

Nella letteratura giuridica italiana mancava una monografia che raccogliesse tutti i contributi più importanti sul presidente del consiglio di amministrazione delle società di capitali.

Il volume si propone dunque di valorizzare questa rilevante figura di amministratore, delineandone i compiti e le relative responsabilità nei diversi momenti di esercizio delle funzioni caratteristiche e nelle diverse forme societarie.

Secondo l'autore, i valori fondanti della leadership richiedono conoscenza e diligenza specialistica, uniti all'etica del rispetto per i soci e i dipendenti dell'impresa, per l'ambiente e la comunità in cui questa opera.

Il lavoro costituisce una bussola per gli operatori economici ed un approfondimento per i giuristi.

Lamberto Lambertini fondatore dello Studio Legale Lambertini e Associati, esperto di diritto societario, ha maturato una vasta esperienza in tema di governo delle imprese italiane, con particolare attenzione per le aziende di famiglia. Siede in alcuni selezionati consigli di amministrazione, spesso con il ruolo di consigliere indipendente. Nel corso della sua attività si è particolarmente distinto nel contenzioso tra soci. Ha pubblicato diverse monografie in tema di gestione irregolare delle società, di insolvenza dell'impresa di famiglia, di patti parasociali, di società a responsabilità limitata, di arbitro di parte nel giudizio di equità.

www.avvocatolambertolambertini.it



€ 20,00

Pacini
Giuridica

IL PRESIDENTE DELLE SOCIETÀ DI CAPITALI

Lamberto Lambertini

LAMBERTO LAMBERTINI

IL PRESIDENTE DELLE SOCIETÀ DI CAPITALI

Valori funzioni responsabilità



Pacini
Giuridica

LAMBERTO LAMBERTINI, *Il presidente delle società di capitali. Valori funzioni responsabilità*, Pacini Giuridica, Pisa, 2020, in 8°, pp. 204.

Al presidente dell'assemblea sono state dedicate almeno due monografie in anni recenti (Alagna, 2005; Massa Felsani, 2004) e numerosi articoli; molti minori, per numero, sono invece gli studi dedicati al presidente del consiglio di amministrazione delle società di capitali. Nella quarta di copertina di questo volume — opera di un giurista pratico, ma sicuramente colto e ricco di esperienza, soprattutto con riferimento al territorio del Veneto — si dice, forse con un po' di esagerazione, che lo studio di Lambertini giungerebbe a colmare una lacuna e che il libro vorrebbe rappresentare « una bussola per gli operatori economici ed un approfondimento per i giuristi ».

Vediamo dunque lo svolgimento: nelle prime pagine, delineando la figura del presidente "com'è oggi", l'A. osserva che « il paradosso della struttura capitalistica italiana consiste nel fatto che l'insieme di vivacità e intelligenza pratica impastata con furbizia e sprezzo delle regole ha rappresentato e rappresenta un volano di sviluppo straordinario per intere aree italiane ». Questa osservazione rende bene il tono generale del volume. A tali considerazioni disincantate fanno del resto seguito altre considerazioni scettiche, che si concludono con la prognosi per cui, anche dopo le crisi finanziarie o sanitarie globali, « in ogni caso le regole e le caratteristiche della leadership richieste non saranno diverse da quelle di oggi ». Dopodiché, si passa a un'esemplificazione illustrativa dei concetti di indipendenza (di cui si propone una definizione positiva), di decisionismo (inteso come capacità di decidere), e poi si riflette sulla rappresentatività del presidente e sulle sue funzioni concrete nelle imprese italiane (non senza ricordare che anche le più importanti sono pur sempre familiari). Come si vede si tratta della rappresentazione di un quadro frastagliato, nella quale predominano riferimenti sociologici un po' schematici, ma che testimonia una certa immagine che l'imprenditoria italiana proietta di sé anche dal punto di vista di un esperto avvocato.

Nel capitolo 2 incontriamo una rapida sintesi delle discussioni attuali sull'interesse sociale e sulla responsabilità sociale dell'impresa, al termine della quale l'A. enuncia il principio per cui « il metodo che è stato definito del "capitalismo temperato" costituisce a nostro avviso, l'interesse sociale perseguibile dall'impresa ». Vengono poi ricordate le principali o più appariscenti differenze tra i sistemi finanziari capitalisticamente più evoluti e il nostro. Tuttavia, secondo Lambertini, « contro le storture gestionali e la disinvoltata amministrazione irregolare, la figura del presidente può costituire un valido e importante argine, anche nelle società a proprietà concentrata. A condizione che il soggetto sia consapevole che gestire un'impresa richiede una competenza tecnica adeguata alla natura dell'incarico e naturalmente la capacità di agire informato ». Ma come acquistare tale consapevolezza?

I restanti nove capitoli dell'opera costituiscono il tentativo di offrire la risposta nella prospettiva della praticità e del buon senso. Essi trattano nell'ordine: il presidente e il consiglio di amministrazione (in cui si legge per esempio che « in caso di forte contrapposizione e dissenso tra i consiglieri, sicuramente la registrazione è consigliabile, soprattutto se non si mostra particolare fiducia nella terzietà del presidente e nella sua verbalizzazione »); il presidente dell'assemblea dei soci (di cui vale la pena di segnalare la tesi secondo cui affidare la presidenza dall'assemblea al presidente del consiglio di amministrazione potrebbe non essere una buona idea); il

presidente delle aziende di famiglia (dove si legge che nelle s.r.l., la necessità di disporre della maggioranza del capitale « riduce l'opportunità » di utilizzare lo strumento dei diritti particolari dei soci); il presidente delle aziende pubbliche; il presidente delle società aperte al mercato (ma, in questo capitolo, l'A. si sofferma anche sulle crisi bancarie, che nel Veneto hanno in effetti riguardato istituti con migliaia di soci). Tutto ciò porta, nel capitolo successivo, all'argomento del conflitto fra maggioranza e minoranza e al ruolo di compositore che dovrebbe avere il presidente, al quale viene raccomandato di non « sostenere ad oltranza le ragioni dei soci di maggioranza, marginalizzando oltre il lecito le iniziative dei soci di minoranza, a cui normalmente si addebita ingratitudine e slealtà, disinteresse per i danni arrecati alla società, spregiudicatezza ». Si torna poi al tema della crisi d'impresa (ma in questo capitolo non c'è alcun riferimento al ruolo del presidente). Al presidente si torna però al capitolo 10, per descriverne le responsabilità. Finalmente si sfocia nel capitolo finale, dedicato al futuro del ruolo del presidente. (Marco Saverio Spolidoro).

CLAUDIA CONFORTINI, *Il governo dei rischi nella vendita di partecipazioni*, Studi di diritto civile Università di Roma - Facoltà di Giurisprudenza 97, Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2020, in 8°, pp. XVI-380.

Il primo capitolo è dedicato ai modelli di contratto più diffusi per la c.d. acquisizione di società nel nostro ordinamento: modelli che peraltro sono in larga parte o interamente importati in Italia dalla prassi internazionale.

Nel secondo capitolo si descrive il trapianto in Italia dei modelli internazionali nella prospettiva della dialettica fra "garanzie legali" e "garanzie convenzionali" (queste ultime consistenti nelle clausole che delimitano "rappresentazioni e garanzie" e stipulano gli indennizzi relativi), evidenziando i punti di frizione che si sono manifestati in concreto.

Il capitolo successivo dà conto del contesto giuridico in cui i modelli stranieri applicati in Italia si è formato. Nel complesso, i primi tre capitoli pongono in luce « l'insufficienza dello schema normativo di ripartizione dei rischi negoziali offerto dalla disciplina tipologica [italiana] della vendita, così come della tecnica normativa di gestione del rischio contrattuale imperniata su clausole generali quali la buona fede nell'interpretazione ed esecuzione del contratto ». Correlativamente, le asimmetrie informative tra venditore e cliente richiedono una disciplina specifica, la cui natura legale è tuttavia ambigua, come dimostrano le decisioni giurisprudenziali (anche in materia tributaria) esaminate nel capitolo quarto del libro.

A questo punto l'A. rivolge la sua attenzione alle clausole sulla gestione interinale della società *target* e sulle clausole c.d. condizionali (di *earn out* o di aggiustamento di prezzo). La differenza fra le diverse tipologie di clausole non è negata da Confortini, che tuttavia ravvisa un elemento comune tra esse nel loro « atteggiarsi ad altrettante tecniche di distribuzione e gestione del rischio legato al prodursi di eventi, non necessari né impossibili, nella fase che precede o in quella che segue il *closing* ». Insomma, è confermato che nel contratto di acquisizione un ruolo di protagonista spetta alla volontà delle parti di premunirsi da circostanze e situazioni che possano minacciare l'equilibrio economico dell'affare.

Gettate le basi della sua costruzione, Confortini formula nel sesto capitolo l'ipotesi secondo cui le rappresentazioni e garanzie sono da intendere alla stregua di