possono prevedere di due specie diverse.

Nella prima, il conduttore si garantisce la disponibilità di uno spazio commerciale pagando al locatore un importo, la c.d. “buona entrata”.

Nella seconda, è il potenziale nuovo conduttore che si impegna a pagare una somma al vecchio conduttore, a condizione che possa subentrargli nel godimento degli spazi commerciali. In questo caso, l’importo pagato prende il nome, appunto, di “buona uscita” o “Key-Money”.

A livello normativo, l’art. 79 della l. 392/1978 dispone in via generale che “È nulla ogni pattuizione diretta a limitare la durata legale del contratto o ad attribuire al locatore un canone maggiore rispetto a quello previsto... ovvero ad attribuirgli altro vantaggio in contrasto con le disposizioni della presente legge”.

La Suprema Corte ha sostenuto che nelle locazioni di immobili adibiti ad uso diverso dall’abitazione, il patto con il quale si preveda a carico del conduttore, il pagamento di somme diverse dal canone a titolo di “buona entrata” è affetto da nullità ai sensi dell’art.

79 legge citata, poiché la corresponsione di tali somme non trova giustificazione alcuna nel sinallagma contrattuale (Cass. Civ., Sez. III, n. 1936, 24 febbraio 1987; Cass. Civ., Sez. III, n. 3896, 1 aprile 1993)⁽¹²⁾, e ha poi precisato che “*Tale sanzione di nullità ex art. 79 legge n. 392/1978 opera anche nell’ipotesi in cui l’accordo avente ad oggetto il pagamento non intervenga direttamente tra il locatore ed il conduttore, ma tra il locatore ed un terzo, sempreché sia accertato il collegamento funzionale tra l’accordo ed il contratto di locazione, e, quindi, l’inerenza del pagamento al regolamento economico del rapporto di locazione*”⁽¹³⁾.

Diversamente si è invece argomentato con riguardo alla c.d. “buona uscita” o “Key-Money”.

In particolare, è stato sostenuto sempre dalla Suprema Corte che la convenzione negoziale diretta ad attribuire al conduttore uscente una somma a titolo di “buona uscita”, ed intervenuta tra questi ed il conduttore subentrante nello stesso immobile di proprietà di un terzo locatore estraneo alla pattuizione, non integra gli estremi della violazione dell’art. 79 legge n. 392 del 1978. Ed infatti tale pattuizione non può dirsi diretta a limitare la durata legale del contratto, né può dirsi volta ad attribuire al locatore un canone maggiore od altro vantaggio non dovutogli, essendo il conduttore uscente l’unico beneficiario della buona uscita⁽¹⁴⁾.

A condizione, dunque, che una tale previsione si conformi alla *ratio* sopra delineata (i.e. di vantaggio per il conduttore uscente; senza che si possa in alcun modo configurare un’utilità per il locatore in contrasto con le disposizioni di cui alla L. 392), appare agevole sostenere che la corresponsione di un “Key-Money” sia perfettamente legittima e non integri la violazione di alcuna norma imperativa.

Conclusioni

Il “Key-Money” *Agreement*, stanti le caratteristiche e condizioni accennate, ben potrebbe essere utilizzato, in certi casi, in sostituzione del più oneroso contratto di cessione d’azienda, e, in ipotesi, anche in settori diversi rispetto a quelli del *fashion* e del lusso.

Sarà evidentemente necessario, a maggior ragione se il suo utilizzo avviene in un contesto di crisi di impresa, che il risultato essenziale che si vuole raggiungere non sia tanto l’acquisizione di un complesso aziendale, quanto, piuttosto, il subentro in uno spazio commerciale che, per le caratteristiche intrinseche di cui è dotato (ubicazione rispetto all’attività in esso esercitata, metratura, prezzo della locazione, ecc.), sarebbe difficilmente reperibile alle stesse condizioni sul mercato.

12. Così confermando la vecchia disciplina sulle locazioni (L. 253/1950), il cui art. 28 recitava: “È nullo l’obbligo imposto al conduttore... di adempiere, oltre al pagamento della pigione, ad altre prestazioni a titolo di buon ingresso..., qualunque sia la persona a favore della quale la prestazione è promessa e comunque questa sia dissimulata” (Cfr. G. Puppo e M. Rinaldi, *Il “Key-money” nella prassi delle locazioni commerciali*, in www.diritto24.ilsole24ore.com/avvocatoAffari/mercatiImpresa/2011/06/il-key-money-nella-prassi-delle-locazioni-commerciali.html).

13. Cass. Civ., Sez. III, n. 25274, 16 ottobre 2008.

14. Cass. Civ., Sez. III, n. 11232, 13 novembre 1997; Cass. Civ., Sez. III, n. 3372, 18 febbraio 2005.

GIOVANNI AQUARO

Non sempre chi inquina paga

Ovvero, brevi (e incomplete) considerazioni a margine della responsabilità dell'acquirente di un sito contaminato: tra regole di responsabilità, oneri reali e strumenti di tutela

57

Lo strumento civilistico¹ in funzione di tutela ambientale: i termini del problema

È tutt'altro che raro il caso dell'imprenditore interessato all'acquisto di un'area che, nel corso delle trattative, venga a scoprire che il terreno è – o anche solo: può essere – inquinato: con conseguente, legittimo dubbio circa l'effettiva convenienza dell'affare, anche in considerazione delle possibili latenze e, quindi, passività ambientali derivanti da eventuali obblighi di bonifica².

1. Sui temi del diritto ambientale che investono categorie privatistiche si è formata, da tempo, un'amplessissima letteratura. Tra i tanti contributi, si vedano: S. Patti, *La tutela civile dell'ambiente*, Padova, 1980; S. Patti, *Ambiente (tutela dell') nel diritto civile*, in *Dig. disc. priv.*, Sez. civ., I, Torino, 1987, p. 285 ss.; F. Di Giovanni, *Strumenti privatistici e tutela dell'ambiente*, Torino, 1982; L. Bigliazzi Geri, *Divagazioni su tutela dell'ambiente ed uso della proprietà*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 1987, p. 495; L. Barbiera (a cura di), *Proprietà, danno ambientale e tutela dell'ambiente*, Napoli, 1989; L. Barbiera, *Haftung für Umweltschäden in Deutschland und Italien: Defizite und Europäische Herausforderung*, in *Sonderdruck aus: Verbraucherkauf, Umwelthaftung, Insolvenzrecht, Wirtschaftsrecht*, Heidelberg, 2004, p. 107 ss.; P. Perlingieri (a cura di), *Il danno ambientale con riferimento alla responsabilità civile*, Napoli, 1991; A. Lamanuzzi, *Il danno ambientale*, Napoli, 2002; G. Tucci, *Tutela dell'ambiente e diritto alla salute nella prospettiva del diritto uniforme europeo*, in *Contr. impr./Eur.*, 2003, p. 1143 ss.; U. Salanitro, *Il danno all'ambiente nel sistema della responsabilità civile*, Milano, 2005; U. Salanitro, *La nuova disciplina della responsabilità per danno all'ambiente*, in *Resp. civ.*, 2006, p. 678 ss.; U. Salanitro, *Tutela dell'ambiente e strumenti di diritto privato*, in *Rass. dir. civ.*, 2009, p. 472 ss.; A. Jannarelli, *L'articolazione delle responsabilità nell'«abbandono dei rifiuti»: a proposito della disciplina giuridica dei rifiuti come non beni sia in concreto sia in chiave prospettica*, in *Riv. dir. agr.*, 2009, p. 128 ss.; G. Visintini, *Responsabilità civile e danni ambientali*, in *Enc. dir.*, Ann., IV, Milano, 2011, p. 1012 ss.; E. Leccese, *Danno all'ambiente e danno alla persona*, Milano, 2011.

2. Si noti sin d'ora che il presente scritto volutamente non

Come è infatti noto, il D.Lgs. n. 152/2006 – che ha di fatto sostituito e abrogato la quasi totalità della previgente normativa in materia ambientale – se, da un lato, ha confermato il principio comunitario secondo il quale solo “chi inquina paga”, escludendo quindi obblighi diretti di bonifica a carico del proprietario non responsabile di eventuali condotte inquinanti, d'altro lato, ha, tuttavia, costruito un duplice sistema di garanzie, a tutela del credito della pubblica amministrazione che proceda direttamente ad un intervento di bonifica in sostituzione del responsabile dell'inquinamento, attraverso l'introduzione di un onere reale gravante sul fondo³, a presidio del quale è pure posto

considera le eventuali ricadute penalistiche – pure esistenti – legate all'acquisto di un sito contaminato. Qualora si volesse approfondire l'argomento si rinvia alle puntuali ed esaurienti considerazioni svolte da F. Romoli sulle pagine di *Ambiente e Sicurezza*, Il sole 24 Ore, del 22 aprile 2008, n. 8, *Siti inquinati e D.Lgs 152: esistono rischi penali per gli acquirenti di aree?*, nel quale l'Autore pur ribadendo come il D.Lgs n. 152/2006 – corretto e integrato dal D.Lgs. n. 4/2008 – non abbia introdotto specifiche ipotesi di responsabilità penale in capo al proprietario o al nuovo acquirente di un'area già inquinata o sulla quale siano stati abbandonati dei rifiuti, evidenza del pari come obblighi di bonifica o rimozione e i reati collegati non siano stati previsti unicamente per il responsabile dell'inquinamento o dell'abbandono e come permangano incertezze interpretative in merito agli obblighi di comunicazione e ai destinatari delle ordinanze sindacali di rimozione, che, in un settore in cui il diritto penale ha natura prevalentemente sanzionatoria, sono fatalmente destinate a riverberarsi sull'ambito di applicazione delle fattispecie incriminatrici.

3. L'onere reale, similmente con quanto previsto nel *Bürgerliches Gesetzbuch* al § 1105, rubricato *Gesetzlicher Inhalt der Reallast*, consiste in un peso gravante sul fondo, avente ad oggetto prestazioni periodiche e positive (di *dare* o di *facere*) in favore del proprietario di altro fondo o di un diverso soggetto. Di origine medioevale, l'onere reale, come anche l'*obligatio propter rem*, si caratterizza per la c.d. *ambulatorietà*: in caso

un privilegio speciale immobiliare (art. 17, commi 10 e 11, D.lgs. n. 22/1997, ora art. 253 del D.lgs. 3 aprile 2006, n. 152)⁴.

Con l'inevitabile conseguenza che, in ultima istanza, le eventuali latenze ambientali, ben facilmente torneranno a gravare proprio sull'acquirente: ed infatti costui, per il solo fatto di essere proprietario del bene – e a prescindere quindi da qualsivoglia apporto causale alla contaminazione del terreno – si troverà nella tutt'altro che piacevole situazione di dover scegliere, in alternativa all'abbandono liberatorio del bene o all'esproprio, se bonificare in proprio o, seppure nei limiti di valore del bene, pagare.

Né – lo si dice sin d'ora – in alcun modo adeguata a salvaguardare il principio del “chi inquina paga” pare poi essere l'azione di rivalsa (art. 253, comma 4, D.lgs. 3 aprile 2006, n. 152) pure offerta al titolare del fondo onerato nei confronti del responsabile delle condotte

di circolazione del bene, oltre alla titolarità del diritto viene cioè trasferita all'acquirente anche l'obbligazione accessoria. Con la conseguenza – di rilievo tutt'altro secondario, specie nel caso che ci occupa – che al di là della preventiva conoscenza che il nuovo titolare del diritto di proprietà ne abbia avuto al momento dell'acquisto, l'acquirente della proprietà o altro diritto reale di godimento o del possesso del bene diventa automaticamente gravato dagli obblighi che discendono dall'onere reale, anche in relazione alle prestazioni maturate prima del suo acquisto. Il carattere di realtà dell'onere riguarda proprio l'aspetto della garanzia, del tutto analoga a quella ipotecaria, poiché il creditore può procedere all'espropriazione del bene del debitore e soddisfarsi su quest'ultimo con prelazione rispetto agli altri eventuali creditori, nei limiti del valore del bene gravato. L'elemento distintivo dell'onere reale rispetto all'obbligazione *propter rem* risiede nel limite della responsabilità dell'onerato⁵, che non può eccedere il valore del bene gravato, mentre nella seconda l'obbligato risponde illimitatamente. Sul punto si confrontino, tra i tanti, G. Gandolfi, *Onere reale*, in *Enc. dir.*, XXX, Milano, 1980; L. Bigliazzi Geri, *Oneri reali ed obbligazioni propter rem*, in *Tratt. dir. civ. comm.* Cicu e Messineo, continuato da L. Mengoni, Milano, 1984, p. 7 ss.; E. Carbone, *Obbligazione propter rem e onere reale*, in S. Patti e P. Sirena (a cura di), *Diritto civile. Obbligazioni e contratti*, Milano, 2008, p. 273.

4. Nel caso delle bonifiche dei siti inquinati, l'onere è costituito, in base al comma 1 dell'art. 253, dall'obbligo di realizzare gli interventi di bonifica, qualora effettuati d'ufficio dalla pubblica amministrazione, in sostituzione del responsabile dell'inquinamento. La caratterizzazione funzionale della proprietà è connotata non soltanto da poteri e facoltà di godimento e di disposizione nei confronti dei terzi, ma anche dalla presenza di situazioni giuridiche soggettive passive (art. 832 c.c.), derivanti dall'esigenza pubblicistica di tutela di valori di rilevanza costituzionale, quali la salute e l'ambiente (artt. 9, 32 e 117, comma 2, lett. s, cost.), tutelate, appunto, da onere reale e privilegio speciale immobiliare.

inquinanti, dal momento che quest'ultima ben potrebbe non essere esercitata, o – il che è lo stesso, se non peggio – essere esercitata infruttuosamente, per le stesse identiche ragioni – e vale a dire: l'impossibilità o estrema difficoltà di individuare il responsabile delle condotte inquinanti o, comunque, l'acclarata insolvibilità di quest'ultimo – che già prima hanno condotto l'Amministrazione ad avvalersi della tutela reale e a cercare di soddisfarsi sul proprietario incolpevole invece che sull'inquinatore.

Gli obbiettivi della politica ambientale comunitaria e il principio del “chi inquina paga”⁵

La direttiva comunitaria⁶ in tema di responsabilità ambientale è chiara nel porre come obiettivi della propria azione la “riparazione” e la “prevenzione” del danno ambientale; obbiettivi che dovrebbero essere raggiunti applicando – come inizialmente accennato – il principio del “chi inquina paga”⁷. Il secondo considerando della Direttiva 35 del 2004, lasciando ben poco spazio a possibili interpretazioni difformi, prevede infatti che “l'operatore la cui attività ha causato un danno ambientale o la minaccia imminente di tale danno” debba essere “considerato finanziariamente responsabile” in modo tale da “indurre gli operatori ad adottare misure e sviluppare pratiche atte a ridurre al minimo i rischi di danno ambientale”.

Le regole ora ricordate – come correttamente evidenziato – paiono rispondere, almeno, ad una duplice finalità: anticipare la soglia di tutela a situazioni anche di mero pericolo che possano evolvere in danno, minimizzare i danni che si siano già verificati. Il significato fa-

5. Per un'ampia ed esaustiva riflessione sulle problematiche inerenti sia la normativa ambientale di diritto comunitario che la compatibilità di quest'ultima con l'impianto normativo italiano si veda F. Degli Innocenti, *I criteri di imputazione della responsabilità per danno ambientale*, in *Contratto e Impresa*, n. 3, 2013.

6. Sulla direttiva 2004/35/CE si vedano, fra i tanti: Pozzo (a cura di), *La responsabilità ambientale. La nuova Direttiva sulla responsabilità ambientale in materia di prevenzione e di riparazione del danno ambientale*, Milano, Giuffrè, 2005; Giampietro (a cura di), *La responsabilità per danno all'ambiente. L'attuazione della Direttiva 2004/35/CE*, Milano, Giuffrè, 2006.

7. Sul principio ora enunciato si veda il contributo di Meli, *Il principio “chi inquina paga” nel codice dell'ambiente*, in Nicotra e Salanitro (a cura di), *Il danno ambientale tra prevenzione e riparazione*, Torino, Giappichelli, 2010.



Anche
alle temperature
più elevate
i lubrificanti Shell
assicurano la migliore difesa del motore
conservando sempre la viscosità necessaria
per evitare il diretto contatto
tra le superfici metalliche in movimento

cilmente intuibile dell'espressione "chi inquina paga" è, infatti, che gli effetti negativi dell'inquinamento (e quindi i costi sociali che ne derivano) dovrebbero gravare sugli inquinatori e non, quindi, sui soggetti incolpevoli (tra i quali – con tutta evidenza – l'acquirente, magari a propria insaputa, d'un terreno inquinato), né tanto meno sulla collettività.

Il principio, come intuibile, assume poi particolare rilievo per le politiche imprenditoriali, poiché – se correttamente attuato – porterebbe ad imporre la traslazione di un costo, da chi lo subisce, a chi lo genera. La "internalizzazione" dei costi ambientali risponderebbe, pertanto, ed in ultima analisi, a precise finalità, preventive e deterrenti allo stesso tempo, volte ad indurre i potenziali inquinatori a soppesare le proprie decisioni e a prendere in debita considerazione gli effetti – innanzi tutto economici – che da queste potrebbero discendere.

In questo contesto – come pure s'è evidenziato⁸ – il principio "chi inquina paga" verrebbe poi a correggere le distorsioni causate dall'inquinamento sul piano dell'allocatione efficiente delle risorse e, quindi, a costituire una condizione per la realizzazione della massima efficienza del sistema, che potrebbe dirsi raggiunta, da un lato, evitando che i costi dei danni vengano riversati sulla generalità dei consociati e, dall'altro, evitando il verificarsi di un'inefficiente allocatione delle risorse. Poiché l'impresa che inquina immette sul mercato un bene sulla base di costi che non coincidono, in quanto apparentemente inferiori, con il c.d. costo marginale sociale, con la conseguenza che si avrà un eccesso di produzione, dovuto all'uso di risorse che apparentemente non hanno un costo, ed una sovrautilizzazione di queste ultime. In ultima istanza, il principio del "chi inquina paga" interverrebbe quale strumento che consentirebbe di attribuire alle risorse ambientali coinvolte nelle attività produttive un prezzo, che necessariamente verrebbe contabilizzato dalle imprese fra i costi di gestione⁹.

8. Sul punto, si veda ancora F. Degli Innocenti, *I criteri di imputazione della responsabilità per danno ambientale*, in *Contratto e Impresa*, n. 3, 2013.

9. Il tema della migliore allocatione delle risorse e dei rischi ambientali è stato affrontato da diversi autori. Anche in questo caso, tra i tanti, si confrontino: Dryzen, *La razionalità ecologica*, Ancona, 1989; Coase, *The Problem of Social Cost*, 3, *Journal of Law and Economics*, 1960; Calabresi-Melamed, *Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral*, 85 *Harvard Law Review*, 1972, p. 1089 ss.; Kaplow-Shavell, *Property Rules versus Liability Rules: An Economic Analysis*, 109 *Harvard Law Review*, 1996, pp. 713-790; Michelman, *Pollution as a*

Dalla direttiva 2004/35 CE al d.lgs 152/2006. Ovvero, la responsabilità dell'acquirente "a propria insaputa" di un sito contaminato: tra regole di responsabilità e onere reale.

Evidenziati i presupposti del principio del "chi inquina paga" e constatato che esso costituisce parte di un più ampio insieme di riferimento – che imporrebbe di interpretare i principi-guida dell'azione in materia ambientale anche tenendo conto degli obiettivi socio-politici della normativa approntata – pare necessario verificare, in concreto, quali siano stati i criteri di imputazione che il legislatore nazionale ha ritenuto più idonei al fine di centrare l'obiettivo posto dal legislatore comunitario: quello, cioè, di traslare i costi sociali derivanti dall'inquinamento dalla collettività che li subisce a coloro che ne sono gli effettivi autori¹⁰.

In proposito, viene innanzitutto in considerazione l'art. 242 ss. cod. amb. che, in materia di bonifica dei siti inquinati, fa – ora in estrema sintesi – gravare l'obbligo di bonifica sul "responsabile dell'inquinamento", che l'autorità amministrativa ha l'obbligo di individuare a seguito di adeguata istruttoria e con idonea motivazione in ordine ai criteri impiegati, in base a quanto disposto dagli artt. 242 e 244 cod. amb. (e che contempla la necessità di evidenziare la connesione causale dell'evento con il soggetto agente unitamente ai presupposti soggettivi di dolo o colpa).

La disciplina nazionale parrebbe escludere quindi, e d'altra parte, l'obbligo di attuare gli interventi di bonifica in capo al proprietario del sito inquinato o a chi comunque ne abbia la disponibilità in quanto gestore del bene, almeno nei limiti in cui non venga evidenziato che costoro abbiano concorso a causare l'evento inquinante. In altre parole, il proprietario (o il gestore) non responsabile hanno semmai una mera facoltà di attivarsi per effettuare gli interventi di bonifica, salvo comun-

Tort: A Non-Accidental Perspective on Calabresi's Costs, 80 *Yale Law Journal*, 1971, p. 647 ss.; Mattei, *Tutela inibitoria e tutela risarcitoria. Contributo alla teoria dei diritti sui beni*, Milano, Giuffrè, 1987, p. 91 ss.; Coleman-Kraus, *Rethinking the Theory of Legal Rights*, in *Yale Law Journal*, 1986, p. 1335.

10. Per un'ampia e approfondita disamina delle problematiche inerenti la responsabilità derivante dall'acquisto di siti contaminati si vedano i saggi di V. Corriero, *La "responsabilità" del proprietario del sito inquinato*, in *Resp. Civ. e prev.*, n. 12, 2011, p. 2440 e ss. e in *Rass. Dir. Civ.*, n. 1, 2012, p. 43 e ss., di F. Degli Innocenti, *I criteri di imputazione della responsabilità per danno ambientale*, in *Contratto e Impresa*, n. 3, 2013., nonché il breve ma puntuale scritto di S. Bigatti, *La disciplina dell'onere reale nella normativa dei siti contaminati*, in *Lexambiente.it*, 2007

que, già in questo caso, la possibilità di rivalersi delle spese sostenute nei confronti dell'inquinatore (art. 245 cod. amb.). Sicché, ed in definitiva, gli unici obblighi che – almeno all'apparenza – verrebbero a gravare sul proprietario incolpevole (o sul detentore del sito) – questi sì sul solo presupposto della loro posizione giuridica rispetto al bene – sarebbero o funzionali a consentire e a facilitare una tempestiva individuazione dell'effettivo responsabile delle condotte inquinanti (ed in tal senso si veda la previsione di un obbligo di comunicare all'autorità competente, ad esempio, il rilevato (o il pericolo di) superamento delle c.d. concentrazioni di soglia di contaminazione) o tesi ad assicurare, in situazione di emergenza, di attuare le misure di sicurezza che si dovessero rendere necessarie al fine di tutela l'ambiente (secondo la procedura di cui all'art. 242 cod. amb.).

Se fin qui, dunque, anche la normativa nazionale parrebbe perfettamente in linea con il principio del “chi inquina paga”, va però detto che, nel caso – peraltro non particolarmente difficile da immaginare: si pensi a società trasferite all'estero o coinvolte in procedure fallimentari – in cui il responsabile non venga individuato ovvero risulti impossibile esercitare fruttuosamente azioni di rivalsa nei suoi confronti – e sempre che non intervenga volontariamente il proprietario del suolo – sarà – come inizialmente anticipato – l'autorità amministrativa competente a realizzare le opere di bonifica (art. 250 cod. amb.), con contestuale attribuzione di un onere reale sul terreno, assistito da privilegio speciale immobiliare sul fondo a garanzia del credito maturato come conseguenza degli interventi di bonifica effettuati (art. 253 cod. amb.). Ed è proprio quest'ultima previsione normativa che – come pure inizialmente accennato – suscita più d'una perplessità là dove la si metta a confronto con il principio comunitario del “chi inquina paga”.

Se è infatti indubbio che il ricorso al desueto istituto dell'onere reale, letto peraltro alla luce dell'art. 42, comma 2, della Costituzione – che, come noto, assegna alla proprietà anche una funzione sociale ¹¹– ha

il pregio di dare una risposta efficace alla collettività ogniqualvolta sia difficoltoso accertare in concreto tutti i presupposti del giudizio di responsabilità o, comunque, sia impossibile individuare il responsabile delle condotte inquinanti – addossando il costo della bonifica sul proprietario e, nelle ipotesi in cui i costi della stessa superino il valore del bene, sulla comunità – altrettanto indubbio è – come pure inizialmente detto – che il precipitato ultimo di tale impianto sia la palese violazione, da parte del legislatore nazionale, del principio comunitario: attraverso l'assoggettamento del proprietario del fondo, per quanto incolpevole, a specifici obblighi di bonifica, che fanno leva sugli obblighi comunque gravanti su quest'ultimo in base alla disciplina dell'onere reale e, soprattutto, in forza della considerazione che l'obbligazione risarcitoria per equivalente viene, in ultima analisi, a gravare proprio su codesto soggetto, ancorché incolpevole, stante l'onere reale che gli interventi effettuati dall'amministrazione vanno a costituire sul fondo.

I rimedi di natura contrattuale ed extracontrattuale a tutela dell'acquirente “a propria insaputa” di un sito contaminato

Il carattere notoriamente ambulatorio dell'onere reale determina la necessità di individuare i rimedi di natura contrattuale ed extracontrattuale a tutela dell'acquirente di siti che si rivelino essere contaminati¹². E tale esigenza si pone, a maggior ragione, se si considera il fatto che ben potrebbe verificarsi il malaugurato caso in cui l'onere reale neppure venga iscritto nei registri immobiliari, né indicato nel certificato di destinazione urbanistica, così come invece prescrive il primo comma dell'art. 253 cod. amb., né – ciò che è ancora più semplice da immaginare – dichiarato dall'alienante nell'atto di vendita: con l'inevitabile conseguenza che l'acquirente si ritroverebbe ad essere gravato di tutte le obbligazioni collegate all'esistenza di onere reale del quale per di più ignora l'esisten-

11. Anche sul diritto di proprietà in funzione sociale si è formata, nel tempo, un'ampia letteratura. Tra i tanti autori, si vedano S. Pugliatti, *La proprietà e le proprietà (con riguardo particolare alla proprietà terriera)*, in *La proprietà nel nuovo diritto*, Milano, 1964; U. Natoli, *La proprietà. Appunti delle lezioni*, I, Milano, 1965; P. Perlingieri, *Introduzione alla problematica della «proprietà»*, Camerino-Napoli, 1971; M. Costantino, *Contributo alla teoria della proprietà*, Napoli, 1967; P. Perlingieri *Il diritto di proprietà*, in *Tratt. dir. priv.* Rescigno, Torino, 1982, I, p. 209 ss.; A. Lener, *Problemi generali della proprietà*, in F. Santoro-Passarelli (a cura di), *Proprietà privata e funzio-*

ne sociale, Padova, 1976; A. Iannelli, *La proprietà costituzionale*, Camerino-Napoli, 1980; S. Rodotà, *Il terribile diritto. Studi sulla proprietà privata*, Bologna, 1990; A. Gambaro, *La proprietà*, in *Tratt. dir. priv.* Iudica e Zatti, Milano, 1990.

12. Sul punto si vedano ancora gli scritti di V. Corriero, *La “responsabilità” del proprietario del sito inquinato*, in *Resp. Civ. e prev.*, n. 12, 2011, p. 2440 e ss. e in *Rass. Dir. Civ.*, n. 1, 2012, p. 43 e ss. e di F. Degli Innocenti, *I criteri di imputazione della responsabilità per danno ambientale*, in *Contratto e Impresa*, n. 3, 2013.

za. E se poi, a quanto ora detto, si aggiunge anche la considerazione che l'azione di regresso offerta al proprietario onerato nei confronti del responsabile delle condotte inquinanti, disciplinata dal quarto comma dell'art. 253 cod. amb., ben potrebbe risultare infruttuosa per le stesse identiche ragioni che già prima hanno condotto l'Amministrazione ad avvalersi della tutela reale e a cercare di soddisfarsi sul proprietario incolpevole, ben si comprende allora come l'esigenza di tutela dell'acquirente divenga impellente.

Vero questo, non pare inutile osservare come ben più convincente, rispetto ai rimedi approntati dal d.lgs 152/2006, appaia essere la tutela codicistica¹³, ad iniziare da quella predisposta nelle ipotesi di c.d. evizione minore (art. 1489 c.c.); che – come noto – ricorre quando il bene alienato sia gravato da oneri o da diritti reali o personali non apparenti che ne diminuiscono il libero godimento e non siano stati dichiarati nel contratto, e che permette all'acquirente di domandare la risoluzione del contratto o, in alternativa, la riduzione del prezzo, secondo quanto previsto dall'art. 1480 c.c. Altro rimedio offerto sempre dalla disciplina codicistica – utilizzabile però solo nell'ipotesi in cui non sia stato ancora effettuato il pagamento dell'intero prezzo pattuito per l'acquisto del bene – è poi quello della offerto dall'art. 1482 c.c. che permette, in prima battuta, di sospendere il pagamento là dove il compendio risulti gravato da garanzie reali non dichiarate dall'alienante e non note all'acquirente e, in seconda battuta, in forza del secondo comma della norma, di far fissare dal Tribunale un termine, decorso il quale, se il bene non è stato liberato, il contratto si risolva di diritto, con conseguente obbligo dell'alienante di risarcire il danno ex art. 1479 c.c. Come pure correttamente sottolineato in dottrina, presupposto necessario per l'applicazione dei rimedi contrattuali ora ricordati è rappresentato dal primo comma dell'art. 253, e vale a dire dall'effettuazione degli interventi di bonifica da parte dell'amministrazione competente ex art. 250, in sostituzione del responsabile della contaminazione, e dall'approvazione del relativo progetto di bonifica, che, appunto, rappresenta il momento in cui si costituisce l'onere reale, qualora ovviamente sia sorto prima della stipula della vendita del sito contaminato e all'insaputa dell'acquirente.

Sui medesimi presupposti, potranno inoltre essere eser-

citati dall'acquirente di un sito contaminato anche i rimedi apprestati dall'art. 1497 c.c. per i casi di mancanza di qualità promesse o essenziali, che incidano sulla natura del bene, come nell'ipotesi di inquinamento del sito, che si riverbera sul valore di mercato, sulla commerciabilità, nonché, più in generale, sul libero godimento del bene. Nella medesima ottica, paiono quindi utilmente esperibili da parte dell'acquirente a propria insaputa d'un sito contaminato anche le c.d. azioni edilizie, e vale a dire: l'azione redibitoria, di risoluzione del contratto e l'azione di riduzione del prezzo, detta anche estimatoria o *quanti minoris*, quest'ultima peraltro particolarmente utile a tutelare le ragioni dell'acquirente allorché l'onere reale incida “soltanto” sul valore del fondo e non comporti limitazioni all'uso dello stesso.

Sempre tra i rimedi contrattuali, che non incorrono nei termini di prescrizione breve previsti dall'art. 1495 c.c., v'è poi l'azione ordinaria di adempimento o di risoluzione ex art. 1453 c.c., nonché l'azione di risarcimento dei danni per inadempimento del contratto, in caso di vendita di *aliud pro alio*, ossia nell'ipotesi in cui la contaminazione del sito alienato – non presentando il bene, in ragione di ciò, le qualità essenziali per assolvere alla propria funzione economico-sociale o discostandosi dalla qualità che le parti hanno individuato come essenziale al momento di regolare contrattualmente i loro rapporti – sia tale da rendere il bene inidoneo all'utilizzo che l'acquirente si proponeva di realizzare al momento dell'acquisto.

Ultimo, ma non ultimo, va infine ricordato l'art. 30, comma 2, del t.u. edilizia (d.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, ex art. 18, comma 2, della l. 28 febbraio 1985, n. 47) che prevede la nullità assoluta degli atti pubblici e delle scritture private, aventi ad oggetto trasferimenti immobiliari, nonché l'impossibilità di trascrivere nei registri immobiliari, per la mancata allegazione del certificato di destinazione urbanistica, contenente le prescrizioni urbanistiche, e nella fattispecie, l'indicazione dell'onere reale gravante sul sito. L'acquirente avrebbe, quindi, anche per tale via diritto alla restituzione del prezzo indebitamente corrisposto per l'acquisto dell'immobile.

I rimedi pre-contrattuali nella compravendita di siti contaminati

Due diligence ambientale e specifiche pattuizioni contrattuali – le c.d. clausole ambientali o di garanzia ambientale – rappresentano gli imprescindibili strumenti che le parti hanno a disposizione al fine di regolare nel dettaglio la compravendita di siti anche solo

13. Sul punto, si rimanda, alle puntuali considerazioni svolte da V. Corriero, La “responsabilità” del proprietario del sito inquinato, in *Resp. Civ. e prev.*, n. 12, 2011, p. 2440 e ss. e in *Rass. Dir. Civ.*, n. 1, 2012, p. 43 e ss.



potenzialmente contaminati¹⁴. Si tratta peraltro, come intuibile, di strumenti tra loro complementari, poiché se, da un lato, non sempre la *due diligence* può essere effettuata in modo completo, dall'altro, la stessa, se presa singolarmente, non è di per se stessa in grado di soddisfare l'interesse delle parti, ed in speciale modo della parte acquirente, che ha – anche alla luce delle criticità che la normativa ambientale presenta – il comprensibile interesse ad escludere o, quanto meno, limitare l'assunzione del rischio ambientale e le conseguenti latenze che ad esso si accompagnano¹⁵.

In particolare, la *due diligence* – tipico strumento pre-contrattuale – è volta, tra l'altro e innanzi tutto, a verificare le reali condizioni ambientali del sito e a rilevarne possibili vizi di conformità, consentendo alle parti di acquisire piena consapevolezza del rischio ambientale connesso al bene oggetto di compravendita e a paramestrarne correttamente il prezzo anche in ragione delle possibili latenze ambientali. La *due diligence* – normalmente voluta e condotta dall'acquirente – c.d. *buyer due diligence* – stante il preminente interesse di quest'ultimo all'identificazione del rischio ambientale in via preparatoria alla negoziazione del prezzo e, più in generale, delle clausole contrattuali – si articola normalmente in almeno due fasi: la prima, necessaria, è quella volta alla verifica delle condizioni ambientali del bene attraverso l'analisi documentale e la raccolta di informazioni verso gli operatori coinvolti nella conduzione del sito potenzialmente contaminato; la seconda, il cui espletamento è in funzione degli esiti della prima, è invece volta alla verifica, in concreto, delle reali condizioni del sito sulla base di prelievi, campionamenti e analisi di suolo e sottosuolo. In conseguenza dell'esito – positivo, o non – della *due diligence* sarà opportuno quindi fare ricorso – e sempre che, valutato l'impatto economico degli eventuali oneri di bonifica gravanti sul sito oggetto di trasferimento, si reputi ancora conveniente l'affare e quindi opportuno procedere alla stipula del contratto di compravendita – alle c.d. clausole ambientali, allo scopo di ampliare pattiziamente le garanzie e gli obbli-

ghi già normalmente previsti dalla legge a carico del venditore. In tale ottica, strumenti privilegiati sono le garanzie atipiche come i patti di manleva – che hanno per contenuto il dovere di sollevare altri dalle conseguenze di un fatto dannoso (nel caso di specie, da una responsabilità conseguente ad una non conformità alla normativa ambientale), riversando su un altro soggetto le conseguenze patrimoniali del danno, senza che siano violati gli interessi economici del danneggiato – o il rilascio di vere e proprie garanzie di conformità ambientale del bene¹⁶.

Le garanzie contrattuali inquadrabili nel c.d. *patto di manleva* si ritiene costituiscano – come accennato – un contratto (o patto) *atipico*, onde la loro validità, ai sensi degli artt. 1322, 1343 e 1418 c.c., è condizionata al perseguimento di interessi meritevoli di tutela secondo l'ordinamento¹⁷. Le clausole di manleva – che peraltro non si traducono né in una promessa né in una garanzia relativa alle qualità intrinseche dei beni trasferiti – trovano applicazione sia nel caso in cui

16. Inutile dire che clausole in tutto simili potranno essere del pari utilizzate al fine di limitare o escludere le garanzie a favore dell'acquirente, limitando le responsabilità del venditore nei confronti di quest'ultimo in relazione allo stato di (potenziale) contaminazione del sito oggetto di compravendita (nella prassi, sovente si inseriscono clausole che fissano limiti massimi entro i quali l'alienante si impegna a tenere indenne l'acquirente, oppure franchigie entro le quali l'acquirente si addossa integralmente le conseguenze economiche negative che dovesse subire). In tale senso va tuttavia precisato come la validità delle clausole ambientali poste a tutela del venditore, costituendo una *limitazione di responsabilità per inadempimento contrattuale*, deve essere valutata alla luce delle norme sulla vendita. Ed in proposito, non pare altresì inutile ricordare [cfr. sul punto S. Nespor e A.L. De Cesaris (a cura di), *Il Codice dell'ambiente*, cit.] che: ex art. 1487 c.c., applicabile anche nell'ipotesi dell'art. 1489, quantunque sia pattuita l'esclusione della garanzia, *il venditore è sempre tenuto per fatto suo proprio*, ed è nullo il patto contrario; ex art. 1490 c.c., comma 2, il patto con cui si esclude o si limita la garanzia non ha effetto, *se il venditore ha in mala fede taciuto al compratore i vizi della cosa* (situazione che potenzialmente coinvolge tutti i casi in cui il venditore abbia scientemente occultato eventuali non conformità ambientali di cui avesse avuto conoscenza al tempo dell'alienazione); ex art. 1491 c.c., non è dovuta garanzia se al momento del contratto il compratore conoscenza i vizi della cosa o se questi erano facilmente riconoscibili (situazione ricorrente nel caso in cui l'acquisizione sia stata preceduta da *due diligence* ambientali) salvo, in questo caso, che il venditore abbia dichiarato che la cosa era esente da vizi. Infine. In base al principio posto dall'art. 1229 c.c., sono nulli i patti che limitino preventivamente la responsabilità del debitore per dolo o colpa grave.

17. In tale senso cfr. Cass. 8.03.1980, n. 1543, in *GC Mass.* 1980, fasc. 3.

14. Per un'ampia e approfondita disamina degli strumenti pre-contrattuali posti a garanzia dell'acquirente si veda S. Nespor e A.L. De Cesaris (a cura di), *Il Codice dell'ambiente*, terza edizione, Giuffrè Editore, Milano 2009, p. 273 ss.

15. Peraltro – come sottolinea V. Corriero, La “*responsabilità del proprietario del sito inquinato*”, cit. – uguale esigenza si rinviene nell'alienate che tuttavia, al contrario dell'acquirente, al verificarsi di eventuali responsabilità ambientali tende ad escludere o a limitare possibili rivalse da parte dell'acquirente, specie nel caso in cui lo stesso sia a conoscenza di una potenziale contaminazione del sito oggetto di compravendita.

venga intrapresa un'azione a carattere extracontrattuale, in conseguenza di fenomeni di inquinamento la cui causa sia imputabile alla non conformità ambientale di beni oggetto di cessione, sia quando vengano emanati nei confronti dell'acquirente provvedimenti amministrativi che impongano opere di bonifica o di ripristino ambientale. Presupposto d'operatività della clausola di manleva è, poi, che l'acquirente abbia tempestivamente comunicato al venditore la pretesa da cui si ha il diritto di essere manlevato.

Di tutt'altro tenore, invece, sono le clausole che prevedono forme di vera e propria garanzia ambientale che – almeno nella prassi – vengono ad essere formulate in termini ben più ampi rispetto a quelle di pura manleva, essendo attraverso tali clausole espressamente promessa e garantita sia la conformità dei beni trasferiti alla normativa ambientale sia l'assenza di possibili oneri ambientali sugli stessi.

Non è raro, peraltro, che a tali garanzie si affianchino anche pattuizioni di manleva del tipo di quelle poc'anzi ricordate descritte, destinate ad operare in presenza di un pretese risarcitorie di terzi¹⁸.

Dal principio del "chi inquina paga" alla deresponsabilizzazione dell'inquinatore. Il punto di vista della giurisprudenza amministrativa

La giurisprudenza formatasi in materia di compravendita di siti inquinati non pare attestarsi su posizioni uniformi¹⁹. Ed infatti, se in alcune pronunce pare ribadirsi la responsabilità del proprietario del sito contaminato, in altre pronunce il giudice è giunto invece ad escludere che la situazione d'inquinamento di un sito possa essere imputata, a titolo di responsabilità oggettiva, in capo al proprietario che non abbia, in alcun modo, concorso alla produzione dell'evento.

Nel primo filone giurisprudenziale rientra senz'altro la pronuncia emessa dal Tribunale Amministrativo Regionale della Toscana che con la sentenza n. 393/07 ha

affermato che *"il proprietario di un sito contaminato si presume responsabile, secondo quanto previsto dalle regole civilistiche, dei danni cagionati a terzi dalle cose in custodia, inclusi i danni derivati dall'inquinamento presente nel sito, salvo che non provi il caso fortuito o il fatto altrui"*.

Di differente (e a dire il vero condivisibile) avviso paiono, invece, essere i Tribunali Amministrativi del Veneto²⁰ e di Sicilia (sezione di Catania).

In particolare, il Tribunale amministrativo catanese con la sentenza n. 1254/07 sottolinea come l'adozione di un criterio di c.d. *strict liability* in capo alle imprese non garantisca a ben vedere una più efficace tutela ambientale rispetto a quanto possa fare un sistema di c.d. *due care*. Ed infatti, se, da un lato, afferma il giudice, un regime eccessivamente rigoroso *"finirebbe con l'incentivare il danno ambientale, invece di impedirlo o di portare a rimuovere le cause prima ancora degli effetti, risultato che si ottiene solo promuovendo un corretto rapporto tra la produzione e l'ambiente"*, dall'altro lato, *"la via semplice, di accollare gli oneri di bonifica alle imprese incolpevoli, ma facilmente individuabili per via della loro posizione di attuale relazione con il bene, altro non fa se non agevolare, di fatto, l'impunità dei soggetti autori dell'inquinamento, perché – ipotizzando che la pubblica amministrazione recuperi i costi integrali della bonifica a carico del proprietario-detentore incolpevole del suolo – ne deriverebbe che resterebbe a costui la rivalsa sul precedente proprietario inquinante"*. Con la conseguenza – assai difficile da non condividere, ma che è ad oggi assai difficile da evitare attesa un uso, come pure correttamente evidenziato, eccessivamente conformato dell'onere reale²¹ – che le imprese non attente alle tematiche ambientali sarebbero fatalmente incoraggiate a porre in essere condotte in violazione della normativa ambientale sul presupposto di poter agevolmente sfuggire alla sanzione semplicemente cedendo il sito che hanno contaminato confidando, da un lato, sui tempi lunghi dell'amministrazione e, dall'altro, sul minor rischio che per loro costituisce l'azione civile di rivalsa dei proprietari incolpevoli: a maggior ragione quando questa s'innesta – come inizialmente rilevato – su vicende che vedono la successione di imprese, il trasferimento all'estero delle stesse o, da ultimo, il coinvolgimento in procedure fallimentari.

18. Per il contenuto tipico delle garanzie ora ricordate si veda EREDE, *Durata delle garanzie e conseguenze della loro violazione*, in *Acquisizioni di società e di pacchetti azionari di riferimento*, a cura di BONELLI E DE ANDRÉ, Milano, 1990, 203.

19. Tra i tanti ed interessanti interventi sull'argomento svolti dall'Autore si confronti, sul punto, per una più ampia disamina e per i necessari riferimenti bibliografici, A. Quaranta, *La responsabilità nella compravendita di siti contaminati*, in *Eco*, gennaio-marzo 2009, p. 64 e ss.

20. Con sentenza n. 2111/07 il TAR Veneto ha infatti escluso che *"l'evento possa essere imputato, a titolo di responsabilità oggettiva, in capo al proprietario dell'area che non abbia, in alcun modo, concorso alla produzione dell'evento"*.

21. Si veda ancora V. Corriero, *La "responsabilità" del proprietario del sito inquinato*, in *Resp. Civ. e prev.*, n. 12, 2011.



A vintage advertisement for Shell Motor Oil. The illustration depicts a woman in a white jumpsuit and red headscarf standing on a rocky outcrop, looking down at a small white dog sitting in the back of a car. A large, textured rock is in the foreground. To the right, a yellow Shell Motor Oil can is shown with the text 'SHELL MOTOR OIL' and 'SOCIETÀ NAFTA GENOVA'. The background features a large, stylized cloud and a small evergreen tree. The overall style is that of a mid-20th-century poster.

IL PIÙ SICURO ALLEATO
DELLE VOSTRE GITE

SHELL MOTOR OIL

IL LUBRIFICANTE DI ASSOLUTA FIDUCIA

M.425/35

LAMBERTO LAMBERTINI

La convenzione di arbitrato nelle procedure concorsuali

L'esigenza di affidare la soluzione delle controversie contrattuali, societarie, extracontrattuali a soggetti dotati di competenze specifiche e la speranza di ottenere una decisione in tempi solleciti consigliano spesso gli operatori economici di scegliere un'alternativa alla giurisdizione ordinaria, prevedendo nei contratti commerciali clausole compromissorie o stipulando compromessi in arbitrato.

La diffusione delle convenzioni di arbitrato ed il pesante impatto della crisi economica sulla vita delle imprese, costrette a fallire o a ristrutturare i loro debiti, inducono oggi a riflettere sui rapporti tra procedure concorsuali e patti compromissori, stipulati ai sensi degli art. 807, 808 e 808bis cpc.

Ci riferiamo ovviamente a controversie che abbiano ad oggetto diritti disponibili (quindi diritti rinunciabili, trasmissibili e prescrittibili); quanto alla scelta della forma dell'arbitrato (e cioè se arbitrato rituale o arbitrato libero) rinviando alle considerazioni che seguiranno.

Sorge dunque l'esigenza di comprendere le diverse situazioni giuridiche che si determinano a seconda delle varie fasi del procedimento arbitrale e delle diverse procedure concorsuali.

Occorre allora preliminarmente valutare il momento in cui il procedimento arbitrale ha inizio, per definire con precisione se il patto compromissorio sia ancora ineseguito o sia in corso di esecuzione.

Per questo aspetto ricordiamo allora che, secondo una giurisprudenza di inizio secolo, l'avvio della procedura arbitrale è determinato dalla notifica della domanda di arbitrato (Cass. 21 luglio 2004, n. 13516, *Corr. Giur.* 2005, 651, con nota di Muroni).

Occorre precisare che la domanda di arbitrato non è regolata da nessuna norma specifica e si modella sulla domanda giudiziale, a cui è equiparata sulla base delle disposizioni contenute negli artt. 669 octies cpc e 2943, 2945, 2652-53, 2690-91 c.c. Dunque definiremo "*domanda di arbitrato*" l'atto notificato ad una parte contrattuale, nel caso di clausola compromissoria, o ad una parte che ha sottoscritto il compromesso in arbitrato.

Con tale atto, la parte notificante "*dichiara la propria*

intenzione di promuovere il procedimento arbitrale, propone la domanda e procede, per quanto le spetta, alla nomina degli arbitri".

Gli effetti della domanda sono importanti, perché determinano l'interruzione della prescrizione (art. 2943 c.c.) o la sua sospensione (2945 c.c.) e la trascrizione della domanda con i conseguenti effetti di prenotazione (art. 265-53 e 2690-91).

Ma non è pacifico che la proposizione della domanda determini l'inizio del procedimento e le diverse interpretazioni hanno conseguenze temporali non indifferenti.

Si ritiene infatti da alcuni che occorra anche l'accettazione degli arbitri per determinare l'inizio dell'arbitrato (Fazzalari, 307).

Secondo una prassi assai diffusa infatti, gli arbitri sono soliti accettare la nomina congiuntamente, quando il Collegio è stato nominato e si insedia. Dall'accettazione decorrono i termini per il deposito del lodo ed è quindi opportuno guadagnare il tempo intermedio tra le nomine e la costituzione del Collegio, per non incorrere in gravi responsabilità.

Peraltro ricordiamo che il contratto di arbitrato, in effetti, si perfeziona con l'accettazione da parte di tutti arbitri nominati (art. 813 cpc). La mancata accettazione da parte di costoro (o di uno di essi) non determina però l'inefficacia della convenzione di arbitrato, ma obbliga le parti a sostituire gli arbitri che non hanno accettato. Queste considerazioni ci portano ad aderire alla tesi per la quale la semplice notifica della domanda di arbitrato determina l'inizio del procedimento arbitrale. Se allora abbiamo definito il momento in cui il patto compromissorio ha cominciato ad avere esecuzione, occorre verificare l'impatto che questa deroga alla giurisdizione ordinaria ha nelle procedure concorsuali.

Cominciamo con il dire che, se l'arbitrato non ha avuto ancora inizio, la procedura fallimentare deciderà, ai sensi dell'art. 72 L.F., se dare esecuzione al contratto o sciogliersi dal medesimo, come avviene per tutti i rapporti giuridici pendenti al momento in cui la società fallisce.

La scelta è solo apparentemente delicata per il cura-

tore. È vero che questi deve valutare la convenienza per la massa dei creditori di rinunciare alla procedura arbitrale, rivolgendosi all'autorità giudiziaria. Nella scelta entrano infatti in gioco valutazioni complesse, quali i costi da sostenere, i tempi di decisione, gli orientamenti consolidati (se vi sono e sono affidabili) del Tribunale competente (esclusivamente competente – ricordiamo – ai sensi dell'art. 24 L.F.).

Ma tale scelta appare meno difficile, se pensiamo che il curatore dovrà tener conto del principio di inderogabilità del procedimento di formazione dello stato passivo: se il curatore non dovesse utilizzare il procedimento fallimentare, non otterrebbe un risultato opponibile alla procedura.

Dunque il fallimento potrà divenire parte di una procedura arbitrale solo se oggetto dell'arbitrato sia un diritto di credito del soggetto fallito.

Il carattere esclusivo del procedimento di accertamento dello stato passivo (art. 92 e segg.) esclude ogni altro tipo di controversia.

E deve ritenersi che l'art. 83 bis L.F. non deroghi a questo generale principio.

Diversa è la situazione che si prospetta al curatore quando invece l'arbitrato ha avuto inizio. In questo caso, il curatore dovrà decidere se concludere il giudizio arbitrale o fare ricorso alla giurisdizione ordinaria. Per interrompere il procedimento, occorre sciogliere il contratto che contiene la clausola compromissoria e ciò ai sensi dell'art. 83-bis L.F. (introdotto con la novella del 2006). Questa norma, per volere del legislatore, ha il compito di evitare che il giudizio arbitrale sopravviva al regolamento di interessi convenzionali travolto dal fallimento e che era destinato a risolvere. Precisazione questa sicuramente utile per regolamentare una questione controversa.

Altrettanto sicuramente deve ritenersi che il legislatore abbia perso un'occasione per dettare una disciplina organica dei rapporti tra arbitrato e procedura fallimentare. E quindi spetta all'interprete analizzare una casistica piuttosto ampia e assumersi la responsabilità di interpretare le norme esistenti, decidendo il comportamento da tenere.

Esaminiamo allora il caso che sia direttamente il fallimento a contrarre il patto compromissorio. Ci riferiamo dunque ad una convenzione arbitrale sottoscritta, in pendenza del fallimento, con un ruolo attivo della procedura fallimentare.

Il curatore, a seguito di una valutazione di opportunità, può reputare infatti conveniente adire l'arbitrato per risolvere una lite che può avere per oggetto soltanto un diritto di credito del fallimento, come abbiamo già visto.

In questo caso, la valutazione del curatore deve essere condivisa dal Comitato dei creditori, il quale ha il potere di autorizzare la firma della convenzione, ai sensi del novellato art. 35 L.F. Occorre però prevedere anche la partecipazione del giudice delegato (non solo nei casi previsti dall'art. 41, 4° co.), ritenendo che lo stesso debba essere previamente informato se la lite supera il valore di 50 mila euro (art. 35, co. 3° L.F.).

Ma vi è di più: ai sensi del novellato art. 25 n. 7 L.F. il Giudice Delegato, su proposta del Curatore, procede alla nomina degli arbitri.

E allora è venuto il momento di svolgere quel un ragionamento, che avevamo rinviato, in ordine all'eventuale diverso trattamento che la legge fallimentare riconosce all'arbitrato rituale e a quello irrituale.

Si sostiene, con argomenti ragionevoli, che l'arbitrato irrituale sia incompatibile con i principi che regolano il fallimento e segnatamente con l'esigenza di celerità e speditezza dell'intero procedimento concorsuale: l'arbitrato irrituale infatti non si concilierebbe con questa esigenza.

Si osserva infatti che il lodo reso in questa forma di arbitrato può essere oggetto di impugnative negoziali o poste a fondamento di un procedimento monitorio: *“In ogni caso, il mancato adempimento comporta l'instaurazione di un giudizio di cognizione con tutti i relativi gradi del giudizio, di guisa che i tempi di definizione della lite si allungano, rispetto ad una causa davanti all'autorità giudiziaria ordinaria, perché accanto e prima del contenzioso giudiziale si svolge il procedimento arbitrale; aumento dei tempi di lite che si riflettono su quelli della procedura fallimentare. Non solo si allungano i tempi, ma aumentano anche i costi che si duplicano: prime le spese arbitrali e poi quelle giudiziali”* (Vona, 2013, 425). Osservazioni di buon senso, che fanno propendere per la scelta dell'arbitrato rituale.

Per quanto riguarda questa forma di arbitrato, ricordiamo che l'art. 35 L.F., prevedendo l'integrazione dei poteri del curatore, si riferisce espressamente ai compromessi: pertanto se la lite è arbitrabile e non rientra tra quelle riservate alla competenza funzionale del Tribunale fallimentare, il curatore chiederà l'autorizzazione prevista dall'art. 35, co. 2° L.F. Secondo questa norma il curatore *“formula le proprie conclusioni anche sulla convenienza della proposta”*.

Dunque il quadro delle diverse situazioni giuridiche che la convenzione di arbitrato propone al curatore fallimentare ci sembra chiaro: il ricorso all'arbitrato è limitato dalla natura delle controversie che possono essere devolute e dalla natura del procedimento arbitrale. Il curatore ricorrerà all'arbitrato rituale (e solo ritua-

le) per vedere riconosciuto un diritto di credito (e solo per questa ragione) del fallimento.

È venuto ora il momento di verificare il rapporto tra patto commissorio e il concordato preventivo, senza dimenticare la fase preliminare cosiddetta di domanda di concordato preventivo “con riserva”.

Sotto questo piano ricordiamo che il legislatore delle procedure concorsuali, ha previsto, al 6° co. del novellato art. 161 L.F. che “l'imprenditore può depositare il ricorso contenente la domanda di concordato unitamente ai bilanci relativi agli ultimi tre esercizi, riservandosi di presentare la proposta, il piano e la documentazione di cui ai co. 2° e 3°, entro un termine fissato dal Giudice, compreso tra 60 e 120 giorni e prorogabile, in presenza di giustificati motivi, di non oltre 60 giorni”.

Si tratta di un “termine operativo” preordinato ad agevolare la predisposizione di una soluzione concordata delle crisi, soluzioni che potrebbe anche non esserci, in quanto al termine del periodo concesso dal Tribunale l'imprenditore potrebbe presentare, in alternativa al piano del concordato, una domanda di accordo di ristrutturazione ai sensi dell'art. 182 bis L.F.

Si parla di “riserva di concordato” o prenotazione di concordato.

Per quello che interessa il tema trattato in queste pagine, si tratta di verificare se, in pendenza di ricorsi ai sensi del 161 co. 6° L.F., si applichi il nuovo art. 169 bis L.F., che ha dettato una disciplina ad hoc per i contratti in corso di esecuzione al momento della presentazione della domanda di concordato preventivo.

Secondo tale norma infatti il debitore, nel ricorso di cui all'art. 161 L.F. o, dopo il decreto di ammissione, può chiedere che il Tribunale nel primo caso o il Giudice Delegato nel secondo, lo autorizzi a sciogliersi dai contratti in corso di esecuzione alla data di presentazione del ricorso.

Nel caso di domanda di concordato “con riserva” pare ragionevole considerare che l'imprenditore non possa essere autorizzato dal Tribunale a sciogliersi dai contratti in corso, ma possa ottenere soltanto la sospensione dell'esecuzione, giacché lo scioglimento sembra ragionevolmente applicabile solo in presenza di una proposta e di un piano di concordato preventivo già definiti e già resi noti al Tribunale con il deposito del ricorso.

Questo orientamento tiene conto del fatto che nulla dispone espressamente la nuova normativa di cui al 6° co. dell'art. 161 L.F. e dal fatto che “i potenziali effetti definitivi gravemente pregiudizievoli per i terzi contraenti derivanti dallo scioglimento del contratto” sono giustificabili solo se funzionali rispetto ad un'effettiva proposta concordataria che tuttavia manca

nella domanda di concordato (M. Del Linz, 2013, 190). Una giurisprudenza non sporadica, anche se minoritaria, ha ritenuto ammissibile lo scioglimento dei contratti in corso di esecuzione, a condizione che la richiesta di autorizzazione sia accompagnata “da una disclosure da parte del debitore circa la tipologia di proposta del concordato che intenderà perseguire, se liquidatoria o in continuità, al fine di consentire al Tribunale il vaglio della sussistenza dei presupposti per lo scioglimento e la sospensione dei contratti in corso” (Trib. Reggio Emilia, Appunti sulla riforma del 25 ottobre 2012).

Quando poi l'imprenditore in crisi sia ammesso al concordato preventivo, dovrà richiedere l'autorizzazione al Giudice Delegato per tutti gli atti di straordinaria amministrazione (art. 167 L.F., in coincidenza letterale con l'art. 35 L.F.).

Non vi è dubbio infatti che il compromesso in arbitrato rientri tra gli atti eccedenti l'ordinaria amministrazione, atti che richiedono la preventiva autorizzazione da parte del Giudice Delegato.

Se infatti il compromesso fosse sottoscritto senza l'autorizzazione, il procedimento ed il lodo non sarebbero opponibili ai creditori anteriori al concordato, senza considerare che questo comportamento potrebbe integrare l'ipotesi prevista dall'art. 173, co. 2° L.F., con la conseguente dichiarazione di fallimento.

In conclusione: in attesa che il legislatore intervenga sul rapporto tra procedimento arbitrale e procedure concorsuali (attesa che potrebbe anche durare all'infinito), le poche regole sopra ricordate sembrano sufficienti ad orientare gli organi del Tribunale.

Continueremo dunque ad osservare un numero molto limitato di procedure arbitrali cominciate o coltivate dagli organi del fallimento.

Qualche procedura in più continuerà ad essere esperita nel caso di concordato. Ma lo strumento della giurisdizione alternativa a quella statuale resterà marginale, come peraltro si verifica oggi.

Bibliografia

- D'Alessandro, *Conclusione dell'accordo commissorio mediante meri atti di nomina degli arbitri*, nota a Cass. 2.2.2007, n. 2256, in *Riv. Arb.* 2007
- Del Linz, *Rassegna di giurisprudenza. La domanda di concordato preventivo con riserva*, *Giur. comm.*, 2013, 2°, 161 e segg.
- Fabiani, *Diritto fallimentare, un profilo organico*, Zanichelli, 2011
- Fazzalari, *Processo arbitrale*, *Enc. Dir.* XXXVI, Giuffrè
- Muroni, nota a Cass. 21 luglio 2004, n. 13516, *Cass. Giur.*, 2005, 651
- Vona, *La stipula del patto commissorio e la nomina degli arbitri nelle procedure concorsuali*, *Dir. Fall.* 2013, 421 e segg.



Gli accordi di ristrutturazione: dalla dimensione privatistica alla concorsualità

La modifica del Regolamento europeo di insolvenza

La ormai prossima riforma della normativa europea in materia di insolvenza avrà importanti riflessi sulle problematiche di diritto interno concernenti la natura giuridica e la esatta collocazione degli accordi di ristrutturazione dei debiti.¹

La proposta di modifica del Regolamento CE n.1346/2000 elaborata dalla Commissione ne prevede, tra l'altro, il consistente ampliamento del campo di applicazione, attualmente limitato alle procedure di insolvenza nelle quali è prevista la nomina di un curatore.²

Secondo tale indicazione propositiva, il nuovo testo dell'art. 1 disporrà l'applicazione del regolamento alle procedure concorsuali, anche amministrative o provvisorie, disciplinate dalle norme in materia di insolvenza o ristrutturazione del debito e in cui, a fini di salvataggio, di ristrutturazione del debito, riorganizzazione o liquidazione, il debitore è spossessato ed è nominato un curatore oppure i beni e gli affari del debitore sono soggetti al controllo o alla vigilanza del giudice. La redazione del nuovo testo dell'allegato A) verrà delegata alla Commissione che provvederà previa ricezione della notifica da parte degli Stati membri delle norme nazionali in materia di procedure concorsuali che intendono far inserire nell'allegato stesso.

1. Com'è noto, si controverte sulla duplice questione se gli accordi siano un sotto – tipo del concordato preventivo e se siano un'autonoma “procedura” concorsuale o un semplice “istituto” di diritto concorsuale

2. Sulla base di tale disposizione nell'allegato A), destinato alla individuazione delle procedure in vigore nei singoli Stati membri, con riguardo al diritto italiano, sono elencati il fallimento, il concordato preventivo, la liquidazione coatta amministrativa e l'amministrazione straordinaria ma non gli accordi di ristrutturazione.

La nuova perimetrazione dell'ambito di applicazione delle norme europee in tema di procedure concorsuali comporterà, prevedibilmente, la inclusione degli accordi di ristrutturazione attraverso la notifica da parte dello Stato italiano delle disposizioni che regolano l'istituto³ e l'inserimento nell'allegato suddetto ad opera dell'organo delegato.

Il ripetuto riferimento al concetto di “ristrutturazione del debito” non consente dubbi circa la sussistenza nella regolamentazione degli accordi di caratteristiche strutturali e finalistiche rientranti nella categoria così come vi è presente anche l'altro presupposto relativo all'intervento del giudice con funzioni di controllo.⁴

Il debutto degli accordi ed il cammino successivo

Nel contesto della riforma della legge fallimentare avviata con il citato d. l. n. 80/2005⁵ l'istituto di cui

3. Lo statuto degli accordi risulta dal testo dell'art. 182 bis l. fall. (introdotto dal d.l. 15 marzo 2005, n. 35, conv. l. 14 maggio 2005, n. 80) e dalle successive modificazioni ed aggiunte di cui al d. lgs. 12 settembre 2007, n. 169 (art. 16, 4° co.); al d. l. 31 maggio 2010, n. 78 conv. l. 30 luglio 2010, n.122 (art. 48); al d. l. 6 luglio 2011, n. 98 conv. l. 15 luglio 2011, n. 111 (art. 23, 43° co.); al d. l. 22 giugno 2012, n. 83 conv. l. 7 agosto 2012, n. 83 (art. 33).

4. Nella relazione di accompagnamento della proposta si chiarisce, in particolare, che, modificata la nozione di “procedura di insolvenza”, il riferimento esplicito alle procedure di ristrutturazione del debito e alla finalità di salvataggio permetterà di ricomprendere anche le procedure destinate a “permettere al debitore di trovare un accordo con i suoi creditori nella fase di pre – insolvenza”.

5. Con il progetto riformatore si scelse di avviare un percorso di ispirazione privatistica opposto a quello originario, rivelatosi nel tempo insufficiente ed inadeguato. Il nuovo trend risultò connotato, da una parte, dal ridimensionamento dei poteri c.d. amministrativi degli organi giurisdizionali e dalla

all'art. 182 *bis* l. fall. fu pensato come ulteriore strumento di chiara impronta privatistica,⁶ destinato ad occupare un proprio spazio nel contesto delle soluzioni negoziali delle crisi di impresa in coerenza con il principio ispiratore della riforma volto ad esaltare i ruoli dei creditori e del debitore, in particolare nel settore delle composizioni concordate, attraverso l'attribuzione ai primi di intensi poteri decisionali rispetto al cui esercizio gli ambiti del sindacato del giudice risultano ridotti.

La dottrina e gli operatori avevano indicato al legislatore la via della valorizzazione della esperienza dei concordati stragiudiziali recependone gli aspetti positivi⁷ e neutralizzandone le gravi contro indicazioni⁸,

riduzione degli oggetti dei loro poteri cognitori nelle soluzioni negoziali delle crisi, dall'altra, dall'investimento sugli attesi contributi ad opera degli altri organi (e delle stesse parti private) muniti di funzioni e poteri accresciuti in misura corrispondente alla riduzione degli ambiti delle attribuzioni dei giudici.

6. Nel testo originario la configurazione bi-fasica è nettamente sbilanciata in favore della componente negoziale e l'omologa si presta ad essere considerata come semplice *condicio juris* della produzione dell'effetto di esenzione dall'azione revocatoria di cui all'art. 67, 3° co. lett. e) l. fall.

Sin dall'inizio si è discusso in dottrina circa la qualificazione della fattispecie negoziale indicata come contratto plurilaterale, come contratto bilaterale plurisoggettivo o come sommatoria di singoli contratti.

Ma è da condividere l'osservazione che alla catalogazione astratta va preferita la classificazione concreta di ogni singola fattispecie, che, peraltro, non può prescindere dalla coesistenzialità tra ogni singolo accordo e l'insieme e dalla necessità che il creditore sia consapevole di effettuare una pattuizione facente parte di un accordo più generale (M. Fabiani, *Diritto fallimentare*, Bologna, 2011, 690).

7. Le soluzioni stragiudiziali presentavano indubbi vantaggi tra i quali la riservatezza, la rapidità ma soprattutto la flessibilità e la varietà degli strumenti utilizzabili nelle diverse situazioni. La vasta diffusione ne fu agevolata dalla constatata vocazione liquidatoria del fallimento, dalla rigidità delle procedure minori (insufficienti nonostante il c.d. uso alternativo fattone) e dalla inadeguatezza di tutte le procedure nella gestione delle crisi dei gruppi di imprese.

8. La necessità di ottenere i consensi di tutti i creditori e l'assenza di misure protettive esponevano al rischio che durante le trattative venissero assunte iniziative volte a provocare la dichiarazione di fallimento o ad aggredire il patrimonio del debitore con misure esecutive o cautelari. La prospettiva della dichiarazione di fallimento in caso di insuccesso del tentativo evidenziava i rischi dell'esperimento di azioni revocatorie, della incriminazione per i reati di bancarotta (in particolare, preferenziale) e per abusiva concessione di credito (con l'aggiunta delle conseguenti responsabilità civili), della perdita dei crediti dei soggetti apportatori di nuova finanza.

al fine di coniugare le caratteristiche positive delle procedure stragiudiziali con le garanzie di equilibrata tutela di tutti gli interessi in gioco fornite dagli strumenti propri delle soluzioni giudiziali.⁹

La scarsa regolamentazione iniziale si limitava ad offrire al debitore la possibilità di perseguire la ristrutturazione (nel senso di modificazione qualitativa e/o quantitativa) della propria posizione debitoria mediante la stipula di convenzioni con i creditori prima dell'instaurazione di un procedimento giudiziario e senza dover rispettare il principio della *par condicio creditorum* (potendosi così diversificare liberamente le singole soluzioni) ma con gli oneri di raccogliere consensi da creditori che rappresentino almeno il 60% del passivo, di provvedere alla pubblicazione nel registro delle imprese e di ottenere l'omologa del giudice a conclusione di un procedimento da avviare con ricorso corredato dalla prescritta documentazione e dalla relazione di un esperto attestante la attuabilità dell'accordo con particolare riferimento alla idoneità ad assicurare il regolare pagamento dei creditori estranei; ai creditori accordava il solo vantaggio della esenzione dalla revocatoria di atti, pagamenti e garanzie posti in essere in esecuzione dell'accordo omologato.

L'affrettato intervento legislativo risultò deludente rispetto alle attese suscitate dallo *standard* delle proposte per l'incertezza degli stessi presupposti oggettivo e soggettivo, per la equivocità, tra l'altro, della locuzione "regolare pagamento" riferita ai creditori estranei e per imprecisioni lessicali¹⁰ ma, soprattutto, per l'insufficienza della lacunosa disciplina a perseguire il soddisfacimento delle stesse esigenze in vista delle quali era stata auspicata l'introduzione del nuo-

9. A. Jorio, *Le soluzioni concordate delle crisi d'impresa tra <privatizzazione> e tutela giudiziaria*, in *Fall.* 2005, 1453 ss.

10. In particolare, nella versione originaria il soggetto legittimato è indicato come "il debitore" e si fa riferimento al deposito di una "dichiarazione". Tali imprecisioni sono conseguenza del fatto che i frettolosi redattori del nuovo articolo si ispirarono al testo dello schema di d.d.l. di riforma delle procedure concorsuali elaborato dalla commissione ministeriale istituita con d. m. 27 febbraio 2004 (cd commissione Trevisanato) ed in particolare all'art. 30 (Procedura semplificata di omologazione del piano). In detto articolo l'indicazione del ricorrente come debitore non poneva alcun problema esegetico alla luce della indicazione dei soggetti legittimati all'accesso ricavabile dalla definizione di cui all'art. 2 e dalla previsione di cui all'art. 14; il termine "dichiarazione" richiama il documento contenente la descrizione dello stato di crisi dell'impresa con la indicazione delle cause da depositarsi unitamente al ricorso per ammissione alla procedura, ma non aveva alcun senso nella nuova norma.

vo istituto, dato che l'unica "provvidenza" concessa fu la esenzione dall'azione revocatoria di cui all'art. 67, 3° co. lett. e), risultando così ignorati gli aspetti relativi alle esigenze di protezione del patrimonio del debitore e di incentivazione dell'apporto di nuova finanza nonchè ai rischi delle responsabilità per reati fallimentari. Per tali ragioni il ricorso agli accordi fu particolarmente esiguo.¹¹

Venne, quindi, diffusamente percepita la necessità di aumentare la competitività dello strumento e, quindi, di colmare evidenti lacune della disciplina e di risolvere le problematiche incontrate nella sperimentazione dell'istituto anche dotandolo delle nuove potenzialità ideate per il concordato preventivo.

Gli interventi con cui il legislatore degli anni successivi si fece carico di tali indicazioni comportarono l'inserimento di caratteri fortemente incidenti sulla fisionomia stessa dell'istituto in costante progressione verso un approdo di segno diverso da quello di paratenza.

Il primo intervento, effettuato con il citato d. lgs. n. 160/2007, si segnala soprattutto per l'innovazione relativa all'esordio dell'*automatic stay*, oltre che per la indicazione dei presupposti oggettivo (stato di crisi dell'impresa) e soggettivo (qualità di imprenditore commerciale in capo al debitore), per la qualificazione dell'esperto autore della relazione, per l'estensione agli accordi della possibilità di accesso alla transazione fiscale e per ritocchi di minore importanza.

Di impatto notevolmente maggiore furono le novità recate dal d. l. n. 78/2010 e dalla legge di conversione (n. 122/2010) con le quali venne portato avanti il programma di risposta alle esigenze iniziali non ancora soddisfatte, attraverso il consistente incremento delle misure protettive del patrimonio del debitore realizzato con l'introduzione del c. d. pre – accordo, l'attribuzione, a determinate condizioni, del trattamento di pre – deduzione ai finanziamenti funzionali ed a quelli esecutivi e l'esenzione dai reati di bancarotta in relazione a pagamenti ed operazioni di esecuzione dell'accordo omologato.¹²

11. G. Fauceglia, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti nella legge n. 80/2005* in *Fall.* 2005, 1445 ss.; S. Ambrosini, *Accordi di ristrutturazione dei debiti e finanziamenti alle imprese in crisi* Bologna, 2012, 32 ss.

12. Il legislatore ha proseguito l'opera di "manutenzione" nell'anno successivo estendendo la legittimazione agli imprenditori agricoli a prescindere dalle dimensioni (art. 23, co. 43 d. l. 6 luglio 2011, n. 98).

Raggiunto siffatto minimale traguardo¹³, è con il d. l. n. 83/2012 e la legge di conversione (n. 134/2012) che gli accordi raggiungono il più alto livello di funzionalità grazie ad innovazioni (il più delle volte parallele a quelle contestualmente dettate per il concordato) su gran parte della disciplina¹⁴ come, per citarne qui soltanto alcune, quelle relative ai finanziamenti interinali, ai pagamenti anticipati, alla sospensione delle regole codicistiche in tema di conservazione del capitale sociale, alla (breve) moratoria imposta ai creditori estranei, ai profili fiscali, alla possibilità di passare dalla domanda di concordato con riserva agli accordi e dal pre – accordo al concordato, con salvezza degli effetti maturati.¹⁵

13. L'impegno del legislatore diede buoni frutti nella fase iniziata con le innovazioni introdotte dal c.d. decreto correttivo, nel corso della quale si è registrato un rilevante aumento del ricorso agli accordi da parte di gruppi di imprese di dimensioni medio – grandi.

14. Peraltro, per una sorta di eterogenesi dei fini, a causa del concomitante potenziamento della funzionalità del concordato, gli accordi, proprio quando hanno raggiunto la sommità della curva che ne esprime la virtuosa evoluzione, rischiano di "essere fagocitati da un concordato preventivo onnivoro che nella sua sempre più dilagante flessibilità può aspirare a sovrapporsi anche a quelle situazioni di crisi per le quali apparirebbe più adatto l'accordo di ristrutturazione" (M. Fabiani, *Nuovi incentivi per la regolazione concordata della crisi d'impresa* in *Corr. giur.* 2012, 1268). Tale condivisibile conclusione, basata, in buona parte, sulle potenzialità della domanda di concordato con riserva, può forse essere ora ridimensionata a seguito delle modifiche notevolmente restrittive apportate al testo dell'art. 161 l. fall. dall'art. 82 d. l. 21 giugno 2013, n. 69.

Per dettagliati raffronti di vantaggi e svantaggi (anche dal punto di vista pratico) degli accordi rispetto al concordato preventivo, prima dell'ultimissima modifica di cui al d. l. testé menzionato, si vedano C. Trentini, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti*, Milano, 2012, 110 ss. e G. Buccarella, *I "nuovi" accordi di ristrutturazione dei debiti*, Milano, 2013, 44 ss. nonchè R. Ranalli, *La scelta dello strumento di risanamento della crisi aziendale* in *Fall.* 2012, 501.

15. Altre innovazioni, com'è noto, riguardano la precisazione che il pagamento dei creditori estranei dev'essere integrale (non più semplicemente, regolare), l'integrazione dell'oggetto della relazione dell'esperto qualificato che deve anche attestare la veridicità dei dati aziendali. Reffuiscono sulla disciplina degli accordi le disposizioni relative alla garanzia di indipendenza dell'attestatore e l'esplicitazione dell'onere di redigere e depositare un piano destinato a contenere l'indicazione di mezzi, tempi e modi di realizzo della programmata regolazione della crisi. Quanto ai profili fiscali, si rileva che la integrazione dei testi delle disposizioni tributarie che disciplinano la materia delle sopravvenienze attive da riduzione dei debiti (a vantaggio del debitore, art. 88, 4° co. d.p.r. 22

Gli accordi e il concordato preventivo

Nell'immediatezza dell'entrata in vigore dell'art. 182 bis nella versione della prima ora una tesi vide nel nuovo istituto un sotto – tipo o variante del concordato preventivo;¹⁶ altra posizione si orientò a qualificare gli accordi come fattispecie negoziale di stampo squisitamente privatistico ed estranea al perimetro delle procedure concorsuali in considerazione dell'assoluta preminenza della componente contrattuale sul segmento procedimentale.¹⁷

A conforto della prima ricostruzione vennero valorizzati gli elementi ricavabili dalla collocazione della nuova norma nel contesto della disciplina del concordato, dai riferimenti a norme dettate per questa procedura, dalla rubrica del titolo III della legge fallimentare (che accomuna i due istituti), oltre che da un passaggio della relazione ministeriale di accompagnamento del d.l. n. 35/2005 (nel quale, per la verità, è riscontrabile una certa confusione di concetti quando si indica il concordato come comprensivo di eventuali accordi stragiudiziali in funzione della ristrutturazione dell'impresa).

Tale impostazione presentava l'indubbio vantaggio, particolarmente rilevante in quella fase iniziale, di poter ritenere direttamente applicabili, pur nei limiti della compatibilità, disposizioni del concordato utili a colmare le evidenti lacune e a dotare la disciplina degli accordi di strumenti idonei a soddisfare quelle esigenze di protezione rimaste fuori dalle tutele necessarie per rendere appetibile il ricorso al nuovo istituto.

La tesi rimase assolutamente minoritaria a fronte del progressivo consolidarsi della opinione favorevole alla autonomia degli accordi, unanimemente recepita dalla giurisprudenza di merito¹⁸ e sostenuta, oltre che dai fautori della natura prettamente negoziale dell'istitu-

dicembre 1986, n. 917) e le perdite sui crediti (a beneficio dei creditori, art. 101, 5° co. stesso d.p.r.) comportano l'estensione dei trattamenti di favore prima riservate al concordato.

16. A. Pezzano *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis legge fallimentare: una occasione da non perdere*, in *Dir. Fall.* 2006, II, 683; A. Castiello D'Antonio, *Riflessi disciplinari degli accordi di ristrutturazione e dei piani attestati*, in *Dir. Fall.*, 2008, I, 607. Di recente anche: P. Valensise, *Sub art. 182 bis*, in A. Nigro, M. Sandulli, V. Santoro (a cura di), *La legge fallimentare dopo le riforme*, III, Torino, 2010.

17. G. Fauceglia, *Gli accordi di ristrutturazione cit.*

18. Non risultano pronunce di legittimità. I precedenti di merito editi sono consultabili in L. Mandrioli, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti ex art. 182 bis l. fall.* in *Fall.* 2010, 610.

to, anche da assertori della sua inclusione tra le procedure concorsuali.¹⁹

La ricostruzione maggioritaria, da un lato, svaluta gli argomenti basati sulla collocazione topografica della norma²⁰ e su dati lessicali, di per sè non significativi anche perchè si prestano ad opposte letture: si osserva in proposito che il legislatore mostra esplicitamente di ritenere istituti distinti il concordato e gli accordi, come accade nel testo dell'art. 67, 3° co. lett. e) l. fall. e nella rubrica del capo V del titolo III e, quel che più conta, nelle nuove disposizioni che, sotto altro profilo, avvicinano le discipline dei due istituti; si soggiunge che se fosse fondata la tesi criticata non si spiegherebbe il richiamo nella regolamentazione degli accordi di alcune disposizioni (artt. 161, 168, 2° co. e 183 l. fall.) dettate per il concordato.²¹ Dall'altro, supera le argomentazioni di carattere sostanziale tratte dalle indiscutibili affinità funzionali esistenti tra i due istituti e dalla parziale comunanza delle discipline (frutto per la maggior parte, come si è accennato, delle innovative disposizioni succedutesi a partire dal 2007) in virtù della prevalenza attribuita agli aspetti differenziali.

L'affermazione della autonomia degli accordi dal concordato preventivo non è stata di ostacolo allo sviluppo di un dibattito intorno alla possibilità di estensione di alcune disposizioni sul concordato agli accordi al fine di disciplinarne aspetti non regolamentati.

Parte della dottrina nega la possibilità di ricorso al procedimento analogico come conseguenza della ri-

19. C. Trentini *Gli accordi cit.*, 63 ss anche per le complete indicazioni bibliografiche, cui aggiungere i contributi più recenti: G. Terranova, *I nuovi accordi di ristrutturazione: il problema della sottocapitalizzazione dell'impresa* in *Dir. Fall.* 2012, I, 4; G. Lo Cascio, *Il concordato preventivo*, Milano, 2011, 750; M. Fabiani, *Fase esecutiva degli accordi di ristrutturazione e varianti dl piano e dell'accordo*, *Fall.* 2013, 769 – 770; G. Buccarella, *I “nuovi” accordi di ristrutturazione dei debiti*, cit. 43 ss.; M. Vitiello, *Le soluzioni concordate delle crisi di impresa*, Milano, 2013, 66.

20. M. Fabiani, *Diritto fallimentare cit.*, 685 e *Fase esecutiva degli accordi cit.* 770).

Peraltro, non è superfluo osservare che il rispetto di un elementare criterio di ordinata redazione del testo di legge avrebbe dovuto suggerire, in ogni caso, l'inserimento delle norme destinate agli accordi dopo l'ultima disposizione relativa al concordato (l'art. 186).

21. G. Lo Cascio, *Il concordato preventivo*, Milano, 2011, 750 ss. G.B. Nardecchia, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti ed il procedimento per dichiarazione di fallimento* in *Fall.* 2008, 704. C. Trentini, *Gli accordi di ristrutturazione cit.*, 64 ss. anche per ulteriori richiami bibliografici.



Agipgas

***il gas liquido del
sottosuolo italiano***

tenuta estraneità degli accordi all'area della concorsualità.²²

Sembra, però, prevalente la tesi che, in via generale, ammette l'estensione analogica delle norme che non abbiano carattere di eccezionalità.²³ Peraltro, la portata concreta di tale orientamento, pur ricco di potenziali implicazioni, appare, allo stato, contenuta, dato che, nelle pronunce giurisprudenziali edite, l'analogia viene utilizzata per ritenere applicabile il principio di sterilizzazione dei trasferimenti di sede effettuati nell'anno anteriore alla presentazione del ricorso per omologa dell'accordo²⁴ e al fine di integrare la lacunosa disciplina della fase procedimentale, in particolare, dando fondamento ai poteri del tribunale di concedere un termine per la integrazione della documentazione secondo quanto consentito dall'art. 162, 2° co. l. fall.²⁵ e, in presenza di opposizioni, di procedere all'acquisizione anche d'ufficio di mezzi istruttori e di disporre consulenza tecnica.²⁶ Quanto all'applicabilità delle norme dettate per il concordato nel citato art. 184, è, invece, del tutto isolata la tesi favorevole alla estensione analogica.²⁷

22. S. Ambrosini, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti dopo la riforma del 2012*, in *Fall.*, 2012, 1137 e *Accordi di ristrutturazione dei debiti e finanziamenti alle imprese in crisi* cit. 110. Altro autore (M. Fabiani, *Diritto fallimentare* cit. 703, 705, 709, 710) esprime avviso egualmente negativo con specifico riferimento ai quesiti relativi alla disciplina della fase di omologa (da integrare attraverso l'applicazione delle disposizioni codicistiche in tema di procedimenti in camera di consiglio), ai rimedi dell'annullamento e della risoluzione del concordato (per evidente difetto di compatibilità) e agli effetti per i coobbligati ed i soci illimitatamente responsabili (data la natura di norme eccezionali delle disposizioni portate dall'art. 184 l. fall. rispetto alle regole dettate dall'1300 c.c. in tema di solidarietà passiva).

23. C. Trentini, *Gli accordi di ristrutturazione* cit. 68. E. Frascaroli Santi, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182 bis legge fallim.) e gli effetti per coobbligati e fideiussori del debitore*, in *Dir. Fall.* 2005, I, 850 e *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti. Un nuovo procedimento concorsuale*, Padova, 2009, 88 ss.

24. Trib. Milano, 15 novembre 2011 (decr.) in *Fall.* 2012, 457.

25. Trib. Terni 2 dicembre 2011, in *Fall.* 2012, 854; Trib. Milano 25 marzo 2010, in *Dir. Fall.* 2011, II, 479. In dottrina: C. Trentini, *Gli accordi di ristrutturazione*, cit. 69; A. Didone, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182 bis legge fallim.) (presupposti, procedimento ed effetti della anticipazione delle misure protettive dell'impresa in crisi)* in *Dir. Fall.* 2011, I, 26.

26. Trib. Enna 27 settembre 2006 (decr., in motivazione) in *Fall.* 2007, 196 e Trib. Asti 2 luglio 2012, (decr.) in S. Ambrosini, *Accordi di ristrutturazione dei debiti e finanziamenti alle imprese in crisi* cit., 283 – 287. In dottrina: C. Trentini, *Gli accordi* cit. 69 anche per la menzione di importanti contributi sul punto.

27. E. Frascaroli Santi (*Gli accordi di ristrutturazione dei de-*

La controversa qualificazione degli accordi come procedura concorsuale

Al sopirsi del dibattito su tale questione ha fatto seguito l'approfondimento del quesito relativo alla qualificazione degli accordi come procedura concorsuale. La dottrina largamente prevalente esclude tuttora l'appartenenza degli accordi al novero delle procedure concorsuali mantenendo fermo il convincimento espresso nel vigore della versione originaria dell'art. 182 bis.²⁸

Per vero, sulla rilevanza della classificazione sussiste diffinità di opinioni in quanto non manca chi la ritiene prettamente teorico – definitoria²⁹ mentre altri ne vedono il grande interesse pratico, in particolare, nella nuova prospettiva delle ricadute della qualificazione negoziale dell'istituto sulla soluzione delle problematiche nascenti dalla esecuzione “disallineata” dell'accordo.³⁰

Ulteriori profili vengono indicati nell'applicabilità dei

biti (art. 182 bis legge fallim.) e gli effetti per coobbligati e fideiussori del debitore, cit. 862 e *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti. Un nuovo procedimento concorsuale* cit. 186 ss.) dal raffronto degli accordi con il concordato stragiudiziale trae la conferma della rilevanza del necessario provvedimento di omologazione degli accordi stessi e conclude per l'applicabilità della norma in quest'ultimo istituto, rientrando nell'ambito dei concordati giudiziali, e della inapplicabilità in quelli stragiudiziali.

28. *Ex multis*: S. Ambrosini, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti* cit., 1138 e *Accordi di ristrutturazione dei debiti e finanziamenti alle imprese in crisi* cit. 107 ss; G. Buccarella, *I “nuovi” accordi* cit. 52; M. Vitiello, *Le soluzioni concordate* cit. 66; M. Fabiani, *Diritto fallimentare* cit. 686, *Nuovi incentivi per la regolazione concordata* cit. 1266 e *Fase esecutiva* cit. 771; G. Presti, *L'art. 182 bis al primo vaglio giurisprudenziale* in *Fall.* 2006, 172; G. Scarselli, *Manuale di diritto fallimentare* cit. 534; B. Inzitari, *Gli accordi di ristrutturazione ex art. 182 bis legge fallim.: natura, profili funzionali e limiti dell'opposizione degli estranei e dei terzi*, in *Dir. Fall.* 2012, I, 14; G. Carmellino, *Riflessioni sul procedimento cautelare ex art. 182 bis sesto comma* in *Fall.* 2011, 1222; G.B. Nardecchia, *La protezione anticipata del patrimonio del debitore negli accordi di ristrutturazione dei debiti* in *Fall.* 2011, 708. Per l'indicazione di altri importanti contributi si veda C. Trentini, *Gli accordi di ristrutturazione* cit., 72 ss.

29. S. Ambrosini (*Gli accordi di ristrutturazione dei debiti* cit., 1139 e *Accordi di ristrutturazione dei debiti e finanziamenti alle imprese in crisi* cit., 110) limita la rilevanza pratica della classificazione in funzione della applicabilità dell'art. 111, 2° co. l. fall. e della configurabilità della c. d. *consecutio* tra procedure e propone risposta negativa ad entrambi i quesiti.

30. M. Fabiani, *Fase esecutiva degli accordi di ristrutturazione*, cit. 770.

principi di *consecutio* tra procedure e, più in generale, con riferimento ai casi in cui disposizioni normative fanno riferimento generico alle procedure concorsuali come: a) l'art. 111, 2° co. l. fall. che accorda il trattamento di pre-deduzione ai crediti "sorti in occasione o in funzione delle procedure concorsuali di cui alla presente legge"; b) l'art. 2499 c.c. che consente la trasformazione delle società anche in pendenza di procedura concorsuale, nel limite della compatibilità con le finalità e lo stato della stessa;³¹ c) gli artt. 6 e 7 l. 27 gennaio 2012, n. 3, come modificati dall'art. 18 d. l. n. 179/2012 conv. l. 17 dicembre 2012, n. 221, che escludono dal campo di applicazione delle nuove norme in tema di composizione delle crisi da sovraindebitamento i debitori soggetti a procedure concorsuali diverse da quelle regolate in tale fonte³² nonché dell'applicabilità agli accordi; d) delle disposizioni del citato Regolamento CE 1346/2000; e) delle norme recate dall'art. 80, 6° co. TUB (che sanciscono la inassoggettabilità delle banche a procedure concorsuali diverse dalla liquidazione coatta prevista da tale legge)³³ e dall'art. 101, 2° co. stesso TUB (che, in tema di crisi dei gruppi bancari, dispongono, in caso di sottoposizione della capo – gruppo alla amministrazione

31. G. Buccarella, *I "nuovi" accordi* cit. 51; C. Trentini, *Gli accordi di ristrutturazione* cit. 70 ss.

L'incerta tecnica di redazione di alcune recenti fonti normative è responsabile di singolari bisticci (magari privi di conseguenze pratiche) come accade, ad esempio, nel nuovo testo dell'art. 101, 5° co. d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917 (T.U.I.R.) in tema di deducibilità di perdite sui crediti. Vi si fa, dapprima, riferimento all'assoggettamento del debitore a procedure concorsuali o alla sua conclusione di un accordo omologato; subito dopo si precisa che il debitore si considera assoggettato a procedura concorsuale dalla data della sentenza dichiarativa del fallimento o del provvedimento che ordina la liquidazione coatta amministrativa o del decreto di ammissione al concordato preventivo o del decreto di omologazione dell'accordo o del decreto che dispone la procedura di amministrazione straordinaria delle grandi imprese in crisi: nello stesso comma gli accordi una volta sono contrapposti alle procedure concorsuali e altra volta inclusi in tale categoria 32. G. Buccarella (*I "nuovi" accordi* cit. 68) dalla duplice premessa che gli accordi non sono una procedura concorsuale e che può accedervi anche l'imprenditore commerciale non assoggettabile a fallimento trae la conclusione che il debitore appartenente a quest'ultima categoria possa scegliere se ricorrere a tale istituto o a quello previsto per la composizione della crisi da sovraindebitamento, soggiungendo che analoga opzione è espressamente accordata all'imprenditore agricolo a prescindere dalle sue dimensioni.

33. In forza del richiamo contenuto nell'art. 56, 3° co. d. lgs. 24 febbraio 1998, n. 58 tale esclusione è estesa alle Sim, alle società di gestione del risparmio ed alle sicav.

straordinaria o alla liquidazione coatta, la conversione nella liquidazione coatta "bancaria" del fallimento, della liquidazione coatta e di altre procedure concorsuali in corso a carico delle società del gruppo di cui sia stata accertata giudizialmente la insolvenza).

Nella giurisprudenza la problematica risulta affrontata ai fini della soluzione del quesito relativo alla applicabilità della previsione ostativa di cui al citato art. 80 TUB in una pronuncia di merito³⁴ che argomenta la conclusione di inapplicabilità di tale norma limitandosi a recepire l'orientamento dottrinale favorevole alla a – concorsualità degli accordi testè riferito.

La tesi prevalente individua le caratteristiche essenziali comuni alle procedure concorsuali e procede alla verifica della sussistenza o meno di tali imprescindibili tratti nella disciplina degli accordi.

L'elencazione di dette caratteristiche ricorre con varianti non significative negli scritti sopra citati e può essere riprodotta, attingendo ad una delle fonti più perspicue,³⁵ come segue: a) la necessità di un accertamento di una situazione patologica in cui versa l'impresa ad opera di un'autorità pubblica (giurisdizionale o amministrativa); b) l'affidamento della gestione, o di un controllo sulla gestione, ad un organo nominato dall'autorità pubblica; c) il coinvolgimento dell'intero patrimonio dell'imprenditore nella gestione sostituti-

34. Trib. Bologna, 17 novembre 2011, (decr.) in *Fall.* 2012, 594 – 607 con nota di S. Bonfatti, *Pluralità di parti ed oggetto dell'accertamento del tribunale nell'accordo di ristrutturazione di debiti ex art. 182 bis l. fall. (e nel concordato preventivo)*.

In precedenza A. Didone (*Gli accordi di ristrutturazione dei debiti (art. 182 bis legge fallim.) (presupposti, procedimento ed effetti della anticipazione delle misure protettive dell'impresa in crisi)* cit., 20) aveva sostenuto la tesi opposta sulla base della classificazione degli accordi come procedura concorsuale.

La citata norma di cui all'art. 80 è considerata ostativa anche dell'ammissione degli istituti di credito al concordato preventivo (G. Lo Cascio, *Il concordato preventivo*, Milano 2011, 539; S. Bonfatti, in *Commento sub art. 80* in F. Capriglione, *Commentario al Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia*, Padova, 1994, 422). Prima dell'entrata in vigore del d. lgs. 1° settembre 1993, n. 385 l'accesso al concordato preventivo delle imprese esercenti il credito era espressamente consentito e l'ultimo comma dell'art. 171 l. fall. faceva salve le disposizioni del r. d. l. 8 febbraio 1924, n. 136 relative alla possibilità che, a certe condizioni, si prescindesse dall'adunanza dei creditori e si nominasse una delegazione di creditori per l'espressione di un parere sulla proposta, salva la facoltà dei creditori dissenzienti di proporre opposizione (G. Ruta (a cura di), *L'ordinamento bancario in Enciclopedia della banca e della borsa*, Roma – Milano, 1969, vol. I, 498).

35. M. Fabiani, *Fase esecutiva* cit. 770 e *Diritto fallimentare* cit., 94.

va; d) la collettivizzazione delle tutele e l'inibizione alla creazione di posizioni di preferenza (divieto di azioni esecutive e cautelari e controllo dell'acquisizione di cause di prelazione); e) l'applicazione tendenziale delle regole di parità di trattamento; f) l'imposizione di un vincolo sui beni del debitore con formazione di una massa funzionalizzata alla soddisfazione dei creditori.

Altri autori indicano anche l'apertura del concorso ed il blocco degli interessi sui crediti chirografari e l'esistenza di una collettività di creditori globalmente intesa e retta dal principio maggioritario.³⁶

La constatazione che dei tratti elencati soltanto alcuni sono presenti nella disciplina degli accordi induce alla conclusione che questi possono essere considerati un "istituto" concorsuale ma non una procedura concorsuale.³⁷

La contraria opinione è sostenuta, oltre che, com'è ovvio, dagli autori che ritengono essere gli accordi un sotto – tipo del concordato, da altra parte della dottrina pur dissenziente su tale punto.³⁸

Questa corrente di pensiero si fa carico, innanzi tutto, dell'analisi critica degli scostamenti della disciplina degli accordi dai riferiti parametri ritenuti ineludibili indici di concorsualità, ridimensionando il peso delle diversità in quella riscontrabili.

Nella *pars construens* pone in risalto gli elementi di affinità con le procedure concorsuali riconosciute, in

36. In particolare S. Ambrosini, *Gli accordi di ristrutturazione* cit. 1138.

37. M. Fabiani, *Fase esecutiva* cit.

38. C. Trentini, *Gli accordi* cit. 76 ss.; G. Terranova, *I nuovi accordi di ristrutturazione* cit., 4; E. Frascaroli Santi, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti. Un nuovo procedimento concorsuale* cit. 91; G.M. Perugini, *L'intervento delle banche nei finanziamenti di cui al primo ed al secondo comma de nuovo art. 182 quater legge fallim.* in *Dir. Fall.*, 2011, I, 337; A. Di Majo in L. Ghia – C. Piccininni – F. Severini, *Trattato delle procedure concorsuali*, vol. IV, Torino, 2011, 667; L. D'Orazio, *Lavori in corso sugli accordi di ristrutturazione dopo il d. l. 31 maggio 2010, n. 78. Dal piano al controllo del tribunale* in *Giur. merito*, 2011, 416; G. Didone, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti*, cit. 17; L. Stanghellini, *Finanziamenti – ponte e finanziamenti alla ristrutturazione* in *Fall.*, 2010, 1346; P. Pajardi – A. Palucowski, *Manuale di diritto fallimentare*, Milano, 2008, 907 ss.; P. Vella, *Postergazione e finanziamenti societari nella crisi di impresa*, Milano, 2012, 121.

In giurisprudenza: Trib. Bari 21 novembre 2005 (decr.) in *Fall.*, 2006, 169, che esclude l'assimilazione degli accordi al concordato, evidenzia la finalità pubblicistica che permea tutti i procedimenti concorsuali, riscontrandone la presenza nell'"accordo che deve essere sottoposto alla omologazione del tribunale che deve decidere anche sulle opposizioni".

particolare con il concordato preventivo, alla luce del *trend* della legislazione concorsuale, a partire dal 2007, verso la omogeneizzazione delle regole degli istituti di composizione concordata delle crisi d'impresa.

Il percorso di progressiva integrazione della disciplina degli accordi attuato dal legislatore con i provvedimenti più sopra ricordati, sovente in parallelo con le, spesso identiche, innovazioni introdotte contestualmente in quella del concordato viene coerentemente valorizzato come indice certo della sussistenza di una volontà legislativa tesa a conformare lo statuto degli accordi alle regole della concorsualità.

La forza di tali argomentazioni iniziò a determinare l'incrinarsi delle certezze corroboranti la tesi maggioritaria già all'indomani dell'entrata in vigore del più volte citato d. l. n. 78/2010.

Uno degli autorevoli sostenitori di tale orientamento ha prontamente colto l'impatto delle innovazioni ed ha visto nel potenziamento del divieto delle azioni esecutive e cautelari e nel riconoscimento della prededuzione ai crediti da finanziamenti "due tarli insidiosi" nella concezione privatistica dell'istituto che si veniva a collocare "a metà del guado" per la sua "innaturale complessità duale".³⁹

Negli scritti di alcuni commentatori si constatava l'intervenuta attribuzione agli accordi di una "marcata fisionomia procedurale";⁴⁰ in maniera ancor più recisa, si dichiarava che "soltanto con acrobazie ermeneutiche e giochi di parole" poteva essere ancora sostenuta la natura meramente privatistica degli accordi;⁴¹ si richiamava la nozione di concorsualità, intesa come sistema di norme dirette a "regolare la corsa" dei creditori affinché l'arbitrio del singolo non impedisca di realizzare l'interesse comune ad una ordinata ed informata partecipazione collettiva, e si concludeva che gli accordi erano ormai diventati delle vere e proprie procedure concorsuali.⁴²

39. M. Fabiani, *L'ennesima riforma della legge fallimentare. L'ulteriore up-grade degli accordi di ristrutturazione e l'incentivo ai finanziamenti nelle soluzioni concordate* in *Fall.*, 2010, 895. e *Diritto fallimentare* cit. 687.

40. L. Stanghellini, *Finanziamenti – ponte e finanziamenti alla ristrutturazione*, in *Fall.*, 2010, 1346.

41. A. Didone, *Gli accordi di ristrutturazione dei debiti* cit. 17.

42. G. Terranova, *I nuovi accordi di ristrutturazione* cit. 4. Sulla base di tale nozione di concorsualità, l'autore chiariva il suo pensiero osservando che le procedure concorsuali non sono caratterizzate dal fatto che una pluralità di creditori concorre nella distribuzione del ricavato della liquidazione del patrimonio del debitore ma dal fatto che le iniziative individuali dei creditori vengono impedito o sospese al fine di

All'esito di considerazioni ad ampio raggio suggerite dall'analisi dell'evoluzione dell'intera legislazione concorsuale, comprese le innovazioni portate dalla l. n. 3/2012 in tema di composizione delle crisi da sovraindebitamento ma ancor prima dell'emanazione del d. l. n. 83/2012, altra dottrina⁴³ osservava che i numerosi interventi succedutisi a partire dalla riforma del triennio 2005/2007 hanno messo in crisi il concetto tradizionale di concorsualità e perveniva alla conclusione che questa sia, "forse", qualcosa di molto più ristretto e residuale rispetto alle originarie categorie giuridiche, essendosi essa gradualmente ridotta ad un solo aspetto imprescindibile e cioè "la necessaria e non spontaneistica partecipazione di tutti i creditori alla definizione, più o meno concordata, della crisi di impresa fosse anche solo per assumere, formalmente e pubblicamente, la posizione di soggetti estranei a detta regolamentazione negoziata".⁴⁴ In tale ricostruzione gli accordi assumono una posizione di rilievo al punto da venire menzionati per esemplificare la posizione che i creditori possono assumere in una procedura concorsuale.

Con l'entrata in vigore del c. d. "decreto sviluppo" crescono le criticità già riscontrate nella tesi dalla a - concorsualità degli accordi. Non è senza significato che l'autore che per primo aveva colto i segni del mutamento ha ravvisato nel progressivo accostamento degli accordi alle procedure concorsuali la fonte di "ulteriore linfa" alla complessità duale dell'istituto,⁴⁵ concludendo, poi, che la tesi da sempre sostenuta deve

perseguire un interesse collettivo che può essere quello di una ordinata liquidazione o di una soluzione alternativa.

43. P. Vella, *Postergazione e finanziamenti societari* cit. 122 - 124 e successivamente all'entrata in vigore del c.d. decreto sviluppo *Autorizzazioni, finanziamenti e pre - deduzioni nel nuovo concordato preventivo* in *Fall.* 2013, 657 - 673.

44. Così intesa, la procedura concorsuale troverebbe il suo termine di paragone nell'esecuzione individuale.

45. M. Fabiani, *Nuovi incentivi per la regolazione concordata della crisi d'impresa* cit. 1268. A sostegno della sua persistente adesione all'orientamento prevalente, l'autore si fa carico di ridimensionare la portata della nuova norma (art. 182 *quinquies*, 5° e ult. co. l. fall.) in tema di autorizzazione ad eseguire pagamenti anticipati in favore dei creditori c. d. strategici in caso di continuità aziendale, negando che la stessa possa scardinare la tesi della estraneità degli accordi al perimetro della concorsualità attraverso la apparente imposizione di una sorta di vincolo di indisponibilità ed affermandone la semplice funzione di estendere la esenzione dalla revocatoria ai pagamenti anticipati che altrimenti ne sarebbero esclusi in base alla formulazione dell'art. 67, 3° co. lett. e) l. fall.

ormai ragionevolmente essere considerata soltanto preferibile.⁴⁶

La concezione di moderna concorsualità, come sopra riferita, viene ora riproposta in quanto rafforzata dal sicuro conforto delle innovazioni introdotte con il decreto da ultimo citato, traducendosi in ulteriori fattori di crisi del concetto tradizionale.

Altro autore avanza la proposta di una diversa configurazione delle caratteristiche essenziali delle procedure concorsuali, indicandole nella universalità sia in senso oggettivo sia in senso soggettivo, nella giurisdizionalità, cioè nella previsione di un controllo da parte del giudice in ordine alla correttezza del procedimento che riguardi tutti i creditori e nell'esclusività intesa come inammissibilità di instaurazione e prosecuzione di altre procedure esecutive individuali e collettive. Da tale premessa trae la evidente conseguenza della classificazione degli accordi come procedura concorsuale, dato che la relativa disciplina soddisfa tutte le esposte condizioni.⁴⁷

L'ingresso nell'area della concorsualità

Le riflessioni suggerite dal riferito dibattito partono da una premessa di carattere storico.

L'espressione procedure (o procedimenti) concorsuali venne coniata nel linguaggio dottrinale, e passò poi nel linguaggio comune, per indicare, dopo l'emanazione della legge fallimentare, l'insieme di istituti da questa disciplinati e costituito dal fallimento e dai procedimenti, detti "minori", di concordato preventivo, di amministrazione controllata e di liquidazione coatta amministrativa,⁴⁸ cui si è successivamente aggiunta l'amministrazione straordinaria delle grandi imprese nella versione di cui al d. l. 30 gennaio 1979, n. 26 conv. l. 3 aprile 1979, n. 95 e poi in quella introdotta con il d. lgs. 8 luglio 1999, n. 270.

Il raro impiego della locuzione da parte del legislatore, iniziato in tempo notevolmente successivo,⁴⁹ av-

46. M. Fabiani, *Fase esecutiva* cit. 771.

47. C. Trentini, *Gli accordi* cit., 79 ss.

48. S. Satta, *Diritto fallimentare*, Padova. 1990, 3 ss. L'Autore rilevava, peraltro, che la concorsualità è presente anche in procedimenti diversi, citando, tra gli altri, quelli relativi all'eredità beneficiata (art. 498 c. c.) ed all'eredità giacente (art. 530 c. c.). Si può aggiungere che il termine concorso veniva (e viene) utilizzato anche per descrivere la partecipazione di una pluralità di creditori all'esecuzione individuale (E. Garbagnati, *Concorso dei creditori*, voce dell'*Enc. del diritto*, Milano, 1961, vol. VIII, 533).

49. L'espressione compariva nel secondo comma dell'art.

viene all'interno di disposizioni nelle quali la relativa nozione è presupposta.

La creazione dottrinale di tale categoria, che, come si è detto, si basa sulla ricerca delle caratteristiche essenziali dei singoli istituti e costituenti un loro comune denominatore alla luce della disciplina positiva degli aspetti strutturali e funzionali, non può non risentire della pur fisiologica opinabilità insita nella scelta degli elementi di partenza e, nel tempo, dei mutamenti della normativa. Sotto il primo profilo, è agevole osservare come le varie impostazioni sopra riferite offrano altrettanti esempi di motivate opzioni selettive contrastanti, che, peraltro, fanno seguito a non meno approfondite tesi più risalenti.⁵⁰

Quanto al secondo aspetto, è di intuitiva evidenza l'impatto dei vari passaggi della descritta vicenda evolutiva della legislazione nel decennio in corso sul sistema concorsuale nel suo complesso, in particolare riguardo alla disciplina delle soluzioni concordate delle crisi, come fonte di sostanziali modifiche dei profili caratterizzanti la fisionomia degli istituti. I riflessi delle innovazioni sulla nozione di concorsualità sono stati puntualmente colti e posti in luce dalla dottrina⁵¹ e mette conto qui di sottolinearne alcuni aspetti,

2501 c. c. (aggiunto dal d. lgs. 16 gennaio 1991, n. 22) dov'era disposto che la partecipazione alla fusione non era consentita alle società sottoposte a procedura concorsuale, compare nei citati artt. 80 e 101 d. lgs. 1 settembre 1993, n. 385, nel d. lgs. 17 gennaio 2003, n. 6 che ha introdotto il citato art. 2499 c. c., nel d. l. n. 35/2005 che, modificando l'art. 67, 3° co. l. fall., nella lettera g) accordava la esenzione dalla revocatoria ai pagamenti di debiti liquidi ed esigibili eseguiti in corrispettivo di servizi strumentali all'accesso alle procedure concorsuali di amministrazione controllata e di concordato preventivo, nel d. lgs. 9 gennaio 2006, n. 5 che ha modificato l'art. 111, 2° co. l. fall nel senso indicato nel testo.

50. S. Satta (*Diritto fallimentare* cit., 5 ss) coglieva il tratto essenziale della concorsualità in un elemento oggettivo costituito dalla esistenza di "una situazione anomala, non corrispondente all'ordine giuridico, che è in primo luogo ed essenzialmente di beni, considerati nel loro complesso e nell'unità della loro destinazione" a soddisfare le ragioni dei creditori. P. Pajardi (*Manuale di diritto fallimentare*, cit. 17) identificava la concorsualità con l'universalità dei creditori intesa come vocazione naturale del fallimento, in contrapposizione con l'esecuzione individuale, nella quale la partecipazione di una pluralità di creditori è fenomeno meramente accidentale. A. Bonsignori (*Processi concorsuali minori* cit., 110) definiva la concorsualità come "onere per i creditori di utilizzare il mezzo di tutela, previsto nella legge fallimentare" per il soddisfacimento dei loro diritti, aggiungendo l'elencazione di cinque profili caratterizzanti.

51. Si vedano, in particolare, P. Vella, *Postergazioni e finanziamenti societari*, cit. 121 ss e *Autorizzazioni, finanziamenti e*

quali il progressivo declino del mito della *par condicio* (iniziato, ancor prima della introduzione delle classi nel concordato, con la proliferazione dei privilegi e la estensione del trattamento di pre – deduzione a categorie sempre più vaste ed eterogenee di crediti concorsuali) e l'innesto di elementi di sicura origine concorsuale in fattispecie a struttura negoziale.

Sembra, peraltro, di poter affermare come l'approfondimento dell'influenza di tali interventi innovativi sugli indici di concorsualità proposti dalla tesi maggioritaria metta in luce la necessità di una aggiornata rilettura e non di una loro più o meno estesa sconfessione. Per vero, dette caratteristiche, sussistenti nella loro pienezza nell'assetto originario del fallimento,⁵² transitarono contestualmente nelle procedure di concordato e di amministrazione controllata (le più vicine agli odierni accordi) con rilevanti adattamenti riduttivi, com'è reso evidente, tra l'altro, dall'"attenuazione" dello spossessamento del debitore e dal ridimensionamento delle funzioni degli organi di procedura, dall'assenza del concorso in senso formale e degli effetti per il debitore di cui all'art. 45 l. fall.,⁵³ dalla differente considerazione della funzione del patrimonio del debitore in vista delle diverse finalità perseguibili con l'accesso a tali procedimenti. Sicché si può affermare che, già nel contesto della normativa anteriore alle riforme della legge fallimentare, i tratti comuni delle procedure potevano assumere forme, misure, modalità e tempi non identici nei diversi istituti. È allora possibile prospettarne l'ulteriore adattamento e pervenire così ad una nozione di concorsualità basata sui medesimi indici tradizionali, ma reinterpretati alla luce della intervenuta evoluzione normativa.

In particolare, con riguardo alla esposizione delle singole caratteristiche sopra riportate, si può osservare:

a) se è vero che negli accordi non v'è un provvedimento di apertura che accerti la situazione patologica dell'imprenditore, è anche vero che negli accordi

pre – deduzioni cit. 673.

Per l'analisi degli orientamenti giurisprudenziali che hanno accompagnato l'evoluzione della normativa, con particolare riguardo alle tesi sulla natura del concordato: G. Lo Cascio, *Concordato preventivo: natura giuridica e fasi giurisprudenziali alterne* in *Fall.* 2013, 525 ss.

52. La officiosità, altro connotato essenziale del fallimento prima maniera, è venuta meno con la riforma del triennio 2005/2007.

53. L'applicazione del principio ivi contenuto nel concordato è stata disposta attraverso l'inclusione della norma tra quelle richiamate dall'art. 169 l. fall. ad opera del d. lgs. 9 gennaio 2006, n. 5.

tale verifica è differita al giudizio di omologa nel cui oggetto rientra anche la sussistenza del presupposto obiettivo del procedimento;⁵⁴

b) se è vero che non è previsto l'affidamento in via generale del controllo della gestione dell'impresa ad un organo di procedura è anche vero che nel regime attuale degli accordi le norme poste dall' art. 182 *quinquies* in tema di finanziamenti interinali (commi 1°, 2° e 3°) e di pagamenti anticipati dei creditori c.d. strategici (co. 5°, negli accordi in continuità aziendale) prevedono l'adozione di provvedimenti autorizzativi da parte del tribunale⁵⁵; il che, da un lato, comporta una pur contenuta, ed eventuale, forma di ingerenza nella gestione dell'impresa attraverso la necessaria valutazione presupposta dall'emanazione dei provvedimenti e, dall'altro, evidenzia l'esercizio da parte del giudice di una funzione tutoria, espressione di poteri tradizionalmente qualificati "amministrativi" e ritenuti caratteristica essenziale del concetto di organo di procedura concorsuale;⁵⁶

c) il coinvolgimento dell'intero patrimonio non ha identica consistenza nelle varie procedure concorsuali ma vi si atteggia con caratteristiche ed in misure differenti, sussistendo forme più o meno intense di attuazione come l'apprensione, al fine della conversione in danaro, di tutti gli elementi attivi (previa ricostruzione anche attraverso l'esercizio di azioni della massa) o come l'imposizione di un semplice vincolo di indisponibilità (strumentale rispetto alla garanzia patrimoniale ed agli esiti della procedura) integrato dalla immediata rilevanza del patrimonio stesso, in quanto oggetto di valutazione comparativa rispetto ad una proposta (come accade nel concordato con garanzia) o nella prospettiva del ritorno *in bonis* dell'imprenditore (come accadeva nell'amministrazione controllata): negli accordi il coinvolgimento sussisterebbe nelle

forme non liquidatorie da ultimo indicate, in virtù del vincolo conseguente, secondo una opinione dottrinale, al divieto di compiere atti difformi dal contenuto degli accordi e del piano sottoposti al vaglio del Tribunale⁵⁷ e dell'onere di allegare al ricorso per omologa la documentazione di cui all'art. 161 l. fall.⁵⁸ ed una relazione di esperto qualificato che attesti la veridicità dei dati aziendali oltre alla attuabilità dell'accordo;

d) l'assenza del rispetto della parità di trattamento dei creditori, peraltro caratteristica essenziale dell'istituto, non è ostativa dato che *par condicio* e concorsualità sono concetti distinti: il primo attiene al concorso tra aventi diritto, come sistema per disciplinare la compresenza di plurime pretese sullo stesso patrimonio ed il secondo è uno dei possibili modi, non l'unico, di attuazione del concorso stesso.⁵⁹

e) il concorso in senso formale (art. 52 l. fall.) non è compreso nella disciplina del concordato (non lo era neppure in quello della amministrazione controllata) per l'assenza della fase di formazione dello stato passivo ed il blocco degli interessi sui crediti chirografari sembra attenere a profili non essenziali (non sorgeva con l'apertura dell'amministrazione controllata): tali diversità appaiono pienamente compatibili con la necessaria diversificazione del regime degli accordi, che assegna all'istituto un campo di applicazione alternativo;

f) la circostanza che la collettività dei creditori non sia retta dal principio di maggioranza sembra perdere rilievo a fronte del trattamento previsto negli accordi: i creditori vengono soddisfatti secondo le singole intese

54. Includono espressamente nell'oggetto del giudizio di omologa la sussistenza dei presupposti oggettivo e soggettivo Trib. Milano, 25 marzo 2010 (decr.), in *Fall.* 2011, 92 e Trib. Bologna 17 novembre 2011 cit., che, peraltro, condivide, come si è accennato, la tesi che nega la qualificazione degli accordi come procedura concorsuale e così ammette l'accesso all'istituto delle imprese bancarie, delle imprese di investimento, delle società di gestione del risparmio e della sicav.

55. Valutazione di segno analogo il giudice è chiamato a compiere *ex post* al fine del riconoscimento della pre – deduzione ai crediti nascenti da finanziamenti funzionali a norma dell'art. 182 *quater*, 2° co.

56. G. Caselli, *Degli organi preposti al fallimento*, Bologna – Roma, 1977, 5; F. Abate, *Gli organi delle procedure concorsuali*, Padova, 1999, 4.

57. C. Trentini, *Gli accordi* cit. 83, 274 ss. La tesi della presenza di un vincolo di "indisponibilità relativa" è diffusamente argomentata dall'autore (anche sulla base della nuova previsione in tema di pagamenti anticipati contenuta nell'art. 182 *quinquies*, ult. co. l. fall.) in contrasto, peraltro, con l'orientamento dottrinario che esclude la sussistenza nel regime degli accordi di qualsiasi forma, neppure la più blanda, di spossessamento (M. Fabiani, *Nuovi incentivi per la regolazione* cit. 1269). La prospettazione di un possibile vincolo a carico del debitore viene, peraltro, quanto meno adombrata nell'esame della problematica relativa alla fase di esecuzione degli accordi con riguardo alle conseguenze degli scostamenti dagli accordi e/o dal piano che si possono verificare dopo l'omologa (M. Fabiani, *Fase esecutiva degli accordi* cit. 772 e altri autori ivi citati).

58. In particolare, la relazione sulla situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'impresa, l'elenco estimativo delle attività e l'elenco nominativo dei creditori con l'indicazione dei rispettivi crediti e delle cause di prelazione.

59. A. Bonsignori, *Il fallimento* in *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia* diretto da F. Galgano, Padova, 1986, 101 e *Processi concorsuali minori* in *Trattato* cit., 1997, 114; M. Fabiani, *Diritto fallimentare* cit. 7.

o integralmente se estranei, il che realizza la finalità di regolazione della crisi attraverso il soddisfacimento dei creditori (aspetto, questo sì, imprescindibile) e, sotto altro profilo, dimostra la sussistenza del requisito della universalità in senso soggettivo.

In tale prospettiva, ben si può concludere che l'attuale "statuto" degli accordi ne autorizza l'ingresso nell'area della concorsualità, con il corredo degli elementi specifici frutto della descritta evoluzione normativa già posti in luce e cioè il divieto di azioni esecutive, cautelari e cautelative già nella fase del pre – accordo, il trattamento di pre – deduzione accordato ai crediti nascenti da finanziamenti, la continuità aziendale (come fattispecie e per l'effetto che consente l'autorizzazione ad eseguire pagamenti anticipati), la sospensione dell'osservanza delle regole codicistiche in tema di conservazione del capitale sociale, l'esenzione dall'azione revocatoria e dalla responsabilità penale, i profili fiscali (tutti disciplinati da disposizioni comuni al concordato), la moratoria imposta ai creditori non aderenti e la salvezza degli effetti già prodotti in caso di passaggio dalla domanda di concordato con riserva agli accordi e dal pre – accordo al concordato.⁶⁰

Va soggiunto che gli accordi occupano in detto terreno una posizione del tutto peculiare proprio in virtù della riconosciuta "complessità duale", che è, ormai, sempre più nelle cose, in quanto indiscutibile realtà di diritto positivo. Tale caratteristica è basata sulla preponderanza strutturale, e genetica, della base negoziale e sulla co – essenzialità della fase procedimentale⁶¹ come elementi della fattispecie funzionalmente coordinati dal contenuto del profilo causale, che è la regolazione della crisi dell'impresa attraverso la sod-

disfazione dei creditori⁶²: senza l'omologa gli accordi regrediscono allo stadio di concordati stragiudiziali e l'esito positivo del procedimento conferisce alla componente negoziale effetti riconducibili a profili eccedenti la semplice dimensione contrattuale.

Non è fuor d'opera aggiungere che, come l'interprete, nell'intento di colmare le lacune della disciplina degli accordi, ha seguito la via del ricorso alla analogia sul presupposto della concorsualità degli accordi stessi e dell'affinità con il concordato preventivo, così, quando, poi, si è perseguito lo stesso obiettivo attraverso disposizioni di legge mutate dalla disciplina del concordato, si è mostrata condivisione della sussistenza di tale presupposto nella sede deputata alla produzione normativa.

Non va, peraltro, sottaciuto che gli interventi del legislatore presentano carattere settoriale, rifuggono da una visione d'insieme e sembrano condizionati dalla preoccupazione di non stravolgere il profilo squisitamente privatistico del modello originale nell'aggiunta di misure indispensabili per superare le criticità riscontrate. Risulta così assai ardua l'opera dell'interprete, chiamato alla armonizzazione dei sistemi normativi che presidiano i differenti versanti della dualità anche nella prospettiva della ricerca delle regole necessarie per colmare le persistenti lacune della disciplina, tra le quali spicca, per la sua particolare rilevanza pratica, quella relativa alla fase di esecuzione.⁶³

La prevedibile modifica del citato Regolamento CE n. 1346/2000 nei termini di cui alla proposta della Commissione, con il conseguente inserimento degli accordi nell'elenco delle procedure di insolvenza, ne certificherà il definitivo ingresso nel territorio delle procedure concorsuali con il risultato di legittimare ulteriormente un accorto ricorso al procedimento analogico che non trascuri le specificità della fisionomia degli accordi. Per altro verso, nella interpretazione delle norme sopra ricordate che contengono la locuzione "procedure concorsuali", si deve tener conto di tali specificità, ben potendo le stesse rilevare in rapporto alla *ratio* delle singole disposizioni.

Agosto 2013

60. In ordine al problema della decorrenza *ex tunc* o *ex nunc* della cessazione degli effetti della domanda di concordato del tutto assenti nella disciplina degli accordi e cioè la inefficacia delle ipoteche iscritte nei novanta giorni anteriori alla pubblicazione nel registro delle imprese della domanda, la sospensione del corso degli interessi sui crediti chirografari, la inopponibilità di atti privi di data certa a norma dell'art. 45 l. fall. la sospensione o lo scioglimento di rapporti pendenti, gli effetti diversi dai pagamenti anticipati nel concordato con continuità aziendale, il regime degli atti eccedenti l'ordinaria amministrazione compiuti dopo la presentazione della domanda, si veda M. Fabiani, *La "passerella" reciproca fra accordi di ristrutturazione e concordato preventivo* in *WWW Il Caso* 16 gennaio 2013 n. 335/2012 e *La consecuzione biunivoca fra accordi di ristrutturazione e concordato preventivo* in *Foro It.* 2013, I, 668.

61. Che è di natura giurisdizionale. In dottrina si veda: G. Carmellino, *Accordi di ristrutturazione e controllo giudiziale*, in *Fall.* 2013, 625.

62. M. Fabiani (*Fase esecutiva degli accordi cit.*, 773) osserva che la trasposizione dei principi enunciati nella sentenza delle Sezioni Unite 23 gennaio 2013, n. 1521 (in *Fall.* 2013, 149) con riguardo alla causa del concordato, conferma la conclusione che identica causa di regolazione della crisi attraverso il soddisfacimento dei creditori accomuna i negozi che stanno alla base degli accordi.

63. M. Fabiani, *Fase esecutiva cit.* 770 ss.

JENNIFER ADAMI

La revoca dell'amministratore di società a partecipazione pubblica

(Lodo Arbitrale pronunciato in Verona il 19 giugno 2013,

Presidente: Avv. Lamberto Lambertini, Arbitro: Avv. Silvana Nardelli, Arbitro: Avv. Carmine Rossi)

83

“[...] tale lettura, per la quale si vorrebbe che i soggetti che hanno il potere di nominare gli amministratori, siano anche legittimati alla loro revoca, in analogia all'art. 2449 comma 2 c.c., che attribuisce il diritto di revoca degli amministratori di nomina pubblica esclusivamente ai soci pubblici che li hanno nominati non è condivisa da questo Collegio giacché se i diritti speciali del socio, riconosciuti ai sensi dell'art. 2468, comma 3 c.c. possono consistere legittimamente nella nomina del Consiglio di Amministrazione, tale nomina si presume essere fatta nell'interesse della società e l'amministratore, comunque nominato, risponde alla società del suo operato. Pertanto è l'assemblea che può legittimamente revocarlo, ove ne sussistano le condizioni”.

“questo Collegio osserva [...] che il mutamento politico verificatosi in seno all'ente pubblico [...] rappresenta una circostanza inidonea a configurare una giusta causa di revoca, ai sensi dell'art. 2383 comma 3 c.c.”

1. La delibera di revoca dell'amministratore di s.r.l. a partecipazione pubblica e l'inapplicabilità del disposto di cui all'art. 2449 comma 2 c.c.

La s.r.l. a partecipazione pubblica che si è costituita nel procedimento arbitrale, dal quale ha avuto seguito la pronuncia del lodo in commento, ha richiesto al Collegio di accertare che la revoca del Presidente del C.d.a. (che aveva avviato il presente giudizio, depositando domanda di designazione del Collegio Arbitrale avanti il Tribunale di Verona) sia intervenuta per giusta causa, in conformità ai poteri indicati nello statuto sociale e negli artt. 2383 e 2449 c.c., per essere venuto meno il necessario rapporto fiduciario tra quest'ultimo e l'intero C.d.a. e per essere intervenuto un avviamento in seno all'ente pubblico.

A dire della convenuta, il Collegio avrebbe dovuto

applicare la norma di cui all'art. 2449 c.c., rubricato “società con partecipazione dello Stato o di enti pubblici”, contenente una palese deroga al principio della competenza assembleare nella scelta degli amministratori (e nella loro revoca).

In altri termini, il Collegio avrebbe dovuto ravvisare, nella condotta tenuta dall'ex Presidente del C.d.a., una violazione del rapporto fiduciario, di per sé sufficiente per comportare la sua revoca senza giusta causa (e senza il conseguente diritto ad un indennizzo risarcitorio).

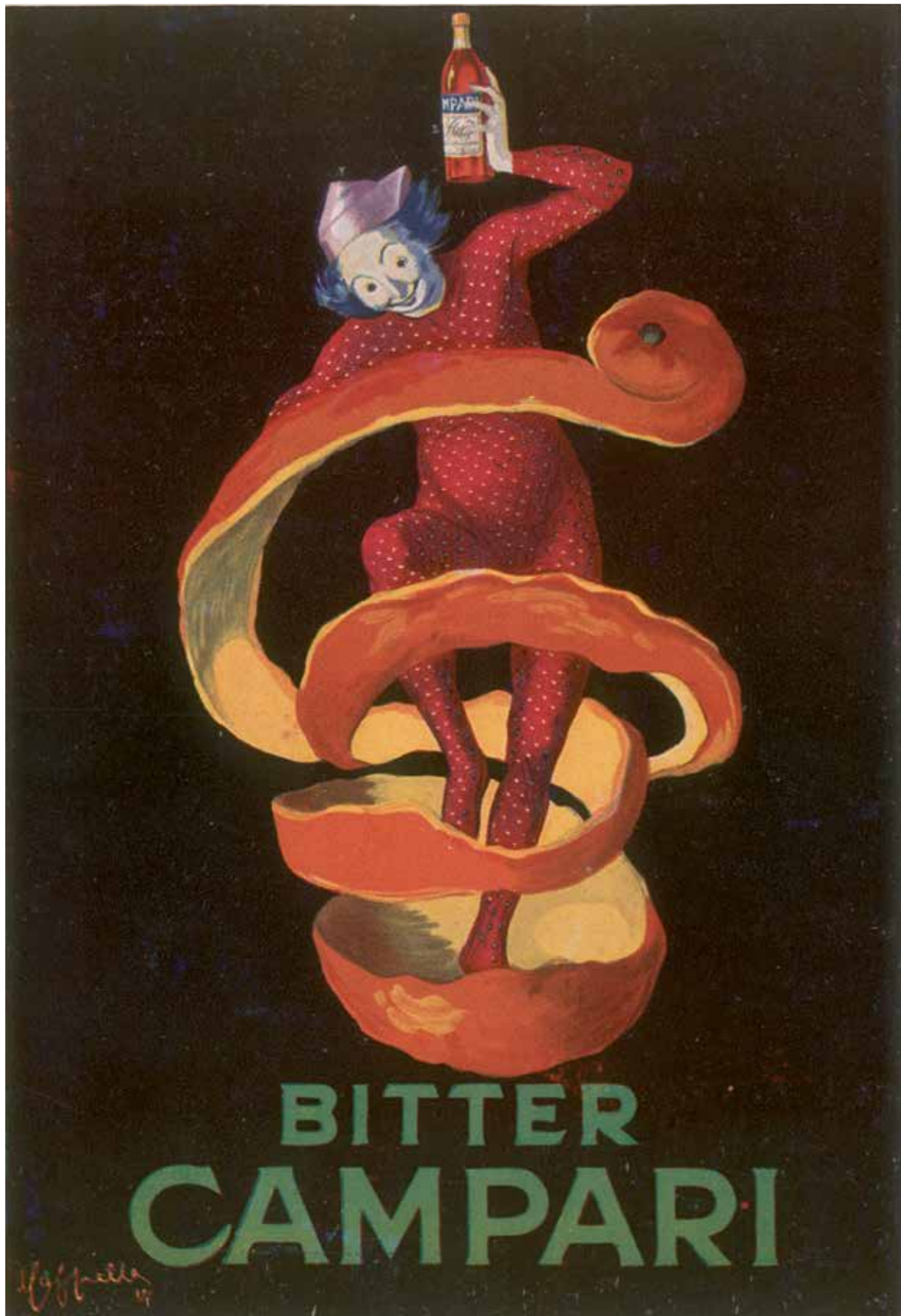
Il collegio Arbitrale, per contro, ha ritenuto applicabile il disposto di cui all'art. 2383, comma 3 c.c., in forza del quale “gli amministratori [...] sono revocabili dall'assemblea in qualunque tempo, anche se nominati nell'atto costitutivo, salvo il diritto dell'amministratore al risarcimento dei danni, se la revoca avviene senza giusta causa”.

E ciò in quanto, se è vero che tra i diritti speciali conferiti al socio ai sensi dell'art. 2468 comma 3 c.c., vi rientra pacificamente la nomina del C.d.a., è vero anche che il consigliere così nominato svolge l'incarico conferitogli nell'interesse esclusivo della società e spetta unicamente all'assemblea dei soci il potere di revocarlo, ove naturalmente sussista la giusta causa *ex lege* richiesta.

Il lodo in commento esamina compiutamente le principali eccezioni sollevate dalla società convenuta, che ha chiesto il rigetto della domanda risarcitoria di pagamento della somma corrispondente al compenso spettante e non percepito dall'ex Presidente dell'organo gestorio sino alla scadenza naturale del mandato, o di quella somma ritenuta di giustizia.

2. Le principali questioni giuridiche esaminate dal lodo arbitrale in commento

Il Collegio Arbitrale ha deliberato, tra le altre, sulle



seguenti questioni, sottoposte al suo giudizio:

- inammissibilità della domanda arbitrale per violazione dell'art. 810 c.p.c.;
- mancanza di una giusta causa legittimante la revoca;
- danno subito dall'amministratore revocato.

Ha ritenuto la s.r.l. convenuta che la procedura arbitrale promossa dall'ex Presidente del C.d.a. fosse nulla, per violazione degli artt. 34 e ss. D.Lgs. n. 5/2003 e dell'art. 810 c.p.c.

A suo dire, l'instaurazione del c.d. arbitrato societario avrebbe richiesto la proposizione di una domanda, volta ad identificare gli elementi oggettivi e soggettivi del rapporto arbitrale, che avrebbe dovuto essere portata a conoscenza della controparte, mediante il formale procedimento di notificazione, anteriore e/o contestuale alla richiesta di nomina degli arbitri.

E siccome nel caso in esame, la domanda di arbitrato è stata notificata successivamente al deposito, avanti il Tribunale di Verona, dell'istanza di nomina del Collegio Arbitrale, la convenuta ha eccepito la nullità del procedimento arbitrale.

Tale eccezione è stata respinta.

La designazione del Collegio è, infatti, avvenuta solo a seguito della puntuale definizione dell'oggetto del procedimento, alla stregua di quanto statuito dalla giurisprudenza (Trib. Verona, 12 aprile 2005, Estensore dott. Lanni, in *Giur. it.*, 2007, vol. II) la quale ha affermato di ritenere corretta *“la scelta di notificare innanzitutto la domanda di arbitrato, riservando all'esito della definizione dell'oggetto del procedimento arbitrale la proposizione dell'istanza di nomina degli arbitri”*, precisando tuttavia che *“[...] (iii) la nomina dell'arbitro da parte del terzo, pur essendo apparentemente sganciata dall'instaurazione del procedimento nei termini suindicati, ne costituisce una conseguenza sotto il profilo logico, in quanto presuppone l'individuazione dell'oggetto dell'arbitrato, che è condizionata proprio dalla domanda e dall'eventuale replica”*.

E giacché nel caso in esame è vero che l'istanza di nomina del collegio Arbitrale è stata depositata avanti il Tribunale di Verona in data anteriore rispetto al momento della notifica della domanda arbitrale alla s.r.l., ma è vero anche che la designazione del Collegio è avvenuta solo a seguito dell'instaurazione del contraddittorio e della puntuale definizione dell'oggetto del procedimento (il Tribunale ha, infatti, potuto esaminare sia la domanda di arbitrato, sia la successiva memoria di costituzione e risposta dimessa dalla convenuta prima di pronunciarsi e di nominare i compo-

nenti del Collegio, muniti delle necessarie competenze), l'eccezione della convenuta non ha potuto trovare accoglimento.

Il Collegio si è, altresì, occupato di valutare se la revoca disposta fosse assistita da una “giusta causa”, la cui sola ricorrenza è tale da impedire il sorgere del diritto al risarcimento del danno a favore del consigliere revocato.

Come è noto, all'interno della nozione di giusta causa si possono individuare due sottocategorie, una soggettiva e l'altra oggettiva, connotata la prima dall'inadempimento di non scarsa importanza, doloso o colposo, dei doveri imposti all'amministratore dalla legge o dall'atto costitutivo; la seconda, costituita da fatti e/o atti non qualificabili in termini di inadempimento, ma comunque idonei a minare il rapporto fiduciario tra società ed amministratore, a tal punto da impedire la prosecuzione del rapporto.

Ha ritenuto il Collegio che le condotte ascritte all'ex Presidente non fossero riconducibili ad alcuna delle fattispecie suddette, non rientrando le medesime nella casistica elaborata sul punto dalla giurisprudenza, secondo la quale ricorrono ipotesi di giusta causa di revoca nei seguenti casi: (i) la mancanza in fatto, se non in diritto, di un'amministrazione capace di espletare le attività ad essa inerenti; (ii) la delega ad altri soggetti del potere di gestione; (iii) il tentativo di provocare, con mezzi artificiosi, l'immediato scioglimento sociale, prima della scadenza prevista dallo statuto; (iv) la violazione dell'obbligo di regolare tenuta delle scritture contabili; (v) la mancata redazione del bilancio; (vi) l'uso dei beni sociali per fini estranei alla società; (vii) la creazione di situazioni tali da nuocere alla prosecuzione economica dell'impresa; (viii) la cessazione di fatto dalle funzioni di amministratore; (ix) più generalmente, la grave violazione da parte degli amministratori degli obblighi stabiliti dalla legge e dall'atto costitutivo.

La delibera di revoca, a giudizio del Collegio, non era munita di giusta causa, essendo le doglianze mosse nei riguardi dell'operato dell'ex Presidente prive di pregio (la s.r.l. lamentava che l'ex Presidente si sarebbe allontanato dal consiglio in un paio di occasioni, che avrebbe ceduto il proprio ufficio ad altro consigliere, che avrebbe costretto i dipendenti della società a recarsi presso la sua abitazione per la sottoscrizione di atti di sua esclusiva competenza, ed infine che avrebbe costretto gli altri membri del c.d.a. ad assumere iniziative volte ad evitare una paralisi finanziaria della società, disattendendo le indicazioni del socio pubblico).

Il Collegio ha, infine, rigettato la domanda, formulata dall'attore, di condanna della s.r.l. al risarcimento del danno c.d. da lucro cessante, riconoscendo invero la necessità di procedere ad una liquidazione sulla base di parametri equitativi.

L'amministratore revocato ha, infatti, richiesto la liquidazione del danno, nel complessivo ammontare che egli avrebbe presumibilmente percepito sino alla naturale scadenza del suo incarico, secondo il criterio liquido del calcolo matematico dei compensi non percepiti (c.d. differenziale), ovvero nella *"diversa somma, maggiore o minore, che sarà ritenuta di giustizia"*, lasciando spazio anche ad una valutazione del danno ex art. 1226 c.c.

Ed il Collegio, contrario all'applicazione rigorosa del

c.d. calcolo differenziale (*"se è vero, infatti, che l'ingiusta revoca viene a privare l'amministratore di un introito sul quale egli ben poteva fare legittimo affidamento, è vero anche che, una volta rimosso dalla carica, lo stesso non è più assoggettato agli obblighi leali e statutari nei confronti della società, che dei creditori sociali e dei terzi, ritornando libero di assumere altre cariche e/o di intraprendere altre iniziative professionali o economiche"*), ha operato una graduazione dell'entità del risarcimento, sulla scorta del combinato disposto degli artt. 1226 e 2056 comma 2 c.c., riconoscendo, in via equitativa, all'attore una somma omnicomprensiva, a titolo di risarcimento dei danni tutti patiti in conseguenza dell'intervenuta revoca dalla carica di Presidente del C.d.a. della società, in assenza di giusta causa.



DANIELE MACCARRONE

Note sparse a margine di un'estate serena

87

Chi fa questo mestiere è solito dividere l'anno solare in due segmenti temporali, che si chiudono rispettivamente con il periodo feriale e le festività natalizie. Settembre e gennaio di conseguenza sono i mesi nei quali si riflette su ciò che è stato e su ciò che sarà nella vita, come nella professione.

Quelli peraltro, sono i mesi nei quali cerchiamo di recuperare i postumi invalidanti connessi al pagamento dei contributi previdenziali dovuti alla Cassa forense, per la consapevolezza che abbiamo pagato una cifra enorme per un trattamento pensionistico del quale non riusciremo a godere, perché l'infarto o qualche manovra azzardata con la veloce motoretta che ci concediamo, non ci daranno il tempo di farlo o perché quel trattamento, quando matureremo i requisiti (ammesso che venderemo la moto), sarà così modesto da non giustificare gli sforzi di oggi.

Quest'anno, in estate, ho deciso di non cedere alle ripetute convocazioni del clan dei catanesi, variamente composto da familiari ed amici di vecchia data e di granitici ricordi. La scelta ha indubbiamente dei vantaggi, ma comporta pure qualche rinuncia.

Mi sono perso così il piacere di assistere allo spettacolo che si presenta puntuale al varco degli arrivi nazionali dell'aeroporto Fontanarossa di Catania in un qualsivoglia giorno dell'anno. Una folla oceanica di persone si accalca davanti alla porta scorrevole. Per l'occasione i nonni vengono fatti resuscitare, le vecchie zie tolte dalla naftalina, amici e parenti tutti abbandonano le proprie occupazioni. Donde l'elevato tasso di disoccupazione che segna la Regione e che ha indotto qualche brillante politico isolano ad ipotizzare la chiusura dello scalo catanese, per risolvere definitivamente il problema. E tutto questo viene fatto per riservare la giusta accoglienza al parente od all'amico foresto. E così, non appena si apre quella porta è un susseguirsi di "*vasuna*" (bacioni), "*manati supra i spaddi*" (pacche sulle spalle) e "*pizzuluna supra i argi*" (pizzicotti sulle guance). Capita però, che complice la confusione e la scarsa lucidità dei parenti più stagionati, si venga scambiati per il figlio o il nipote di un

perfetto estraneo. Ed allora cosa fai? Urli spiegazioni alla vecchietta che ti sta davanti, sforzandoti di spiegarle che non la conosci e assumendoti la responsabilità, ove mai ti capisse, di deluderla. Oppure fai finta di niente, ti presti divertito al gioco, consapevole che dopo qualche minuto sarà tutto finito e potrai finalmente riabbracciare il centinaio di amici e parenti, ai quali – per tua gelosia, non certo per pudore – hai imposto di aspettarti al parcheggio.

Restando nel continente, ho evitato di sottopormi alla durissima prova dei piatti tipici che, chissà perché, in Sicilia non tiene mai conto del volgere delle stagioni. Capita così nel corso dell'obbligatorio giro per le case dei parenti, di dover mangiare "*i roccula affucati*" (i broccoli cotti per ore nel vino) la vigilia di ferragosto, come pure "*u spumuni*" (gelato allo zabaione ed al cioccolato) o le più note granite a Santo Stefano. E non c'è alcuna possibilità di allontanare da sé il "fiero pasto", perché l'inappetenza in Sicilia genera grave inimicizia, alla stregua dell'astemia in Veneto.

Io che soffrivo di quest'ultima "patologia" diagnosticatami immediatamente da Lamberto (in occasione della prima d'una lunghissima schiera di saccheggi alle cucine dei suoi ristoratori preferiti), ho trascorso il mio primo anno veronese ad esercitare il mio fegato all'alcol. La sera, dopo cena, in perfetta solitudine, ingurgitavo litri di vino del cartone, l'unico compatibile con le disponibilità di allora, facendo la spola tra il soggiorno ed il bagno, dove – dopo il terzo bicchiere – mi riusciva difficile individuare la tazza giusta. Capivo poi dal livello della mia acidità di stomaco le volte che avevo scambiato il cartone del vino con quello del latte.

Quest'estate ho capito finalmente che il lago, pur essendo quel surrogato insipido del mare che ho sempre creduto che fosse, riesce ad avere un certo fascino, soprattutto se si ha la fortuna di viverlo in buona compagnia, alternando – sotto un cielo stellato – risa condivise e complicità divertite, piatti tipici e degustazioni alcoliche, dolci sfilate ed esibizioni canore, performance improvvisate e lunghi silenzi.



**CIOCCOLATINI
PERVGINA**

La serenità di un'estate non ha certo superato la consapevolezza del momento particolare che stiamo vivendo.

Abbiamo due Papa, ma rischiamo una guerra. I più avveniristici in fatto di fede, ritenevano di avere pronosticato un azzardo, prevedendo un Papa nero (qualcuno ha pure cantato quella previsione), come se il colore della pelle fosse da solo elemento di grande novità. Nessuno però, poteva immaginare la compresenza di due pontefici. E tantomeno poteva prevedere un Papa, quello effettivamente in carica, con la dirompente semplicità e l'efficacia comunicativa di un prete di frontiera.

Come definire infatti, l'abbandono totale degli inutili formalismi dei suoi predecessori, manifestazione solo di un agio, stridente con la povertà dilagante di molti essere umani? La dichiarazione di non colpevolezza della scelta umana compiuta dai gay? La telefonata alla donna argentina vittima di stupro? La recente dichiarazione sull'opportunità di aprire ai rifugiati le porte dei polverosi conventi? Il richiamo alla semplicità che svela la scelta di una utilitaria francese degli anni '70?

Si dirà che quelle condotte non cambiano le sorti del mondo, né risolvono i problemi della gente. È certamente vero, ma non può negarsi che quelle condotte abbiano il merito di dare un esempio positivo di straordinaria importanza. A prescindere dalla convinzione che abbiamo sulla creazione del mondo, sia essa frutto di una formula matematica riuscita bene o il progetto di un Dio buono (sebbene non sempre comprensibile nei suoi disegni), non v'è dubbio che dobbiamo tendere ad un mondo che non dimentica gli ultimi, che cerca la giustizia sociale e la solidarietà umana.

Due Papa però, non bastano a scongiurare il rischio di una guerra, quella minacciata alla Siria, che più delle precedenti, per le posizioni contrastanti assunte all'interno della comunità internazionale, rischia di incendiare l'intero Medio Oriente, coinvolgendo non solo dal punto di vista militare, le regioni del mediterraneo, dando il colpo di grazia ad un'economia depressa.

Destra e sinistra stanno al Governo, insieme. Siamo governati contemporaneamente dalla destra e dalla sinistra e Beppe Grillo, il comico, sta all'opposizione. Se non fosse vero, avremmo più d'un motivo per non crederci. Le stesse destra e sinistra che per anni si sono fronteggiate con una dialettica spesso triviale e certamente priva di contenuti politici, oggi si trovano a governare insieme, come se quella mancanza di contenuti che ha condotto il Paese nella situazione nella

quale si trova, possa miracolosamente essere superata dall'unione di due forze. Se in matematica non è cambiato nulla negli ultimi anni, credo che la sommatoria di due zero conduca ad un risultato molto lontano dalle nostre aspettative.

Come ha lucidamente scritto Luca Ricolfi in un recente editoriale su *La Stampa*, se i nostri politici entrassero per un attimo nelle nostre teste, resterebbero sconvolti dalla distanza siderale che li separa da noi. Eppure qualcuno li ha votati ed il risultato non può essere solo il frutto di una legge elettorale (il Porcellum), coerente con il nome che porta ed il fisico di chi l'ha pensata (non rischio la querela perché l'uomo ha accreditato la tesi che dare della scimmia ad un Ministro di colore sia un complimento).

L'Italia ostaggio di un uomo. Siamo tutti ostaggi di un uomo, basso, largo, quasi calvo a dispetto dei numerosi innesti tentati. Quell'uomo che, in un recente passato, ha provato a convincerci di essere un generoso benefattore, sebbene quella generosità fosse stranamente destinata alle ragazze con la minigonna ed il tacco dodici, vorrebbe ora convincerci che si possa ancora presidiare la scena politica, nonostante le condanne riportate, una delle quali passata in giudicato.

Si è aperta così una diatriba politica e giuridica sulla irretroattività di una legge che prevede la decadenza per i parlamentari condannati, quando basterebbe un po' di buon senso per comprendere che, per ridare credibilità alla politica (tanto più dopo i recenti scarsi successi dei tecnici), occorra pretendere una igiene morale incompatibile con una sentenza di condanna, peraltro per reati gravi. E così ogni sera siamo costretti ad andare a letto con il dubbio se il Governo "*cade o non cade*" e la mattina ci svegliamo con lo stesso dubbio "*cade o non cade*", sperando sempre che a cadere, nel senso più stretto del verbo, non sia il vecchio Napolitano, unico ottantantottenne a mantenere un invidiabile equilibrio per sé e gli altri 60 milioni di italiani.

Non capisco peraltro, perché alla contesa sulla decadenza dalla carica di senatore che ci affligge ormai da un mese, non venga data la stessa soluzione che si è prossimi a confezionare per il minacciato attacco militare degli Stati Uniti alla Siria. In quel caso, la soluzione non militare (pacifica, forse è troppo) è stata individuata nell'affidare le armi chimiche nella disponibilità della Siria ad un gruppo internazionale, sotto la supervisione della Russia. Allo stesso modo e molto più semplicemente, si potrebbe decidere di affidare al Presidente russo chi oggi ci tiene in ostaggio (considerato peraltro l'abituale convivialità tra i due e la



condivisa debolezza per i tubercoli), autorizzando magari entrambi all'uso dell'"arma chimica" (della quale si è più volte sentito parlare nel corso delle intercettazioni telefoniche), che potrebbe evitare l'unica decadenza che il nostro ex presidente in effetti teme.

Anche dal punto di vista professionale, non c'è da stare allegri.

La crisi economica nella professione. La crisi economica, sebbene con un certo ritardo rispetto al settore produttivo del nostro Paese, ha toccato anche il settore delle libere professioni. Alcuni clienti hanno dovuto porre fine alla propria attività imprenditoriale, magari in essere da diverse generazioni; altri invece, l'hanno dovuta comprimere, recidendo quei rapporti umani, prima ancora che lavorativi, sui quali si basavano molte fortune aziendali.

Gli avvocati che non hanno avuto la fortuna o la lungimiranza di specializzarsi e quindi di rendere una prestazione comunque necessaria nel panorama professionale, soffrono più di altri una situazione economica davvero difficile. Non è una esagerazione ritenere che oggi sia necessario lavorare il doppio, per guadagnare esattamente la metà. Con la conseguenza che se avessimo, come abbiamo, l'ambizione di migliorarci, dovremmo inventarci nuovi filoni professionali, dare fondo a tutte le nostre energie, razionalizzare i costi ed incrementare la qualità, investendo nelle risorse umane.

Il regime tariffario. Gli interventi del nostro legislatore sulle parcelle non hanno certamente aiutato i professionisti, ma neppure i clienti. I primi sono costretti a ridurre all'osso i compensi, ammesso che vogliano partecipare a quelle procedure al ribasso che i clienti sempre più spesso improvvisano, con il serio rischio di ridurre (ancora più dei compensi) la qualità della

prestazione professionale resa. Perché se è indubbio che per fare una cosa serva del tempo e che quel tempo abbia inevitabilmente un costo, l'unico modo per contrarre quest'ultimo è la riduzione del tempo stesso, cui spesso coincide una contrazione della qualità professionale.

D'altra parte, in un sistema giuridico reso sempre più complesso ed incerto, dalla generosa (per numeri) e confusa (per contenuti) produzione legislativa, che sconta peraltro, una molteplicità di fonti, spesso conflittuali tra loro, non esistono questioni semplici che non debbano essere approfondite. Fino a quindici anni fa bastava leggersi l'ultimo numero della rivista cartacea di Giurisprudenza Italiana, Giustizia Civile, Tar e Consiglio di Stato, per essere certi che nessun precedente giurisprudenziale di rilievo ci sarebbe sfuggito. Oggi invece, dobbiamo consultare quotidianamente almeno tre siti per materia, per non rischiare di citare un consolidato orientamento d'una sezione semplice del Consiglio di Stato, superato dall'Adunanza Plenaria del giorno prima della stesura dell'atto, ovvero di radicare la causa davanti ad un Giudice privo di giurisdizione, in base alla sentenza delle Sezioni Unite della Cassazione appena pubblicata.

Neanche il cliente ricava vantaggi da questa corsa al ribasso, perché spesso si trova a valorizzare unicamente il prezzo che gli viene preventivato, come se stesse acquistando un prodotto al supermercato e fosse in condizione di cogliere le altre differenti caratteristiche delle prestazioni.

Peccato però che quel prodotto non sia un rotolo di carta igienica che, ove non risultasse di qualità, potrebbe al più sporcargli le mani, ma una prestazione professionale dalla quale dipendono le sorti della sua società, della sua famiglia, della sua vita.

I giovani e la professione. A questo si aggiunge la situazione nella quale si trovano ad operare i nostri giovani colleghi ed aspiranti tali. Il mio angolo visuale all'interno della Scuola Forense mi consente di vedere ogni anno un centinaio di dottori che si accingono a tentare la via dell'avvocatura, con la rassegnata consapevolezza che questa non potrà dare loro quanto si aspettano. Davanti a questa consapevolezza tuttavia, solo una piccola parte reagisce, triplicando gli sforzi e cercando di supplire con l'impegno alle difficoltà connesse ad un mercato in crisi e ad un albo professionale saturo. Gli altri si acquietano, non mostrano alcuno slancio particolare, partecipano alle attività e frequentano gli studi nella (errata) convinzione che tutto comunque sarà inutile per raggiungere l'obiettivo sperato, tanto che non serve impegnarsi.

I primi vedono nel compenso, che il loro contributo professionale merita, una tappa necessaria e, a buon diritto, rivendicano il bisogno di giustificare un'assenza da casa o di dovere mettere insieme il pranzo con la cena, quando hanno riflettuto sulla circostanza, incontestabile per il vero, che nessuna razza vivente resta coi genitori fino a trent'anni. I secondi invece, considerano il compenso un punto di partenza per un impegno che altrimenti non è dovuto. Sono difesi e coccolati dai genitori, ritengono – come ha scritto Beppe Severgnini – che i loro colleghi che hanno trovato la strada giusta, sono stati fortunati o hanno certamente imbrogliato. Perché altrimenti la strada (non solo quella che conduce all'aperitivo delle 19) l'avrebbero trovata anche loro.

I primi, spesso, entrano in studio quando la città non si è svegliata del tutto ed escono col buio, senza sapere se quel giorno ci sia stato il sole o le nuvole. Se possono, si inventano altri lavori, leggono e scrivono con la voracità di chi alla vita chiede tanto. I secondi vivono lo studio con la testa e le abitudini del dipendente, senza stipendio però, l'occhio all'orologio ed una certa familiarità alla critica.

I meriti dei primi stanno nelle loro legittime ambizioni; le colpe dei secondi stanno indubbiamente nei genitori e segnatamente in quelli che Antonio Polito, nel suo libro *“Contro i Papà”*, definisce *“papà-orsetto”* che interagiscono coi *“ragazzi-peluche”*, contribuendo alla nascita della *“società della pantofola”*. In effetti, viviamo in una società stagnante che risparmia molto e consuma poco. Investe tanto nel mattone, se è vero che l'80% degli italiani possiede oggi una casa di proprietà, e pochissimo nell'istruzione dei figli (posto che non possa definirsi un investimento il mantenimento dei fuori corso per mestiere e l'acquisto di titoli di stu-

dio presso improbabili università dell'est europeo).

D'altra parte, la nostra è la società che esalta il valore legale del titolo di studio (spesso tanto titolo e poco studio) e non si cura, come osservavano professori liberali come Luigi Einaudi, che così facendo i nostri figli credono, a torto, che quel titolo dia loro il diritto all'occupazione che sognano, salvo scoprire, a loro spese, di essere diventati disoccupati intellettuali. E così, ottenuto il titolo, si siedono ad aspettare che qualcuno valorizzi quel pezzo di carta che, alla fine, tutti riescono ad avere, apparendo così tutti uguali e quindi tutti, inevitabilmente, così mediocri (perché non v'è dubbio che quel tipo di eguaglianza nello studio produca un livellamento al ribasso delle conoscenze).

Dicevo che la colpa è di noi padri. Finché siamo in vita, più o meno inconsciamente, spingiamo i nostri figli ad una vita comoda, li teniamo legati a noi in un abbraccio protettivo, caloroso ed a volte pure asfittico, che li allontana dalla sfida, dalla ricerca della conquista, dalla valorizzazione del talento. Si dirà che il problema è che diveniamo genitori tardi e viviamo troppo, condannando così i nostri figli allo stesso destino di Carlo d'Inghilterra, che forse a settant'anni diventerà sovrano.

In questa condotta si cela certamente un senso di protezione, ma forse pure una inconsapevole convinzione che noi siamo migliori dei nostri figli. Nulla di più sbagliato, come ci dimostra in poche battute Gregory Bateson nel suo *“Verso un'ecologia della mente”* (grazie Lamberto, impareggiabile pusher letterario): *“una volta conoscevo un ragazzino in Inghilterra che chiede a suo padre: ‘I padri fanno sempre più cose dei figli?’ e il padre rispose: ‘Sì’. Poi il ragazzino chiese: ‘Papà, chi ha inventato la macchina a vapore?’ e il padre: ‘James Watt’. E allora il figlio gli ribatté: ‘Ma perché non l'ha inventata il padre di James Watt?’”*.

Non c'è dubbio che le analisi siano facili a farsi a parole e che tra il dire ed il fare, tra Bardolino e Tremosine, per citare un bel giro di questa estate, ci sia il mare insipido. Io stesso aderisco alla tesi dei papà che ritengono l'ovatta l'unico rivestimento possibile per la stanzetta dei loro figli, che li vorrebbero accompagnare per manina fino alle aule del liceo, che non ascoltano i desideri dei figli perché li prevengono, che si commuovono alla recita di fine anno.

Mi dico però, di avere un vantaggio formidabile: Matilde non ha ancora compiuto cinque anni. Lei pertanto, ha tutto il tempo per crescere ed emanciparsi; io per imparare a fare il papà. Per entrambi oggi, 12 settembre 2013, è il primo giorno di scuola.

Buon autunno a tutti.

A stylized illustration on a dark grey background. A person with a simple, rounded face and closed eyes is shown from the waist up, wearing a grey long-sleeved shirt. They are holding a large, bright red thermal bag with both arms. The bag has a black strap and a small black circular detail near the top. To the right of the person, a single lit candle sits in a black, ornate holder. The candle is white with a small red flame. The overall mood is cozy and warm.

borse per acqua calda

IRELLI

I PATTI PER LO SVILUPPO DELL'IMPRESA FAMILIARE

Sabato, 22 giugno 2013
ore 9.30

ROMA
PALAZZO DELLE ASSICURAZIONI GENERALI
Piazza Venezia 11

CON IL PATROCINIO DI
AIDAF - ASSOCIAZIONE ITALIANA DELLE AZIENDE FAMILIARI
OSSERVATORIO SUL FAMILY BUSINESS DELL'UNIVERSITÀ DI SALERNO

PRESIEDE
PIETRO RESCIGNO Università La Sapienza di Roma

INTRODUCE
GIOACCHINO ATTANZIO Direttore Generale AIdAF

IL FINANZIAMENTO DELL'IMPRESA FAMILIARE
STEFANO FIRPO Ministero dello Sviluppo Economico
LUCA DURANTI Nordest Merchant SpA
CARMEN GALLUCCI Università di Salerno
LUIGI BELLUZZO Commercialista

GLI ACCORDI PER LO SVILUPPO DELL'IMPRESA FAMILIARE
MATTEO DE POLI Università di Padova
LORENZO BASSETTI Presidente ARP SpA
MAURO MACCAURO Presidente Confindustria Salerno
ANDREA ROSSI Commercialista

GLI ACCORDI PER SUPERARE LA CRISI DELL'IMPRESA FAMILIARE
DEBORA CREMASCO Avvocato
ALBERTO PALLA Presidente Ellepi SpA
CATERINA CARRER Commercialista

CONCLUDE
LAMBERTO LAMBERTINI Avvocato

CHIEDETE
UN PALETOT
DI
AUTENTICO "LLAMA"
COME QUESTO,
UTILE
PER TUTTI GLI SPORTS,
INCONFONDIBILE
CON LE IMITAZIONI
CORRENTI,
ESCLUSIVAMENTE
PRESSO I NEGOZI
DI CLASSE
IN TUTTA ITALIA



GIOACCHINO ATTANZIO

I patti per lo sviluppo dell'Impresa Familiare

95

AIdAF è stata fondata nel 1997. È l'unica associazione che si occupa in maniera specifica delle problematiche delle aziende familiari, ne promuove lo sviluppo e la continuità, favorendo l'unità della famiglia.

Le aziende familiari rappresentano il tipo di struttura più diffuso in termini di numero di imprese nei Paesi del mondo a economia libera. Hanno la caratteristica di avere una visione di lungo periodo ed una forte stabilità.

Hanno dimensioni anche grandi e grandissime e possono prosperare per decine e decine di anni.

In termini di performance economiche le imprese familiari rappresentano un valido modello di "capitalismo multiforme" (per struttura proprietaria, modelli di governance, dimensioni, strategie competitive...)

A quali condizioni questo patrimonio imprenditoriale può perdurare nel tempo sviluppandosi di generazione in generazione?

1. una proprietà responsabile;
2. una leadership aziendale competente, capace e motivata;
3. una governance moderna, adeguata ai tempi;
4. un sistema di regole per la gestione del cambiamento.

I temi oggetto di questo Convegno, nella loro accezione, più ampia sono fondamentali per la continuità e lo sviluppo delle aziende familiari.

1. Il finanziamento dell'impresa familiare costituisce oggi un problema in considerazione, in particolare, della bassa capitalizzazione e dell'elevato debito che generalmente le contraddistinguono. Con la dovuta attenzione, le imprese devono convincersi a favorire l'apertura del capitale, alla quotazione in borsa, ai fondi di Private Equity,
2. Gli accordi per lo sviluppo dell'impresa familiare si riferiscono ad un sistema di governance che favorisca la coesione della compagine familiare: a dei meccanismi giuridico-istituzionali che consentano l'accordo dei soci familiari sulle scelte fondamentali e che attenuino gli effetti negativi dei dissensi tra i soci, separando il tavolo gestionale da quello proprietario. Ser-

ve inoltre un sistema di regole che permetta un rapido cambiamento al mutare delle condizioni del contesto e dei mercati. I cambiamenti devono essere affrontati con una pianificazione tempestiva, condivisa e con una logica di processo. I processi di cambiamento devono essere governati tenendo come riferimento la competitività dell'impresa e non la ricerca di equilibri di potere all'interno della compagine familiare. A questo proposito sono spesso utili i protocolli familiari o accordi di famiglia. La legge "Patti di famiglia per l'impresa" del 2006, promossa e fatta approvare da AIdAF, può costituire in determinate circostanze un aiuto alla continuità.

3. Gli accordi per superare la crisi dell'impresa familiare La crisi nelle aziende familiari è altrettanto perniciosa che per le aziende di tipo diverso, anche se le aziende familiari hanno dimostrato di saper resistere meglio e di più delle altre. Sicuramente le maggiori difficoltà le hanno trovate le imprese che all'insorgere della crisi si sono trovate fortemente indebitate e/o presenti solo sul mercato domestico o tutt'al più europeo. L'esigenza, per superare la crisi, di reperire risorse economiche stante la difficoltà di accesso al credito per darsi una struttura internazionale e affrontare i nuovi mercati si è fatta urgente. Le possibili soluzioni riguardano eventuali alleanze strategiche, partnership finanziarie o industriali, joint venture magari con istituzioni o gruppi presenti nei mercati in forte sviluppo.

Una grande mano al superamento della situazione di crisi delle aziende familiari può essere data dai professionisti, gli accademici, i consulenti, purché seguano anche loro la stessa evoluzione culturale per il cambiamento dell'impresa familiare, e si pongano nei confronti della famiglia e dell'impresa in un ruolo di aperta partnership.

Dopo decenni di sottovalutazione del "modello di impresa familiare" da parte dei ricercatori delle più diverse discipline socio-economiche, ormai da diverso tempo le evidenze empiriche e la stessa letteratura prodotta in merito testimoniano che le imprese fami-

liari rappresentano un “patrimonio di rilevanza sociale ed economica” per tutte le economie avanzate del mondo.

• Dal punto di vista sociale, le imprese familiari:

1) rappresentano il tipo di struttura di controllo più diffuso in termini di numero di imprese nei Paesi del mondo a economia libera. Vediamo alcuni dati. Nei Paesi del G20 le imprese familiari:

- rappresentano il 50% delle imprese in Canada e il 90% in Turchia, con valori intermedi per Paesi come la Germania (79%; occupando il 57% della forza lavoro) e la Francia (83%; occupando il 49% della forza lavoro);
- in Brasile costituiscono il 75% delle aziende di maggiori dimensioni;
- sono molto diffuse in India e in molti altri Paesi asiatici;
- negli USA, il Paese considerato più avanzato in termini di funzionamento dei mercati, rappresentano oltre l'80% del totale delle aziende e il 50% delle imprese Fortune 1000, assorbono il 59% della forza lavoro e generano il 49% del PIL;
- in Italia sono l'82% della popolazione totale di imprese¹ e, secondo l'Osservatorio AUB², rappresentano il 57% delle 7.105 aziende con ricavi superiori a €/mio 50 in presenza di un trend occupazionale crescente anche in tempi di crisi (il peso dei dipendenti impiegati dalle medie e grandi aziende familiari sul totale delle società di capitali presenti in Italia è passato dal 27% nel 2006 a circa il 31% nel 2010).

2) possono prosperare anche per decine e decine di anni. Ad esempio, tra le imprese familiari italiane con ricavi superiori a €/mio 50, almeno una quarantina hanno più di 100 anni (Barilla, Beretta, Buzzi,

Cotonificio Albini, Falck, Fedrigoni Cartiere, Fiat, Fratelli Branca, Italcementi, Vitale Barberis Canonico, Zambon, Ermenegildo Zegna etc.) e, tra le 36 imprese familiari attualmente aderenti a “Les Hénokiens”³ l'Italia vanta ben 12 presenze (Augustea, Barovier & Toso, Confetti Mario Pelino, Fabbrica d'Armi Pietro Beretta, Giobatta e Piero Gabellotto, Monzino, Amarelli, Cartiera Mantovana, Ditta Bortolo Nardini, Fratelli Piacenza, Lanificio G.B. Conte, Stabilimento Colbachini. Con riguardo alle altre nazionalità le imprese aderenti al club sono: 11 francesi, 3 tedesche, 2 olandesi, 5 giapponesi, 1 belga, 2 svizzere).

• In termini di performance economiche, varie ricerche internazionali dimostrano che le imprese familiari rappresentano un valido modello di “capitalismo multiforme” (in termini di struttura proprietaria, modelli di governance e di gestione adottati, oltre che di dimensioni conseguite e strategie competitive perseguite). Per limitarci all'Italia, secondo i dati dell'Osservatorio AUB, nell'ultimo decennio le aziende familiari italiane hanno conseguito (seppur con tutti i distinguo necessari per settore di appartenenza) risultati in termini di crescita e redditività mediamente superiori rispetto alle altre classi di aziende (ROI e ROE mediamente superiori rispettivamente di 1,5 punti e 1,7 punti rispetto alle aziende non familiari). In sintesi, le aziende familiari sembrano aver reagito con decisione alla crisi che ha colpito il nostro Paese all'inizio del 2008: nonostante tutte abbiano sofferto pesantemente gli effetti della crisi, la maggior parte di esse ha saputo resistere continuando a creare ricchezza e a garantire occupazione (+1,8% nel 2010), a testimonianza di un tessuto economico-produttivo “sano” e “vitale”. Ma a quali condizioni questo “patrimonio imprenditoriale” può perdurare nel tempo sviluppandosi di generazione in generazione?

Numerose evidenze empiriche consentono di individuare almeno quattro condizioni che favoriscono la continuità e lo sviluppo di un'impresa familiare:

1. una proprietà responsabile;
2. una leadership aziendale capace e motivata;
3. una governance moderna;
4. un sistema di regole per la gestione del cambiamento dei fattori precedenti.

1. Fonte: Banca d'Italia.

2. IV edizione Osservatorio AUB, promosso da AIdAF (Associazione Italiana delle Aziende Familiari), Gruppo UniCredit, Cattedra AIdAF-Alberto Falck di Strategia delle aziende familiari dell'Università Bocconi e Camera di Commercio di Milano. L'Osservatorio AUB monitora le strutture, le dinamiche e le performance di tutte le aziende familiari italiane con ricavi superiori a €/mio 50 (nel 2010 tale popolazione era pari a 7.105 aziende – Fonte: Aida). In accordo con la definizione del Family Business Group, organo consultivo della Commissione Europea, sono considerate familiari le società controllate da una o due famiglie almeno al 50% (se non quotate) e almeno al 25% (se quotate) o da una entità giuridica a sua volta riconducibile ad una delle due situazioni sopra descritte.

3. Club internazionale al quale ad oggi aderiscono 36 grandi dinastie industriali con almeno duecento anni di storia (il numero massimo di aderenti al club è 40).

1. Una proprietà responsabile

La prima condizione che favorisce la continuità delle imprese è riconducibile al modo in cui la famiglia interpreta il ruolo proprietario. Nelle aziende familiari il legame tra proprietà e impresa ha una sua forza del tutto speciale le cui principali caratteristiche sono così sintetizzabili:

- la proprietà è fortemente identificata con le persone dei proprietari, i cui valori e obiettivi influenzano le strategie aziendali e, nel contempo, è influenzata dalle dinamiche interne alla famiglia (intra e inter-generazionali) che, a loro volta, hanno un forte impatto sulla vita dell'azienda (anche perché di norma uno o più familiari sono impegnati in ruoli di gestione o governo). Semplificando, si possono distinguere due concezioni d'impresa:
 - per alcune famiglie (in sintesi denominate "responsabili") la ragion d'essere dell'impresa è essenzialmente la sua continuità perché l'impresa è considerata come un istituto relativamente autonomo dalla famiglia;
 - per altre famiglie l'impresa è di fatto considerata uno strumento a disposizione della proprietà per perseguire propri esclusivi interessi;
- una proprietà responsabile bilancia la coesione familiare/proprietaria e la capacità/rapidità decisionale, superando una delle trappole più gravi per le imprese familiari: l' "unità della famiglia ad ogni costo". In alcuni casi, infatti, pur di non venir meno a tale principio, una famiglia si espone allo stallo decisionale e gestionale imposto da un familiare. Una proprietà responsabile deve trovare la forza per mettere a punto tempestivamente, anche con aiuti esterni, un sistema per giungere sempre ad una decisione (a maggioranza) e per gestire eventuali processi di uscita dalla compagine proprietaria limitando le conseguenze negative per l'azienda;
- come si forma e come si trasmette una concezione da proprietà responsabile? Il fondatore dell'impresa ha un ruolo molto importante. I valori praticati da un fondatore di successo diventano, infatti, un patrimonio che si trasmette con forza almeno alla generazione successiva (e, spesso, ben oltre) e che può essere reinterpretato solo da successori altrettanto capaci. Come dicono i proprietari di Hermes: "each of the 5 generations has added distinctive value to the business in an entrepreneurial way". I valori sono trasmessi soprattutto tramite l'esperienza e gli esempi concreti, ma anche codificandoli e condividendoli in documenti scritti;
- una proprietà responsabile si pone nei confronti

dell'azienda nella prospettiva che Alberto Falck raccomandava ai suoi figli: "non sarete dei semplici eredi chiamati a gestire con onore il bene lasciato dal fondatore, bensì dei ri-fondatori: ogni generazione rifonda l'azienda, certo sulla base di quanto le è stato trasmesso, ma rinnovandola per adeguarla al proprio tempo o, addirittura, cambiandola totalmente". Non a caso Pina Amarelli così sintetizza lo spirito del club "Les Hénokiens": "sapersi adattare ai tempi, essere dinamici";

- inoltre, un proprietario responsabile deve essere disponibile a: a) formarsi a trecentosessanta gradi per raggiungere quell'equilibrio così sintetizzato da Marco Drago, Presidente del Gruppo De Agostini: "we need a highly skilled management team that can carry on a dialogue with well-informed and competent shareholders"; b) dedicare tempo allo sviluppo di un gruppo di persone coeso e imprenditoriale.

2. Una leadership capace e motivata

Qualsiasi tipologia di azienda per avere successo deve essere guidata da leader capaci e motivati. Nelle imprese familiari, superata la fase del fondatore, si pone il problema della scelta di un nuovo leader. Tale scelta, a prescindere che venga fatta all'interno o all'esterno della famiglia, dovrebbe avvenire sulla base di due criteri: a) il merito; b) la capacità di comprendere le peculiarità della natura familiare dell'impresa.

Sulla cultura del merito, John Elkann dice: "il merito vale per tutti: nessuno, che sia membro della famiglia oppure no, deve occupare cariche per le quali non è all'altezza, professionalmente e caratterialmente. Ma penso anche che nessuno debba sentirsi forzato in un ruolo". Senza cultura del merito si afferma il nepotismo che innesca un pericoloso circolo vizioso: persone incapaci o inadatte raggiungono posizioni di vertice in azienda anche se non sono in grado di svolgere i compiti loro affidati; i migliori tra i familiari e i non familiari se ne vanno o perdono motivazione; i risultati dell'azienda prima o poi peggiorano e alla fine del processo le stesse persone poste immeritatamente al vertice sono insoddisfatte della situazione creatasi; il tutto alimenta conflitti e tensioni interne alla famiglia che possono innescare eventuali processi di uscita dalla compagine proprietaria difficili da gestire per ragioni economiche ed emotive.

Venendo alla capacità di comprendere le peculiarità della natura familiare della proprietà, questa si traduce sia nella capacità di valorizzarne i possibili vantaggi (quali, ad esempio, la velocità decisionale) sia

nella capacità di “trattare” alcune possibili complicazioni quale, ad esempio, l’ambiguità organizzativa, particolarmente evidente nelle imprese familiari di media dimensione dove i familiari spesso faticano a distinguere i confini dei loro molteplici ruoli (socio, consigliere, manager).

Sempre in tema di leadership, all’interno delle imprese familiari si pone poi un altro tema rilevante. Secondo i dati dell’Osservatorio AUB, oltre un terzo delle imprese familiari italiane sono guidate da due o più persone con poteri simili. Molte esperienze portano a ritenere che sia possibile costruire un “vertice collegiale” efficace, ma solo a date condizioni, quali: un elevato grado di reciproco rispetto e stima; livelli di impegno simili; conoscenze e competenze complementari; differenti e ben definite aree d’azione; desiderio e capacità di lavorare insieme sulle decisioni più importanti; un intenso flusso di comunicazione bidirezionale. Un’educazione familiare imperniata sulla cooperazione e sui valori della proprietà responsabile può certamente facilitare l’efficacia di tale modello.

3. Una governance moderna

La terza condizione che favorisce la continuità di un’azienda è rappresentata da un sistema di governance sinteticamente definibile “moderno”. Sulla base delle esperienze di numerose aziende e gruppi familiari di successo, i connotati di un simile sistema di governance nelle imprese familiari sembrerebbero essere i seguenti:

- l’istituzione di un qualche meccanismo (di tipo giuridico-istituzionale) che consenta di separare il tavolo attorno al quale i soci ricercano un accordo sulle scelte fondamentali dalle sedi più propriamente gestionali. Tali meccanismi, pur non garantendo che non possa verificarsi un qualche stallo decisionale di cui possano fare le spese le aziende, da un lato favoriscono una maggiore coesione della compagine familiare, dall’altro attenuano le ripercussioni negative dei dissensi tra i soci sulla gestione delle aziende (non a caso, secondo l’Osservatorio AUB, circa il 56% delle aziende familiari italiane con ricavi superiori a 250 milioni di Euro è controllato da una Holding);
- il principio di accountability. Si tratta del principio chiave di qualsiasi sistema di governance, in forza del quale il team manageriale risponde al capo azienda, quest’ultimo risponde al CdA (di cui fa anche parte, se ricopre la carica di Amministratore Delegato), il CdA risponde all’Assemblea dei Soci. Il rispetto di questo principio nelle imprese

familiari non è da dare per scontato e richiede il verificarsi di almeno due condizioni: 1) una convinta adesione ai valori di una gestione trasparente e responsabile verso tutti gli interlocutori; 2) una notevole capacità di autodisciplina dei membri della famiglia che sono nel contempo gestori e soci nell’interpretare il diverso ruolo loro richiesto a seconda del tavolo decisionale a cui siedono, alla pari con le altre persone con cui interagiscono al tavolo medesimo;

- l’attenta composizione del CdA. In merito è importante considerare la possibilità di valorizzare eventuali soci non impegnati in ruoli manageriali e consiglieri indipendenti. John Ward, il docente di management che più di ogni altro ha dedicato le sue ricerche ai Board delle imprese familiari, sostiene che il contributo dei consiglieri indipendenti non è misurabile solo in termini di risultati economici di breve periodo, ma si traduce anche in maggiore trasparenza della gestione, maggiore obiettività nei processi decisionali e di valutazione dei familiari, uso più efficiente del tempo nei CdA e, di conseguenza, una maggiore probabilità di continuità nel tempo dell’impresa;
- la chiara definizione del ruolo del Presidente. Tale ruolo si articola in almeno tre principali responsabilità: 1) essere il punto di riferimento della famiglia proprietaria raccogliendo le aspettative e i bisogni di ogni familiare e cercando di convincere tutti che ciò che avvelena la vita di una famiglia è il prevalere del “bene proprio” sul “bene collettivo”; 2) dialogare con il leader aziendale su tutti i temi rilevanti prospettando le aspettative e i bisogni dei proprietari; 3) organizzare e dirigere i lavori del CdA in modo efficace ed efficiente. Tale ruolo non è molto diverso da quello svolto dai Presidenti in imprese non familiari, ma nelle imprese familiari è richiesta una particolare sensibilità al dialogo con i familiari (non a caso, secondo l’Osservatorio AUB in circa l’80% delle imprese familiari di II e III generazione il ruolo di Presidente è in capo ad un familiare).

4. Un sistema di regole per la gestione del cambiamento

Prima o poi, il sistema (o uno dei singoli elementi) dell’assetto proprietario, di governo e di gestione di un’azienda deve essere modificato e, in questa prospettiva, il quarto fattore che favorisce la continuità delle imprese è rappresentato da un sistema di regole per gestirne il cambiamento.

Premesso che la numerosità e la varietà degli elementi da analizzare in termini di struttura ed evoluzione attesa della famiglia, della proprietà e dell'azienda sono tali da non poter essere trattati esaustivamente in questa sede, mi preme solo sottolineare cinque elementi che dovrebbero guidare la ricerca della nuova situazione di equilibrio:

- i cambiamenti devono essere affrontati con una pianificazione tempestiva e con una logica di processo che consenta di valutare per tempo tutte le opzioni, di scartare quelle impossibili da perseguire per qualche ragione e di lavorare su quelle praticabili, in modo da mantenere sempre aperte almeno un paio di opzioni lungo tutto il processo, non facendosi imprigionare anzitempo da una sola opzione che dovesse poi rivelarsi non perseguibile a seguito del mutare degli eventi;
- i cambiamenti nelle imprese familiari devono essere governati avendo sempre come bussola di riferimento la competitività dell'impresa e non la ricerca di equilibri di potere all'interno della compagine familiare. Ciò, infatti, prima o poi porta alla crisi dell'impresa innestando, di conseguenza, anche processi di divisione nell'ambito della famiglia proprietaria;
- le nuove situazioni di equilibrio si possono costruire solo considerando congiuntamente tutte e tre le dimensioni: famiglia, proprietà e impresa. A titolo di esempio, la scelta di una nuova leadership aziendale in presenza di diversi figli/e di un fondatore deve tener conto anche della distribuzione prevista delle quote di proprietà e dello stato delle relazioni personali tra loro;
- la ricerca delle nuove situazioni di equilibrio può essere più agevole se le strutture giuridiche in essere sono state disegnate con gli obiettivi di favorire il costituirsi di una maggioranza nell'ambito della proprietà e di favorire l'eventuale uscita di soci familiari contenendo gli impatti negativi sulle

risorse a disposizione nel sistema famiglia-impresa per lo sviluppo dell'azienda;

- l'esistenza di accordi di famiglia, specie in caso di famiglie complesse, può essere utile per affrontare i cambiamenti e per prepararsi per tempo a gestire in modo condiviso almeno due fenomeni particolarmente rilevanti nella prospettiva della continuità e dello sviluppo aziendale:
 - la deriva generazionale, ossia l'aumento del numero di membri per ogni generazione allo scorrere delle stesse (fenomeno che richiede di disciplinare i meccanismi di accesso ai ruoli di governo e di inserimento e sviluppo professionale in azienda);
 - la differenziazione delle aspettative dovuta al fatto che, anche a seguito della deriva generazionale, si creano normalmente 3 tipi di soci: solo soci, soci impegnati anche nel governo dell'azienda (per esempio, membri del CdA della capogruppo), soci impegnati anche nella gestione dell'azienda. Ciò genera inevitabilmente una almeno parziale differenziazione delle aspettative tra i tre tipi di socio, il che può generare tensioni e incomprensioni in famiglia e in azienda.

Sebbene il tema meriterebbe ben altro approfondimento, mi sembra comunque utile richiamare uno studio svolto da Montemerlo e Ward su circa ottanta accordi formalizzati da famiglie proprietarie di grandi gruppi in Nord America, Europa, Sud America e Asia che ha sottolineato due condizioni di successo degli accordi: la prima è, naturalmente, l'adeguatezza dei contenuti alla specifica situazione aziendale e familiare; la seconda, ancora più importante, è la corretta impostazione e gestione del processo di costruzione dell'accordo, pena il rischio che accordi dai contenuti anche corretti o non siano firmati o siano firmati ma finiscano per restare "sulla carta".



CARMEN GALLUCCI*

Il ruolo degli *asset* familiari nel rapporto banca-impresa

Di comunicazione corretta e fluida, e soprattutto sistematica, si nutre l'immagine sul mercato, sia verso le fonti di alimentazione, cioè verso il mondo della finanza,..., sia verso la società intorno, ...Bisogna dunque farsi conoscere, bisogna dare fondamento alla fiducia che si chiede, bisogna essere credibili.

Alberto Falck, 1999

Le imprese familiari rivestono, tanto nelle economie avanzate quanto nei Paesi in via di sviluppo, una posizione di primario rilievo, rappresentando, infatti, circa il 70% delle imprese mondiali e il 60% di quelle europee (*Family Firm Institute*). In Italia, in particolare, costituiscono un'“istituzione fondamentale” del sistema capitalistico che contribuisce in maniera rilevante alla crescita del PIL e alla creazione di nuovi posti di lavoro. Un sistema variegato e complesso che raccoglie oltre al numeroso mondo delle micro e PMI, componente rilevante del panorama industriale italiano, anche quelle di più grandi dimensioni facenti capo ad alcune note famiglie italiane. Aldilà della dimensione, l'elemento che le accomuna e che, nel contempo, le differenzia dalle *non-family* è rappresentato dall'interazione tra il sistema famiglia e il sistema impresa, sintetizzabile nel concetto di *family involvement* e che si sostanzia nella presenza dei membri della famiglia nella proprietà e nel governo dell'impresa, nonché nella capacità degli stessi di influenzare obiettivi e decisioni aziendali di lungo periodo. Tale caratteristica è foriera di una serie di vantaggi riconducibili ad una maggiore flessibilità aziendale, derivante dalle elevate capacità di adattamento che contraddistinguono la gestione; alla predisposizione a creare un “*humus fertile*” per la nascita e lo sviluppo di rapporti interperso-

nali; ad uno spiccato orientamento ad attirare risorse fondamentali sia umane che materiali e ad un'elevata autonomia decisionale, legata alla scarsa apertura del capitale a terzi soggetti esterni alla famiglia e alla tendenza all'autofinanziamento. Relativamente a quest'ultimo punto è, infatti, noto che le imprese familiari manifestino una spiccata avversione alla perdita del controllo aziendale e per questo privilegino, nella composizione della struttura finanziaria, elemento tanto propulsivo quanto depressivo delle potenzialità di sviluppo del *business*, il ricorso al reinvestimento degli utili non distribuiti. Tale scelta, resa possibile dalle ridotte dimensioni che generalmente contraddistinguono le imprese familiari, consente loro di godere di una certa indipendenza economica e di una maggiore libertà di azione, in quanto esenti da pressioni esterne derivanti dal mercato azionario. Tale autonomia può talvolta rivelarsi uno svantaggio, allorché il patrimonio familiare risulti insufficiente a supportare la crescita e lo sviluppo dell'impresa di famiglia ed emerga, quindi, la necessità di reperire ulteriori fonti di finanziamento. In tale circostanza, l'utilizzo del capitale di rischio è limitato a causa, da un lato, della miopia che caratterizza i possibili investitori, portati a misurare il grado di affidabilità di un'azienda quasi esclusivamente in funzione delle sue disponibilità patrimoniali e reddituali, tralasciando le reali opportunità imprenditoriali; dall'altro, di una reticenza mostrata dal capitalismo familiare all'apertura verso l'esterno. Pertanto, le imprese familiari privilegiano il finanziamento interno e optano per il finanziamento esterno solo laddove necessario, ricorrendo dapprima al debito e, in ultima istanza, all'emissione di azioni. Si assiste così al prevalere di un modello di proprietà chiusa in cui il patrimonio dell'imprenditore si fonde con quello dell'impresa e la struttura finanziaria diventa uno strumento utilizzato dalla famiglia per garantirsi il controllo su un insieme esteso di attività. È chiaro che l'adozione della teoria dell'ordine di scel-

101

* Carmen Gallucci è Docente di Finanza Aziendale presso la Università degli Studi di Salerno e consulente dello Studio GB Associati di Vicenza.

ta nell'individuazione delle fonti di finanziamento, da parte delle imprese familiari, non comporta l'esistenza di una combinazione ottimale tra debito e capitale netto, ma è meglio spiegata dalla volontà della famiglia di mantenere il controllo e la flessibilità dell'azienda. Le imprese familiari, infatti, sperimentando più elevati costi transazionali e comportamentali nell'aumentare l'*equity* esterna, mostrano un'avversione all'apporto di capitali provenienti dall'esterno, derivante anche dal timore di cadere in un'acquisizione ostile.

In conclusione, le imprese familiari, tendenzialmente chiuse al capitale di rischio proveniente da fonti esterne, risultano sottocapitalizzate e indebitate verso il sistema bancario, sbilanciato peraltro verso il breve termine. Il loro rapporto con il mercato creditizio è stato tradizionalmente caratterizzato da relazioni di credito frammentate, secondo un modello in cui era assente la banca di riferimento. La relazione esclusiva con una o due banche rappresentava, infatti, negli anni passati un fenomeno alquanto raro: più spesso l'impresa preferiva ricorrere al multi affidamento. Naturale conseguenza di tale prassi è stata la diffusione di modelli transazionali, concentrati sulla economicità della singola relazione, secondo una logica di mercato, piuttosto che sulla creazione di una relazione intensa con l'impresa; nonché l'instaurarsi di legami deboli e frammentati tra banche e imprese, che si traducevano in una parcellizzazione della relazione e nella difficoltà evidente per gli istituti di credito di beneficiare di vantaggi informativi nei rapporti con i clienti.

Le riforme legislative, introdotte alla fine degli anni Novanta, sono sembrate andare nella direzione di un cambiamento del rapporto banca-impresa, comportando una profonda trasformazione della struttura creditizia e finanziaria: diffusione delle piccole banche sui mercati locali del credito, come conseguenza della rimozione di vincoli alla costituzione di nuove banche; concentrazione delle grandi banche in gruppi di rilevanti dimensioni. Il processo di diffusione e concentrazione del sistema creditizio è stato, inoltre, accompagnato dall'evolversi della regolamentazione inerente la stabilità del sistema bancario, nell'ambito della quale un ruolo di rilievo hanno assunto gli Accordi di Basilea, finalizzati ad offrire una disciplina unitaria al sistema creditizio a livello internazionale. Gli Accordi, pur rivolgendosi alle banche, in qualità di soggetti passivi, indirettamente hanno investito e investono tuttora le imprese, in quanto sempre più orientati a premiare quelle più meritevoli. Ciò pone le imprese dinanzi alla consapevolezza di essere sottoposte ad un giudizio di merito creditizio che non dipende

più solo dall'intimità della singola relazione di mercato, bensì dal rigore di un processo valutativo alla base del calcolo del capitale di vigilanza.

In tale prospettiva, le imprese familiari hanno dinanzi a sé l'onere di costruire e sviluppare competenze finanziarie sia in termini di pianificazione e controllo, che di comunicazione. Mentre le prime determinano le condizioni oggettive (patrimoniali, monetarie e reddituali), sulla cui base viene assegnato il *rating* da parte degli intermediari finanziari, le seconde influenzano il processo di conoscenza del valutatore, contribuendo a ridurre la probabilità che le percezioni di quest'ultimo siano significativamente diverse dalla realtà. La corretta rappresentazione dell'attivo e del passivo nei bilanci e la netta separazione tra il patrimonio familiare e quello aziendale costituirebbero, ad esempio, strumenti utili alle imprese per un'efficace comunicazione economico-finanziaria, oltretutto due aspetti rilevanti che le norme dell'Accordo richiedono necessariamente. Disporre, inoltre, di sistemi di *rating* volontari, rappresenterebbe un vantaggio ulteriore nel dialogo con le banche, a patto, però, che le imprese si assicurino che le analisi degli istituti di credito non si arrestino esclusivamente ai flussi informativi desumibili dai dati quantitativi, ma indaghino anche gli aspetti qualitativi, meglio esprimibili attraverso la costruzione di una relazione diretta. Ciò sembra risultare più semplice nel rapporto con gli istituti di minori dimensioni che hanno preferito non adottare modelli di *rating* basati sull'analisi di *hard information*, optando per modelli *standard*, meno evoluti e costosi, che lasciano un maggiore spazio alla valutazione degli aspetti qualitativi del merito creditizio, ossia di quei fattori che rendono i *family business* più competitivi. Le banche locali, infatti, nate dal processo di diffusione del sistema creditizio, avendo un centro decisionale più prossimo alle piccole imprese locali, utilizzano informazioni qualitative raccolte mediante contatti diretti (*soft information*), a differenza delle banche di rilevanti dimensioni. Esse, difatti, adottano un approccio relazionale (*relationship lending*) fondato su frequenti e intensi rapporti con le imprese, consolidando una conoscenza personale e di lungo periodo. Gli Accordi hanno, inoltre, trasformato il rapporto delle imprese familiari con gli istituti di credito, spingendole a ridurre la multi bancarizzazione e ad accrescere la propensione all'investimento, e spronandole a chiedere alle banche servizi sempre più mirati alle loro specifiche esigenze; le banche, di risposta, si sono attivate per soddisfare tali richieste attraverso l'offerta di servizi innovativi di *corporate/private* e *investment*

banking. Inoltre, nella volontà di costruire un percorso di fidelizzazione di medio/lungo termine, propongono alle famiglie imprenditoriali offerte composite, anche attraverso la realizzazione di strutture dedicate, quali i *family office*, in grado di rispondere a tutte le esigenze derivanti dalla trinità impresa-famiglia-patrimonio. Al fine di distinguersi in un mercato in cui l'offerta di prodotti e servizi bancari viene percepita come indifferenziata e sposando una prospettiva *relationship lending*, alcune banche, nel concreto, si sono attivate nella formazione di professionisti e nell'implementazione di progetti interamente dedicati ai *family business*, sottolineando la rilevanza che questa particolare tipologia d'impresa ha per gli istituti creditizi. Ciò premesso, la valutazione da parte degli intermediari finanziari sull'abilità delle imprese familiari a creare valore e sulla loro capacità di sopravvivere nel tempo, non può prescindere da un'indagine approfondita delle condizioni di validità e affidabilità della coordinazione economica in atto.

Orbene, è chiaro che tali riflessioni dovranno interessare, da un lato, la struttura operativa dell'impresa quale insieme di capacità di base (materiali, immateriali, tecniche, umane e finanziarie) e, dall'altro, l'abilità dell'organo di governo a guidare il sistema verso posizioni di vantaggio competitivo, definendo, in tal senso, regioni più o meno ampie di creazione di valore.

In vista di tale obiettivo di conoscenza, risultano indispensabili attente e precise analisi e misurazioni di tali potenzialità. Di conseguenza, ragionevole punto di partenza è certamente la definizione del concetto di validità, prima ancora che di affidabilità, del sistema, essendo la prima condizione necessaria alla sussistenza della seconda. Quando si parla di *validità* di un sistema, sembra evidente il riferimento implicito ad un obiettivo, verso cui il sistema stesso è diretto; è proprio in relazione alla capacità e al grado di raggiungimento di tale obiettivo, che diventa possibile esprimere un giudizio sulla validità dell'impresa e, coerentemente, sulla bontà del progetto imprenditoriale. Nell'ottica dei finanziatori a titolo di credito, in particolare, è chiaro che debba essere condotta rispetto all'analisi della capacità del sistema di generare flussi di reddito, poiché è unicamente tale dimensione, in condizioni di autonomia dell'intrapresa a garantire la remunerazione dei capitali mutuati. A ciò è necessario, poi, affiancare un giudizio di *affidabilità*, legato invece alla capacità dell'iniziativa imprenditoriale di produrre flussi di cassa positivi, in grado di remunerare, nei modi e nei tempi negoziati, i diversi

finanziatori. L'affidabilità del sistema è, quindi, misurata in relazione alle possibilità che l'impresa ha di garantire l'adempimento degli impegni assunti verso i differenti interlocutori, in modo conforme alle attese manifestate. Nello specifico, in ottica finanziaria, essa fa riferimento precisamente alla capacità dell'impresa di disporre di risorse monetarie (o assimilabili), in grado di garantire che le obbligazioni sociali siano onorate nelle modalità fissate.

Per la stima delle condizioni di validità e di affidabilità, le banche si concentrano sull'analisi di informazioni quantitative e, quindi, di dati storici e previsionali. Nella pronuncia del giudizio di affidabilità, l'analisi non può, tuttavia, essere limitata esclusivamente ad esse, essendo tale costruito il portato di molteplici aspetti non solo economici, ma anche relazionali che impongono alle banche di valutare anche aspetti qualitativi. Il *focus* delle analisi da parte degli intermediari finanziari si sposta, dunque, su elementi intangibili che, molto spesso, meglio spiegano il valore delle imprese familiari. È opinione consolidata, infatti, che il valore non risieda nei beni materiali, ma nella loro combinazione e interazione, determinata dalle risorse immateriali *firm specific*, in grado di generare il vantaggio competitivo durevole dell'impresa. Tale assunto è tanto più rilevante nelle imprese familiari, dove le risorse *firm specific* si combinano a risorse *family specific*: il nome della famiglia, la sua storia, raccontata dai protagonisti del progetto imprenditoriale, il complesso di valori e tradizioni condivise, il forte radicamento sul territorio, nonché la capacità di intessere relazioni forti nel contesto in cui vive e, infine, la capacità di generare e attirare risorse umane con *skills* riconosciute come uniche e di facilitare l'accesso alle risorse finanziarie. Tale complesso di risorse è alla base della *family reputation*, in grado di determinare il ruolo di *asset* o *liability* del sistema famiglia rispetto al sistema impresa e, in tal senso, capace di influenzare l'affidabilità di quest'ultimo agli occhi di finanziatori e investitori. Il giudizio di affidabilità di un'impresa familiare è, quindi, strettamente interrelato alla capacità della famiglia di suscitare fiducia negli *stakeholder* dell'impresa e, quindi, di intessere relazioni forti nel contesto in cui è radicata. Le famiglie, in generale, hanno un legame particolare con la comunità locale del territorio in cui sono nate e si sono sviluppate. Quando poi la famiglia è artefice di un progetto imprenditoriale che ha condotto al successo dell'azienda e alla notorietà di quel territorio, il legame con le radici territoriali diventa parte integrante della sua identità e contribuisce a dare forza e valore all'azienda.

Nella valutazione dell'affidabilità dell'impresa familiare, agli *asset* immateriali si aggiunge un'altra peculiarità che caratterizza esclusivamente questa forma di *business* e che rappresenta una garanzia reale, nonché un potenziale interesse, in una prospettiva *relationship lending*, per l'ampliamento del portafoglio attività degli intermediari creditizi: il patrimonio extra-aziendale. Ampiamente vario e complesso, esso si compone delle partecipazioni rientranti nell'attivo delle aziende di famiglia, così come delle quote e delle azioni detenute dai familiari in altre società che esulano dal *core business* dell'impresa di famiglia e dei diritti da queste derivanti. Peso rilevante del patrimonio è poi da attribuire agli immobili, il classico bene rifugio dei *family businesses*, cui si aggiungono la liquidità, costituita da conti correnti ufficiali e non ufficiali, sia in Italia che all'estero, e le gestioni patrimoniali intestate direttamente o effettuate da società fiduciarie. Vi sono, inoltre, le rendite da polizze assicurative sulla vita e sugli infortuni, non tanto in termini di premio corrisposto, quanto di ricavi, indennizzi e sopravvenienze attive, ricevute al verificarsi dell'evento; i piani pensionistici integrativi, l'eredità ricevute, i vitalizi e le *luxury*.

A fronte di tali aspetti positivi, tangibili e intangibili, che possono rendere le imprese familiari più appetibili di altre agli occhi del mercato creditizio, non è da sottovalutare la circostanza che esse scontano rischi specifici (*family risks*), che si sovrappongono a quelli comuni a tutte le imprese (rischio sistemico, rischio paese, rischio operativo, rischio tecnologico e rischio specifico). Il "rischio finanziario", ad esempio, derivante dalla volontà di massimizzare il benessere e la sicurezza finanziaria della famiglia piuttosto che i redditi aziendali, subordinando gli interessi dell'impresa a quelli del nucleo familiare; il "rischio famiglia", ossia l'incapacità e/o l'incompetenza dei membri di famiglia, generalmente gli eredi, di dare un contributo di valore all'impresa di famiglia; lo "*shirking*", ossia l'eventualità che alcuni membri della famiglia possano dissipare le risorse dell'impresa per finalità personali; il "*free riding*", derivante dal comportamento di quei familiari che evitano di svolgere attività "noiose", lasciando l'incombenza ad altri nella consapevolezza che, prima o poi, verranno adempiuti; il "rischio di conflitti familiari" che possono condurre a decisioni irrazionali e controproducenti nella gestione dell'impresa o a rovinose battaglie legali; il "rischio di crisi da passaggio generazionale", soprattutto se accompagnato dall'assenza di pianificazione e dalla perdita di *self-control* da parte dei familiari uscenti che non attuano comporta-

menti "preventivi" verso gli eredi, compromettendo la sopravvivenza futura dell'impresa; nonché, "il rischio di perdita" di persone chiave che hanno assunto posizioni di traino all'interno dell'impresa.

Dunque, in una prospettiva *resource based*, le imprese familiari, proprio perché caratterizzate dalla forte interazione tra il sistema famiglia e il sistema impresa, possono avvalersi di risorse, capacità e competenze non rinvenibili in altre tipologie d'impresa; tuttavia scontano anche rischi maggiori, che potrebbero condizionare negativamente il processo di creazione del valore. A ciò si aggiunga che il mero possesso di risorse *family specific* non è da solo sufficiente ad attivare processi di creazione di valore. Il raggiungimento di tale obiettivo prioritario è subordinato, infatti, anche alla capacità della famiglia imprenditoriale di attivare il potenziale insito negli *asset* familiari. In tale logica, assumono un ruolo cruciale le strategie di comunicazione dei *family asset* che possono accrescere il patrimonio reputazionale dell'impresa, attivando circoli virtuosi di competitività e valore. In particolare, l'attenzione alla comunicazione economico-finanziaria può consentire all'impresa familiare di ridurre quelle asimmetrie informative che generalmente caratterizzano il rapporto con il sistema bancario, spuntando così migliori condizioni nel reperimento di capitali a titolo di debito, attraverso la assicurazione degli intermediari finanziari.

Accanto alla valorizzazione dei *family asset*, una comunicazione chiara e trasparente non può esimersi dall'evidenziare anche i *family risk* e, conseguentemente, le modalità di *governance* che l'impresa intende adottare per minimizzarli. In tal modo, l'impresa si mostrerebbe agli occhi dei finanziatori conscia, non solo dei suoi punti di forza, ma anche dei suoi punti di debolezza e pronta a mettere in campo una serie di azioni volte a ridurre le possibilità di conflitto all'interno della famiglia e ad evitare atteggiamenti speculativi e distorsivi di alcuni dei suoi membri.

In quest'ottica, può rivelarsi utile comunicare l'adozione di meccanismi di *governance* tipici di queste realtà: i Consigli di Famiglia, ad esempio, per monitorare periodicamente le relazioni tra famiglia e impresa e svolgere un ruolo formativo, di educazione ai valori, per le nuove generazioni; la costituzione di un Comitato di Direzione, organo indispensabile allorché solo alcuni membri della famiglia sono dedicati alle attività d'impresa, al fine di mantenere un equilibrio tra membri attivi e membri esterni; in ultimo, ma non per importanza, i patti di famiglia, ovvero insieme di valori e regole tramandati di generazione in generazione, da

sottoscrivere per garantire un passaggio generazionale stabile, basato su accordi condivisi tra predecessori e successori.

Questi ed altri strumenti possono essere implementati dalle imprese familiari per ridurre la percezione dei *family risk* ed accrescere il giudizio di affidabilità da parte dei creditori.

Alla famiglia imprenditoriale spetta dunque il compito di gestire e valorizzare le potenzialità insite nel suo patrimonio, complessivamente inteso, al fine di non limitarsi a subire il giudizio dei potenziali investitori, ma di approdare ad una valutazione condivisa. Un ruolo di rilievo gioca, in tal senso, la pianificazione della

comunicazione economico-finanziaria, che dovrebbe vedere l'impresa impegnata a far conoscere ai suoi interlocutori finanziari, con la massima trasparenza, da un lato, gli *asset* familiari, tangibili e intangibili, e dall'altro, i rischi specifici e le iniziative adottate per neutralizzarli. Attraverso la ricerca di strumenti e modalità innovative che sappiano enfatizzarne le potenzialità e ridurre quel *gap* informativo, causa di distruzione di valore nella relazione con il sistema finanziario, l'impresa fa sì che i suoi investitori possano giungere ad un apprezzamento pieno della portata e della sostenibilità del piano di continuità dell'azienda di famiglia.





MARCELLO MARCHESI



IL DOTTOR DIVAGO

"CHI VA CON LO ZOPPO, IMPARA IL TWIST."

BOMPIANI

LUIGI BELLUZZO

I patti per lo sviluppo dell'impresa familiare

Sabato 22 giugno 2013

Roma - Palazzo delle Assicurazioni Generali -
Convegno Studio Lambertini&Associati

ABSTRACT

Intervento di Luigi Belluzzo, Partner
Belluzzo&Partners - Milano London Verona
www.belluzzo.net

109

Finanza e Family Business

Premessa

Il family business è indubbiamente un elemento strutturale e caratterizzante il tessuto economico, non solo imprenditoriale, del nostro paese. I relatori che mi hanno preceduto, e il costante lavoro di AIDAF, hanno ben illustrato e sostenuto questa affermazione.

La prospettiva di questo intervento la vorrei tuttavia porre in ambito globale, anche verificando come le *strutture di governo delle famiglie e del family business, si possano adattare e strutturare per prendere vantaggio dalla globalizzazione.*

“Globalizzazione” è un tema complesso, ma basta riprendere il G8 appena conclusosi in UK per sottolineare con tre parole quanto, anche nel lavoro del consulente societario e tributario, sia un tema alquanto attuale: le “3T”!

Trade = Commercio
Transparency = Trasparenza
Tax = Fiscalità

Non c'è dubbio che oggi, e sempre più domani, si andrà a vivere in un mondo giuridico dove la riservatezza, uno degli elementi centrali nel family business, non possa che essere coniugata con la trasparenza: la prima sensazione è quella di un evidente ossimoro: andiamo verso una “riservata trasparenza”?

Per tutti si veda il recentissimo comunicato stampa (in inglese) del Ministero dell'Economia e delle Finanze – Dip. Tesoro – Dir. Prevenzione reati finanziari – denominato “*Italy's action plan to enhance transparency and prevent the misuse of companies and trusts*” del 18 giugno 2013. Il tema qui, evidentemente, apre al FATCA e allo scambio internazionale di informazioni tra stati, con tutte le conseguenze dirette per i cd. “paradisi informativi internazionali”. Evidentemente il GAFI, dunque l'Unione Europea, sta prendendo una strada molto sinergica con gli Stati Uniti su questi temi. La “riservata trasparenza” andrà quindi coniugata anche sul piano istituzionale e questo potrebbe tradursi in un vantaggio significativo.

Tema

Ho scelto di introdurre il tema con queste premesse, perché è profonda convinzione di chi parla che la strada oramai dichiarata sia palese (per lo meno agli addetti ai lavori) da almeno la metà del decennio scorso.

1. Occorre che la *pianificazione patrimoniale segua elementi di “business”* (qui nell'accezione aperta che trasborda la semplice traduzione di “affari aziendali”) e quindi sia basata su esigenze non solo tributarie. L'Italia sta introducendo norme metodicamente ana-

lizzate e molti spunti vengono da UK, sistema che ben conosciamo, avendo 18 persona a Londra. Un esempio tecnico, che cito ma non approfondisco, è il GAAR e dunque tutto il tema dell'abuso del diritto, non solo tributario. Tema dove indubbiamente l'Italia dovrà dotarsi rapidamente di un framework solido, anche per consentire agli imprenditori (e ai consulenti) un chiaro orientamento, che oggi purtroppo manca e del quale si sente un forte bisogno.

2. *Occorre che la pianificazione patrimoniale sia semplice*, nei limiti della complessità degli elementi in gioco che, come noto, toccano temi che a volte fuoriescono dagli aspetti squisitamente tecnici. Non c'è dubbio tuttavia che chi accompagna lo sviluppo dinamico del family business lo possa fare solo attraverso un accompagnamento nel tempo e, spesso, anche collaborando fortemente con i family office e le strutture (societarie ma non solo) di governo del family business, in tutte le sue accezioni. L'attenzione alle giurisdizioni coinvolte e alle sovrapposizioni o stratificazioni del passato deve qui essere suprema. Evidentemente nel nostro lavoro si vedono patrimoni scudati e organizzati anche attraverso lecite strutture (ad esempio assicurative) che sono spesso legate ad esigenze tecniche pienamente comprensibili, ma nello stesso tempo che possono risentire, per così dire, dell'epoca di formazione. In tale ambito è suggeribile pianificare una corretta manutenzione e, laddove necessario, modifica. Non vi è dubbio che in futuro, anche in Italia, potranno essere attivate delle procedure di voluntary disclosure, atte a sistemare eventuali problematiche fiscali.

3. Aggiungendo la leva finanziaria, della quale hanno parlato prima del sottoscritto, al "nostro mondo" delle leve tributarie e societarie, *occorre che le strutture svolgano un'azione di concerto e di supporto degli obiettivi familiari e di business*, che non irrigidiscano quindi le "capacità di utilizzo", ma piuttosto servano bene le finalità per le quali sono state pensate e costruite.

Esempi

Dopo l'attenta analisi della situazione patrimoniale di ogni singolo familiare, della famiglia e dei relativi business, sarà utile *valutare i diversi strumenti alternativi*, senza ricercare la chimera de "la" soluzione per tutto. Nell'esperienza di chi scrive è molto difficile applicare un "modello". Il piano giuridico e tributario ci offre vari strumenti, quali:

- le società, nelle varie declinazioni e giurisdizioni;
- i vincoli di destinazione, tipici nel diritto italiano

(fondo patrimoniale e atto di destinazione), atipici nel diritto italiano e disponibili in altre giurisdizioni comunitarie;

- i trust, sia cd interni sia cd internazionali, con attenzione alla leva fiscale ed in particolare alla residenza;
- gli strumenti appropriati per accompagnare il passaggio generazionale, quali ad es. i patti di famiglia (art. 768bis e ss del C.C.);
- gli strumenti per disciplinare la governance intra familiare, come ad es. gli "accordi tra familiari";
- gli strumenti assicurativi, sia di diritto italiano che di altre giurisdizioni (in particolare Lussemburgo e Irlanda);
- gli strumenti di investimento, quali i fondi, le Sif, le Sicav e via dicendo.

Sta ai delegati della famiglia e ai loro consulenti, elaborare il piano di sviluppo familiare e "vestirlo" in modo adeguato. Gli strumenti ci sono!

Considerazioni conclusive

C'è molta finanza disponibile!

Il "mondo" è però profondamente mutato negli ultimi anni e sta andando diretto verso un sistema che, se certamente più complesso, pare maggiormente fruibile a patto di utilizzare precise tecniche e modalità. La leva del credito bancario, per come sono "costruite" le banche, non può e non deve essere più il riferimento primario dell'imprenditore. Ma il denaro circola e anche le imprese familiari italiane, soprattutto quelle con il "vincolo dimensionale" devono guardare di più all'Europa e al Mondo.

Evidentemente c'è molto di culturale nei cambiamenti che stanno impattando sul sistema italiano e non spetta certamente al sottoscritto darne una visione, ma credo sia tuttavia possibile condividere il principio che se si segue l'attività e la creatività imprenditoriale ("Trade") in un quadro di correttezza di comportamenti e di pianificazione ("Tax") ci sia ampio spazio per proseguire il cammino di sviluppo che, pur con fasi alterne, caratterizza il nostro Paese e le nostre comunità. Dobbiamo però "aprire" ("Transparency") il family business al capitale umano (management esterno) e al capitale finanziario (utilizzo di tutte le leve) e soprattutto al dialogo con gli intermediari finanziari e i soggetti che partecipano a quella "sana competizione" che è il vero motore che consentirà un sempre maggiore sviluppo del business governato da una o più famiglie.

Luigi Belluzzo

Dottore Commercialista, Socio di Belluzzo&Partners., del quale è anche Managing Partner.

La sua attività professionale è prevalentemente dedicata alle operazioni di finanza patrimoniale delle imprese e degli imprenditori, con particolare attenzione alle tematiche societarie, fiscali e finanziarie. Una particolare specialistica è legata alla pianificazione patrimoniale e all'internazionalizzazione.

È collaboratore e docente SDA Bocconi (Intermediari Finanziari) con particolare riferimento al family business e alle questioni di pianificazione societaria e successoria e docente di Fiscalità all'Executive Master in Corporate Finance and Banking, sempre per SDA Bocconi. Ha pubblicato numerosi articoli e libri con i principali editori e riviste specialistiche e svolge numerose relazioni e convegni in ambito fiscale.

È membro della International Fiscal Association e della Society of Trust and Estate Practitioners. Coniugato è padre di tre bambini.

Belluzzo&Partners

Fondato a Verona nel 1982 da Umberto Belluzzo, lo Studio conta oggi oltre 50 risorse professionali tra Commercialisti, Avvocati e Collaboratori, operanti in 3 diverse sedi: Milano, Londra e Verona.

L'attività dello Studio è prevalentemente concentrata su questioni specialistiche organizzate sulla base delle seguenti aree di attività:

Tax&Legal

Eroghiamo consulenza legale – tributaria, anche internazionale. Affrontiamo la complessità normativa sempre a fianco del Cliente. Consigliandolo sui rischi che corre, e sul come evitarli. Quando serve, siamo pronti ad attivarci con energia e passione, con le dovute forme di precontenzioso e contenzioso. Possiamo contare su esperti in campo internazionale dotati di grande esperienza.

- Consulenza tributaria per società, persone fisiche e trusts
- Consulenza giuridico-societaria e Contrattualistica d'impresa
- Fiscalità Internazionale e Transfer Pricing

- Fiscalità Immobiliare
- Diritto Privato e Successorio.
- Fiscalità per le persone fisiche
- Contenzioso

Private&Family

Forniamo consulenza dedicata alla Clientela privata, con attenzione specifica ai temi della protezione patrimoniale, pianificazione del family business, piani successori, accordi familiari, in ambito nazionale e internazionale. Questa attività è offerta dai professionisti dello Studio, che possono contare sul supporto di alcune delle migliori eccellenze a livello mondiale, anche nel campo finanziario e della strategia aziendale.

- Governance familiare e passaggio generazionale
- Protezione dei patrimoni e pianificazione patrimoniale
- Trust, Fiduciarie, Vincoli e riservatezza
- Compliance per Clienti privati.

Business&Finance

Offriamo consulenza focalizzata alle attività d'impresa, coprendo tutta l'attività tradizionale di supporto all'amministrazione, con particolare attenzione agli aspetti di ragioneria professionale relativa a operazioni straordinarie, attività legate alla crisi di impresa (turnaround), attività di compravendita di imprese (M&A), immobili e in generale di ottimizzazione degli investimenti dei Clienti.

- Consulenza straordinaria alle Imprese – Fusioni, scissioni, conferimenti e riorganizzazione
- M&A scouting e consulenza – Private Equity – Finanza d'Impresa – Accordi tra Imprese
- Imprese in crisi e Ristrutturazioni
- Internazionalizzazione d'impresa
- Bilanci, Fiscalità e Compliance amministrativa

Lo Studio opera nelle principali piazze finanziarie e ha corrispondenti attivi nelle principali piazze finanziarie e mercantili del mondo.

Lo Studio è menzionato in tutte le principali Directory Internazionali quale uno degli studi specializzati in fiscalità e pianificazione dei patrimoni.

www.belluzzo.net

NECCHI



“La mia macchina per cucire è una **NECCHI!**”

MATTEO DE POLI

Sintesi dell'intervento al convegno “I patti per lo sviluppo dell'azienda familiare”

113

Il concetto di “patti per lo sviluppo dell'impresa familiare” è polisenso e può essere declinato in più versioni: la conoscenza della ricchezza operativa del fenomeno contrattuale può allora servire all'imprenditore – questa è la tesi che si intende sviluppare – per arricchire le potenzialità di sviluppo dell'impresa.

(a) I patti costituiscono anzitutto discipline dell'*organizzazione*, ed ecco entrare in gioco la linea di politica economica rafforzata dalla riforma del diritto societario che concede a chi esercita l'impresa in forma collettiva di strutturare gli accordi sociali con libertà maggiore di quanto concesso in passato. Lo sviluppo passa anche attraverso il pieno sfruttamento di tale libertà. L'impresa che si vuole sviluppare anche lungo un passaggio generazionale, ad esempio, troverà vari strumenti di rafforzamento di questo proposito, come, in una srl, il riconoscimento di diritti particolari al fondatore;

(b) I patti costituiscono anche fenomeni di disciplina delle *azioni*, dei *comportamenti sul mercato*, e qui possono entrare in gioco, da ultimo, i patti per la costituzione di rete di imprese. Servono altresì per gestire i *comportamenti ostativi lo sviluppo*: si pensi, ad esempio, i patti per superare gli stalli decisionali, che ben possono trovare come criterio di loro gestione la preferenza per la continuità e lo sviluppo dell'impresa.

Sotto un altro profilo i patti vanno osservati come fenomeni costitutivi di norme, e in tal senso altre distinzioni possono essere effettuate: vi sono

(a) patti istitutivi di norme il cui *enforcement* spetta all'autorità giudiziaria; ma anche

(b) patti la cui violazione è sanzionata da ordinamenti diversi da quello giuridico, come quello etico, quello familiare ecc. I patti, infatti, non debbono necessariamente avere il crisma della *giuridicità*, ma ben possono affondare le loro radici in fondamenti etici. L'“accordo di famiglia”, ad esempio, ha natura organizzata e comportamentale, ma senza il crisma della giuridicità. Ciononostante esso appare fortemente consigliato perché stimola la trasparenza del dialogo e contribuisce allo sviluppo armonico dell'impresa di famiglia

Sotto un altro aspetto, le norme possono

(a) essere istituite da *patti* (accordi bi- o plurilaterali) ma anche

(b) da *atti* (unilaterali). Ad esempio, lungimirante è quell'imprenditore che dispone unilateralmente le regole per la continuità armonica dell'attività d'impresa quando avrà cessato di operare.

In conclusione osservo che i patti fondano regole che devono essere *rispettate* ma anche *comprese, condivise*. Qui gioca un ruolo importante la condivisione tra i soci dei valori fondamentali dell'agire economico. Tale condivisione è il frutto di volontà individuali ma anche di metodo, quello del dialogo tra i soci. È sempre grazie a una regola, e talvolta grazie a un patto (quello che impone la discussione in sede pre- assembleare o pre-consigliare, tra i membri della famiglia, le scelte gestionali più rilevanti), che ciò può avvenire.

Tribunale di Venezia Sezione specializzata in materia di impresa,
Ordinanza 9 maggio 2013
Tribunale di Verona, Ordinanza 28 agosto 2013

Pubblichiamo in questo numero due recenti provvedimenti cautelari in materia di diritto societario resi rispettivamente dal Tribunale per le imprese di Venezia in materia di sospensione dell'efficacia delle delibere assembleari di s.r.l. (dove, in via incidentale, è affrontato il tema della revoca della convocazione dell'as-

semblea della s.p.a.) e dal Tribunale di Verona, ancora competente in materia di società di persone, riguardante l'abuso di maggioranza all'interno della s.a.s. e la violazione della prelazione statutaria di s.p.a. (questione affrontata in via incidentale ai fini anche della configurazione del abuso lamentato nel ricorso).



TRIBUNALE DI VENEZIA
Sezione specializzata in materia di Impresa

composta dai Signori

Dott. Manuela Parini
Dott. Anna Maria Marra
Dott. Gabriella Zanon

Presidente
Giudice relatore
Giudice

- premesso:

che V. s.p.a., ora V. s.r.l., impresa fondata nel 1895 dalla famiglia V. e gestita da appartenenti alla detta famiglia, veniva interessata, nel corso dell'anno 2012, da vicende di rilevanza penale riguardanti alcuni dei componenti del consiglio di amministrazione della società, circostanza che aveva reso necessaria la loro sostituzione;

che all'interno di detto consiglio, del quale continuavano a far parte A. V. e sua moglie G. C., erano stati cooptati S. D. N.

Manuela

imprenditore veneto, e S. C., dottore commercialista che nel passato aveva ricoperto il ruolo di sindaco di V. s.p.a.;

che ai nuovi componenti del consiglio di amministrazione era stato affidato il compito di rilanciare la società;

che su proposta di S. C., erano state costituite tre nuove società, V. B. s.r.l., V. A. s.r.l. e O. V. s.r.l., a cui, come da progetto, nel settembre 2012, furono affittati i tre rami di azienda di cui si componeva V. s.p.a.;

che il D. N. ed il C. delle società di nuova costituzione erano divenuti intestatari del 20% del capitale sociale mentre del restante 80% era intestataria V. s.p.a.;

che, nell'ambito di tale quadro fattuale, riportato del tutto in sintesi, nel corso di assemblee di V. B. s.r.l., V. A. s.r.l. e O. V. s.r.l., tenutesi in data 21 dicembre 2012 ed alle quali V. s.p.a. (ora V. s.r.l.) aveva partecipato rappresentata da S. C., fu deliberato l'aumento del capitale sociale di ciascuna società;

che nella stessa occasione S. C. rinunziò al diritto di opzione;

che, a seguito della riportate operazioni (aumento del capitale sociale e rinuncia da parte del C. al diritto di opzione), V. s.p.a. si era ritrovata ad essere titolare del solo 20% del capitale sociale delle società resistenti;

che avverso tali delibere V. s.r.l. (già V. s.p.a.) proponeva impugnazione ex art. 2378 c.c. facendo valere i seguenti vizi: irregolare convocazione, violazione dell'art. 2481 c.c. attesa l'omesso deposito di situazione patrimoniale aggiornata, difetto in capo a S. C. del potere di rappresentanza della deducente, abuso o eccesso di potere poiché gli aumenti del capitale sociale erano stati deliberati al solo fine di consentire ai soci di minoranza di raggiungere la maggioranza, e, ai sensi del comma 4 dell'art. 2378 cit., chiedeva la sospensione della esecuzione delle dette delibere;

che con ordinanza del 27-28 febbraio 2013 il giudice investito della causa, pur ravvisato il *fumus boni iuris* delle censure formulate dalla attrice relative al difetto del potere gestorio in capo al C. ed in ordine al lamentato abuso, escludeva potesse configurarsi nella situazione data il *periculum in mora* e, pertanto,

Emend

rigettava la istanza di sospensione;

- **rilevato:**

che avverso tale ordinanza V s.r.l. ha proposto reclamo ex art. 669 *terdecies* c.p.c. insistendo sul vizio non ravvisato dal giudice *a quo* e sulla sussistenza del *periculum in mora*;

- **rilevato:**

altresì, che le reclamate, nel costituirsi nel presente procedimento, hanno insistito sulla eccezione di difetto di legittimazione attiva di V s.r.l., correlato al difetto di rappresentanza in capo ad A V della veste di presidente del consiglio di amministrazione di V s.p.a., ora V s.r.l., poiché conferitagli con delibera invalida, e chiesto il rigetto del reclamo riproponendo, per il caso che il Collegio avesse ravvisato la sussistenza del *periculum in mora*, tutte le difese svolte in prime cure al fine di contestare i vizi delle delibere impugnate denunciate dalla ricorrente-reclamante;

- **rilevato:**

che i motivi di censura rivolti alla ordinanza impugnata con riferimento alle valutazioni espresse (attraverso il richiamo della motivazione contenuta nel decreto ex art. 161, co. 6, l.f. del 5 febbraio 2013 adottato dal Tribunale di Treviso) in punto legittimazione attiva di V s.p.a., in quanto rappresentata da V A, non sono condivisibili con le puntualizzazioni che si esporranno;

- **premesse:**

che le dette valutazioni sono frutto di una deliberazione *incidenter tantum* della validità della delibera assembleare di V s.p.a. estranea all'oggetto del presente giudizio, e in particolare della delibera del 21 dicembre 2012, con cui i soci di V s.p.a. revocarono, con effetto immediato, le cariche sia del presidente S D: N sia del consigliere delegato S C e nominarono, nel contempo, A V quale nuovo presidente di V s.p.a.;

- **osservato:**

che la questione relativa alla rappresentanza di V s.p.a. è questione rilevabile di ufficio, fatta oggetto di specifica istanza di rivisitazione da parte del Collegio (si vedano le conclusioni del reclamo);

- **premesse:**

Deiud

altresì, che le convenute reclamate assumono la invalidità della detta delibera (con conseguente difetto di rappresentanza in capo ad A. V.) poiché frutto di un'assemblea tenutasi a seguito di convocazione del solo presidente D. N. in difetto della conforme autorizzazione del consiglio di amministrazione, e, peraltro, revocata dal medesimo presidente, nonché per il fatto di non essere riconducibile all'ordine del giorno, il quale prevedeva due soli oggetti, la "Determinazione compensi relativi all'esercizio 2013" e la "variazione delle cariche sociali", punto quest'ultimo a cui non poteva certo ricondursi la revoca del presidente;

- rilevato:

che, come rimarcato dal decreto ex art. 161, co. 6, l.f. del Tribunale di Treviso del 5 febbraio 2013, la convocazione dell'assemblea operata da un amministratore, invece che dal consiglio di amministrazione, organo collegiale investito del relativo potere dallo statuto, è affetta da annullabilità insuscettibile di rilevanza di ufficio ex art. 2379, co. 2, c.c., a differenza del vizio del difetto assoluto di convocazione;

che, nella presente sede, la difesa della reclamata ha rimarcato che la convocazione della detta assemblea fu revocata dal D. N. con comunicazione portata a conoscenza dei destinatari per il tramite della PEC;

che la revoca della convocazione dell'assemblea -ove fosse ritenuta ammissibile- darebbe luogo alla fattispecie costituita dalla assemblea tenutasi in difetto assoluto di convocazione, fonte di nullità delle delibere adottate;

che la questione della revocabilità della convocazione dell'assemblea da parte dell'organo amministrativo, nei casi di convocazione discrezionalmente disposta, è questione non espressamente disciplinata e molto dibattuta in dottrina e in giurisprudenza;

che si dividono il campo, in sintesi, un orientamento secondo cui il procedimento di formazione dell'assemblea, una volta avviato, non è più arrestabile neppure in caso di esercizio irregolare del potere di convocazione (si vedano Cass. 2 agosto 1977 n. 3422 in Foro it., 1978, I, 703, che però ammette la revoca in ipotesi di assoluta originaria inidoneità della convocazione ovvero di sopravvenienza di un insormontabile ostacolo di natura fisica o giuridica; T. Napoli 25 maggio 2004

Quare

Molinaro c. Soc. radio Zeta FM in Riv. dir. comm., 2004, II, 325, ma anche App. Roma, 9 novembre 1992 Soc. Cit c. Soc. La Tieffe; T. Verona 8 aprile 1989 - Sommacampagna c. Soc. Ossitaglio Valpantena in Società, 1989, 1263; quanto alla indicazione di autori giuridici se ne omette la indicazione specifica, qui e oltre, ai sensi dell'art. 118, co. 3, disp. att. c.p.c.); un secondo orientamento secondo cui l'organo amministrativo può senz'altro procedere alla revoca della convocazione sino all'avvio della assemblea stessa e purché la revoca avvenga con le medesime forme dell'avviso di convocazione, trattandosi di potere funzionale attribuito all'organo amministrativo; un terzo orientamento secondo cui occorre verificare le ragioni della revoca sicché il relativo potere, pur configurabile, è esercitabile in presenza di cause meritevoli poiché, diversamente opinando, si presterebbe a forme di esercizio arbitrario le quali subordinerebbero l'assemblea (organo discontinuo e non permanente, in grado di operare solo ove convocata da organi e soggetti diversi) alla discrezionalità pura dell'organo amministrativo (si vedano Cass. 1 marzo 1973 n. 562 in Giur. it., 1973, I, 1, pag. 729 e ss. che ha ammesso la revoca in presenza di obiettive circostanze che rendano utile lo spostamento della riunione);

che al Collegio appare condivisibile quest'ultimo orientamento;

che, nel caso di specie, non è presente, nella produzione documentale che le parti hanno ritenuto di effettuare nella presente fase, l'atto di revoca della convocazione dell'assemblea del 21 dicembre 2012, né dalle allegazioni è evincibile se detta revoca sia stata in alcun modo correlata a fatti giustificativi, silenzio che induce a ritenere che nessuna ragione sia stata posta a fondamento della revoca;

che, pertanto, deve ritenersi che la revoca in questione sia stata disposta in assenza di giustificazione con la conseguenza che l'assemblea del 21 dicembre 2012 non può considerarsi tenuta in difetto assoluto di convocazione;

che il punto dell'ordine del giorno "*variazione cariche sociali*" non impediva, nel generale riferimento a tutte le cariche sociali, di apportare mutamenti dei componenti dell'organo amministrativo, a prescindere dal diverso (ma non esplicitato) significato che a tale espressione intendesse attribuire il presidente

D. N. al momento della convocazione dell'assemblea stessa, non senza osservare come -ove pure dovesse condividersi la posizione espressa dalla difesa

Laurea

delle reclamate, le quali hanno sostenuto che la revoca dei precedenti amministratori e la nomina dei nuovi non fosse incluso nell'ordine del giorno- si tratterebbe di vizio comportante non la nullità ma l'annullabilità della delibera, efficace sino al suo annullamento;

che il verbale assembleare redatto, pur nella sua ellitticità, non può che essere interpretato nel senso di registrare la volontà dei soci, in accoglimento della proposta di G. C., di designare i componenti del consiglio di amministrazione in A. V., nella veste di presidente, in G. C. ed in P. S. in veste di consiglieri;

- ritenuto;

conclusivamente sul punto che le considerazioni sopra esposte consentano di superare le argomentazioni svolte dalla difesa dei reclamati sulla questione sin qui esaminata e di ravvisare la legittimazione attiva della ricorrente, odierna reclamante;

- rilevato;

che la censura rivolta all'ordinanza impugnata in ordine alle determinazioni espresse con riferimento al dedotto vizio di invalidità, sub specie nullità, delle delibere assembleari di aumento del capitale sociale delle reclamate assunte in data 21 dicembre 2012, per il fatto di essere state illegittimamente convocate né potendosi qualificare totalitarie ai sensi dell'art. 8 degli statuti di ciascuna delle società reclamate, può considerarsi assorbita dal fatto che risulta ravvisata altro e concorrente vizio delle delibere oggetto di impugnazione sulla cui sospensione di insiste;

- rilevato;

che, infatti, il giudice *a quo*, con motivazione che qui integralmente si richiama poiché del tutto condivisibile, ha ravvisato il *fumus boni iuris* del vizio costituito dal difetto in capo a S. C., pur investito del potere di rappresentare V. s.p.a. nelle assemblee delle società partecipate in virtù della delibera del 7 maggio 2012, del diverso potere di deliberare in ordine all'aumento del capitale sociale delle partecipate, potere spettante al consiglio di amministrazione di V. s.p.a.;

- rilevato;

che le censure rivolte avverso tali valutazioni dalle reclamate, ammissibili alla luce

Quarta

della qualificazione del reclamo in termini di rimedio totalmente devolutivo, non appaiono fondate;

- rilevato:

al riguardo che correttamente il giudice *a quo* ha ritenuto che la censura svolta dalla ricorrente, odierna reclamante, avverso le delibere impugnate consistesse nella contestazione in capo a S. C., oltre che del potere di rappresentare V. s.p.a. nelle assemblee delle partecipate, anche del potere sostanziale di esprimere la volontà della rappresentata quale esercizio del potere gestorio, spettante al consiglio di amministrazione e non anche disgiuntamente al C., senza considerare che quest'ultimo, nel medesimo contesto, oltre che concorrere alla delibera di aumento del capitale sociale, rinunziava al diritto di opzione spettante a V. s.p.a.;

- rilevato:

che, come si legge nella ordinanza impugnata, con la citata delibera del 7 maggio 2012 V. s.p.a. aveva riservato al consiglio di amministrazione in primo luogo *"la definizione degli indirizzi strategici della società"* nonché *"l'acquistare e vendere partecipazioni, sottoscrizione aumento di capitale in società di capitale"* e conferito all'amministratore delegato S. C. i poteri di attuare le politiche della società sulla base delle decisioni del consiglio di amministrazione di poteri di ordinaria amministrazione, tra cui il *"sovrintendere alla gestione delle società partecipate, rappresentando la società nelle assemblee, consigli, ecc"*;

- evidenziato:

che, ravvisato il *funus boni iuris* del ricorso nei termini riportati, va ora affrontata la verifica della sussistenza dell'ulteriore presupposto richiesto dall'art. 2378, co. 4, c.c. (applicabile anche alle società a responsabilità limitata) per farsi luogo alla sospensione delle delibere impugnate;

- premesso:

che, ai sensi della detta disposizione, occorre valutare comparativamente il pregiudizio che subirebbero gli istanti reclamanti dalla esecuzione delle delibere impugnate o dalla loro perdurante efficacia e quello che subirebbero le società resistenti dalla sospensione dell'esecuzione o dalla perdurante efficacia delle delibere qui impugnate;

Severini

- considerato:

che, a ben vedere, come segnalato da autorevole dottrina, in caso di impugnazione di delibere che si concretino in un abuso, più che un conflitto tra interessi dell'impugnante ed interesse della società viene in rilievo un conflitto tra i soci sicché appare difficilmente configurabile un interesse della società alla stabilizzazione degli effetti di tale tipologia di delibere;

- osservato:

che l'aumento del capitale sociale, effettuato senza giustificazione ed al fine di rendere possibili nuovi equilibri all'interno della compagine sociale, è iniziativa che di per sé pregiudica i soci esclusi dalla partecipazione all'aumento stesso;

- rilevato:

altresì, che il quadro di riferimento considerato dal giudice di prime cure è *medio tempore* mutato, sia con riferimento a circostanze in fatto sopravvenute sia con riferimento a fatti anteriori ma conosciuti e documentati successivamente (tutte ammissibile ex art. 669 *terdecies*, co. 4, c.p.c.);

- evidenziato:

che le ragioni che hanno determinato il giudice *a quo* a non ravvisare il *periculum* richiesto dall'art. 2378 cit. consistevano nella sostanziale irrilevanza della sospensione delle delibere impugnate stanti, per un verso, la impossibilità di operare delle società reclamate a seguito della risoluzione consensuale dei contratti di affitto di azienda del 21 settembre 2012 con cui le società reclamate avevano acquisito, in regime di affitto, ciascuna un ramo di azienda di V. s.p.a., e, per altro verso, il sequestro liberatorio sussistente, all'epoca dell'adozione dell'ordinanza impugnata, rispetto ai saldi dei rapporti di conto corrente delle tre società presso la Banca , che, però, è stato revocato con provvedimento del Tribunale di Treviso-Sezione Distaccata di Conegliano del 10 aprile 2013;

- ritenuto:

che, nell'effettuare la necessaria valutazione comparativa tra danno suscettibile di derivare al socio dal perdurare delle delibere e danno suscettibile di derivare alle società resistenti dalla sospensione, il giudice di prime cure abbia correttamente ritenuto che il rigetto della sospensione invocata, stante la inoperatività delle società stesse, non avrebbe potuto arrecare un apprezzabile danno al socio

Quare

impugnante mentre avrebbe potuto pregiudicare la possibilità delle società resistenti di salvaguardare il proprio patrimonio;

- rilevato:

però che la revoca del sequestro liberatorio rimette nella disponibilità di queste ultime consistenti fondi (dell'importo complessivo di circa Euro 800.000,00), la cui gestione attraverso compagini con proporzioni fortemente mutate rispetto a quelle anteriori alle delibere di aumento del capitale sociale, tanto vero che V₁ s.p.a., ora V₁ s.r.l., è passata dalla partecipazione in ciascuna di esse al 60% alla partecipazione al 20%, non potrà che avvenire sulla base di maggioranze diverse da quelle legittime;

- rilevato:

che le ragioni di danno alle società reclamate sono state dalle medesime individuate nella impossibilità di tutela delle società di nuova costituzione nell'ambito dei giudizi da esse già instaurati ed aventi ad oggetto la impugnazione delle risoluzioni consensuali dei contratti di affitto di azienda e nella necessità di tutelare i patrimoni delle medesime, le quali hanno assunto debiti e obbligazioni nel periodo in cui erano affittuarie dei rami di azienda suddetti;

- ritenuto:

che dette ragioni non siano tali da giustificare il permanere delle delibere che, nell'aumentare il capitale sociale di ciascuna delle predette società, hanno in via automatica condizionato le future maggioranze deliberative;

- rilevato:

che, come evidenziato dal giudice di prime cure, sussistono elementi idonei a ravvisare il *fumus* di ricorrenza di un accordo fraudolento del D₁ N₁, socio ed amministratore unico delle partecipate e nel contempo presidente, all'epoca, del consiglio di amministrazione di V₁ s.p.a., e di S₁ C₁ nonché degli altri soci delle partecipate, finalizzato a far perdere a V₁ s.p.a. il controllo nelle partecipate stesse sicché appare altamente prevedibile che le nuove possibili maggioranze perseguiranno obiettivi diversi da quelli che sarebbero stati perseguiti con le precedenti maggioranze e, in particolare, l'attuazione degli obiettivi avuti di mira con l'accordo fraudolento su citato;

- rilevato:



altresì che, la documentazione prodotta in sede di reclamo, ammissibile ai sensi dell'art. 669 *terdecies*, co. 4 secondo periodo, c.p.c., costituita da comunicazioni e-mail non contestate, rivela, accanto a intenti di estromissione della vecchia proprietà dalle partecipate, e comunque di marginalizzazione del suo ruolo in queste ultime (proposito che non riveste di per sé carattere illecito, salva la realizzazione in modi legittimi), anche disegni di svuotamento delle società partecipate (si vedano in particolare le e-mail del 23 dicembre 2012 inviata dal C al D N, ove si palesa in maniera chiara la finalità di "metter fuori il padrone storico" e, nel commentare le iniziative della famiglia V da contrastare e le modalità del contrasto, si aggiunge poi "rimane fuori l'Argentina che è intestataria di Ltc. Noi potremmo mantenere le newco in Italia senza stabilimento e macchinari, se perdessimo tutto, con gli obblighi contrattuali firmati." – doc. 41a e 41b);

- **rilevato:**

che le società reclamate non hanno giustificato in nessun modo l'aumento del capitale sociale, circostanza che rafforza ulteriormente le finalità fraudolente, né il significato ed il senso delle comunicazioni sopra riportate;

- **ritenuto:**

che l'adozione da parte degli attuali amministratori di V s.r.l., già V s.p.a., di iniziative opinabili, avverso le quali sono legittimamente e doverosamente esperibili le iniziative messe a disposizione dall'ordinamento, non appare idonea a condizionare di per se sola le determinazioni proprie del presente procedimento;

- **ritenuto:**

conclusivamente che sulla base delle considerazioni che precedono, assorbenti rispetto ad ogni altra richiesta, questione o argomentazione esposta dalle parti, il reclamo vada accolto con conseguente sospensione della esecuzione delle delibere impugnate;

- **rilevato:**

che la peculiarità della vicenda dedotta in giudizio e di quelle collaterali ad essa correlate nonché la incidenza ai fini del *periculum in mora* di circostanze sopravvenute e di nuovi documenti impone la compensazione delle spese relative al presente procedimento di reclamo;

P.Q.M.

accoglie il reclamo in epigrafe e, per l'effetto, revoca l'ordinanza impugnata e
 sospende la esecuzione delle deliberazioni adottate da V. **E** s.r.l.,
 V s.r.l. e O V s.r.l. all'esito delle assemblee
 tenutesi in data 21 dicembre 2012;

spese compensate;

si comunichi.

Così deciso in Venezia nella camera di consiglio del 18 aprile 2013.

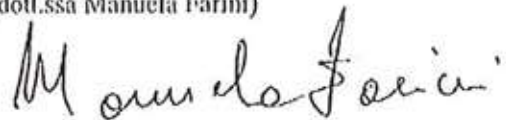
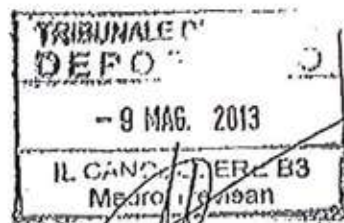
Il Giudice estensore

(dott.ssa Anna Maria Marra)



Il Presidente

(dott.ssa Manuela Farini)



TRIBUNALE DI VERONA

Il Collegio,

composto come sopra;

sciogliendo la riserva che precede sul reclamo proposto da C.
A., quale socio di A' s.a.s., avverso
l'ordinanza cautelare con la quale venivano negati:

- 1) il diniego del sequestro giudiziario delle azioni S SpA passate in
AB S.a.s.
- 2) la revoca dell'amministratore unico di F s.r.l.
e dell'accomandatario di A s.a.s.;
- 3) il sequestro conservativo contro G. R. fino alla concorrenza
di euro 13 milioni;

richiamato il contenuto della memoria difensiva dei resistenti;

osservato che il reclamo in questione viene ora proposto dal C. A.
nella sola veste di socio della A s.a.s.;

che il reclamante reitera in questa sede i profili di illicittà in guisa dei
quali l'operazione posta in essere il 20 luglio 2011 deve, a suo
avviso, ritenersi illegittima, costituendo essa:

- i) in via principale, abuso del diritto da parte di G. R. in
quanto frutto di una scelta di gestione arbitraria pretestuosa;
- ii) uso illegittimo di beni sociali in violazione dell'articolo 2255 cod. civ.,
quanto al conferimento di beni sociali ivi previsto;
- iii) illegittima modificazione del contratto di società ex articolo 2252 cod.
civ., in difetto del consenso di tutti i soci;
- iv) aggravio delle responsabilità patrimoniali gravanti su A'
s.a.s. per essere questa divenuta socia di AB s.a.s. di

B. S.r.l.

osservato, in particolare, che viene qui censurato l'atto di disposizione compiuto il 20.7.2011 dall'amministratrice di A s.a.s., sig.ra R. G., per aver ella conferito le azioni S. s.p.a. nella newco AB s.a.s. di B s.r.l., con l'unico fine (perseguito d'intesa con il figlio M. A., socio ed amministratore unico della predetta accomandataria di AB s.a.s.), di danneggiare direttamente, oltre al patrimonio sociale della società da essa rappresentata, l'odierno reclamante, precludendogli "ogni possibilità di interlocuzione vigilanza sulle partecipazioni azionarie" in questione, stante l'estraneità di C. A. alla compagine sociale di AB. S.45;

tanto premesso, il Collegio ritiene parzialmente fondato il reclamo.

Va subito premesso, dal punto di vista dogmatico, che a superare il prospettato abuso del diritto perpetrato dalla maggioranza in danno del reclamante non può certo bastare - come pare aver ritenuto il giudice *a quo* - l'astratta corrispondenza dell'atto censurato al generale programma gestionale dettato dall'oggetto sociale (per quanto interessa, l'assunzione di partecipazioni in altre società). Sovviene, al riguardo, l'elementare considerazione per cui la difformità di un atto sociale dalla "regola" statutaria, quale che essa sia, soggiace allo "ius commune" dell'invalidità dell'atto medesimo (almeno in difetto di unanime consenso e fatto salvo, in ogni caso, il preminente interesse sociale), senza dunque alcuna necessità di indagare sulle sue finalità. Diverso discorso vale, invece, per l'abuso della regola di maggioranza che, come insegna la giurisprudenza di legittimità, comporta l'annullamento delle delibere assembleari, ancorchè astrattamente conformi al regolamento negoziale sociale (e come tali riconducibili al "diritto" della maggioranza di determinare in quel senso la portata dell'atto collettivo), laddove non trovino *"alcuna giustificazione nell'interesse della società - per essere il voto ispirato al perseguimento, da parte dei soci di maggioranza, di un interesse personale antitetico a quello sociale - o per essere il risultato di un'intenzionale attività fraudolenta dei medesimi soci diretta a provocare la lesione dei diritti di partecipazione e degli altri diritti patrimoniali spettanti ai soci di minoranza uti singuli"* (cfr. Cass. sez. I, 17/07/2007, n. 15942).

Ciò opportunamente premesso, giova allora ricordare come:

a) le partecipazioni di cui si discute costituissero, come bene evidenzia la difesa del reclamante, l'unico cespite della A₁ A₂ s.a.s. (giacchè costituita ed operante quale vera e propria "holding" di esse);

b) la A₁ A₂ s.a.s., dal momento del conferimento delle partecipazioni in questione nella predetta newco, abbia – nei fatti – perduto, vien fatto di dire illogicamente (a fronte di qualsivoglia reale vantaggio e/o corrispettivo), ogni facoltà di "diretto" controllo di esse, con intuibile pregiudizio per la società che, è utile rammentarlo, si pone comunque in posizione di autonomia ed alterità, anche quando "di persone", rispetto al c.d. interesse di maggioranza, quantomeno sotto il profilo dell'interesse alla conservazione dell'integrità del proprio patrimonio;

c) l'atto risulta privo di una seria e reale giustificazione causale, tale non potendo ritenersi quanto si legge nell'atto notarile del 20.7.2011 la cui inconsistenza e vaghezza non meriterebbero commento. Quanto, difatti, alla pretesa *razionalizzazione dei processi decisionali di gestione* delle partecipazioni in S₁, non sfugge, già a prima lettura, come si tratti di tema "inventato, sol che si consideri come la gestione sovrana di dette partecipazioni, almeno sul versante della A₁ A₂ s.a.s., fosse già interamente rimesso all'esclusiva volontà dell'accomandataria. Non miglior sorte tocca, del resto, all'inciso "...senza al contempo privare i diversi componenti della famiglia F₁ s.r.l. e A₁ s.a.s della possibilità di esprimere le proprie posizioni all'interno di tali contesti societari", laddove si consideri come l'odierno reclamante, in quanto estraneo alla compagine sociale della conferitaria A₁ di B₁ s.r.l., non possa, in realtà, esprimere ora alcuna valutazione né esercitare alcun controllo in ordine alla gestione delle partecipazioni S₁ S.p.A.);

d) dette partecipazioni, lo si ripete, costituissero pacificamente l'unico cespite della società in esame. Ciò rende, del tutto evidente il rischio di mancato profitto a cui è stata irrazionalmente e deliberatamente esposta la conferente per fatto dell'amministratrice R₁ invero, la società A₁ s.a.s., che fino a quel momento poteva percepire direttamente i profitti generati dalle azioni S₁ s.p.a., di essi potrà ora invece giovare solo in forma eventuale ed indiretta, laddove la società conferitaria A₁ S.A.S. non abbia a generare perdite tali da minacciarne la consistenza, in tutto o in parte.

La R., dunque, in parziale accoglimento del reclamo, andrà revocata dalla carica di amministratrice. Ricorre, invero, alla luce di quanto sopra, la giusta causa di legge ex art. 2259 c.civ., apparendo chiari, da un lato, il grave danno arrecato dalla R. alla società rappresentata, in ragione del sostanziale svuotamento del suo oggetto fondativo e, dall'altro, la finalità extrasociale perseguita dall'amministratrice, d'intesa con la restante compagine sociale con l'atto censurato, in quanto volto unicamente a mortificare i diritti amministrativi del socio C. A. ex art. 2395 c.civ.

Va accolta, del pari, la domanda di sequestro giudiziario delle azioni conferite in A.B. s.a.s. Nel delicato bilanciamento dei contrapposti interessi e pur nell'obiettiva complessità giuridica del tema dell'efficacia (reale o obbligatoria) delle c.d. clausole di preferenza, pare, difatti, "preferibile" disporre la prudenziale custodia per non frustare, comunque, in radice la futura domanda di riscatto prospettata dal reclamante, anch'egli socio di S. spa, sulla scorta della clausola di prelazione contemplata nello statuto di codesta società.

La cautela invocata appare, poi, ancor più meritevole di accoglimento a seguito dell'iscrizione di A.B. sas a libro soci di S. s.p.a., a cui accede logicamente il pericolo che B. s.r.l., nella sua veste di unica accomandataria, possa procedere a successivi ritrasferimenti a terzi delle partecipazioni in questione.

Va, di contro, respinta la richiesta di sequestro conservativo in danno dell'amministratrice revocata, nulla essendo stato dedotto a sostegno del periculum in mora a sostegno della misura né forniti concreti ed obiettivi ragguagli sulla consistenza patrimoniale della medesima ex art. 2740 c.civ., a garanzia e nella prospettiva di una futura azione di responsabilità del socio.

Le spese di ambo le fasi cautelari seguono la soccombenza dei resistenti e si liquidano, in solido tra costoro, in € 8000,00 per compensi, oltre agli accessori di legge.

P.Q.M.

in parziale accoglimento del reclamo, revoca per giusta causa e con effetto immediato R. Gi. dalla carica di amministratrice della A s.a.s., sedente in Verona,

dispone l'iscrizione della presente ordinanza presso il Registro delle Imprese di Verona;

autorizza il sequestro giudiziario di tutte le partecipazioni in S. s.n.a. detenute da AB s.a.s. di B s.r.l., sedente in: ad essa conferite dalla predetta A s.a.s.;

respinge la restante istanza cautelare;

liquida le spese come sopra.

Si comunichi

Verona, 12 agosto 2013

Il Presidente est.
Dott. Andrea Mirenda

Procuratore della Cancelleria

27.AGO. 2013



UFFICIO GIUDIZIARIO
(Sandra Engelt)

[Handwritten signature]

EFFETTUATE COMUNICAZIONI TELEMATICHE
IN DATA 27/8/13 e ricevute in

[Handwritten note: per clab 5/2007.]

Fatta comunicazione
da *[Handwritten signature]* ad *[Handwritten signature]*
Oggi 28 AGO. 2013
OPERATORE GIUDIZIARIO "03"
(Giuliana Panico)

[Handwritten signature]



5



Ordine degli Avvocati di Verona

Gentile Signora
Avv. Arianna Segala
Corso Cavour, 44
37121 Verona

Verona, 12 giugno 2013
prot. 4091/13

OGGETTO: Festa dell'Avvocato

In occasione della Festa dell'Avvocato, venerdì 21 giugno, nella parte riservata ai riconoscimenti, è desiderio del Consiglio dare uno sguardo anche al futuro, premiando il giovane Collega che si è meglio qualificato all'ultima sessione degli esami di abilitazione presso la Corte d'Appello di Venezia.

Poiché da indagini svolte, Tu risulti la migliore, è con piacere che Ti invito a presenziare alla cerimonia che si terrà in Verona, venerdì 21 giugno 2013 alle ore 14.30 presso la Sala UniCredit Banca, in Via Garibaldi, 2, per la consegna del riconoscimento.

Con i più cordiali saluti



il Presidente
Avv. Bruno Piazzola

Piazza dei Signori, 13 - 37121 Verona Tel. 045-8005403 Fax 045-592003
www.ordineavvocati.vr.it info@ordineavvocati.vr.it

L'esito del fioretto alla Madonna della neve

“Dopo una “notte” lunga e tenebrosa il mio spirito sarà chiamato a passare dall’inferiore mondo dei praticanti alla superiore dimensione di avvocato.”

Scrivevo queste parole nell’ormai lontano novembre 2011 quando, nel n. 4/2011 di questa rivista, condividevo con Voi il mio controverso stato d’animo in vista del vicino esame scritto per accedere alla professione forense.

Vi riscrivo oggi, dalla superiore dimensione di cui sopra, per comunicarVi che la presciistica ha funzionato e che i fioretti alla Madonna, anche nel tecnologico 2013, hanno il loro valore.

Ma andiamo con ordine.

Ci eravamo lasciati con la mia scelta (di convenienza) di aderire alla corrente minoritaria che descrive la prova scritta dell’esame di stato non come una *“mission impossible”*, bensì come *“un’attività culturalmente svilente, fatta in luogo non consono alla professione, in circostanza ambientali anguste, con vicini di banco più simili a personaggi da mercato ortofrutticolo con seri problemi di incontinenza che ad adepti di una casta di intellettuali”*, in cui le uniche vere difficoltà sono la prova di bella grafia e quella di resistenza fisica alle inutili sette-dieci ore cui si è costretti, privi di ossigeno, nei capannoni fieristici.

Ebbene, l’ottimismo paga!

Con un allenamento da professionista (vi invito e rileggere i miei personalissimi esercizi di presciistica) mi sono presentata in una fredda giornata d’inverno davanti ai capannoni fieristici della dotta Padova con i muscoli del polso ben tonici e munita di una scorta di cibo tale e tanta da temere il risveglio per l’occasione del vicino orso Dino, ben noto alle cronache venete di quel periodo (R.I.P.).

Saranno stati i fichi secchi, il liquido miracoloso contenuto nei *Pocket Coffee*, le *Fiesta* che non mi hanno fatto perdere la vista o i sali minerali dei bibitoni colorati che trangugiamo noi sportivi, ma sono riuscita a resistere alla tre giorni senza incorrere in crampi muscolari, disturbati da calore e stanchezza incontrollabile!

Il più era fatto. Seguiva ora la fase mistica!

Assodato infatti che le numerose e surrealistiche leggende sulle modalità di esecuzione (e correzione) dell’esame erano incredibilmente vicine alla realtà, non mi rimaneva che sperare!

Ma in chi? La scelta era importante.

Ed ecco la folgorazione: nella Madonna delle Neve, Santa Patrona del mio Paesello e, supponevo, protettrice delle sciatori!

Rimaneva un solo dubbio: perché, con quel nome, i bigoli con la *pastisà de musso* si mangiano in Suo onore ai primi di agosto? Dovevo informarmi.

Ho così scoperto che – secondo quanto narrato da diversi autori cristiani – durante la notte del 4 agosto del 352 d.C., un ricco patrizio che viveva a Roma avrebbe visto in sogno la Vergine Maria che chiedeva di costruire una basilica nel luogo ove il mattino seguente avesse trovato della neve fresca. Stupito dal sogno, il Giovane si diresse la mattina seguente da Papa Liberio per raccontargli quanto visto, scoprendo che il Pontefice aveva avuto la stessa visione. Il prodigio nel frattempo si era avverato e per ordine di Liberio si fece tracciare la pianta di una grandiosa basilica esattamente dove cadde la neve di agosto: la Basilica di Santa Maria della Neve, oggi meglio nota come Basilica di Santa Maria Maggiore.

Il messaggio mi sembrò subito chiaro: gli sciatori non erano protetti da Nessuno, ma i miracoli succedono!

Animata dal nuovo spirito.... coraggiosamente andai a sciare!

L’illusione di spensieratezza durò tuttavia pochi giorni. Seguirono un periodo di finta indifferenza, un attimo di euforia e due mesi di reclusione.

Sulla finta indifferenza c’è poco da dire, se non che durò sei mesi. Mi alzavo, mi recavo al lavoro, mangiavo, uscivo, dormivo... il tutto come se il 2011 non avesse mai avuto il 13, il 14 e il 15 dicembre. Nel complesso un bel periodo.

L’euforia fu talmente veloce che – a ricordo – non durò più di ore!

La sequenza fu la seguente: mentre ricevevo dei clienti venni interrotta da un Collega che, facendo svolaz-

zare dei fogli di un bianco imbarazzante, con un sorriso soddisfatto, mi urlava qualcosa di non immediata comprensione. Poi la comprensione arrivò ed il sorriso – questa volta incredulo – divenne il mio! Avevo passato (per il rotto della cuffia) gli scritti!

Seguirono le telefonate di rito a tutti i familiari, le congratulazioni con i compagni di sventura, l'imbarazzo nel rispondere a quelli che non ce l'avevano fatta, i brindisi con i Colleghi e l'ansia.

Eh già, l'ansia. Un mio grazie sincero va all'ansia. Una compagna di viaggio sempre presente che ti sprona ad andare avanti.

La reclusione o – più appropriatamente – la “*detenzione domiciliare*” senza di lei sarebbe stata diversa. Forse più dura. Forse impossibile per un carattere come il mio.

Eppure ce l'ho fatta!

Due mesi di lontananza dal lavoro (messo per primo solo per far bella figura!), dagli amici, dallo svago, dalla gente, dalla vita sociale o, più esageratamente, dalla vita in assoluto.

Due mesi di libri e di codici, di codici e di libri.

Due mesi duri. E preoccupanti. Ricordo ancora gli occhi di mio padre che – probabilmente mosso a compassione – tornava dalla farmacia con (a dire del lucroso farmacista) miracolosi *doping* per la mente; il grembiule della mamma sporco di farina nell'intento di non farmi mancare le energie; i silenzi del pover'uomo che mi sopporta rassegnato a dipingere tutta casa pur di vedermi.

Due mesi intensi, di sfida con me stessa.

Due mesi in fondo belli. Già, belli.

Belli perché il risultato è stato raggiunto, non regalato, ma sudato e meritato.

Ecco, forse sul “*meritato*” ci sarebbe da discutere! Probabilmente, come nella migliore Italia, una spintarella ce l'ho avuta anch'io... dall'Alto però!

Sono convinta che quel fioretto alla Madonna della Neve abbia dato i suoi frutti.

Forse sarà solo suggestione, o forse verità. Lascio a Voi il dubbio di provarci ed una frase di Santa Teresina che, avendo una stima immensa dei fioretti, avrebbe voluto “*insegnare a tutte le anime questi piccoli mezzi che con me si sono rivelati tanto utili*”!



DAVIDE PACHERA

Quando la pubblicità professionale diventa accaparramento di clientela

Le funzioni sociali dell'avvocatura non possono essere abbandonate al libero mercato perché si tratta di funzioni elevate e delicate: degli averi e dell'onore, qualche volta anche della vita, dei nostri concittadini.

(CARAVAGNARI - CALDARA, voce *Avvocati e Procuratori*, in *Digesto Italiano*, 1893/1999)

Molti colleghi, nell'intento di rendere nota la propria presenza sul mercato e acquisire in tal modo nuovi clienti, bussano alla porta di imprenditori, dirigenti e amministratori delegati mostrandosi interessati ad alcuni loro specifici affari o ad alcune precise vicende che in quel momento occupano e preoccupano, talvolta anche seriamente, la loro azienda, offrendo loro la propria competenza, esperienza ed assistenza professionale.

Si tratta molto spesso di clienti dotati di una rilevante visibilità, o in ragione della loro grandezza economica-finanziaria o per la rilevanza sociale delle vicende che li riguardano.

Ci siamo chiesti se una simile condotta possa considerarsi espressione del processo di modernizzazione nell'esercitare e nell'interpretare la professione, specie in considerazione dell'intervenuta rimozione del divieto di pubblicità previsto nel previgente art. 17 del Codice Deontologico Forense.

Noi che siamo abituati a vedere imprenditori, manager e dirigente bussare alla nostra porta, magari perché informati della nostra professionalità da parte di altri imprenditori o da parte di altri professionisti, ci siamo chiesti se, forse, ci sia qualcosa di eccessivamente antiquato e superato nei criteri che utilizziamo per giudicare l'approccio che il professionista dovrebbe avere verso il mercato.

Proprio il tema della pubblicità per gli studi legali costituisce riprova della tendenza, europea in genere ed italiana in particolare, a recepire con ciclico stacco temporale le linee di tendenza provenienti dagli Stati Uniti, Paese in cui il divieto di pubblicità è stato ri-

mosso nel 1977 a seguito della famosa pronuncia della Corte Suprema sul caso *Bates v. State Bar of Arizona*, con la quale si affermò l'incostituzionalità della norma che vietava la pubblicità degli avvocati in quanto contrario al primo emendamento alla Costituzione americana posto a tutela della libertà di espressione. Tradizionalmente, in Italia, si è considerata la scelta libera e scevra da condizionamenti pubblicitari del proprio avvocato un valore tale da essere considerato deontologicamente deprecabile e sanzionabile qualunque forma di pubblicità del proprio essere avvocato. Tuttavia, l'avvento della società "mediatica", i rapporti con le altre avvocature dell'Unione Europea, i mutamenti socio-economici, hanno imposto una disciplina della pubblicità in linea con i tempi.

Si è, pertanto, passati dal "divieto di pubblicità" previsto nel previgente dettato dell'art. 17 del Codice Deontologico, considerato baluardo della dignità professionale, all'attuale disposizione che consente all'avvocato di "dare informazioni sulla propria attività professionale".

Nonostante l'avvenuta riforma e l'abrogazione del divieto di pubblicità, la norma continua a distinguere tra pubblicità – che ha scopo meramente promozionale e considerata non attinente al decoro della professione – e informazione, che mira, invece, ad esternalizzare l'attività professionale con fini promozionali indiretti. Ed infatti, il Codice deontologico forense, a seguito dell'entrata in vigore della normativa nota come "Bersani", consente non una pubblicità indiscriminata (ed in particolare non comparativa ed elogiativa) ma "la diffusione di specifiche informazioni sull'attività, anche sui prezzi, i contenuti e le altre condizioni di offerta di servizi professionali, al fine di orientare razionalmente le scelte di colui che ricerchi assistenza, nella libertà di fissazione di compenso e della modalità del suo calcolo." (Cons. Naz. Forense 02-03-2012, n. 39).

Con la recente sentenza del 3 maggio 2013, n. 10304, la Corte di Cassazione a Sezioni Unite, facendo proprio

un orientamento consolidato (Cass. SU 13 novembre 2012, n. 19705; v. anche Cass. S.U. 10 agosto 2012, n. 14368), ha confermato che *“l’abrogazione del divieto di svolgere pubblicità informativa per le attività libero-professionali, stabilita dall’art. 2 del d.l. 4 luglio 2006, n. 223, convertito nella legge 4 agosto 2006, n. 248, non preclude all’organo professionale di sanzionare le modalità ed il contenuto del messaggio pubblicitario, quando non conforme a correttezza, in linea con quanto stabilito dagli artt. 17, 17-bis e 19 del codice deontologico forense, e tanto più che l’art. 4 del d.P.R. 3 agosto 2012, n. 137, al comma secondo, statuisce che la pubblicità informativa deve essere funzionale all’oggetto, veritiera e corretta, non deve violare l’obbligo di segreto professionale e non deve essere equivoca, ingannevole o denigratoria”*.

L’improprietà dell’iniziativa pubblicitaria non risiede, dunque, nell’indeterminatezza dei destinatari (contemplata dal codice deontologico solo rispetto a luoghi particolari) ovvero nella personalizzazione dell’offerta (sino a che essa non concerna uno specifico affare), l’offensività sta viceversa nel modo in cui l’attenzione dei destinatari del messaggio viene catturata, sollecitata con prospettazioni captatorie, ritenute di per sé lesive della dignità e del decoro professionale.

L’acquisizione di rapporti di clientela può dunque intervenire tramite l’invio di comunicazioni purché queste non perseguano scopi promozionali ma, piuttosto, siano dirette ad informare dell’attività professionale svolta da un determinato studio legale, mediante l’utilizzo di dati oggettivi, utili ad orientare il cliente su un piano prettamente razionale.

Rimane invece indiscusso il divieto di inviare ad uno specifico soggetto una proposta di incarico professionale relativa ad uno specifico e determinato affare, così come si richiamava all’inizio di questo articolo, sul punto l’ultimo comma dell’art. 19 del c.d.f. è chiarissimo.

Tutto questo dibattito appare sconosciuto al modello anglosassone, il quale si caratterizza per avere posizioni ultraliberiste.

Un esempio lo è la Legal Service Act, entrata in vigore il 7 ottobre 2011 e meglio nota come “Tesco Law” -dal nome della grande catena di supermercati Tesco- per la possibilità, che la legge introduce, di fornire consulenze legali persino all’interno dei grandi magazzini. Si tratta di una liberalizzazione massima dei servizi legali.

Gli studi legali, in Inghilterra, si potranno quotare in borsa, potranno raccogliere capitali da investitori non avvocati, potranno avere quali partner i non avvocati e persino i non professionisti, potranno fornire con-

sulenza legale in maniera diffusa e non tradizionale. Alcuni ritengono che nel sistema britannico vi sia una condizione di ottima concorrenza, nella quale il cliente non è imprigionato da extracosti o vincoli burocratici, come invece avviene in Paesi a minore efficienza e peggiore allocazione delle risorse.

Questa impressione sarebbe rafforzata dalla posizione che i rappresentanti britannici sostengono in seno alle organizzazioni europee, come il C.C.B.E., sempre orientata a un basso livello di intervento statale nelle professioni e ad una limitazione al minimo del livello di regolazione nell’ordinamento delle attività libero-professionali.

Con tali convinzioni, lo scorso 23 aprile il senatore Pepe del M5S ha presentato una proposta di legge di abolizione degli ordini e dei collegi professionali per adottare il sistema dell’adesione dei professionisti alle libere associazioni.

“L’abolizione degli ordini e dei collegi professionali”, si legge nelle motivazioni del disegno di legge, *“consentirebbe lo sgretolamento di veri e propri centri di potere”*. Secondo i promotori della legge, infatti, *“gli ordini professionali potrebbero essere sostituiti con maggiore efficacia da libere associazioni private che, in concorrenza tra di loro, possano garantire in merito alla liceità e alla correttezza dei comportamenti dei propri iscritti”*.

Ma le cose stanno davvero così? Il modello anglosassone è davvero capace di garantire la libera concorrenza e, soprattutto, di salvaguardare i diritti dei consumatori?

Le cose non sembrano funzionare in modo così efficiente neppure nel sistema britannico.

Ad esempio le relazioni *Clementi report* del 2003, l’indagine LECG del 2000 e alla Relazione Vickers del 2001, evidenziano come le forti barriere all’ingresso poste in Gran Bretagna per l’accesso alle professioni legali non siano proporzionali al tipo di servizio richiesto da una parte dell’utenza, e contribuiscano d’altro canto a mantenere alti i costi della tutela legale per il cittadino.

Le forme di regolazione statale o di controllo esterno sulla professione, assenti in Inghilterra, sono considerati come strumenti potenzialmente idonei a rimediare all’asimmetria informativa che caratterizza il rapporto tra avvocato e cliente, e lo stesso dovrebbe dirsi per i codici deontologici, conosciuti solo nell’esperienza continentale.

Il Governo britannico, il 24 maggio 2006, presentò un progetto di legge che, ampiamente seguendo il *Clementi report*, prefigurava un cambiamento strutturale radicale della normativa professionale forense.

Ashurst, Lambertini e NCTM nell'operazione di rafforzamento di Doreca

NEM Sgr - società di gestione del risparmio facente parte del Gruppo Banca Popolare di Vicenza – ha acquisito una partecipazione (pari a circa il 16%) in Doreca, storica azienda attiva nella distribuzione all'ingrosso di bevande alcoliche ed analcoliche acquisita da Birra Peroni da parte di Gruppo TUO nel 2011.

L'ingresso di NEM Sgr nel capitale di Doreca si inserisce in un più ampio piano di riassetto che prevede la concentrazione in Doreca - con il sostegno del partner finanziario NEM Sgr - di tutte le attività distributive del gruppo TUO dedicate al settore Ho.Re.Ca..

Nell'operazione, NCTM Studio Legale Associato ha assistito il gruppo TUO con un team coordinato dal socio **Eugenio Siragusa**, mentre lo Studio Lambertini & Associati con gli avvocati **Debora Cremasco (in foto)** e **Nicola Grigoletto** ha seguito NEM Sgr.

Il team di Ashurst, che ha assistito entrambe le parti con riferimento ai profili antitrust, era guidato dal socio **Domenico Gullo** (Managing Partner dell'ufficio di Roma), coadiuvato dall'associate **Matteo Bozzo** e dalla trainee **Giulia Carnazza**.

Questo progetto mirava, in particolare, a creare un'autorità indipendente di regolazione ed un ufficio – del pari indipendente – che fosse incaricato di raccogliere i reclami dei cittadini-clienti.

Ecco, quindi, che da parte inglese si manifesta un disagio per l'attuale configurazione della normativa professionale e si tenta di porvi rimedio attraverso un diverso modello, già definito come una “terza via” rispetto alla regolazione privatistica della professione (quale potrebbe essere considerata in buona parte quella statunitense) ed a quella di marca pubblicistica, conosciuta ampiamente in Europa.

La circostanza emerge anche dal rapporto, realizzato per la Commissione europea nel 2003, sul tema dell'impatto della regolamentazione delle professioni (pur con le riserve che si sono spesso manifestate sul metodo adottato nel redigere tale studio): nella scala di regolamentazione il sistema inglese non eccelle per libertà, ampiamente superato da Paesi di diversa tradizione, come Finlandia, Svezia, Danimarca e Paesi Bassi.

La necessità di una regolamentazione statale del modo di esercizio della professione deriva dalla stessa normativa europea che seppur baluardo della libera concorrenza impone una speciale salvaguardia dei diritti del consumatore.

Ad esempio, la direttiva 2005/29/CE dell'11 maggio 2005 ha ribadito i limiti della pubblicità in genere (quali il divieto della pubblicità ingannevole e della pubblicità molesta) e della pubblicità contraria alle norme di diligenza professionale.

Ed è la stessa direttiva 2006/1237/CE a stabilire espres-

samente che *“Gli Stati membri provvedano affinché le comunicazioni commerciali che emanano dalle professioni regolamentate ottemperino alle regole professionali, in conformità del diritto comunitario, riguardanti, in particolare, l'indipendenza, la dignità e l'integrità della professione nonché il segreto professionale, nel rispetto della specificità di ciascuna professione. Le regole professionali in materia di comunicazioni commerciali sono non discriminatorie, giustificate da motivi imperativi di interesse generale e proporzionate.”*

Nell'ambito della tutela del diritto di difesa, costituzionalmente garantito e baluardo dello stato di diritto, deve dunque essere salvaguardato il diritto del consumatore ad essere correttamente informato, così come la dignità e l'indipendenza dei professionisti.

Certamente gli ordini professionali assolvono al ruolo, essenziale e non fungibile, di garanti istituzionali dei diritti dei consumatori e dell'integrità della professione, così come prevede la legislazione europea, salvaguardando quei valori e quei principi che devono trovare scrupolosa attuazione al fine di garantire l'effettiva esistenza di uno stato di diritto.

L'ordine professionale, lungi dall'essere espressione di un centro di potere garante di privilegi e posizioni appartenenti ad una ristretta cerchia di soggetti, assolve quindi ad una funzione fondamentale sia per la società civile sia per la professione forense, quella di garantire il corretto esplicarsi delle attività prodromiche e attuative del diritto di difesa, senza con ciò impedire la formazione di associazioni professionali che, nel rispetto delle norme deontologiche, perseguano specifici obiettivi, perché no, anche economici.

FRANCESCO STOCCO

Microcredito, forse ai blocchi di partenza

A più di tre anni di distanza dall'emanazione del Dlgs. 141/2010 *rumors* ministeriali danno per prossima l'emanazione del regolamento che, in attuazione dell'articolo 111 testo unico bancario, dovrebbe dare piena cittadinanza alle banche di microcredito in Italia.

Nel tentativo di voler approntare alcuni suggerimenti di taglio operativo sui requisiti delle future banche di microcredito e, quindi, sul contenuto del regolamento in corso di emanazione, vale la pena osservare come il successo della normativa dipenderà, in massima parte, da una riduzione ponderata degli oneri informativi e patrimoniali attualmente vigenti in capo alle banche e gli intermediari finanziari (i.e. quelli iscritti all'albo di cui all'articolo 106 tub).

Tale necessità discende dalla tendenziale *minore marginalità* dell'attività di microcredito che, per consentire un'operatività economica da parte del soggetto erogante, necessita di una compensazione in punto di esternalità e costi di *compliance*.

Il regolamento, quindi, dovrà farsi carico di trovare un delicato punto di equilibrio tra l'attenuazione dei requisiti patrimoniali e degli obblighi informativi, da un lato, e la stabilità e la solvibilità delle banche di microcredito nonché la tutela del soggetto finanziato, in punto rispetto della normativa di trasparenza e dell'antiusura, dall'altro lato.

La ricerca di questo momento di equilibrio potrebbe, allora, consigliare un approccio nella redazione della normativa regolamentare per "soglie di rilevanza" ossia, in ossequio al principio di proporzionalità, ponderando gli oneri di *compliance* e il livello di patrimonializzazione sulla base del volume di impieghi della banca di microcredito.

Un metodo di normazione per "soglie di rilevanza" dovrebbe poi tener conto della disciplina delle c.d. "banche in deroga" ossia gli enti indicati dal comma quarto dell'articolo 111 t.u.b., non iscritti nell'albo delle banche di microcredito e soggetti a vigilanza attenuata, che possono erogare finanziamenti per un im-

porto massimo di €10.000 a favore di persone in stato di "*particolare vulnerabilità economica e sociali*".

Nella cornice sopra descritta, è quindi possibile svolgere delle considerazioni di sintesi sul possibile contenuto della normativa di secondo livello.

Requisiti patrimoniali delle banche

Con riguardo ai requisiti patrimoniali delle future banche di microcredito, il regolamento potrà prevedere un requisito patrimoniale iniziale di ridotto livello per il primo anno e considerare un aumento progressivo degli scaglioni di rapporto tra patrimonio e impieghi per ogni semestre.

Le esposizioni potrebbero essere ponderate secondo i criteri previsti dalla normativa civilistica piuttosto che da quella di carattere bancario, mentre il patrimonio di vigilanza della banca dovrà essere valutato tenendo conto degli attivi computabili come capitale ai sensi della Circ. Banca d'Italia 263/2006 per il patrimonio di primo e secondo livello.

Per le banche in deroga dovrebbe prevedersi un rapporto tra patrimonio e impieghi tale da escludere, in via prevalente e se non per soglie massime, il ricorso all'indebitamento come forma di raccolta, ad eccezione dell'indebitamento subordinato e irrimediabile. Esse, da altro punto di vista, dovrebbero operare mediante l'utilizzo di fondi specificatamente destinati (come i fondi dell'*European Investment Fund*) o mediante fondi elargiti con clausole di subordinazione o irrimediabilità.

Non andrebbero contemplate soglie di capitale minimo diverse da quelle previste dalla normativa civilistica, salvo il rispetto del sistema "a scaglioni" per rapporto patrimonio/impieghi.

Per i due modelli, andrà preferita la redazione del bilancio secondo le regole delle società commerciali, piuttosto che secondo lo schema previsto per le società bancarie.

scegliete il meglio

scegliete

Knorr



è davvero **.SPECIALE!**

Scegliere il meglio, il più buono, quello che piace di più... ecco il segreto di un buon acquisto. E per i brodi, lo sapete: *il meglio* è Knorr. È davvero speciale il brodo Knorr, con quel suo buon profumo di piatto casalingo! Fa venire appetito solo a guardarlo... così ricco, così dorato! E com'è saporito: ad ogni cucchiata sembra ancora più buono!



...il famoso brodo
svizzero
con estratto
di carne
di primissima qualità

solo con il brodo

Knorr

la minestra è così buona!

Requisiti di onorabilità e professionalità dei soci e degli esponenti aziendali

In punto di requisiti di onorabilità dei partecipanti al capitale delle banche di microcredito nonché di professionalità degli esponenti aziendali, non si vedono ragioni particolari per discostarsi dal modello attualmente vigente per le banche “ordinarie”. Una riflessione, al più, potrebbe svolgersi circa i requisiti professionali degli esponenti aziendali, con riferimento ad una loro *expertise* nella prestazione dei servizi ancillari di assistenza e monitoraggio “industriale-aziendale” o di *business plan* familiare; prestazioni a cui le banche di microcredito sono legalmente tenute unitamente all’attività di concessione del credito.

Beneficiari e forme tecniche di finanziamento

Passando a trattare dei beneficiari e delle forme tecniche di finanziamento, non dovrebbero sussistere limitazioni alla platea dei beneficiari, ma andrebbe contemplata la possibilità di accesso da parte di soggetti in crisi e soggetti aderenti ad un piano di ristrutturazione da sovra indebitamento ai sensi della legge 3/2012.

Sarebbe opportuno includere anche le fondazioni; mentre andrebbero escluse – al fine di evitare un’elusione della normativa – le sole società o enti collegati ad imprese che non possono essere beneficiarie di finanziamenti in regime di microcredito, ad eccezione di quelle che costituiscono *branch* con missioni etiche o sociali di imprese commerciali “non beneficiabili”.

Nessuna limitazione alle forme tecniche di finanziamento andrebbe prevista per le banche in regime ordinario, mentre per le banche in deroga andrebbe consentita solo l’operatività per cassa ed esclusa la negoziazione e lo smobilizzo di effetti.

Per queste ultime potrebbe essere consentita la cessione del credito e lo smobilizzo dei crediti quale garanzia accessoria al finanziamento concesso e non come operazioni autonome di smobilizzo (del tipo *revolving*) o di gestione e incasso di crediti.

Condizioni economiche applicati ai finanziamenti

Considerata la prestazione dei servizi ancillari a supporto dei finanziati, non andrebbero posti limiti di *pricing* ai finanziamenti da parte delle banche in regime ordinario, se non i limiti dell’usura.

I finanziamenti da parte delle banche di microcredito, tendenzialmente più alti di quelli di mercato, non andrebbero computati per la determinazione del tasso medio ai fini della legge anti-usura e, pertanto, non dovrebbero valere per queste banche (come per le banche in deroga) gli obblighi di segnalazione alla Banca d’Italia.

Per le banche in deroga, l’adeguatezza della remunerazione prevista dal nuovo quarto comma dell’articolo 111 t.u.b. dovrà tener conto del valore medio di provvista nel mercato del credito per il settore *retail* (potendo utilizzare a tal fine il parametro del TEGM) incrementato di una percentuale che tenga conto del costo delle risorse umane e patrimoniali destinate ai servizi ausiliari di bilancio familiare.

Obblighi informativi

In considerazione della prestazione dei servizi accessori previsti tanto da parte delle banche di microcredito in regime “ordinario” quanto delle banche in deroga, si ritiene possibile – in via di prima applicazione della normativa – mantenere gli obblighi di trasparenza contrattuale previsti dal Titolo VI tub per poi migrare verso un regime di semplificazione e standardizzazione dei contratti da parte delle associazioni di categoria di concerto con Banca d’Italia (che autorizzerebbe gli schemi tipo di contratto).

Andrebbe meditato, infine, se escludere, in relazione all’ammontare concedibile per le operazioni di microcredito e certamente per le banche in deroga, gli obblighi di segnalazione alle centrali di allarme interbancaria e gli altri flussi informativi vigenti per fini statistici, mentre andrebbe mantenuto l’obbligo di inoltrare alla competente filiale di Banca d’Italia della relazione semestrale e del bilancio delle banche di microcredito (incluse le banche in deroga).

Commenti preliminari alla bozza di regolamento recante la disciplina del microcredito in attuazione dell'articolo 111, comma 5, del decreto legislativo 1 settembre 1993 n. 385

| Riferimento articolo | Commento |
|----------------------|---|
| Articolo 1, comma 1 | <p>Modificare le parole <i>“dal presente capo”</i> in <i>“previsto dall'articolo 111 del decreto legislativo 1 settembre 1993 n. 385”</i>. L'attuale formulazione lascia intendere la possibilità che esistano altre forme di microcredito. Il regolamento non è poi articolato in capi.</p> <p>Modificare <i>“promuovere”</i> con <i>“finalizzato all”</i>. L'attuale formulazione non riflette il dato dell'articolo 111 t.u.b. e ipotizza la concessione di finanziamenti a società (ad es. di lavoro interinale) incaricate dello <i>scouting</i> di posti di lavoro.</p> <p>La definizione va estesa al fine di includere non soltanto l'attività di impresa, non esercitabile – tra l'altro – dalle associazioni, ma anche attività di <i>“sviluppo sociale, culturale e sportivo”</i>.</p> <p>Il regolamento deve, necessariamente, includere le società a responsabilità limitata previste dall'articolo 2463 bis (c.d. Srl semplificata).</p> <p>Andrebbe anche inclusa la società europea, residente in Italia ai sensi dell'articolo 73 DPR 917/86.</p> |
| Articolo 1, comma 2 | <p>Si suggerisce di eliminare le lettere a), b), c) e d) posto che il criterio della storicità nella presenza nel mercato non è dirimente in merito alla necessità di ricorrere al microcredito. Tale posizione vale, in particolar modo, per le imprese artigiane che, pur operando nel mercato da più di un triennio, possono subire contratture di fatturato o processi riorganizzativi tali da consigliare il ricorso al microcredito.</p> <p>La disposizione di cui alla lettera b) risulta di difficile coordinamento con la possibilità per la stessa impresa di ottenere una proroga dei finanziamenti già concessi (articolo 4, comma 2 del Regolamento).</p> <p>Si suggerisce di ancorare il criterio alla definizione di piccola impresa o di micro impresa prevista nella raccomandazione del 6 maggio 2003 2003/361/CE, in modo da rendere coerente la definizione regolamentare con quella prevista per l'utilizzo dei fondi sociali messi a disposizione dall'<i>European Investment Fund</i>.</p> <p>Una soluzione di senso contrario genera uno scostamento di applicazione, tale da non consentire all'operatore di microcredito di generare provvista mediante i</p> |

| | |
|--------------------------|---|
| | <p>fondi comunitari.</p> <p>Testo proposto: <i>“Sono esclusi i finanziamenti concessi a imprese diverse dalle piccole imprese o dalle micro imprese, come definite dalla Raccomandazione della Commissione Europea del 6 maggio 2003 2003/361/CE”.</i></p> |
| Articolo 2, comma 1 | <p>Non è chiaro il riferimento alle operazioni di leasing: sembrerebbe possibile una destinazione del microcredito al rimborso della posizione leasing. Tale opzione normativa, condivisibile nel senso di una partecipazione al rischio di credito, andrebbe precisata nel senso di <i>“incluso il pagamento dei canoni di leasing di beni strumentali”</i>.</p> <p>Come diversa opzione, sul rilievo che l’operatore di microcredito cura lo sviluppo dell’impresa con la predisposizione di un <i>business plan</i> di massima, potrebbe prevedersi che la finalità del finanziamento sia coerente con quanto indicato nella consulenza prestata dall’operatore di microcredito.</p> <p>In questo modo, oltre al controllo previsto nel secondo comma, si avrebbe un controllo preventivo di molto più efficace.</p> <p>Aderendo a questa opzione, il testo suggerito è <i>“Il contratto di finanziamento deve contenere l’indicazione specifica dello scopo del finanziamento, tra quelli specificati nelle attività di consulenza prestate dall’operatore di microcredito di cui al successivo articolo 3.”</i></p> <p>Tale soluzione, inoltre, induce gli operatori di microcredito a prestare, in via prevalente, il servizio di definizione della strategia di sviluppo (lett. a), Articolo 3) di valore maggiormente pregnante rispetto ai servizi accessori.</p> <p>Essa, infine, risulta coerente con il dato del comma 2 dell’articolo 3.</p> |
| Articolo 3, ultimo comma | <p>Potrebbe essere utile includere gli operatori di microcredito tra i soggetti che di diritto possono essere nominati organismi di composizione della crisi ai sensi della legge 27 gennaio 2012 n. 3. La posizione, tuttavia, richiede una modifica del testo di legge che si propone di promuovere nelle competenti sedi legislative.</p> |
| Articolo 4, comma 1 | <p>Andrebbe innalzata la soglia di Euro 10.000 a Euro 25.000, tanto anche per coerenza con il disposto dell’articolo 16.</p> |
| Articolo 4, comma 2 | <p>Andrebbe inserito, in <i>incipit</i> <i>“Salva la possibilità per l’operatore di microcredito di modificare, nei limiti previsti dalle presenti disposizioni, i termini di rimborso del finanziamento”</i></p> |
| Articolo 4, comma 3 | <p>Andrebbe eliminata la previsione del terzo comma. E’ difficile immaginare un rimborso dei finanziamenti con periodicità inferiore al mese. Nel caso di <i>start-up</i>,</p> |

| | |
|---------------------|---|
| | <p>poi, la previsione di un periodo di pre-ammortamento risulta necessaria per l'avvio dell'attività di impresa.</p> <p>La previsione, in sé, non determina un significativo abbassamento del rischio di credito. Si consiglia, al più, di prevedere un termine di scadenza di rata non superiore al semestre.</p> <p>Varrebbe considerare la possibilità di utilizzare la delega normativa dell'articolo 111 t.u.b. in punto di rapporto tra finanziamento e volume di attività del soggetto finanziato. Tale opzione potrebbe consentire: (i) di prevenire l'abuso di ricorso al microcredito a fronte della "ricapitalizzazione" del debitore; (ii) la fuoriuscita del soggetto sovvenzionato una volta che possa accedere al mercato dei capitali.</p> <p>La scelta del <i>ratio</i> tra posizione finanziaria netta e mezzi propri andrebbe rimessa all'operatore del microcredito e fissata nel contratto di finanziamento.</p> <p>Il testo potrebbe prevedere un ultimo comma dal seguente testo. <i>"I contratti di finanziamento determinano almeno il parametro finanziario dato dal rapporto tra mezzi propri e posizione finanziaria netta prevedendo che al superamento di determinate soglie e accertata la concreta possibilità per il debitore di ricorrere al mercato ordinario del credito, il contratto di finanziamento possa avere un incremento del tasso di interesse o un ridotto termine di rimborso"</i>.</p> |
| Articolo 4 | <p>Andrebbe aggiunto un ultimo comma che preveda, per i finanziamenti in microcredito, l'applicazione del regime dell'articolo 15 DPR 29 settembre 1973 n. 601.</p> <p><i>"Ai contratti di finanziamento concessi dagli operatori di microcredito, si applicano gli articoli 15 e seguenti del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 601"</i></p> |
| Articolo 5, comma 1 | <p>Sostituire la parola "capo" con "articolo".</p> <p>Alla lettera d) eliminare le parole <i>"improvvisa e imprevista"</i>. Si ritiene di dover ancorare l'individuazione dei soggetti beneficiari di questa forma di sostegno ad un dato meramente quantitativo e non qualitativo. Una scelta di segno opposto, porterebbe ad includere un giudizio di meritevolezza sull'accesso al microcredito che, per definizione, si rivolge anche a soggetti in una situazione di disagio sociale.</p> <p>In altri termini, la platea non può escludere quei debitori che a causa di condotte non diligenti (gioco d'azzardo, spese eccessive per vacanze o per beni di non prima necessità, etc.) sono, invece, i soggetti che maggiormente necessitano di un soccorso.</p> |

| | |
|--------------------------|---|
| | Va inoltre considerato il momento di raccordo tra questa disciplina e quella della legge 3/2012 in materia di sovra-indebitamento e, pertanto, che anche soggetti “non meritevoli” possano essere finanziati con lo strumento del microcredito, nel contesto di uno dei piani previsti dalla normativa da ultimo citata. |
| Articolo 5, comma 6 | Andrebbe rivisto il riferimento al coefficiente dello 0.8% sul tasso medio di cui alla legge 108/96. Tale voce, anche se non inclusiva della remunerazione dei servizi ancillari (aspetto da precisare all’interno del decreto), non risulta coerente con la maggiore rischiosità dei finanziamenti di microcredito e con il costo, in termini di risorse umane, sopportato dagli operatori di microcredito. |
| Articolo 6, comma 2 | Andrebbe soppressa la lettera d) come elemento necessario alla costituzione della banca di microcredito, ma solo come elemento per l’esercizio del diritto di voto in coerenza con quanto previsto dal successivo articolo 7 che ammette la partecipazioni di soggetti privi dei requisiti di onorabilità che possono, peraltro, esercitare il diritto di voto per la “quota eccedente”.

Alla lettera e), dopo le parole “controllo” andrebbe specificato “contabile”. |
| Articolo 7, comma 1 | Aggiungere al secondo rigo dopo “azioni” le parole “o quote”. |
| Articolo 11, comma 1 e 2 | Sostituire “capo” con “titolo”. |
| Articolo 11, comma 3 | Non è chiaro a cosa si riferisca la disposizione nel suo riferimento a “propri”. Esclusa l’ipotesi dell’autofinanziamento o della concessione di finanziamenti diretti all’acquisto di beni del finanziatore stesso, essa contraddice il disposto dell’articolo 3 comma 2, dove tipicamente si acquistano beni e servizi. |
| Articolo 11, comma 4 | Andrebbe rivisto il riferimento al coefficiente dello 0.2% sul tasso medio di cui alla legge 108/96. Tale voce, anche se non inclusiva della remunerazione dei servizi ancillari (aspetto da precisare all’interno del decreto), non risulta coerente con la maggiore rischiosità dei finanziamenti di microcredito e con il costo, in termini di risorse umane, sopportato dagli operatori di microcredito. |
| Articolo 13, comma 1 | Si ritiene di dovere eliminare la voce sub b) per i seguenti motivi:

(i) La possibilità per le banche di microcredito di prestare finanziamenti a fronte della cessione del quinto dello stipendio, può costituire un efficace strumento di contrasto all’attività svolta dalle società finanziarie in regime maggiormente oneroso e di minor trasparenza.

(ii) Lo strumento potrebbe essere particolarmente utile come finanziamento |



Studio L|A
Lambertini e Associati
Avv. Francesco Maria Stocco

| | |
|-------------|--|
| | tramite “sconto” delle successive liquidazioni di trattamenti di fine rapporto o pensionistici, in particolar modo per quei soggetti (“esodati”) che ancora non hanno maturato i requisiti per l’erogazione della pensione. |
| Articolo 16 | <p>Si suggerisce la sua abrogazione perché non pertinente con l’attuazione dell’articolo 111 tub.</p> <p><i>De jure condendo</i>, la previsione potrebbe essere attuata in una dimensione di macro sistema, attraverso la costituzione di cooperative tra imprenditori che, del caso mediante i consorzi, eroghino finanziamenti ai consociati fino al limite di Euro 750.000. Tale soluzione potrebbe consentire di finanziare la crisi dei distretti industriali dove l’operatore “liquido” ha interesse al salvataggio dell’indotto e ad un controllo mediato dei <i>competitors</i>.</p> |

**LA SFIDA
COME DESTRA E SINISTRA POSSONO GOVERNARE
L'ITALIA**

LUCA RICOLFI Università di Torino
FLAVIO TOSI Sindaco di Verona

*Sabato 25 maggio 2013
ore 10*

L'incontro non è aperto al pubblico
e il presente invito vale per il destinatario

PALAZZO CANOSSA, CORSO CAVOUR 44
VERONA

Con preghiera di conferma allo 02.76316831



Prima Pagina Archivio Redazione Tutte le notizie

ECONOMIA VERONESE | martedì 28 maggio 2013 17:51

SOMMARIO

PRIMA PAGINA
ECONOMIA VERONESE
ATTUALITÀ REGIONALE
ANNUNCI E VARIE
POLITICA E CONGRESSI
SOLIDARIETÀ
PIERE ED EVENTI
ENTI LOCALI NEWS
LO SCAFFALE
TEATRO E CULTURA
TUTTE LE NOTIZIE



CERCA SU GOOGLE



RICERCA



Cosa:

Dove:

Trova

ECONOMIA VERONESE | martedì 28 maggio 2013, 16:00

"La sfida. Come destra e sinistra possono governare l'Italia". Presentato il volume di Luca Ricolfi a palazzo Canossa, Verona.

In un momento difficilissimo della vita politica, economica e sociale del nostro Paese, Luca Ricolfi, professore presso l'Università di Torino ed editorialista de "La Stampa", ha presentato il 25 maggio scorso, intrattenendosi con il sindaco di Verona, Flavio Tosi, presso il Palazzo Canossa, Verona, il proprio volume dal titolo La sfida. Come destra e sinistra possono governare l'Italia.



Luca Ricolfi LA SFIDA COME DESTRA E SINISTRA POSSONO GOVERNARE L'ITALIA



L'importante incontro - nel quale riflessioni e studiate proposte, tutte realizzabili con la buona volontà e viste al di là di ogni ideologia, sono state innumerevoli - è stato organizzato dallo Studio legale Lambertini ed Associati di Verona. Di tali incontri chiarificatori c'è molto bisogno, onde i cittadini si rendano conto delle vere esigenze del Paese - alla luce delle conseguenze dell'attuale pesantissima situazione economico-sociale - più che note e costatabili a prima vista. Situazione presa in considerazione da due personaggi - ha evidenziato Lamberto Lambertini - Luca Ricolfi e Flavio Tosi, che giustamente pensano indipendentemente dalle ideologie e fanno opinione, andando con coraggio controcorrente. Ricolfi, infatti, provoca e ritiene che una "destra" vera e propria non sia mai esistita in

Facebook RSS Direttore Archivio

**30.000
impressions
mensili**

IN BREVE

martedì 28 maggio

CENTENARIO GRANDE GUERRA. CONSORZI PROMOZIONE TURISTICA VENETI DANNO VITA AD ASSOCIAZIONE DI SCOPO

(h. 16:10)

lunedì 27 maggio

CULTURA E SPETTACOLO. ALLE PROVINCE 300 MILA EURO

(h. 16:37)

POLITICHE GIOVANILI: MERCOLEDÌ 29 MAGGIO IN GRAN GUARDIA FILM-DOCUMENTARIO "L'ESECUTORE"

(h. 16:23)

Paluani "è più buono" con Coocoe

(h. 16:12)

Il "Monte veronese" e la sua festa. Avrà luogo il 26 maggio ad Erbezzo, per la 23ª volta.

(h. 16:10)

venerdì 24 maggio

Domenica 26 maggio, deviazioni linee bus su tutta la rete ATV per transito 21. tappa del Giro d'Italia.

(h. 12:19)

CULTURA: MOSTRA "IL RISVEGLIO DEI SOGNI. ANTOLOGICA DI GINO TONELLO", ALL'EX ARSENALE DAL 25 MAGGIO AL 9 GIUGNO

(h. 12:07)

PREMIATA A ROMA L'ULSS ALTO VICENTINO. ZAIA: "GIUSTO RICONOSCIMENTO ALL'ECCELLENZA DELLA SANITÀ VENETA, MA IL GOVERNO INTRODUCI I COSTI STANDARD"

(h. 11:29)

"Canta Lessinia 2013" A Cerro Veronese la 7ª edizione del concorso per bambini e ragazzi

(h. 11:30)

giovedì 23 maggio

LUCA ZINGARETTI A VERONA: INCONTRO CON IL SINDACO FLAVIO TOSI E CON IL DIRETTORE ARTISTICO DELL'ESTATE TEATRALE VERONESE GIANPAOLO SAVORELLI

(h. 16:33)

Leggi le ultime di: ECONOMIA VERONESE

Cerchi servizi affidabili?

| Cosa | Dove | Cerca |
|---------------|-----------|-------|
| es. idraulico | es. Roma | |
| idraulico | idraulico | |

Italia, per cui, una lotta con la sinistra non si sarebbe avuta..., mentre come ipotetico governatore, e senza pretendere di dare consigli alla politica, perché solo studioso, egli sarebbe per la realizzazione di interventi dalle terapie efficaci, ma, al tempo sostenibili, interventi che, purtroppo, però non si potranno mai mettere in atto.... Infatti, in politica - mentre, da un lato, la sinistra vuole rafforzare lo stato sociale e non dice mai che vi sono sprechi, dall'altro, la destra, non nega l'esistenza dell'evasione fiscale e mira alla libertà economica e alla creazione di ricchezza - siamo davanti a principi, sui quali nessuna delle parti è disposta a cedere, mai potendo giungere, in tal modo, ad un accordo. Proposta: la sinistra lotti contro gli sprechi, la destra combatta l'enorme evasione in atto, per giungere almeno ad un recupero del 50% della stessa. Con il risultato delle due azioni, si crei un fondo, destinato alla riduzione della pressione fiscale, base per il rilancio dell'economia e dell'occupazione, specialmente giovanile.

Una domanda, quindi, e qualche dato: - è corretto considerare l'IMU come elemento scollegato dall'andamento dell'economia? - I tedeschi, dal 2003 al 2010 hanno realizzato, in collaborazione con il sindacato, riforme molto positive, che hanno dato e stanno dando i buoni frutti che si conoscono; - In Italia, abbiamo la fiscalità più alta al mondo, altissima, e pari ad un 68%, per cui, può considerarsi un miracolo, il fatto che l'industria italiana, specie la piccola e media - aggiungiamo: con la sua buona volontà, tenacia e capacità di rischio - sta riuscendo e riesca ad procedere, superando gli attuali momenti difficili; - il cuneo fiscale (differenza fra quanto sborsa il datore di lavoro e quanto incassa il lavoratore, a causa dell'imposizione fiscale) è insopportabile; - la spesa sanitaria è inferiore del 30% a quella tedesca, le prestazioni sono in generale buone, ma c'è inefficienza in Meridione; - gli sprechi nostrani raggiungono i 100 miliardi annui; - il costo delle pensioni di invalidità, si aggira sugli 8-10 miliardi l'anno; - l'evasione fiscale tocca i 130 miliardi annui e si riduce sì, combattendola, ma soprattutto riducendo le aliquote, cosa che non riguarda solo l'Italia, ma anche gli altri Paesi europei mediterranei...

Flavio Tosi, condividendo in pieno le idee di Ricolfi, ha sottolineato, fra l'altro: - l'esigenza della riduzione della pressione della burocrazia, con i suoi altissimi costi; - l'assoluta necessità di creare occupazione; - la massima urgenza di colpire gli sprechi e di ridurre a fondo la spesa pubblica regionalizzata e quella improduttiva, introducendo, nel contempo, il principio della mobilità; - l'importanza di agevolare l'esecuzione di opere pubbliche dal punto di vista fiscale; - che le entrate fiscali vengano veicolate, per legge, direttamente a comuni o allo Stato, evitando il passaggio attraverso lo stesso. Qualche dato: - l'IMU è dell'entità attuale anche per l'aumento degli estimi e delle aliquote; - se lo Stato spende per il Veneto 10 miliardi, ne concede 21 alla Sicilia ed 8 al Trentino-Alto Adige; il 36% dell'occupazione è data dal pubblico... Dati che parlano da soli e che vanno giustamente ricordati, perché "repetita juvant", nel senso che talvolta si dimenticano o si sottovalutano elementi, che servono, invece, ad avere una visione completa della situazione ed a capirne i perché e le conseguenze. Si chiede, per esempio, all'impresa di creare posti di lavoro... Ma, l'impresa, sulla quale si fonda l'economia, pur con la massima buona volontà e correttezza, non è in grado di agire positivamente in tal senso, oppressa com'è - è l'abbiamo sopra evidenziato - da normative, da burocrazia e da imposizione fiscale insostenibile e, va ribadito, dalla mancanza di linee di credito, che, da qualche anno, la soffoca, con le terribili conseguenze che conosciamo.

Occorre, dunque, l'impegno della politica a superare ogni barriera che la divide, a dimenticare "sinistra" o "destra" - costruire è sempre possibile - e la buona volontà di tutte le forze del Paese, per ridare vivacità all'economia, per rilanciarla, nell'interesse di tutte le componenti e, soprattutto, di chi è senza lavoro o trova difficoltà a superare gli ostacoli, sulla strada della vita quotidiana.

1 Consiglio Per un Ventre Piatto



Butta giù un
po' della
tua pancetta
ogni giorno
seguendo
quest'unico,
vecchio
consiglio...

vieni anche tu questo widget?

Powered by
GIAFFIDEBILI.IT

Lotta ai furbetti L'amministrazione, grazie alla circolare firmata con l'Agenzia delle Entrate, ha avviato i controlli. E scoperto i primi casi

Finto povero con la Ferrari Il Comune lo scova con le multe Dichiara 11 mila euro di reddito. Ma possiede diverse case

VERONA — Sembra che sfrecci da tempo con la sua Ferrari per le vie del centro, sbeffeggiando la Zona a traffico limitato, che oltrepassa senza rispettare orari e senza esibire permessi. Un azzardo che ora gli costerà caro. Già perché già da qualche mese polizia municipale e Guardia di finanza stanno inseguendo questo finto povero che, nei fatti, altro non è che un vero, verissimo evasore fiscale. Un immobiliare con diverse proprietà, che alterna diverse auto di grossa cilindrata, nonostante dichiarò un reddito annuale di 11 mila euro.

Un truffatore che sta facendo la bella vita in città sfidando le istituzioni e la legge. Il caso è stato citato ieri dal sindaco Flavio Tosi, nel corso del convegno organizzato da «Lambertini & associati» dove il primo cittadino si è confrontato con il giornalista e politologo Luca Ricolfi (quest'ultimo autore di «La sfida. Come destra e sinistra possono governare l'Italia»). Proprio in merito al problema dell'evasione fiscale, agli strumenti per combatterla e al lavoro (spesso silenzioso) che si compie sul territorio per pizzicare i furbetti nonostante l'impen-

trabilità di alcune banche dati, Tosi ha citato un esempio tutto veronese: «C'è un cittadino che gira in Ferrari, e non so in quante altre auto, che non rispetta la Ztl - ha raccontato il sindaco - oltre ad essere proprietario di varie case, questo personaggio dichiara meno di 12 mila euro all'anno. Come abbiamo fatto a scovarlo? Grazie all'incrocio di diversi dati che

Il caso del maxi evasore Il sindaco Flavio Tosi (in basso) ha citato la storia dell'evasore fiscale al convegno dove è stato invitato insieme al politologo Luca Ricolfi (in alto)



11mila

Sono gli euro di reddito che il «poverone» in Ferrari su cui il Comune sta indagando ha dichiarato nell'anno 2012

hanno dimostrato che qual-
che cosa non tornava».

Partendo dalle multe, dalle sanzioni, a cui si sono sommate, poi, le verifiche sulle proprietà, sulla residenza, sul domicilio, sull'istituzione dei beni mobili.

Un lavoro certosino, non ancora terminato (bocche cucite, dunque, dal Comando di via del Pontiere) che vede Verona fra i primi Comuni in Italia ad applicare con concretezza quella che si chiama, fra gli addetti ai lavori, «circolare febbraio 2012»: con tale documento l'Agenzia delle Entrate, nell'ottica di rafforzare la partecipazione dei Comuni nella lotta all'evasione fiscale, individua i destinatari delle cosiddette segnalazioni qualificate, ossia le posizioni di cittadini residenti per cui sono rilevati atti e fatti a rischio evasione. Insomma, se ci si accorge che qualcosa non quadra nel tenore di vita di qualche utenza, potrà partire una segnalazione con dati che dovranno essere trasmessi alla stessa Agenzia delle Entrate, alla Guardia di Finanza, e poi all'Aips. In questo modo, si favorisce il confronto circolare fra i dati dei vari istituti che si trovano a regolare la posizione economico-fiscale di ognuno di noi. Il Comune stesso, inoltre, così può richiedere alcuni dati a cui prima non poteva accedere e accertare, così, la posizione di soggetti sospetti.

Intervento chiesto, appunto, per il furbetto in Ferrari, che ora si trova con i giorni contati. È pure con una bella somma da consegnare a Palazzo Barbieri. Secondo i nuovi accordi anti-evasione stipulati con i Comuni, infatti, a questi ultimi va il 100 per cento dell'evasione recuperata. Un provvedimento che il Comune di Verona ha già messo in atto con l'operazione di verifica sui Bed&breakfast.

Silvia Maria Dubois

» **Il politologo** La ricetta di Luca Ricolfi, ieri ospite in città

«Agire su sprechi ed evasione Destra e Sinistra governino così»

VERONA — Possiamo Destra e Sinistra governare insieme l'Italia? A porsi la domanda, di stretta attualità vista la situazione al governo, è il docente universitario e sociologo Luca Ricolfi, ieri in città, per discutere, insieme al sindaco Flavio Tosi, proprio della tesi che sostiene nel suo ultimo libro («La sfida. Come Destra e Sinistra possono governare l'Italia»), per risolvere l'Italia con la lotta agli sprechi e all'evasione.

«La Destra combatte contro il soffocamento dell'economia, mentre la Sinistra vuole rafforzare il Welfare - spiega Ricolfi - nessun social-democratico accetterà di ridurre lo Stato Sociale e nessun soggetto di Destra vorrà ridurre la libertà. Se restiamo

così, non troveremo un accordo». La soluzione? «La sfida va lanciata spostandosi dal piano dei fini a quello dei mezzi - prosegue - mettendoci alla prova in casa. La Destra, dunque, intervenga sull'evasione fiscale (su cui non è mai stata eccessivamente severa) e con i fondi recuperati riduca le aliquote; mentre la Sinistra si attivi per la lotta agli sprechi (su cui, anche qui, non si è dimostrata eccessiva severità), creando un fondo che rafforzi lo Stato sociale».

Per il politologo, in questo modo, si può tornare ad avere due soggetti politici che possano ancora dimostrare che non hanno tradito i loro ideali: anzi, che lottano per raggiungerli, pagando un prezzo.

Ricolfi, poi, giudica prioritaria la questione della crescita, che si promuove soprattutto riducendo le tasse («liberare le aliquote, dunque»). Da parte sua, Tosi, ha sottolineato l'importanza di agire sulla «sburocratizzazione del sistema», sulle agevolazioni per le grandi opere pubbliche («Parlerò presto con il ministro Lupi per abbassare l'asticella delle agevolazioni, anche per i finanziamenti sotto il mezzo miliardo») e sulla spesa pubblica. A tal proposito, Tosi è tornato a parlare di «mobilità nazionale» che permetta a Regioni popolate di dipendenti pubblici di «prestarli» dove c'è bisogno. (s.m.d.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Biciclette Ieri l'ormai tradizionale protesta. E per la prima volta si fa vedere l'assessore

Gli Amici scampanellano, spunta Corsi «Bike sharing? Non possiamo agire»

VERONA — Incentivare l'utilizzo della bicicletta per migliorare la qualità della vita in città. È questo il messaggio che i volontari dell'associazione Amici della Bicicletta hanno ribadito ieri mattina all'assessore alla Mobilità Enrico Corsi, durante l'undicesima edizione di «Sindacolo». Nonostante il maltempio in piazza Bra si sono presentati circa cinquanta ciclisti, soddisfatti per l'arrivo di Corsi che, per la prima volta, ha partecipato alla tradizionale scampanellata davanti a Palazzo Barbieri. Un segnale di cambiamento rispetto al muro contro muro del recente passato tra l'amministrazione comunale e questa associazione che si fa portatrice delle richieste e delle necessità di tutti i cittadini che scelgono la bicicletta come mezzo di spostamento quotidiano. «Rispetto agli ultimi anni c'è meno scontro e più ricerca del dialogo da entrambe le parti - conferma Giorgio Migliorini, presidente degli Amici della Bicicletta di Verona - anche se poi alla fine conta quello che si fa, non solo ciò che si dice. Corsi ha detto che d'ora in avanti ci coinvolgerà nelle scelte che riguardano la ciclabilità a Verona e voglio essere ottimista».

I temi più attuali quando si parla di bici in città all'Adige sono due: la mancanza di un parcheggio custodito per le biciclette in stazione Porta Nuova e il limitato servizio del bike sharing, che ha riscontrato un'ottima risposta dei veronesi da quando è stato attivato nel marzo del 2012. Al momento in stazione Porta Nuova è previsto un parcheggio per le bici non custodito di circa 400 posti. «Da parte mia c'è la volontà di verificare se realizzare un parcheggio custodito è una necessità che si può sostenere anche economicamente -

commenta Corsi - e ne parlerò presto con i dirigenti di Grandi Stazioni. Ma per quanto riguarda l'ampliamento delle ciclostazioni del bike sharing siamo bloccati a causa del ricorso presentato dalla ditta che ha perso il bando di gara del servizio». Corsi ribadisce anche la volontà di migliorare i collegamenti tra i quartieri cittadini: «Dobbiamo risolvere il problema della ciclabilità tra volto San Luca e piazza Bra e completare la pista ciclabile di viale Venezia lato fer-

rovio». D'altra parte Migliorini sottolinea che le richieste di una mobilità alternativa a quella dell'auto non sono vizi di pochi appassionati delle due ruote.

«Non siamo un gruppo di anziani che gioca a bocce e che chiede la costruzione di bocciodromi dove passare i pomeriggi - dice Migliorini - Bisogna rendersi conto che l'aumento dell'uso della bicicletta è trasversale e riguarda tutte le fasce d'età dei cittadini». Tra gli assenti nonostante



Il confronto

L'assessore Enrico Corsi ieri davanti la scalinata di Palazzo Barbieri, luogo della scampanellata degli Amici della Bicicletta, giunta all'undicesimo anno, per invocare più attenzione alle due ruote

l'invito ricevuto, invece, sono da annoverare tutti i capigruppo del consiglio comunale. «È il segnale che nessuno di loro ha davvero a cuore il tema della viabilità a Verona», conclude Migliorini.

Dino Guerrini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Paranormale Nasce il gruppo locale di Ghost Hunters

I cacciatori di fantasmi ora parlano in veronese «Non cerchiamo soldi, ma spiriti»

VERONA — Ci crediate o no, ora la caccia ai fantasmi parla anche in veronese.

Un trentenne operaio metalmeccanico di San Giovanni Lupatoto, infatti, ha messo in piedi il gruppo Ghost Hunters Verona. Gruppo che al momento conta sei componenti e che, fondato nel febbraio scorso, ha già all'attivo alcune nottate passate a rilevare presenze incorporate in luoghi al centro di leggende o di racconti che parlano di fenomeni paranormali, come il padovano Castello di Valbona o il Palazzo del Diaolo di Sorà. Certo, e probabilmente era inevitabile visto il tipo di ricerche che porta avanti, il sodalizio dei cacciatori di spettri scaligeri nasce portando con sé un alone di mistero.

Il suo fondatore Stefano Facci, infatti, spiega solo in parte il motivo che lo ha spinto ad avvicinarsi al mondo dei ghost hunters - «Ho avuto delle esperienze personali che sono state così brutte che preferisco non parlarne» - e sceglie anche di evitare di dire i nomi di coloro che sono con lui nel team, «per problemi di privacy». Non ha invece problemi a svelare cosa significhi essere un cacciatore di spiriti. «Noi cerchiamo di registrare le presenze non umane usando strumenti tecnologici, come registratori digitali con microfoni, macchine fotografiche e rilevatori di campi elettromagnetici, ma abbiamo fra di noi anche una ragazza che sente più degli altri i segnali delle entità incorporate». Tutto questo ovviamente di notte, «perché di giorno ci sono troppi rumori esterni», e solo in accordo con i proprietari degli stabili messi sotto osservazione. «Anzi, noi stiamo cercando di farci conoscere perché chi ritiene di avere dei contatti con fantasmi ci chiami. Non per guadagnare, visto che non vogliamo soldi, ma per dare una mano a persone in difficoltà che alle vol-

te finiscono per chiedere a sacerdoti di impartire benedizioni che possono peggiorare la situazione o si affidano a sedicenti maghi che non fanno altro che spillare loro soldi». Così Facci e i suoi colleghi cacciatori hanno aperto una pagina su Facebook (con il profilo Ghost Hunters Verona) e stanno diffondendo un indirizzo di posta elettronica (ghosthuntersverona@gmail.com) ed un numero di telefono (3421922784) proprio allo



Nuova squadra Ghost hunter veronesi da oggi

scopo di essere il più facilmente rintracciabili da chi ritiene di avere a che fare con spettri. «Ci sono presenze buone, che non arrecano problemi particolari, ma anche cattive, che invece possono dare brutte sensazioni o addirittura malesseri fisici, oltre che psicologici. Spesso si tratta di spiriti che sono ancora qui perché vogliono qualcosa. Noi cerchiamo di capire cosa cercano, con lo scopo di aiutare loro ad andare oltre e liberare della loro presenza chi se li trova in casa».

Luca Fiorini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CASIMIRO PACINI

Il problema della contribuzione previdenziale per le olgettine

Verona, lì 10 settembre 2013

**Spettabile
Direzione INPS
Arcore (MI)**

Oggetto: parere su inquadramento contrattuale e previdenziale "Olgettine"

Egregio Direttore,

La ringrazio innanzitutto dell'incarico ricevuto.

Lei mi chiede, in particolare, una valutazione terza ed equilibrata sulla inquadrabilità o meno delle cosiddette "Olgettine", quali lavoratrici alle dipendenze del Cav. Silvio Berlusconi, e ciò al fine di poter eventualmente esigere, come sede INPS competente, la regolamentazione previdenziale ed assicurativa dei rapporti di lavoro subordinato nel caso intercorsi fra le stesse ed il presunto Datore di Lavoro.

Si tratta, all'evidenza, di un esame non scevro di difficoltà, soprattutto considerando le incertezze in linea di fatto, più che di diritto.

Se, infatti, presupponiamo che la prestazione lavorativa si sia circoscritta alla partecipazione delle lavoratrici a *cene eleganti*, la questione è di semplice risoluzione.

Laddove, tuttavia, dovesse essere assodato, all'esito di procedimenti in corso, che le *cene eleganti* abbiano avuto un prosieguo meno elegante, si porrebbe il dubbio che il contratto fra le parti, pur se provato dal pagamento di un fisso mensile, debba considerarsi nullo per violazione di norme imperative (con riferimento sia all'ordine pubblico che al buon costume).

Allo stato, comunque, disponiamo delle dichiarazioni rilasciate dalle stesse "Olgettine" in fase di indagini difensive, con le quali dichiarazioni le lavoratrici, sottolineando l'eleganza della loro prestazione lavorativa, ne hanno al di là di ogni dubbio confermata la sussistenza.

Ciò premesso, una soluzione praticabile e prudente potrebbe consistere nel tenere separato l'orario di lavoro dedicato alle attività condotte al piano terra della sede

operativa, e di fattura elegante, dalla successiva prosecuzione nello scantinato, sulla cui eleganza non è possibile esprimere un giudizio tecnico in quanto le interessate non portavano abiti griffati e abiti in generale.

C'è da dire, per completezza, che anche su questo aspetto vi è contrasto in dottrina, considerando il parere di alcuni noti costituzionalisti e dello stesso On. Violante, propensi a ritenere che per una valutazione definitiva del concetto di eleganza sia opportuno attendere il ricorso dal Datore di Lavoro, nel caso di specie, interposto avanti alla Corte di Strasburgo. Detta iniziativa, tuttavia, appare destinata a creare ulteriori contrasti considerando che la componente nord-europea della Corte non veste elegante.

Dato quanto sopra, da un esame degli atti dei procedimenti penali Ruby 1 e Ruby 2 (quest'ultimo ridenominato: la Vendetta) emerge chiaramente che le lavoratrici (in) oggetto:

- erano a disposizione del Datore di Lavoro, il quale le retribuiva anche in natura, alloggiandole in un condominio registrato al catasto milanese con la denominazione "Harem";
- ricevevano un fisso mensile di € 2.500,00;
- venivano trasferite sul luogo di lavoro con mezzi di proprietà del Datore di Lavoro;
- ivi condotte, ridevano a comando e venivano costrette a visionare film interpretati dal Datore di Lavoro e dall'attore G. W. Bush;
- non pagavano la cena (ulteriore benefit a carico del Datore di Lavoro).

Le ulteriori attività esercitate nello scantinato della sede di lavoro (ballare, cantare, tacere e accessorie) sono state effettuate in tarda serata e oltre, con conseguente riconoscimento dello straordinario notturno e contributi previdenziale collegati.

Da quanto sopra emerge la sussistenza di un rapporto di lavoro subordinato continuativo, o in estremo subordine, di rapporto di lavoro a chiamata, quest'ultimo da eventualmente riconfigurarsi quale rapporto di lavoro a chiamata secondo l'autorevole recente interpretazione del Prof. Avv. Perfidio Vanti.

La carenza di un contratto scritto, con assenza di *nomen iuris* quanto alla natura dell'accordo intervenuto fra le parti, non è, per costante giurisprudenza, elemento impeditivo dell'accertamento del rapporto di lavoro subordinato.

Mi richiamo, sul punto, all'autorevole studio dell'avv. Ubaldo Baldi, noto esperto in materia di rapporti orali, a dire del quale l'oralità del contratto, provata (e riprovata, ma non necessariamente riprovevole) nella fattispecie, vale a configurare la situazione di soggezione che in sé integra il requisito di subordinazione gerarchica.

Venendo all'inquadramento contrattuale da determinare in funzione delle somme da sottoporre a contribuzione, suggerisco le seguenti alternative:

- Contratto Collettivo Nazionale dello Spettacolo,
- ovvero Contratto Collettivo Nazionale dei Pubblici Esercizi,

- ovvero Contratto Collettivo Nazionale del Commercio,
- ovvero un mix dei tre Contratti, laddove si presuma una commercializzazione dello spettacolo offerta nello scantinato della sede di lavoro, benché non munito di licenza di Lap Dance.

Gli elementi come sopra evidenziati non mi consentono, tuttavia, di ritenere esaurito l'incarico, dovendo il sottoscritto riservarsi un ulteriore approfondimento tramite una richiesta di informazioni, anche solo orali, direttamente dalle stese interessate, per il cui espletamento Vi chiedo cortesemente di girarmi i numeri di cellulare. Non necessariamente di tutte le 42 Olgettine, ma di una più modesta rappresentanza (diciamo 38, oltre IVA, meno ritenuta d'acconto).

Nell'attesa, con i più cordiali saluti
Avv. Casimiro Pacini



Claudio Donella

STORIE DI CAVALLI



Talvolta la narrazione di importanti avvenimenti trascura particolari che invece vanno approfonditi per rendere comprensibile il reale svolgersi dei fatti.

Più volte sulla stampa è apparso il racconto dello storico episodio della sfilata in Piazza Bra del cavallo con le mutande che ebbe luogo circa nel 1954: gli amministratori dell'epoca non volevano ricollocare sul Ponte della Vittoria appena restaurato le statue equestri che lo ornavano prima che venisse distrutto nell'ultimo giorno di guerra. E ciò perché i loro organi di riproduzione erano troppo esposti, soprattutto per chi ci camminasse sotto. Oggi il problema è difficile da immaginare, ma allora il dibattito era stato vivace

e prolungato.

L'esito era incerto per cui un gruppo di giovani decise di intervenire facendo indossare un paio di mutande ad un cavallo per portarlo davanti al Municipio dopo un tragitto dimostrativo. Ci fu una riunione, per stabilire il percorso, il contenuto dei cartelli da esibire durante la sfilata, i rischi che si affrontavano (anche in relazione al contenuto dei cartelli) e soprattutto per trovare il cavallo. Questo problema fu risolto da mio cugino Jader che abitava a San Massimo e conosceva l'unico proprietario di carrozza a cavalli che ancora era in servizio in città.

Nel corso della riunione ad un certo punto

qualcuno pose la domanda fondamentale: e le mutande? Già! Dove si potevano trovare mutande per cavalli? Oggi il centro è pieno di negozi di mutande, ma allora c'era Sinico, che vendeva anche intimo di lusso, o qualche merceria. Nessuno che vendesse mutande per cavalli. Visto lo sgomento degli altri organizzatori e considerato il rischio che per questa difficoltà si dovesse rinunciare alla manifestazione, mi assunsi l'incarico di procurare le mutande.

La guerra era finita da non molto, ma lo stile di vita praticato in quel periodo era ben presente nel ricordo di tutti: mia madre aveva dimostrato grande creatività sartoriale rivoltando vestiti,

adattando vestiti alla taglia dell'uno o dell'altro. In particolare (ricordo per me importante) mi aveva confezionato calzoni corti utilizzando la tela dei sacchi da frumento. Erano ruvidi e non tenevano la piega ma di aspetto perfetti.

Quando le comunicai l'impegno preso e la necessità che provvedesse con urgenza perché il giorno programmato era vicino, non fece difficoltà e accettò con gentile rassegnazione l'incarico, ma mi disse di procurarle un modello, senza il quale non riusciva ad immaginare le misure corrette.

Forse ci sarà stato da qualche parte un cavallo di legno da portarle, ma non c'era tempo per cercarlo e per trovare un mezzo di trasporto: e

così, fatte alcune considerazioni sui volumi, feci venire a casa mia Ferrarese e Butti, due amici di taglia robusta, li invitai a salire sul tavolo da pranzo, li feci mettere carponi uno in fianco all'altro, in modo che i due loro sederi affiancati equivalessero a quello di un cavallo, chiamai mia madre e le dissi: ecco il modello!

Mia madre non si scompose, prese un vecchio lenzuolo e cominciò a lavorare. Per dare la forma corretta raccolse un po' il fondo dei gambali e mise due nastri per chiuderli in modo vezzoso. Il giorno dopo le mutande erano pronte.

Il cavallo venne puntuale all'appuntamento presso lo stallo di Piazza Cittadella. Nonostante

lo stupore e con molte perplessità il vetturino collaborò alla vestizione che, come si può intuire, fu assai complessa. Contro ogni aspettativa il cavallo collaborò, dimostrando che la vanità non è caratteristica del solo genere umano: infatti fu molto soddisfatto dell'indumento che gli stava perfettamente. Suggerì solo di allentare i nastri. Per evitare che si formassero sacche per la raccolta differenziate di letame: fu subito esaudito.

Il corteo con gli organizzatori e gli amici, cui si aggiunsero subito curiosi attratti dalla stranezza della situazione, si incamminò verso Piazza Bra, passando davanti al municipio. Il programma era, secondo alcuni, di attraversare il Ponte della

Vittoria, secondo altri di percorrere Via Mazzini: questa divisione tra giovani oppositori al potere, permise ai vigili di ristabilire subito l'ordine pubblico.

Infatti alcuni Vigili che si erano affiancati al corteo sentendo parlare di Via Mazzini convinsero il proprietario del cavallo, titolare di licenza di carrozzella, che non era il caso di rischiare multe e altre sanzioni amministrative in quanto via Mazzini era interdetta ai cavalli: se per le multe ci fu subito un tentativo di dare garanzia di ripagare eventualmente il vetturino, di fronte al rischio di far perdere il lavoro ad un sottoproletario l'opposizione si ricompattò e decise di accogliere il suggerimento dei Vigili. Il

corteo si affacciò all'imbocco di Via Mazzini e girò su sé stesso per ritornare allo stallo di Piazza Cittadella. Il capo della squadra di Vigili avendo notato che stavo scattando fotografie, si limitò a chiedermi di inquadrarlo bene e di portargli qualche foto da mostrare ai colleghi e da tenere a memoria di quella gloriosa azione di polizia.

I cavalli vennero poi ricollocati agli angoli del ponte, dove tuttora praticano il temuto esibizionismo tra l'assoluta indifferenza di grandi e bambini; le mutande vennero regalate al cavallo, vista la reazione di dispiacere avuta quando si rese conto che stava per tornare nudo, per sempre.

Avevo vent'anni.

Lo “stallo” era il ricovero dove alloggiavano cavalli, muli e asini quando dovevano fermarsi in città per rifocillarsi dopo lunghi viaggi o comunque nell'attesa del momento di ripartire.

L'ultimo stallo che cessò l'attività a Verona fu quello di Piazza Cittadella. La data di chiusura fu, se non erro, di poco successivo alla nostra sfilatae uno degli ultimi ospiti fu il nostro cavallo.

Nel primo dopoguerra per due volte percorsi il tragitto da Castagnaro a Verona in cima ad un carretto trainato da un vecchio ronzino. Il viaggio durava circa un giorno intero e finiva appunto in Piazza Cittadella: il carrettiere mi preparava un giaciglio dove di notte cercavo di dormire. Ricordo pasti a base di formaggio, un cielo con

stelle infinite, una strada piena di buche e niente traffico. Avevo 12 anni.

Verona giugno 2009











RENÈ GOURMANT

Tavola con libri

Non avendo i mezzi per sviluppare un approfondito studio sulle tendenze letterarie dei golosi, mi limito alla mia esperienza, nella quale normalmente ho incontrato amanti della tavola che univano a questa loro passione un altro amore, forse persino dominante, per la lettura, la letteratura, la cultura.

Perché, qualunque cosa ne dicano gli anoressici, i dietologi e gli indifferenti, le due passioni si coniugano perfettamente, essendo impossibile gustare completamente un piatto o un bicchiere di vino senza avere le capacità critiche, i riferimenti letterari e la disposizione dell'intelligenza che le buone letture producono. Quando vorrete verificare questo assunto potrò invitarVi a cena insieme a Franco Tonato, a Stefano Firpo, a Michele de Lorenzi, a Claudio Consolo e a tanti altri, che anche Voi conoscete.

Il goloso intelligente comincia con il chiedersi chi ha inventato certi abbinamenti, per esempio le seppie con i piselli o il grana con l'aceto balsamico.

“Io mi domando chi sarà stato l'inventore, ad esempio, dei fichi col prosciutto. Come gli sarà venuto in mente questo geniale accoppiamento. Chi sa quante prove avrà fatto prima di giungere alla combinazione che doveva avere tanta fortuna. Perché in apparenza non c'è nesso tra i fichi e il prosciutto. Ma la loro unione, bisogna riconoscerlo, è delle più felici...”

L'inventore avrà fatto lunghi esperimenti. Avrà provato a combinare i fichi con le bistecche e, dopo avere assaggiato, avrà detto scoraggiato, scotendo il capo: “Non ci siamo ancora”. Più volte sarà stato tentato di mandare al diavolo le faticose ricerche, ma la buona compagna della sua vita l'avrà esortato a perseverare, ad avere fede nel successo. E lui, allora, animato da novella energia, avrà provato a combinare i fichi con gli spaghetti. Nuovo insuccesso, nuovo scoraggiamento. Oppure coi latticini. O il prosciutto con le susine, con le banane o con le mele. Avrà passato notti insonni, la famiglia avrà camminato in punta di piedi per non disturbarlo. Sarà stato d'umor nero per settimane. E finalmente, là!, la rivelazione: i fichi col prosciutto! Fu il trionfo. La fortuna assicurata. La cosa è anche più notevole, se si pensa che, cronologica-

mente, i fichi sono nati molto tempo prima del prosciutto. Per secoli e secoli essi non ebbero con chi accoppiarsi. Per millenni rimasero soli. Oppure può darsi che l'importante scoperta come molte altre scoperte, sia dovuta al caso. Un giorno forse uno scienziato stava mangiando pane e prosciutto sotto un albero di fichi e gli sarà cascato un fico in bocca. Newton, quando stava sotto un albero e gli cadde una mela sulla testa, scoperse la legge della gravitazione universale; lui avrà scoperto una cosa almeno altrettanto utile all'umanità: i fichi col prosciutto” (Achille Campanile, *La cura dell'uva*).

Peraltro la giornata del sapiente ha una sua cadenza: *“Il Lavena aveva aperto mezza serranda e dietro, nell'interno, due gambe anziane coperte di una vecchissima stoffa nera, poggiate su due piedi piatti infilati dentro scarpe tagliuzzate e lucidissime si muovevano lentamente insieme a una scopa: parve all'uomo che si muovessero uno al minuto, non seppe trattenersi e sapendo di sbagliare chiamò: – Cameriere -*

L'uomo pensò ancora all'Italia, fece un po' il broncio a quel sentimento italiano senza nome e pensò ai “lati negativi” di quel paese tanto amato, ne trovò moltissimi, ma, chissà perché, li dimenticò subito.

Passò ancora del tempo per l'uomo immerso in una leggera sonnolenza di sole, arrivarono uno dopo l'altro tre kipferl caldi come li aveva immaginati e il cappuccino con la spolveratina di cacao. Ne mangiò uno tutto intero, restò quasi senza fiato, pensò “Ah, che felicità”, e respirò con un piccolo mugolio di cui non si vergognò. Poi accese una sigaretta e anche il fumo gli diede piacere ma subito dopo il grande dispiacere che i suoi polmoni e bronchi ne avrebbero sofferto così tanto che gli anni sarebbero dovuti passare molto più in fretta per lui trovato vecchio e malato. “Ma sono passati pochissimi anni da quando ero bambino”, pensò con candore. Allora si alzò e cominciò a vagare per Venezia alla ricerca di una piazzetta, traversata da colonne, che incontrava solo e sempre per caso e oltre la quale si perdeva. Come altre volte era accaduto si trovò su fondamenta larghe, in ombra, a nord, che guardavano l'isola di San Michele tra freddi cipressi, l'isola di

avv. Lamberto Lambertini

-----Messaggio originale-----

Da: Segreteria Migliorini [<mailto:lex@studiomigliorini.it>]

Inviato: mercoledì 18 settembre 2013 11:36

A: Studio L|A

Cc: Consolo prof. Claudio; Firpo dott. Stefano; 'Tonato Franco'

Oggetto: R: Lambaradan autunno

Caro Lamberto,

perdona se Ti rispondo in ritardo, bellissimo il saggio del Tuo amico René Gourmant. Il pensiero dei fichi in solitudine per millenni senza il prosciutto è degna di Omero (epea pteròenta!) e mi fa venire un strucòn di cuore. Quanto a Rembrandt, i suoi colori e la mia cucina, grazie del pensiero ma mi chiedo: stai pensando al bianco dei capponi convocati sotto Natale e spennati alla viva luce del camino fiammante? O al rosso invecchiato che veste le galline di corte, o al brillante pennaggio, con gelidi riflessi azzurri o verdi, delle alzavole o del real germano, o al selvatico pennaggio di una giovane beccaccia? O davvero pensi anche al rame dei metalli appesi alla parete di calcina? Magari stai meditando sul granato di un Amarone o di un Barbaresco di grande annata e, infine, sull'ocra timido e vibrante del fatal Caol Ila!

Se ben Ti conosco, questi sono i colori che hai in mente, altro che Rembrandt. Ciao.

M.

Murano e la ondulante laguna tra barene e lembi di terra e canne. Sentì dentro di sé il freddo di quell'ombra e di quei cipressi (i suoi bronchi erano anche un po' psichici), tornò indietro e si perse.

Poi chiese informazioni, ritrovò la strada ed era mezzogiorno e mezzo quando entrò in una rosticceria affollata dove, seduto su uno sgabello, mangiò il risotto verdino di vongole aglio e prezzemolo che voleva. Poi mangiò due piccoli polipi bolliti e conditi con olio e limone (uno lo provò senza limone, era indeciso, era migliore o no?), uscì, entrò in un'osteria vicina e bevette due calici appannati di Tokai friulano. Salutò e tornò all'albergo, si spogliò in fretta completamente nudo, si infilò tra le lenzuola di lino un poco irrigidite dall'amido, ascoltò per qualche minuto sciacquii di remi, gli òeee... òeee... òeee... dei gondolieri e si addormentò.

Nel tardo pomeriggio l'uomo andò a sedersi al Florian, con un bel foulard di seta blu a pallini bianchi al collo, non lontano dall'orchestra ad ascoltare la musica e a guardare. Vide passare due uomini provenienti da qualche paese socialista, uno molto rosso in volto, coi capelli color stoppa e le scarpe di pelle grige. L'orchestra suonava La vedova allegra e l'uomo di stoppa parve illuminarsi di gioia: si fermò davanti all'orchestra, fece una piroetta e un inchino, poi raggiunse il suo compagno con i fagotti. L'uomo vide altre cose: una donna, di tanto in tanto, pareva cantare. Poi un vecchietto italiano, di un'eleganza minuziosa, vestito di bianco con ghettoni bianchi e bastoncino di bambù. Il suo volto roseo era illuminato dalla felicità: ogni tanto guardava l'uomo con sottili occhi un po' mongoli, lucidissimi e forti, e accennava un saluto oppure muoveva il capo a tempo di musica come per invitarlo a fare la stessa cosa.

"Anche lui è felice, - pensò l'uomo, - perché vivrà a lungo e lo sa", e provò ancora il sentimento senza nome del mattino, perché sapeva che a lui non sarebbe toccata quella fortuna.

Cenò ai Quadri: aragosta freschissima (Mario, il maître, era molto soddisfatto del consiglio) e Silvaner ghiacciato. Guardò intorno a sé e vide una donna stupenda, con i capelli molto corti e un occhio leggermente più piccolo dell'altro, che cenava sola molto lentamente. A un certo punto perdettero un anello, l'uomo lo raccolse, glielo diede e lei sorrise con grandissima eleganza nelle labbra.

L'uomo partì da Venezia, passarono non molti anni da quel giorno di settembre e un altro giorno di febbraio, in una clinica era molto triste.

Per consolarsi cantò con un filo di voce, ciò che ne venne fuori fu: La biondina in gondoleta, e l'uomo pianse perché riconobbe l'orchestra del Florian, la laguna ondulante e la dolcezza della vita" (Goffredo Parise, *Dolcezza*).

Certo a volte non se ne può più di mangiare: "Un pomeriggio in Puglia, dopo che un'ospitale famiglia ci aveva stancato i sensi con una colazione comportante ostriche di Taranto, maccheroni con la ruta, scapece di Gallipoli (cioè esca Apicii, cibo di Apicio, l'Artusi di Roma antica), marzapane, uva baresana, fichi, cassate, vini densi, trionfali, papali, e giacevamo torpidi in cupe poltrone, ascoltando senza pena il travaglio del corpo di sceverare, ruminare, assimilare tanta grazia di Dio; e intanto un altro signore ospitale stava insistendo che gli facessimo visita il giorno dopo in una sua villa, ch'è voleva onorarci con strascinati con ragù di lepre e melanzane ripiene innaffiate da un vino di Torre Giulia paglierino e orgoglioso; a un più vivo argomento di questo cavaliere io guardai Novello, e Novello guardò me: e leggemo negli occhi l'un dell'altro lo stesso grido "Io marco visita". (Paolo Monelli, *Vogliamo lasciarci come le bestie?*).

Si potrebbe allora pensare di mangiar sì, ma poco, magari in un posto alla moda, spendendo molto, tipo in: "Il ristorante di lusso ha, rispetto al ristorante tipico, il vantaggio di essere situato in centro, e quindi di essere facilmente raggiungibile. Ce ne sono di molti tipi: il primo è quello, diciamo così, classico. Si vanta di avere una lunga tradizione; è costellato di diplomi di gastronomia di Amici della buona cucina, Amici della buona tavola, Accademici del vino, Cavalieri della forchetta, Lancieri del culatello, e così via. L'ambiente è in stile vecchio: grandi lampadari, specchi, statue, teste di Bacco, foto di tenori dagli sguardi fieri e di colossali soprano tedeschi. Questo vecchio ristorante, nella guida, è segnato con tre pagine intere di forchettine, coltellini e cucchiaini. I camerieri sono distinti e pallidi: fanno orario dalle nove alle due, poi rientrano nella bara. Il menù è in francese rigorosissimo e ha un'apertura alare di due metri...(omissis)...Ma ci sono altri tipi di ristoranti di lusso. Molto diffuso è il ristorante intimo, per una cenetta a due. Si mangia in piccolissimi separè, con una musica languida nell'aria. Le porzioni sono molto intime anche loro: un solo maccherone al sugo, l'ultimo metacarpo di un'ala di pollo con contorno di pisello e, per dolce, una crème caramel grande come un gettone telefonico. I camerieri sono molto discreti e silenziosi e camminano con due filetti dal sangue sotto le scarpe per non far rumore. In questo ristorante è d'obbligo lo champagne, che viene posto in un secchiello pieno di ghiaccio, per poi essere versato nella scarpina della dama. Il Bordeaux va invece bevuto in una pantofola di pelo, e il Barolo in uno scarpone da montagna" (Stefano Beni, *Il ristorante di lusso*).

Però possiamo anche adattarci a mangiare qualcosa

a casa, magari seguendo una di quelle ricette un po' generiche: "Il più bell'esempio di vaghezza si trova in una ricetta di Maestro Martino, celebre cuoco comasco del Quattrocento, anzi il più celebre cuoco italiano del secolo. La ricetta è quella, troppo elementare forse per apparire in un ricettario illustre, delle uova alla coque: "Metti le nuove fresche in acqua fredda e falle bollire il tempo di un paternostro", scrive Martino, usando una misura di tempo in carattere con la sua carica di cuoco del patriarca di Aquileia e che in questi tempi, scarsi ancora di orologi, era di uso comune. Con l'orologio è più semplice. Eppure anche così si può sbagliare. Il distratto Newton voleva cuocersi con uovo sodo. Mise un padellino con l'acqua sul fuoco; sulla tavola aveva preparato l'uovo; in mano teneva l'orologio per misurare il tempo di cottura. Quando l'acqua cominciò a bollire, Newton, che l'osservava pensando ad altro, ci buttò dentro l'orologio". (Aldo Buzzi, *Per cominciare*).

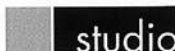
E così avremo con Marinetti la cucina futuristica, secondo la quale: "Per preparare la Beccaccia al Montero-

sa salva Venere, prendete una bella beccaccia, pulitela, copritene lo stomaco con delle fette di prosciutto e lardo, mettetela in casseruola con burro sale pepe ginepro, cuocetela in un forno molto caldo per quindici minuti innaffiandola di cognac.

Appena tolta dalla casseruola posatela sopra un crostone di pane quadrato inzuppato di rhum e cognac e copritela con una pasta sfogliata. Rimettetela poi nel forno finché la pasta è bene cotta. Servitela con questa salsa: un mezzo bicchiere di marsala e vino bianco, quattro cucchiari di mirtilli, della buccia di arancio tagliuzzata, il tutto bollito per 10 minuti. Ponete la salsa nella salsiera e servitela molto calda. (Formula di Bulgheroni primo cuoco della Penna d'Oca). (Filippo Tommaso Marinetti *Cibo fantastico*)

Noi e qualche amico che ci legge preferiamo la beccaccia preparata dalla Bianca, indifferenti poi che venga servita dal suo locale "Da Filippetto" o nell'antica cucina di Mario Migliorini, che nei colori ricorda un quadro di Rembrandt.



 **studiocasonato**
dottori commercialisti e revisori contabili

dott. Sante Casonato
dott. Sonia Bettiol
dott. Nicolò Ciani Bassetti
dott. Laura Nuveloni
dott. Paolo Corazza
dott. Federica Schiavinato

Preg.mo
AVV. LAMBERTO LAMBERTINI
Palazzo Canossa,
Corso Cavour, 44
37121 VERONA (VR)

Treviso, 19/05/2013

LAMBARADAN

Caro Lamberto,
ho ricevuto le copie dell'*Ambaradan* 1/2013 nel quale è stato pubblicato il mio modesto contributo e, con ritardo, Ti ringrazio veramente di cuore.
Ho avuto modo di apprezzare anche gli altri contributi e, soprattutto, il pregio della Tua iniziativa in ordine alla rivista; non si può non riconoscere una passione inconsueta per la professione ed una invidiabile capacità di coinvolgimento e gratificazione dei Tuoi collaboratori.
Complimenti ancora, a Te e al Tuo qualificato Studio.
Con sincerità, cordialmente.



piazza filodrammatici 1 - 31100 treviso(tv) - www.studiocasonato.com
tel.+39 0422412380 - fax+39 0422412400 - info@studiocasonato.com



Studio LJA

Ho letto l'articolo, più faceto che serio, di tale Bela Barti, apparso sul n.1 di quest'anno della Vostra interessante rivista.

Non ho apprezzato l'articolo, così come non apprezzo le modalità un po' sfacciate di tutti coloro che esprimono giudizi o pregiudizi meta politici da una posizione di tutto rilievo, quale è quella di chi ha l'opportunità di scrivere un bell'articolo – che verrà letto da molti – ma di concluderlo in modo tanto personale quanto banale.

Chiudo rassicurando Bela Barti che chi scrive non è una berlusconiana.

Cordiali saluti

M. Rossella Nicoletti

Of Counsel

Eversheds Bianchini

T +39 02 89287. 1

F +39 02 58303818

mrossellanicoletti@eversheds.it

***** This e-mail is sent for and on behalf of Eversheds Bianchini ***** Please consider the environment before printing this e-mail This message may contain legal advice or information from Eversheds Bianchini - Via Privata Maria Teresa 4, 20123 Milan (Italy), Via Pompeo Magno 1, 00192 Rome (Italy), VAT number 02299020152 - which may be privileged and confidential. The message is for the exclusive use of the addressee(s). If you are not the intended recipient, any disclosure, copying, distribution or use of the contents of this information is prohibited. If they have come to you in error you must take no action based on them, nor must you copy or show them to anyone; please reply to this e-mail and highlight the error. Eversheds Bianchini is a member of EVERSHEDS International, web site: www.eversheds.com <file://www.eversheds.com/>
***** www.eversheds.it <file://www.eversheds.it/> *****

Lambaradan*Il Direttore*

Verona, 31 maggio 2013

E-mail

Gentile Signora
Avv. Rossella Nicoletti*Lambaradan*

Gentile Avvocato,

La ringrazio molto per le Sue osservazioni critiche in ordine all'articolo del nostro collaboratore Bela Barti.

A dire il vero, nel momento in cui ci è stata proposta la pubblicazione delle considerazioni sul processo, ne avevamo ricavato un'impressione diversa dalla Sua.

Peraltro pubblicheremo nel prossimo numero una serie di apprezzamenti dell'articolo di Barti e di condivisione delle linee in esso espresse.

Mi farebbe dunque molto piacere se Lei ritenesse di partecipare a questo dibattito, articolando più compiutamente le Sue osservazioni critiche.

Grato per l'occasione, La saluto con viva cordialità.

Lamberto Lambertini





LAMBERTINI & ASSOCIATI
Studio Legale

MILANO

Via Fatebenefratelli 10, 20121
Tel. 02.76316831 - Fax. 02.76398627

ROMA

Palazzo delle Assicurazioni Generali di Venezia
Piazza Venezia 11, 00187
Tel. 06.6991603 - Fax. 06.6991726

VERONA

Palazzo Canossa
Corso Cavour 44, 37121
Tel. 045.8036115 - Fax. 045.8034080

VICENZA

Palazzo Franceschini Piovene
Contrà Porti 24, 36100
Tel. 0444.547898 - Fax. 0444.320600

VENEZIA

Santa Croce, 420/a, 30135
Tel. 041.5322799 - Fax. 041.5310262

IL TEMPO E L'ARBITRATO

*28 Novembre 2013
ore 16*

PALAZZO CANOSSA, CORSO CAVOUR 44
VERONA

PROF. AVV. FRANCESCO BENATTI
Università Statale di Milano

PROF. AVV. CLAUDIO CONSOLO
Università di Padova

PROF. AVV. MATTEO DE POLI
Università di Padova