



Zugo  CH

# CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA E COMMERCIO

TITOLO TESI DI LAUREA

*La figura dell'imprenditore tra storia e diritto*

RELATORE

**Prof. Stefano Masullo**

CANDIDATO

**Manuel Staglianò**

Anno Accademico 2023/2024

## **INDICE**

### **INTRODUZIONE**

### **CAPITOLO I LA FIGURA DELL'IMPRENDITORE NELLA STORIA MODERNA**

- 1.1. La figura dell'imprenditore nella storia tra tradizione continentale e anglosassone
- 1.2 L'imprenditore nella tradizione continentale
- 1.3 L'imprenditore nella tradizione anglosassone
- 1.4 La ricerca tra fine Ottocento e Novecento

### **CAPITOLO II LA FIGURA DELL'IMPRENDITORE NEL CODICE CIVILE ITALIANO**

- 2.1 L'imprenditore nel codice civile
- 2.2 L'imprenditore agricolo e l'imprenditore commerciale
- 2.3 Piccolo imprenditore
- 2.4 Impresa individuale, pubblica e organizzata in forma societaria

### **CONCLUSIONI**

### **BIBLIOGRAFIA**

### **SITOGRAFIA**

## INTRODUZIONE

La tesi avrà ad oggetto una figura complessa e fondamentale nella società quale è quella dell'imprenditore: per tale motivo l'analisi verrà svolta su più piani, in modo da fornire una visione più esaustiva possibile.

In primo luogo sarà necessario approfondire il ruolo imprenditoriale nella storia, analizzando quando e come la nozione oggi comunemente accettata si sia imposta sulla scena sociale ed economica.

In particolare l'imprenditore a livello economico può essere definito come colui che detiene fattori produttivi (capitali, mezzi di produzione, forza lavoro e materie prime), attraverso i quali, congiuntamente agli investimenti, contribuisce a sviluppare nuovi prodotti, nuovi mercati o nuovi mezzi di produzione stimolando, pertanto, la creazione di nuova ricchezza e valore sotto forma di beni e servizi utili alla collettività e alla società.

Tale figura è stata perciò elaborata e studiata dai diversi autori, che verranno approfonditi nel corso del primo capitolo, incentrato in particolare sull'elaborazione dottrinale del concetto dagli albori dell'età moderna fino ai giorni nostri: un particolare degno di nota l'evoluzione a cui stiamo assistendo negli ultimi anni e che sembra riportare in voga l'idea in merito al ruolo trasmessa dai primi scritti dell'economista Schumpeter.

La figura imprenditoriale va però analizzata anche sotto l'aspetto giuridico: è interessante notare fin d'ora che il codice civile (Libro V, Titolo II, Capo I, Sezione I) dà la definizione di imprenditore e non di impresa.

L'articolo 2082 c.c. recita: "*è imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi*".

L'impresa è, dunque, l'attività svolta dall'imprenditore.

La statuizione di cui all'art. 2082 serve a fissare quei connotati che, come meglio precisato nella seconda parte della trattazione, riguardano i requisiti minimi affinché un

soggetto sia esposto all'applicazione delle norme del codice civile che riguardano l'imprenditore.

Tali requisiti sono l'attività produttiva, l'organizzazione, l'economicità e la professionalità.

Un secondo aspetto da approfondire riguarderà la tipologia di imprenditori che possono essere identificate nell'ordinamento giuridico italiano: dalla tripartizione tra il piccolo imprenditore, di cui all'art. 2083 c.c., l'imprenditore agricolo, di cui all'art. 2135 c.c. e l'imprenditore commerciale di cui all'art. 2195 c.c. sarà interessante approfondire i regimi giuridici previsti per ognuna delle tipologie citate.

In particolare il piccolo imprenditore si differenzia immediatamente dalla definizione generale per le particolari dimensioni della propria organizzazione e per i differenti oneri richiesti; l'imprenditore agricolo si differenzia per il tipo di attività ed i conseguenti rischi da affrontare; infine l'imprenditore commerciale, il quale rappresenta la tipologia più articolata e quindi maggiormente soggetta agli oneri previsti dal codice civile.

## **CAPITOLO I**

### **LA FIGURA DELL'IMPRENDITORE NELLA STORIA MODERNA**

#### 1.1 La figura dell'imprenditore nella storia tra tradizione continentale e anglosassone

La figura dell'imprenditore è particolarmente complessa e, al tempo stesso, elusiva: non a caso la teoria economica non è finora riuscita ad offrirne una soddisfacente rappresentazione analitica, né a spiegarne in maniera convincente il ruolo svolto nel processo di sviluppo economico moderno.

Vi è almeno un duplice ordine di ragioni alle radici del fenomeno, il primo connesso alla natura stessa dell'imprenditore, il secondo agli sviluppi della teoria economica, per lo meno delle sue correnti principali.

Da un lato, la teoria, pur riconoscendo la decisiva responsabilità dell'imprenditore nelle scelte strategiche dell'azienda, si è trovata a mal partito nell'identificarne i contorni, per loro natura ambigui e poco definiti, e nel renderne in qualche modo analitica, quindi, la vaghezza concettuale. Proprio perché estremamente dinamiche, in quanto continuamente mutanti nel corso del tempo, le prerogative e le capacità di un tale attore economico non possono essere adeguatamente analizzate attraverso i metodi e gli strumenti tradizionali.

La seconda ragione è che nell'ideale economia di mercato oggetto di studio del mainstream economico - quello di impostazione neoclassico marginalista, che ha lungo dominato la riflessione teorica - non c'è spazio per l'incertezza, le asimmetrie informative, le esternalità e la cattiva allocazione delle risorse: è un contesto statico dominato da un'insita tendenza all'equilibrio fra offerta e domanda, in cui elementi dinamici, e quindi perturbatori, quali le iniziative imprenditoriali, non vengono nemmeno ipotizzati. Non è un caso, allora, che i contributi più significativi riguardo alla natura e la performance dell'imprenditore siano pervenuti dalla scienze umane e dalle scienze sociali: la sociologia, l'antropologia, la psicologia e, soprattutto, la storia.

Proprio dal punto di vista storico parte dunque la presente trattazione, tentando, tramite il contributo degli analisti, di fornire i principali connotati di questa figura.

In particolare sarà necessario approfondire le due principali correnti di ricerca che si sono formate nel tempo: quella prevalente sul continente europeo, che, prendendo le mosse dall'Italia tardo-medievale, giunge fino a Schumpeter e ai suoi epigoni; e quella anglosassone, che sviluppatasi nell'Inghilterra della scuola classica avrà poi nell'America del Novecento l'ambiente ideale per la sua affermazione.

Nella tradizione continentale la rappresentazione del processo economico lascia spazio per l'agire individuale e per la vitalità e la creatività dei soggetti economici. In quella anglosassone, invece, sempre più caratterizzata da uno "stile" analitico\ la ricerca del funzionamento oggettivo del sistema economico rigetta un'analisi del comportamento individuale distinta, e indipendente, dalle dinamiche delle macrograndezze economiche<sup>1</sup>.

---

1 Sul punto D'Agostini, *Analitici e continentali*, Milano, 1997

## 1.2 L'imprenditore nella tradizione continentale

Già nell'Italia pre-rinascimentale è possibile notare i primi tentativi della ricerca di approfondire il profitto connesso al rischio ed all'incertezza dell'attività mercantile, ormai divenuta dominante nella società dell'epoca<sup>2</sup>.

Fu questo un passaggio tanto arduo quanto cruciale nel processo secolare che avrebbe portato all'affermazione di una civiltà dalla forte connotazione mercantil-imprenditoriale e dello stesso sistema capitalistico, vivificato dagli *homines novi* dotati di spirito d'intrapresa: grazie a questi ultimi difatti si può comprendere in parte lo straordinario successo registrato dall'economia della penisola fino al Seicento.

Di questo dato erano coscienti già i contemporanei, tra cui Benedetto Cotrugli, Paolo da Certaldo, Benedetto Zaccaria, ed insigni esponenti dell'intelligenza, quali Coluccio Salutati, Poggio Bracciolini, Leonardo Bruni, i quali contribuirono con i loro scritti non soltanto alla definitiva legittimazione della professione mercantile e dell'attività economica, ma anche a una prima definizione dei contorni e del ruolo dell'imprenditore<sup>3</sup>.

Un apporto decisivo alla definizione imprenditoriale proviene però dal francese Richard Cantillon, un banchiere di origine irlandese vissuto a cavallo del Settecento e autore del presentazione complessiva del sistema economico<sup>4</sup>: quest'ultimo introduce difatti il termine *entrepreneur*, con il quale egli identificava colui che cercava di sfruttare le opportunità del mercato create dalla discrepanza fra domanda e offerta, reputandolo “*il vero organizzatore di tutto ciò che si produce*”<sup>5</sup>.

Gli imprenditori rappresentavano una delle tre categorie (con salariati e proprietari) in cui Cantillon raggruppava gli agenti economici: l'unica, peraltro, caratterizzata da un rischio effettivo, derivante dall'attività di arbitraggio, ovvero dalla volontà “*a comprare*

---

2 Sul punto il *Tractatus de emptioibus and venditionibus, de usuris, de restitutionibus* di Petrus Johannis Olivi, che si può leggere in G. Todeschini, *Un trattato di economia politica francescana: il "De emptioibus and venditionibus, de usuris, de restitutionibus"* di Pietro di Giovanni Olivi, Roma, Istituto storico italiano per il Medioevo, 1980

3 Si noti ad esempio, la straordinaria assonanza fra la rappresentazione dell'imprenditore . come "capitano d'industria" di Joseph Alois Schumpeter e quella avanzata intorno al 1450 da Cotrugli, mercante raguseo, nel suo *Della mercatura e del mercante perfetto*, per il quale l'imprenditore agisce come un abile capitano in battaglia.

4 Cantillon, *Saggio sulla natura del commercio in generale*, a cura di Cotta e Giolitti, Torino, 1974

5 *Ibidem*

a un prezzo certo e vendere a un prezzo incerto”<sup>6</sup>, per realizzare il guadagno determinato dalla eventuale differenza. Il fittavolo, il mercante, l'industriale, tutti sanno con certezza l'esborso iniziale, ma possono solo aver aspettative sull'introito finale: essi sono imprenditori in quanto disponibili ad assumersi il rischio della previsione.

Nell'Europa continentale sette-ottocentesca ulteriori approfondimenti teorici concernenti la figura dell'imprenditore si trovano soprattutto nei lavori di Nicolas Baudeau, di Melchiorre Gioia e di Jean-Baptiste Say. Fu essenzialmente grazie al primo, l'abate Baudeau (1730- 1792), prima oppositore e poi convinto sostenitore di François Quesnay, se la dottrina fisiocratica riconobbe uno specifico ruolo alla classe imprenditoriale nell'attività economica: in particolare, ovviamente, in quella agricola. Tale classe era formata da “*des cultivateurs en chef, des entrepreneurs & directeurs de toute exploitation productive avec !es ouvriers agricoles qui marchent à leur suite*”<sup>7</sup>.

L'imprenditore doveva quindi essere ben distinto dal proprietario e dal salariato: egli “*non era affatto un salariato del proprietario*”, bensì il “*proprietario del raccolto*”, essendo colui che “*metteva in atto le miglorie, che correva i rischi e affrontava tutte le fatiche e le incertezze*”<sup>8</sup>.

Sembra esserci quindi in Baudeau un affinamento teorico rispetto a Cantillon: per definire l'imprenditore, al concetto di rischio si associa ora, per la prima volta, quello di migloria, di innovazione.

Nella penisola è possibile trovare altri spunti teorici dalle riflessioni di Melchiorre Gioia<sup>9</sup>: gli “*intraprenditori*” sono “*agenti intermedi*” tra i proprietari e i capitalisti da una parte e la massa degli operai dall'altra. In altre parole “*sono i centri da cui parte il movimento sociale, sono i canali da cui si diffondono le ricchezze di tutti, e si ripartono secondo i titoli di ciascuno*”<sup>10</sup>.

---

6 Blaug, *Entrepreneurship Before and After Schumpeter*, in R. Swedberg, *Entrepreneurship*. The Social Science View, Oxford, Oxford Univ. Press, 2000

7 Baudeau, *Nouvelles Ephemerides Economiques. Seconde partie. Suite des observations economistes a m. l'Abbe de Condillac*, par m. l'Abbe Baudeau, Paris, Chez Lacombe Libraire, 1776

8 *Ibidem*

9 Gioia, *Nuovo prospetto delle scienze economiche. Ossia somma totale delle idee teoriche e pratiche in ogni ramo d'amministrazione privata e pubblica, divise in altrettante classi, unite in un sistema ragionato*, Milano, 1815

10 *Ibidem*



Nell'epoca moderna si sviluppa quindi, almeno in ambito continentale, una chiara distinzione tra capitalista, proprietario dei mezzi di produzione, e l'imprenditore, colui cioè si assume il rischio, l'incertezza legata all'impresa e svolge il compito di innovare la stessa, di approntarvi migliorie.

Tale distinzione basilare ulteriormente chiarita da Jean-Baptiste Say, industriale ed economista francese del primo Ottocento, soprattutto nella sua opera della maturità<sup>11</sup>. poneva una chiara distinzione fra la funzione di fornire capitale a un'impresa industriale e quella di sovrintendere, dirigere e controllare la produzione. Colui che svolgeva questa funzione, l'imprenditore appunto, doveva essere dotato soprattutto di *“retto giudizio”*, di perseveranza, e di un *“ardimento giudizioso”* che lo portava a *“sfidare quella specie d'incertezza che avvolge l'esito di tutte le imprese umane”*: l'essenza della sua attività consisteva nel *“mettere in atto”* tutte le operazioni indispensabili alla *“creazione dei prodotti”* per il consumo.

Emerge chiaramente in Say la componente soggettiva, individualista dell'attività creativa dell'imprenditore; tuttavia, questa, in quanto suprema mediazione (combinazione) dei fattori produttivi, veniva declinata in un contesto ancora essenzialmente statico, quello classico dell'equilibrio. Sarà soltanto col nuovo secolo, grazie a un economista/storico mitteleuropeo, Joseph A. Schumpeter, che la figura dell'imprenditore verrà collocata nella giusta prospettiva dinamica.

Schumpeter è difatti noto per la teoria del ciclo e dello sviluppo economico e per la svolta data all'immagine dell'imprenditore nello sviluppo dell'economia.

In particolare il concetto di imprenditore si innesta nella nuova dimensione dinamica che Schumpeter ha del sistema economico: il modello economico statico era difatti fondato sul presupposto che i beni, prodotti e venduti secondo la domanda variabile dei consumatori, rimanessero sempre gli stessi e che le strutture economiche non si adattassero.

L'economista evidenzia che questo modello non rispecchia ciò che accade nella realtà: egli indica un modello dinamico che prevede nuovi aspetti: nuovi prodotti da immettere sul mercato, l'imprenditore, le innovazioni tecnologiche, cambia le modalità di organizzazione della produzione e apre a nuovi mercati.

---

11 Say, *Course complet d'économie politique pratique*, Paris, 1828-29

L'imprenditore, soggetto centrale di questo nuovo modello economico dinamico, può disporre di capitali messi a disposizione dalle banche che remunera con gli interessi, ossia una parte del profitto aggiuntivo realizzato grazie all'innovazione.

Nella sua opera principale Schumpeter individua quattro categorie di attori da studiare per analizzare l'attività economica: i proprietari fondiari, i lavoratori, i capitalisti, e gli imprenditori<sup>12</sup>.

Il ruolo dell'imprenditore è per l'autore la sorgente del suo pensiero sull'economia, definita non come un sistema circolare che tende a raggiungere l'equilibrio tra l'offerta e la domanda ma al contrario un meccanismo che prima si espande e poi recede in cui l'imprenditore esercita un'influenza importante.

Con i suoi studi Schumpeter ha modificato la visione dell'imprenditore mostrandolo come colui che dà inizio all'innovazione e ha analizzato quali sono le origini delle intenzioni che portano l'essere umano a immergersi nell'incertezza dei rischi imprenditoriali.

---

12 Schumpeter, *Storia dell'analisi economica*, Torino, 1976

### 1.3 L'imprenditore nella tradizione anglosassone

A differenza dell'analisi compiuta nell'ambito continentale la ricerca anglosassone emarginava ampiamente la funzione imprenditoriale, almeno fino alla metà del XIX secolo.

Tale presupposto culturale venne in larga parte determinato a livello teorico dalle riflessioni di colui che viene unanimemente considerato il padre fondatore dell'economia politica, Adam Smith, e, a livello pratico, dai caratteri dispiegati dalle trasformazioni produttive indotte dalla rivoluzione industriale nella sua fase iniziale.

Di fatto, nella *Ricchezza delle nazioni*, Smith ignorava la figura dell'imprenditore: da una parte egli coglieva concettualmente la differenza, a livello di funzione, fra l'attività di procurare lo stock di capitale necessario all'attività produttiva, in cambio di profitti, e quella di ispezione e direzione, retribuita da salario; dall'altra, però, identificava i titolari delle due funzioni in un solo soggetto, non distinguendo fra capitalista ed imprenditore, termine per il quale non esisteva nemmeno un termine inglese equivalente al francese *entrepreneur*<sup>13</sup>.

Va tenuto presente, per altro, che ai tempi in cui Smith scriveva, cioè agli albori della Prima Rivoluzione industriale, le forme di organizzazione produttiva che caratterizzavano le prime manifatture erano dominate da fabbriche quasi sempre di dimensione limitata: le imprese, che solitamente operavano con una fabbrica soltanto, assumevano la tradizionale struttura monofunzionale, cioè proprio quella forma organizzativa in cui tutte le decisioni ricadevano sul titolare, che era al tempo stesso proprietario, manager e capitalista, al più coadiuvato da qualche familiare e da un contabile.

Non vi era ancora un mercato del credito sviluppato e alle necessità finanziarie dell'azienda provvedeva il proprietario che, al limite, allargava la raccolta a qualche parente o amico.

Tali rilievi storici hanno portata limitata nella misura in cui i contemporanei già, come visto nel paragrafo precedente, assumevano il ruolo distinto dell'imprenditore e lo stesso Smith era a conoscenza del lavoro del Cantillon.

---

13 Smith, *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth od Nations*, Londra, 1776

Sulla falsariga di Smith si mosse anche l'altro padre nobile dell'economia classica, David Ricardo<sup>14</sup>.

Gli scritti di Say gli erano ben noti: anzi essi furono oggetto di acute e puntuali osservazioni critiche; ma a ciò che di Say interessava Ricardo era lo schema del reddito, la sua legge della domanda e dell'offerta e lo schema di formazione dei prezzi. Nessuna attenzione veniva invece riservata alla specifica funzione imprenditoriale: difatti, pur riconoscendo che il capitalista che "*avesse fatto l'invenzione della macchina, o chi per primo l'avesse utilmente impiegata*" avrebbe goduto "*di un vantaggio supplementare, realizzando per un certo tempo ingenti profitti*", Ricardo non identificava nella capacità innovativa la caratteristica distintiva del capitalista/imprenditore rispetto agli altri capitalisti: il suo vantaggio sarebbe stato al più presto riassorbito dal sistema e ricondotto all'interno della logica dell'equilibrio.

Come tutti gli altri esponenti della scuola classica anche Ricardo considerava la produzione e l'investimento di capitale come un processo più o meno automatico, che non comportava alcuna scelta critica e "*certamente nessuna valutazione sul rischio e nessuna sorta di immaginazione*"<sup>15</sup>. Il meccanismo cruciale che stava alla base del sistema economico e del suo sviluppo era l'accumulazione di capitale, la cui genesi andava ricercata nei profitti realizzati dal capitalista in quanto fornitore e detentore del capitale e non in quanto imprenditore.

Solo nell'Ottocento iniziano a profilarsi alcune novità nel pensiero economico d'Oltremarica: d'altra parte la stessa realtà economica era ben differente da quella osservata da Smith e da Ricardo. L'Inghilterra dell'età vittoriana era ormai un paese giunto all'apogeo della sua maturità industriale, in cui la railway mania degli anni Quaranta aveva aperto la strada ad imprese di notevoli dimensioni, a un dinamico mercato di capitali e all'affermazione delle società per azioni: non era più possibile mantenere una stretta identificazione tra proprietà e direzione di impresa, fra funzione finanziaria e gestione manageriale. Nei suoi *Principles* Mill, lamentando l'assenza in lingua inglese di un vocabolo equivalente a entrepreneur, di fatto introduceva nel suo idioma il termine francese, al quale però finiva coll'attribuire la connotazione di dirigente

---

14 Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1821

15 Blaug, *op. cit.*, 2000

stipendiato, retribuito con una quota del monte salari e non titolare quindi di una funzione autonoma<sup>16</sup>.

L' entrepreneur milliano era un manager, il cui coinvolgimento personale nei destini dell'impresa era condizionato dalla misura del suo salario e dalla più o meno assidua presenza "*dell'occhio del padrone*", nonché dalla disponibilità di quest'ultimo ad associarlo al rischio d'impresa attraverso una compartecipazione ai profitti: infatti "*raramente ci si potrà attendere [..] da chi sente di condurre un'impresa come dirigente stipendiato e a profitto di qualcun altro*" che la sua mente sia "*costantemente concentrata [sull'impresa][...] e che escogiti continuamente sistemi per ottenere un profitto maggiore, o per ridurre le spese*"<sup>17</sup>.

Altro autore da citare in questo nuovo contesto economico è di certo Karl Marx, il quale per certi versi sembra procedere oltre Mill sulla strada della rivendicazione di un ruolo autonomo e determinante nel processo produttivo (e quindi in apparente sintonia col fatto che egli fu il primo economista a realizzare pienamente il significato dell'invenzione e applicazione di nuove macchine per la divisione del lavoro e la produzione industriale su larga scala).

Nel distinguere fra "*capitalista attivo*" e "*proprietario del capitale*", egli osserva che il primo paga al secondo l'interesse, ovvero una "*porzione del profitto lordo che spetta alla proprietà del capitale in quanto tale*"<sup>18</sup>.

Qualche pagina più avanti, tuttavia, queste potenziali aperture vengono ricondotte all'interno delle ferree leggi di funzionamento del sistema capitalistico.

Ritornando sul concetto di guadagno di imprenditore, e approfondendolo, Marx osserva in primo luogo che esso pare derivare "*per forza di cose [..] dal processo produttivo, separato dal suo specifico carattere sociale*"<sup>19</sup>.

Poiché questo, nel processo di produzione capitalistico, consiste nella proprietà del capitale, il processo produttivo, separato dal capitale, diviene processo di lavoro in

---

16 Mill, *Principles of Political Economy with Some of Their Application to Social Philosophy*, London 1848

17 *Ibidem*

18 Marx, *Il capitale. Critica dell'economia politica*, Libro III, vol V, 1966

19 *Ibidem*

genere e il capitalista industriale, distinto dal proprietario di capitale, non si presenta più come capitalista attivo ma come funzionario.

Il guadagno d'imprenditore, che “*non si contrappone al lavoro salariato, ma solo all'interesse*”, è pertanto “*piuttosto un salario, un salario di controllo, 'wages of superintendence of labour, un salario più alto di quello del comune operaio*”, in quanto retribuzione di un lavoro più complesso e audeterminato.

Dunque Marx, dopo aver realizzato che la logica della competizione richiedeva azioni diverse da parte degli agenti economici (capitalisti e capitalisti/imprenditori) non fu interessato ad approfondire le differenze fra essi, o a enucleare una particolare funzione imprenditoriale, connessa al rischio, autonomamente retribuita con parte del reddito generato dall'attività produttiva.

Più interessante da questo punto di vista può essere un conterraneo di Marx, Johann Heinrich von Thunen, che già nel 1850 aveva prodotto la prima sistematica trattazione della funzione imprenditoriale e della modalità con cui essa veniva retribuita.

Von Thunen definiva il guadagno d'imprenditore come l'ammontare dei profitti lordi di una determinata operazione economica una volta sottratti: i) gli interessi del capitale investito, ii) la retribuzione per l'attività di gestione e direzione, iii) il premio di assicurazione a copertura dei rischi calcolabili ex-ante.

Ciò che rimaneva rappresentava la ricompensa dell'imprenditore per aver affrontato i rischi che non potevano essere previsti nell'intraprendere una nuova attività economica e che quindi, non essendo quantificabili, non potevano ricevere adeguata copertura assicurativa<sup>20</sup>.

Certo a questo punto è forse superfluo sottolineare che von Thunen si inseriva nella linea di ricerca della tradizione continentale, mentre Marx appariva pienamente inserito nell'evoluzione del pensiero classico britannico.

---

20 Von Thunen, *Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen über den Einfluss, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausüben*, Jena, 1826-1863

#### 1.4 La ricerca tra fine Ottocento e Novecento

Negli ultimi tre decenni dell'Ottocento il panorama della ricerca economica tende a complicarsi a causa della fioritura di nuove teorie e della contaminazione reciproca tra posizioni un tempo inconciliabili.

In ambito continentale, con Leo Walras e Vilfredo Pareto, la teoria dell'equilibrio economico generale espunge definitivamente la figura dell'imprenditore dal suo orizzonte di ricerca, poiché l'imprenditore non costituisce un fattore di produzione come il capitale e il lavoro e quindi non viene ricompensato per una sua funzione specifica.

In Inghilterra, invece, Alfred Marshall, pur rivendicando la sua continuità con la linea di pensiero di Ricardo e di Mill, di fatto rompe con la tradizione precedente: alla ricerca di una qualche sintesi tra la vecchia teoria della produzione e della distribuzione e la nuova teoria della domanda, egli dà vita all'analisi degli equilibri parziali e inaugura un ambito di studi, quello dell'economia industriale, in cui riserva all'imprenditore un ruolo specifico. È il ruolo di organizzatore della produzione, retribuito con una quota dei profitti: osserva infatti che *“sembra preferibile in certi casi riconoscere l'organizzazione come un quarto fattore della produzione”*<sup>21</sup>.

Marshall tende a limitare questi casi soprattutto alle piccole e medie imprese, in particolare a quelle dedite ad attività direttamente rivolte al mercato: Al di fuori di queste, nella molteplicità di forme di impresa che caratterizza l'impresa contemporanea, non sempre è chiara la differenza fra imprenditore e manager.

D'altronde l'interesse marshalliano per l'impresa media, rappresentativa del settore in cui opera, lo porta a porre l'accento sull'attività di routine, sul quotidiano dispiegarsi dell'attività economica: l'imprenditore non è l'eroe schumpeteriano che, come vedremo, provoca shocks esogeni al sistema, rompendone l'equilibrio. Esso è uno dei soggetti economici che operano nel sistema *“immerso nella densa tessitura delle relazioni di mercato, in un continuum che lo collega agli altri comprimari dell'economia”*<sup>22</sup>.

---

21 Marshall, *Principles of Economics*, London, 1977

22 *Ibidem*

In Europa, tuttavia, la tradizione continentale non era esaurita: essa riemerse prepotentemente in Germania e in Austria con Max Weber, Werner Sombart e, soprattutto, Joseph Alois Schumpeter. Tra i tre, come anticipato, Schumpeter è quello che si è distinto maggiormente nella ricerca di delineare la figura autonoma dell'imprenditore.

Non sarebbe tuttavia equo nei confronti degli altri due autori tralasciare il contributo che essi seppero dare non solo e non tanto nella definizione analitica della figura e del ruolo dell'imprenditore, quanto soprattutto nella maturazione di quel clima culturale da cui scaturirono le intuizioni del polivalente studioso austro-americano: Weber nell'analizzare l'idealtipo della impresa capitalistica razionale<sup>23</sup>; Sombart nel rappresentare l'imprenditore capitalista, in cui si fondono il faustiano *spirito d'intrapresa* e il diligente e parsimonioso *spirito borghese*, come il motore dell'economia.

Sombart, inoltre, presentava una trattazione specifica delle funzioni imprenditoriali, organizzative, commerciali, tecnicoamministrative, nonché una tipologia di imprenditori (tecnico, commerciante, finanziere ) che egli collegava alle diverse epoche del capitalismo, declinandole sulle figure di fondatori di grandi imprese<sup>24</sup>.

In riferimento al già citato Schumpeter ha basato tutta la sua opera sulla concezione dinamica del sistema economico in rottura con l'ortodossia del tempo: difatti lo stato d'equilibrio, o meglio la "*società stazionaria*", - nella quale non c'è altro "*che il lavoro di routine, sia da parte dei lavoratori che degli imprenditori*" non può "*adeguatamente*" descrivere "*l'intero processo economico*", dato che "*la storia del capitalismo è segnata da esplosioni e catastrofi violente*" che ci devono indurre a "*smettere di pensare ad esso come a qualcosa per sua natura armonioso e senza scosse*".

Questi squilibri sono indotti dall'azione dinamica degli imprenditori-innovatori in atto nuove combinazioni economiche e che trasformando le invenzioni in innovazioni, rendendo cioè le invenzioni sfruttabili economicamente, fanno da ponte fra il progredire della scienza e della tecnologia e quello dell'economia.

---

23 Weber, *Storia economica. Linee di una storia universale dell'economia e della società*, Roma, 1993

24 W. Sombart, *Il sistema economico capitalistico*, in Amatori e Toninelli, *Una introduzione alla storia d'impresa*, Milano, 1999



Il rischio cui vanno incontro questi *homines novi* è ripagato dai profitti assicurati dalla posizione di rendita monopolistica che temporaneamente l'innovazione assicura loro: temporaneamente, perché ben presto l'innovazione tenderà ad essere imitata e affinata dalla concorrenza.

La rappresentazione qui sinteticamente offerta delle caratteristiche e del ruolo cruciale dell'imprenditore all'interno della dinamica economica si rifà ad un'opera del 1939, i *Business Cycles*<sup>25</sup>.

Essa è anche generalmente considerata come lo spartiacque fra due differenti fasi intellettuali: un primo Schumpeter, quello europeo, dinamico ed ottimista, e un secondo Schumpeter, quello americano, relativamente isolato nella cultura americana e testimone di cambiamenti di cui la società e l'economia statunitense sembravano fornire solo un'anticipazione.

Al capitalismo imprenditoriale, all'analisi del quale egli aveva dedicato tutta la sua vita, andava via via sostituendosi ormai il capitalismo trustificato, il capitalismo del *big business*, in cui i manager (e non più gli imprenditori) erano gli attori principali del progresso mentre l'attività innovativa, non più prerogativa dei secondi, diveniva endogena al sistema delle imprese che la sviluppava attraverso un costante sforzo delle sue unità di ricerca specializzate<sup>26</sup>.

Schumpeter aveva colto appieno i caratteri della trasformazione in atto nel capitalismo americano. Sul progressivo imporsi di una rivoluzione manageriale era puntato da tempo l'occhio dei più attenti osservatori americani, da Frederick W. Taylor a Thorstein Veblen, a Adolf Berle e Gardiner Means, a James Burnham, a Peter Drucker<sup>27</sup>.

Il cosiddetto "secondo Schumpeter" sarà poi fonte di ispirazione per autori fondamentali quali John Galbraith e Alfred D. Chandler, per i quali la funzione imprenditoriale e

---

25 Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill, 1939

26 Sulle differenze concettuali fra il primo e il secondo Schumpeter, e sulle loro conseguenze teoriche, Antonelli, *Cambiamento tecnologico e teoria dell'impresa*, Torino, 1983

27 Taylor, *The Principles of Scientific Management*, New York, Norton, 1911; Veblen, *The Engineers and the Price System*, New York, Huebsch, 1921; Burnham, *The Managerial Revolution*, New York, John Day Co., 1941; Drucker, *The New Society. The Anatomy of Industrial Order*, New Brunswick-London, Transaction Publisher, 1993

l'attività innovativa nella sua composita natura finanziaria, tecnologica ed organizzativa, divengono la discriminante per l'affermazione e il successo della grande impresa<sup>28</sup>.

Accanto agli indirizzi manageriale e post-schumpetiano, c'è tuttavia nella America del Novecento una linea di ricerca, che partendo da Frank Knight arriva a Ronald Coase e Oliver Williamson, che ha contribuito non poco a gettare ulteriore luce sulla natura e sul ruolo dell'imprenditore. Per Knight l'aspetto che definisce l'imprenditore non è più l'innovazione ma, riecheggiando von Thunen, il rischio e l'incertezza. Mentre il rischio è qualcosa di misurabile e valutabile ex-ante da parte dell'operatore economico, e quindi, coperto da assicurazione, può essere trasferito ad altri, l'incertezza fa riferimento a qualcosa che non è quantificabile, perché implica situazioni nuove e sconosciute: “in condizioni di incertezza [ . . . ] il problema primario diventa il decidere cosa fare e come farlo”.

È dall'incertezza che derivano le più importanti conseguenze dell'organizzazione sociale. In particolare, il compito della previsione e al tempo stesso quello della direzione della tecnologia e del controllo della produzione che ne conseguono sono “concentrati presso una ristretta classe di produttori: ci troviamo qui di fronte a nuovi funzionari economici, gli imprenditori”.

Per Knight, quando “è presente l'incertezza e il compito di decidere cosa fare e come fare conquista la precedenza su quello di eseguire”, diviene imperativa “la centralizzazione di questa funzione di decisione e di controllo e diventa inevitabile un processo di cefalizzazione”<sup>29</sup>: il profitto dell'imprenditore è dunque la retribuzione che egli ottiene nel portare a termine quei compiti.

Nella seconda parte del Novecento il dibattito sull'imprenditore si arricchisce notevolmente: in tale contesto sempre più sfumata risulta la distinzione fra approccio analitico ed approccio continentale da cui era partita l'analisi storica presente.

Un apporto fondamentale, oltretutto, viene offerto dalla storia d'impresa, sia nella variante della *entrepreneurial history*, tesa essenzialmente a valorizzare le figure dei singoli imprenditori, nell'indirizzo tracciato, per così dire, dal primo Schumpeter, sia in

---

28 Galbraith, *American Capitalism*, Boston, Houghton Mifflin, 1952; Chandler, *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge (Mass.), The Mit Press, 1962

29 Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston-New York, Houghton Mifflin Co., 1921

quella della *business history*, interessata ad analizzare soprattutto l'evoluzione delle strutture organizzative interne all'impresa, più in consonanza quindi con il secondo Schumpeter.

Non a caso entrambe si irradiano da un ceppo comune, quel Research Center in Entrepreneurial History, creato nel 1948 ad Harvard dallo stesso Schumpeter.

Le trasformazioni in atto nell'economia contemporanea, del resto, hanno rinvigorito l'interesse per il ruolo dell'imprenditorialità nello sviluppo. I progressi della scienza e della tecnica dell'ultimo quarto di secolo, le innovazioni di frontiera di quella che da più parti ormai è definita la 'terza rivoluzione industriale', che hanno fatto della flessibilità e della rapida appropriabilità la ricetta per il successo, le nuove forme di organizzazione industriale.

tutto ciò ha reso obsolete le tradizionali forme fordiste di produzione e di organizzazione tipiche della grande impresa.

Come un secolo fa, l'enfasi è di nuovo posta sull'intraprendenza personale, sull'impegno del singolo imprenditore, sulla capacità di innovare, persino sulla fortuna: ciò ha provocato uno straordinario revival della letteratura in materia, secondo linee che non si discostano poi molto da quanto aveva sostenuto il primo Schumpeter<sup>30</sup>.

---

30 .Sul punto vds. Pontarollo, *I recenti sviluppi della teoria economica in materia di imprenditorialità*, paper presentato al VII Convegno AISPE: "L'impresa che cambia. Contributi dalla storia del pensiero economico", Brescia, 20-22 febbraio 2003

## CAPITOLO II

### LA FIGURA DELL'IMPRENDITORE NEL CODICE CIVILE ITALIANO

#### 2.1 L'imprenditore nel codice civile

Una figura così importante dal punto di vista economico e sociale non poteva mancare nelle previsioni del legislatore: difatti la principale fonte del diritto privato, il codice civile, dedica buona parte del V libro proprio all'imprenditore in generale ed alle diverse tipologie di imprenditore in particolare.

Ai sensi dell'art. 2082 c.c. l'imprenditore è *“chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni”*.

Da notare che il codice civile parla di imprenditore e non di impresa; l'impresa, sostiene la dottrina, è il frutto dell'attività che dall'imprenditore sortisce: una definizione mediata, dunque, come accade per il lavoro subordinato, di cui non esiste definizione giuridica esplicita mentre c'è quella di lavoratore subordinato<sup>31</sup>. Un'impresa può essere poi svolta in forma societaria, nella quale i soci sono essi stessi imprenditori (qui inteso nell'accezione di persone fisiche, cioè i titolari).

La definizione presente nel codice risente di un forte influsso dell'indirizzo economico, tra i diversi orientamenti esistenti al momento della redazione del codice: nel nuovo codice del 1942 la figura del commerciante (speculatore professionale) difatti viene sostituita con quella di imprenditore; quest'ultimo non opera come speculatore professionale, ma organizzando e dirigendo la produzione diventa "motore" del sistema

---

31 [www.treccani.it](http://www.treccani.it)

economico creando nuova ricchezza. I codificatori del 1942 stabilendo che è imprenditore colui che “*esercita un'attività economica organizzata*” al fine di produrre o scambiare beni o servizi hanno ribadito la centralità e l'importanza, nell'attività imprenditoriale, dell'organizzazione dei fattori produttivi.

Dalla definizione codicistica è quindi possibile desumere gli elementi che concorrono a delineare il concetto normativo imprenditore.

È richiesto, in primo luogo, che l'imprenditore eserciti un'attività produttiva di beni o di servizi, ovvero un'attività di intermediazione nella circolazione di beni o di servizi.

L'art. 2082 c.c. non richiede requisiti particolari circa la natura dell'attività svolta, ben potendosi considerare imprenditoriali anche attività di tipo assistenziale, ricreativo, culturale.

Viceversa, non costituisce attività d'impresa il mero godimento di beni, poiché privo del *quid pluris* necessario per potersi qualificare come attività produttiva.

A titolo esemplificativo, si pensi all'attività di chi gode i frutti del proprio immobile concedendolo in locazione a terzi: in tal caso ci si trova dinanzi ad un'attività di mero godimento di beni, che non può essere considerata imprenditoriale, in quanto manca la produzione di nuovi beni o servizi.

Diversa è invece la situazione nel caso in cui, al godimento di un immobile, realizzato attraverso la locazione a terzi, si affianchi la prestazione di servizi alberghieri. In tal caso, al godimento di un bene si affianca la prestazione di un servizio e ci si trova, perciò, al cospetto di un'attività produttiva.

Non può definirsi imprenditore, quindi, colui che eserciti un'attività di mero godimento di beni.

L'elemento della professionalità nell'esercizio di dette attività si sostanzia nella non occasionalità dello stesso: l'art. 2082 richiede difatti che l'attività imprenditoriale sia svolta in modo professionale, intendendosi, per professionalità, l'abitudine e la non occasionalità dell'attività svolta. Va evidenziato che la professionalità non si identifica né con l'unicità dell'attività imprenditoriale, né con la continuità della stessa. L'abitudine, infatti, non implica né che l'imprenditore non svolga altre attività, né che l'attività imprenditoriale sia svolta in modo «principale», né, infine, che la stessa non

subisca interruzioni (così è imprenditore chi gestisce un impianto di risalita, benché lo stesso sia attivo soltanto nei mesi invernali. Analoghe conclusioni valgono, in genere, per le c.d. attività stagionali). Del pari, il compimento di un unico affare non è incompatibile con il requisito della professionalità, allorché lo svolgimento di tale affare implichi un'attività non occasionale, protratta nel tempo e implicante un'organizzazione, seppur minima, di fattori produttivi<sup>32</sup>.

Tale ricostruzione del requisito della «professionalità» è stata suggellata dalla Corte di Cassazione che, secondo un orientamento consolidato, ha già da tempo chiarito che “ [...] È sufficiente ad integrare la qualità di imprenditore l'esercizio di attività stagionale che, ripetendosi costantemente e mediante opportuna organizzazione di mezzi, possieda un sufficiente grado di stabilità”<sup>33</sup>.

Del pari, la giurisprudenza di legittimità è concorde nel ritenere integrato il requisito della professionalità dell'attività imprenditoriale anche a fronte dello svolgimento di un unico affare. In maniera sostanzialmente uniforme, infatti, la Cassazione ha affermato che “ [...] Rientrano nel campo di applicazione dell'i.v.a., anziché dell'imposta proporzionale di registro, la cessione di immobili effettuata dal costruttore, atteso che l'abituaria, sistematica e continuativa attività economica, assunte come indici della professionalità necessaria, ex art. 2082 c.c., per l'acquisto della qualità di imprenditore, vanno intese in senso non assoluto ma relativo, poiché anche lo svolgimento di un unico affare può comportare la qualifica imprenditoriale, in considerazione della sua rilevanza economica e della complessità delle operazioni in cui si articola. Pertanto, è imprenditore commerciale il costruttore di un complesso immobiliare costituiti da miniappartamenti, arredati con mobili, poi venduti, previa copiosa pubblicità”<sup>34</sup>.

Quanto poi al requisito della economicità dell'attività svolta, parte della dottrina affermasi che l'attività debba avere la vocazione di conseguire, per lo meno, ricavi sufficienti a coprire i costi di produzione, a nulla importando che poi, di fatto, tale

---

32 Sul punto Campobasso

33 Cass. 1051/1968

34 Cass. 14476/2003

obiettivo non venga raggiunto. Non potrà, pertanto, definirsi imprenditore colui che, ad esempio, offre gratuitamente prestazioni a non abbienti con finalità solidaristiche<sup>35</sup>.

In merito parte della dottrina sostiene al contrario che il concetto di attività economica coincide perfettamente con il concetto di attività produttiva<sup>36</sup>.

Discorso differente va svolto invece per la presenza o meno dello scopo di lucro: anche su questo punto la dottrina è divisa.

Secondo alcuni autori è necessario uno scopo di lucro, inteso in senso soggettivo: la gestione dell'attività di impresa deve essere finalizzata ad ottenere un lucro, un'eccedenza dei ricavi sui costi sostenuti e non una mera copertura dei secondi con i primi<sup>37</sup>.

Secondo altri autori lo scopo di lucro va inteso in senso oggettivo ed è oggettivamente lucrativa l'attività imprenditoriale gestita con modalità tali da ottenere, almeno potenzialmente, un profitto<sup>38</sup>.

Altra parte della dottrina, infine, dopo aver evidenziato che l'art. 2082 c.c. non fa menzione di uno scopo lucrativo, considera del tutto irrilevante lo stesso, ritenendo viceversa sufficiente che l'imprenditore agisca con metodo economico e, cioè, secondo modalità volte alla copertura dei costi di gestione con i ricavi dell'attività svolta. In tale direzione, si sottolinea l'esistenza di imprese, quali le società cooperative e le imprese pubbliche, che sono ex lege sprovviste dello scopo di lucro<sup>39</sup>.

Come sostiene la giurisprudenza sul punto, la nozione di imprenditore va intesa in senso oggettivo dovendosi riconoscere il carattere imprenditoriale all'attività economica organizzata che sia ricollegabile ad un dato obiettivo inerente all'attitudine a conseguire la remunerazione dei fattori produttivi, rimanendo giuridicamente irrilevante lo scopo di lucro, che riguarda il movente soggettivo che induce l'imprenditore ad esercitare la sua attività e dovendo essere, invece, escluso il suddetto carattere imprenditoriale

---

35 Campobasso, *Diritto commerciale I, diritto dell'impresa*, Milano, 2022

36 Sul punto concordi Ascarelli, Ferrara e Graziani

37 Buonocore, *Manuale di diritto commerciale*, Torino, 2020

38 Ferrara, *Gli imprenditori e le società*, Milano, 2011

39 Campobasso, *op. cit.*

dell'attività nel caso in cui essa sia svolta in modo del tutto gratuito, dato che non può essere considerata imprenditoriale l'erogazione gratuita dei beni o servizi prodotti<sup>40</sup>.

La legge richiede infine che l'attività economica sia organizzata: l'imprenditore quindi deve gestire e decidere gli assetti delle risorse, umane e materiali, impiegate nella produzione.

Dalla figura dell'imprenditore deve distinguersi la figura del lavoratore autonomo di cui all'art. 2222 c.c. che definisce il contratto d'opera: *“Quando una persona si obbliga a compiere verso un corrispettivo un'opera od un servizio, con lavoro prevalentemente proprio e senza vincolo di subordinazione nei confronti del committente [...]”*.

Come può desumersi chiaramente dal testo della disposizione il codice prescrive che l'organizzazione dell'attività del lavoratore autonomo, a differenza dell'imprenditore, abbia un ruolo meramente strumentale rispetto all'esplicazione delle personali energie lavorative del soggetto, che costituiscono il cuore dell'attività.

Il lavoratore autonomo potrà anche avvalersi dell'aiuto di un'altra persona (ad esempio, dell'assistente o del praticante), ma la prestazione rimarrà essenzialmente il prodotto del proprio lavoro.

Al contrario, l'imprenditore realizza un'organizzazione intera, fatta di persona, beni e capitale: è il classico caso del produttore, cioè di colui che lavora le materie prime per poi rivenderle come prodotti finiti (abbigliamento, alimenti, dispositivi tecnologici, ecc.)<sup>41</sup>.

Un'altra doverosa distinzione, utile alla determinazione in termini generici della figura di imprenditore accolta nel codice civile, è quella tra quest'ultimo ed il professionista intellettuale previsto ai sensi dell'art. 2229 c.c: *“La legge determina le professioni intellettuali per l'esercizio delle quali è necessaria l'iscrizione in appositi albi od elenchi [...]”*. La disposizione rappresenta una chiara specificazione di quanto esposto ai sensi dell'art. 2222, riferendosi a quella particolare cerchia di lavoratori autonomi che svolgono un'attività intellettuale per il cui esercizio il legislatore dispone particolari albi

---

40 Cass. 16612/2008

41 [www.laleggepertutti.it](http://www.laleggepertutti.it)



od elenchi, evidentemente fondati sulla comune esigenza di garantire un particolare livello di adeguatezza professionale da parte del professionista.

Tuttavia, in questo caso, vale la pena precisare che il professionista intellettuale non è un imprenditore solamente perché così è previsto dal dato normativo, posto che anche nell'attività produttiva del professionista l'elemento dell'organizzazione può assumere caratteri del tutto analoghi a quelli propri della figura dell'imprenditore.

Trattasi quindi di una figura professionale distinta dall'imprenditore sulla base di tradizioni storiche, che da sempre hanno assoggettato i professionisti intellettuali a discipline diverse (e proprie dei vari ordini professionali). Si deve comunque ricordare che, in base all'art. 2238 cod. civ., *“se l'esercizio della professione costituisce elemento di un'attività organizzata in forma di impresa, si applicano le disposizioni del titolo II”* (ovvero quelle sull'imprenditore)<sup>42</sup>.

Tradizionalmente, l'attività del professionista intellettuale è assoggettata a particolari regole e principi. In particolare, il professionista intellettuale deve eseguire la prestazione personalmente, percepisce un compenso parametrato all'importanza dell'opera e al decoro della professione e gode di un alleggerimento della responsabilità professionale, che – ove la prestazione effettuata implichi la soluzione di problemi tecnici di speciale difficoltà – è limitata all'ipotesi di dolo o colpa grave.

Nell'ottica della disciplina comune a tutti gli imprenditori va infine notato che tutti gli imprenditori (agricoli e commerciali, piccoli e grandi, privati e pubblici) sono assoggettati a una disciplina base comune, che comprende, parte della disciplina dell'azienda (artt. 2555-2562) e dei segni distintivi (artt. 2563-2574), la disciplina della concorrenza e dei consorzi (artt. 2595-2620) e la disciplina a tutela della concorrenza e del mercato della legge 287/1990.

Una volta delineati i caratteri più generici della figura dell'imprenditore nell'alveo del codice civile è possibile delineare le distinzioni che l'ordinamento stabilisce per

---

42 Da [www.altalex.com](http://www.altalex.com)

regolare un fenomeno così complesso e sulla base delle quali verranno svolti gli opportuni approfondimenti nel proseguo della trattazione.

Una prima distinzione è tracciata sulla base dell'oggetto dell'attività di impresa: da una parte l'imprenditore agricolo, ai sensi degli artt. 2135-2187; dall'altra l'imprenditore commerciale, di cui agli artt. 2188-2221. In questo caso si tratta di una marcatura foriera di notevoli conseguenze, stante le necessità differenti delle due figure.

In secondo luogo il codice distingue in base alla dimensione dell'impresa: da una parte la piccola impresa, di cui all'art. 2083; dall'altra la categoria residuale dell'impresa medio-grande.

L'imprenditore commerciale non piccolo è assoggettato a un ulteriore statuto: l'iscrizione nel registro delle imprese (artt. 2214-2202), con effetti di pubblicità legale; la disciplina della rappresentanza commerciale (artt. 2203-2213); le scritture contabili (artt. 2214-2220); il fallimento e le altre procedure concorsuali. Il piccolo imprenditore è sottratto alla disciplina dell'imprenditore commerciale anche se esercita attività commerciale. L'iscrizione nel registro delle imprese è stata estesa anche all'imprenditore agricolo e al piccolo imprenditore.

Infine la distinzione in base alla natura del soggetto che esercita l'attività di impresa, tra impresa individuale, pubblica e organizzata in forma societaria.

Dal punto di vista fiscale difatti un imprenditore può essere o una ditta individuale o un socio/amministratore, sebbene in casi ristretti anche un dipendente possa svolgere un ruolo da imprenditore.

## 2.2 L'imprenditore agricolo e l'imprenditore commerciale

La figura dell'imprenditore agricolo è definita in modo abbastanza completo nel codice civile in cui ne sono definite le caratteristiche (diversamente accade invece per l'imprenditore commerciale)

Dettagliatamente, la relativa disciplina codicistica si trova nell'art. 2135 c.c. che qualifica come imprenditore agricolo chi esercita una attività diretta alla “*coltivazione del fondo, alla silvicoltura, all'allevamento di animali e attività connesse*”, chi esercita un'attività diretta alla cattura ed alla raccolta di organismi acquatici in ambienti marini salmastri e dolci (acquacoltura)chi esercita attività di allevamento di equini di qualsiasi razza, in connessione con l'azienda agricola (art. 9 D.lgs. 30 aprile 1998, n. 173<sup>43</sup>) chi esercita l'attività di pesca in maniera professionale (imprenditore ittico, equiparato all'imprenditore agricolo ex art. 2 l. 10\05\2005 n. 226 modificato dal d.lgs. 26\05\2004 n. 154<sup>44</sup>).

D'obbligo precisare, che l'art. 2135 c.c. è stato modificato dal D.lgs. 18 maggio 2001 n. 228 che ne ha sostituito il secondo comma e aggiunto il terzo<sup>45</sup>.

Nel nuovo articolo 2135 c.c., inoltre, non si legge più allevamento di “*bestiame*”, ma di allevamento di “*animali*”, ed in tal modo, sono quindi superati i dubbi interpretativi che scaturivano dalla vecchia formulazione, che sembrava restringere il campo dell'impresa agricola al solo allevamento del bestiame, all'allevamento, cioè, di quegli animali tipici della vita di una fattoria, come le galline e i bovini.

---

43 Decreto legislativo 173/1998, pubblicato in GU n. 129 del 5 giugno 1998

44 Decreto legislativo 154/2004, pubblicato in GU n. 146 del 24 giugno 2004

45 Decreto legislativo 228/2001, pubblicato in GU n. 137 del 15 giugno 2001

Peraltro, nella nuova formulazione sono stati meglio definiti i concetti di coltivazione del fondo, allevamento di animali e, soprattutto, di attività connessa, che nel tempo avevano dato origine a dubbi interpretativi, sia in giurisprudenza che nel dibattito dottrinale.

Pertanto, secondo il nuovo articolo 2135 c.c. l'imprenditore agricolo è colui che esercita una delle seguenti attività:

- coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse
- coltivazione del fondo, selvicoltura ed allevamento di animali: sono le attività che riguardano la cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine.

Sono considerate connesse le attività poste in essere dallo stesso imprenditore agricolo e che sono dirette alla manipolazione, conservazione, trasformazione, commercializzazione e valorizzazione che abbiano ad oggetto prodotti che sono stati ricavati prevalentemente dalla coltivazione del fondo o del bosco o dall'allevamento di animali, oltre alle attività dirette alla fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda normalmente impiegate nell'attività agricola esercitata, ivi comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale e forestale, ovvero di ricezione ed ospitalità come definite dalla legge.

Da ciò deriva che è imprenditore agricolo chi esercita un'attività di coltivazione del fondo, silvicoltura, allevamento di animali ed attività ad queste connesse.

È quindi evidente che il legislatore, con la nuova definizione di imprenditore agricolo, ha voluto ricomprendere nel settore dell'impresa agricola qualsiasi attività che si fonda sullo svolgimento di un intero ciclo biologico o ad una sua fase essenziale.

L'attività agricola è tale ancorché abbia per oggetto una sola fase necessaria del ciclo produttivo di carattere vegetale o animale e non l'intero processo.

Si rammenta che con la nuova formulazione dell'art 2135 del codice civile sono considerate agricole anche le prestazioni di servizi fornite mediante l'utilizzazione prevalente di attrezzature o risorse dell'azienda che di solito sono impiegate nell'attività agricola esercitata comprese le attività di valorizzazione del territorio e del patrimonio rurale. Affinché le prestazioni di servizi rientrino nell'agricoltura devono esser presenti questi requisiti:

- le attrezzature impiegate per le prestazioni di servizi devono essere le medesime utilizzate normalmente nella azienda agricola;
- le attrezzature utilizzate nelle attività di servizi devono essere impiegate prevalentemente nell'attività agricola.

Al contrario, la trasformazione del proprio prodotto con l'aggiunta di prodotti di terzi ( *“anche per aumentare la gamma e quindi la quantità dei prodotti da immettere sul mercato”*) assume una funzione strumentale alla attività di produzione.

Ad esempio, ha certamente natura agricola la trasformazione in vino dell'uva prodotta, cui si aggiunge altra uva acquistata in misura non prevalente presso terzi. Al contrario, per un florovivaista la rivendita di piante e fiori acquistati presso terzi, senza che si sia verificato un incremento qualitativo, non rientra nel reddito agrario.

Inoltre, nel 2004 è stato definito anche l'Imprenditore agricolo professionale (IAP), che secondo i requisiti forniti dal Decreto Legislativo 29 marzo 2004, n. 99 (Disposizioni in materia di soggetti e attività, integrità aziendale e semplificazione amministrativa in agricoltura, a norma dell'articolo 1, comma 2, lettere d), f), g), l), ee), della legge 7 marzo 2003, n. 38), è chi dedica ad attività agricole, direttamente o in qualità di socio di società, almeno il 50% del proprio tempo di lavoro complessivo e che ricavi da queste attività almeno il 50% del proprio reddito globale da lavoro<sup>46</sup>.

Una volta delineato la fattispecie agricola è ora necessario approfondire gli elementi distintivi di quella commerciale

E' imprenditore commerciale, a norma dell'art. 2195 c.c., chi esercita professionalmente *“un'attività industriale diretta alla produzione di beni o servizi; un'attività*

---

46 Decreto legislativo 99/2004, pubblicato in GU n. 94 del 22 aprile 2004

*intermediaria nella circolazione di beni; un'attività di trasporto per terra, per acqua o per aria; un'attività bancaria o assicurativa; altre attività ausiliarie delle precedenti*".

La principale peculiarità della disciplina dell'imprenditore commerciale è rappresentata dall'obbligo di iscrizione nel registro delle imprese.

L'iscrizione ha efficacia essenzialmente dichiarativa (tranne che nelle società di capitali, per le quali ha efficacia costitutiva), poiché serve a rendere opponibili ai terzi i fatti iscritti, sebbene all'imprenditore sia comunque riconosciuta la possibilità di dimostrare che i terzi fossero a conoscenza di fatti non iscritti.

Tra gli obblighi previsti dalla legge a carico dell'imprenditore commerciale, di particolare rilievo è quello che prevede la tenuta dei libri e delle scritture contabili ai sensi dell'art. 2214: *"L'imprenditore che esercita un'attività commerciale deve tenere il libro giornale ed il libro degli inventari. Deve altresì tenere le altre scritture contabili che siano richieste dalla natura e dalle dimensioni dell'impresa e conservare ordinatamente per ciascun affare gli originali delle lettere, dei telegrammi e delle fatture ricevute, nonché le copie delle lettere, dei telegrammi e delle fatture spedite"*.

In base alla disciplina civilistica quindi l'imprenditore commerciale ha l'obbligo di tenere regolarmente diversi documenti essenziali per l'azienda quali il libro giornale; il libro degli inventari; le altre scritture contabili richieste dalla natura e dalle dimensioni dell'impresa.

Egli è tenuto, inoltre, a conservare in ordine, per ciascun affare, gli originali della corrispondenza e delle fatture ricevute, nonché copia dei documenti spediti.

A norma dell'art. 2709 c.c., peraltro, i libri e le scritture contabili valgono a fare prova contro l'imprenditore stesso.

Nello svolgimento della sua attività, il soggetto commerciale ha in particolare facoltà di farsi aiutare da altri soggetti, tra cui spicca la figura dell'institore.

Questi, a norma dell'art. 2203 c.c., viene preposto dal titolare all'esercizio di un'impresa commerciale o anche di una sola sede secondaria o di uno specifico ramo d'impresa.

L'institore è di solito un dipendente dotato di ampia autonomia, cui il capo dell'impresa delega i suoi poteri.

Figure diverse dall'institore e più limitate i loro poteri sono quelle del procuratore (che non è un preposto) e dei commessi.

### 2.3 Piccolo imprenditore

Ai sensi dell'art. 2083 i piccoli imprenditori sono *“i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia”*.

Tale norma qualifica, non tassativamente, alcune tra le più comuni figure di piccoli imprenditori, quali i coltivatori diretti, gli artigiani, i piccoli commercianti ed in generale coloro che hanno un'impresa individuale o familiare.

Invero, la medesima norma fornisce una regola di carattere generale, che serve da criterio per identificare altre eventuali categorie di piccoli imprenditori non espressamente previste: in particolare ricorre la figura di piccolo imprenditore ogni volta che vi sia un'attività professionale nel cui ambito sussista la prevalenza del lavoro proprio e dei familiari, commisurata rispetto sia al lavoro altrui sia ai capitali impiegati nell'impresa.

Per aversi piccolo imprenditore è, perciò, necessario che:

- l'imprenditore presti il proprio lavoro nell'impresa;
- il suo lavoro e quello degli eventuali familiari che collaborano nell'impresa prevalgano sia rispetto al lavoro altrui sia rispetto al capitale investito nell'impresa.

Le principali caratteristiche di questa particolare categoria si concentrano sul particolare favore dell'ordinamento che si sostanzia in agevolazioni volte a semplificare l'attività di impresa.

In qualità di piccolo imprenditore è possibile difatti usufruire di alcune agevolazioni:

- iscrizione alla sezione speciale del registro delle imprese;
- mancanza di dichiarazione di fallimento;
- nessun obbligo di tenuta delle scritture contabili.

Tali caratteristiche derivano dalla particolare natura dell'attività in oggetto: i titolari di piccole imprese sono soliti avviare e far crescere la propria attività da zero, anche se possono anche acquistare un'attività esistente.

In genere sono fortemente coinvolti nelle operazioni quotidiane delle loro aziende, come quello di amministratore delegato, direttore marketing e responsabile delle risorse umane.

Entrando più nello specifico delle peculiarità della tipologia in esame che, secondo interpretazione concorde, il criterio per stabilire la prevalenza del lavoro e del capitale nell'impresa è fondato su criteri qualitativi e non quantitativi<sup>47</sup>: la valutazione va quindi basata da un lato sull'apporto lavorativo dell'imprenditore e dei suoi familiari nel processo produttivo; dall'altra sul capitale, proprio ed altrui, investito.

L'intento perseguito è quello di fare in modo che l'apporto personale dell'imprenditore entri a caratterizzare i beni o i servizi prodotti dall'impresa.

Al contrario non sarà piccola impresa colui che (es. gioielliere) lavori personalmente nell'impresa senza avvalersi di collaboratori e però investendo ingenti capitali.

Particolare attenzione va riservata all'aspetto della disciplina fallimentare, ai sensi dell'art. 1 della Legge Fallimentare<sup>48</sup>.

Sul la disposizione “ *Non sono soggetti alle disposizioni sul fallimento e sul concordato preventivo gli imprenditori di cui al primo comma, i quali dimostrino*

---

47 [www.brocardi.it](http://www.brocardi.it)

48 Decreto legislativo 169/2007, pubblicato in GU n. 241 del 16 ottobre 2007



*il possesso congiunto dei seguenti requisiti:*

*a) aver avuto, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito della istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, un attivo patrimoniale di ammontare complessivo annuo non superiore ad euro trecentomila;*

*b) aver realizzato, in qualunque modo risulti, nei tre esercizi antecedenti la data di deposito dell'istanza di fallimento o dall'inizio dell'attività se di durata inferiore, ricavi lordi per un ammontare complessivo annuo non superiore ad euro duecentomila;*

*c) avere un ammontare di debiti anche non scaduti non superiore ad euro cinquecentomila.”*

Il superamento di uno solo di questi limiti, la cui sussistenza va dimostrata dal debitore, espone al fallimento.

La non perfetta coincidenza tra la norma di cui all'art. 2083 e quella di cui all'art. 1 Legge Fallimentare può comportare dunque un paradosso normativo in quanto il soggetto a cui venga riconosciuta la qualifica di piccolo imprenditore in ambito squisitamente civilistico potrebbe superare uno dei tre limiti riportati nel testo della disposizione.

Sul punto la giurisprudenza della Suprema Corte avvalorata tale ipotesi anche nelle pronunce più recenti<sup>49</sup>.

Questo indirizzo si ritrova anche nelle statuizioni più risalenti e antecedenti la riforma del 2007, in riferimento alla particolare categoria dell'imprenditore artigiano: la Suprema Corte afferma difatti che quest'ultimo è soggetto al fallimento quando, per l'organizzazione e l'espansione della sua azienda, abbia industrializzato la produzione, andando così a valicare i limiti di cui alla normativa fallimentare<sup>50</sup>.

---

49 Cass. 19735/2023

50 Cass. 16157/2000

I requisiti codicistici, offrendo una definizione generale del piccolo imprenditore, rilevano pertanto solo ai fini dell'esenzione dalla tenuta dei libri contabili e dell'iscrizione allo speciale registro delle imprese.

#### 2.4 Impresa individuale, pubblica e organizzata in forma societaria

In questo paragrafo saranno approfondite le differenze dell'attività imprenditoriale in base alla natura del soggetto che la esercita.

In primo luogo va definita l'impresa individuale come la forma giuridica più semplice e meno dispendiosa in quanto, per poterla costituire non sono previste particolari formalità tranne l'apertura di una partita IVA.

È un tipo di impresa che fa riferimento ad un solo soggetto che è l'imprenditore, titolare ed unico responsabile al quale peraltro non è imposta nemmeno una quantità minima di capitale iniziale da investire, ed è la naturale conseguenza, che essendo l'imprenditore l'unico responsabile, anche tutto il rischio d'impresa ricade solo su di lui e ciò vuol dire, che l'intero patrimonio dell'imprenditore individuale è soggetto al rischio d'impresa, che consiste nella totalità dei rischi che una determinata azienda/ imprenditore decide di assumersi e per i quali sarà considerato responsabile, a prescindere dal buon esito delle scelte aziendali, ad essere messo a rischio è sempre e comunque tutto il capitale dell'imprenditore.

Ciò perché, nel caso di impresa individuale, si verifica la confusione tra il patrimonio personale e quello collegato all'attività imprenditoriale e questo vuol dire che in caso di

insolvenza dei debiti della ditta individuale, egli ne risponde nei confronti dei terzi con tutti i suoi beni, anche personali.

Tra le principali caratteristiche di una ditta individuale va sottolineato come l'imprenditore sia l'unico responsabile della gestione dell'attività e corra tutti i relativi rischi.

Dal momento che nella ditta individuale non esiste una separazione tra l'azienda e l'imprenditore infatti egli è responsabile con il patrimonio personale per eventuali debiti contratti dall'azienda, pertanto anche i debitori dell'azienda possono rifarsi sul patrimonio dell'imprenditore per coprire gli importi insoluti.

Come già detto in apertura Non sono richieste particolari formalità per la costituzione se non l'apertura di una partita iva.

Da precisare infine che la ditta individuale non si limita alla possibilità di essere un'azienda solo unipersonale ma può essere costituita anche come impresa familiare o società tra coniugi.

Nel caso di impresa familiare, la normativa prevede che possono partecipare alla gestione dell'azienda familiari, parenti fino al terzo grado e affini fino al secondo.

Nel particolare, trattasi dell'impresa alla quale prestano collaborazione il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado dell'imprenditore ed è stata introdotta con l'art. 230 bis del codice civile a seguito della riforma del diritto di famiglia del 1975<sup>51</sup>.

Non è un nuovo tipo di società e nemmeno è una società atipica, bensì è un'impresa individuale caratterizzata dal rapporto che lega i collaboratori dell'imprenditore.

L'impresa familiare è costituita per il solo fatto della prestazione continuativa di lavoro nell'impresa da parte dei familiari. È una figura di natura residuale in quanto se non possa ravvisarsi altro tipo di rapporto, si può applicare la disciplina di cui all'art. 230 bis c.c.

---

<sup>51</sup> Legge 151/1975, pubblicata in GU n. 135 del 23 maggio 1975

Differente disciplina per l'impresa coniugale: è previsto in tal caso che la coppia debba avviare l'attività dopo il matrimonio, debba avere scelto come regime patrimoniale la comunione dei beni e debba godere degli stessi poteri all'interno dell'azienda.

In particolare l'art. 177 punto d) introduce tra i beni della comunione legale fra coniugi anche le aziende coniugali. Con tale formula, si suole individuare un'azienda comune tra i due coniugi, che debbono pertanto considerarsi entrambi imprenditori e "gestori" del bene.

La ditta individuale rispetto alle società non richiede un capitale iniziale o una complessa procedura per la sua costituzione.

Altra tipologia dell'impresa sulla base del soggetto che la amministra è l'impresa pubblica.

In particolare dà luogo a impresa pubblica l'attività svolta da un ente pubblico in regime di concorrenza, effettiva o potenziale, qualora sia rivolta al perseguimento di uno scopo di lucro e non costituisca diretta e immediata realizzazione di un fine pubblico.

L'origine di una tale tipologia di impresa si fonda sul fatto che anche allo Stato e agli altri enti pubblici, quando svolgono un'attività economica, si applicano le norme sullo statuto generale dell'imprenditore e, in caso di un'attività commerciale, lo statuto speciale conseguente.

Tuttavia, in caso di insolvenza, operano la procedura della liquidazione coatta amministrativa e le altre previste in leggi speciali.

Da un punto di vista storico il fenomeno ha assunto dimensioni rilevanti in età repubblicana. L'art. 41, co. 3 della Costituzione fornisce la base costituzionale all'impiego da parte del pubblico potere dei tipici strumenti giuridici dell'attività economica: l'impresa e la società. Ne consegue che l'impresa pubblica si riconduce alla categoria economica delle aziende di produzione, venendo meno l'attributo di imprenditorialità quando essa si limiti a erogare beni e servizi per il soddisfacimento

diretto di finalità di natura pubblicistica. I modelli di azione, che si sono anche succeduti nel tempo, sono diversi.

Sono impresa-organo le articolazioni dello Stato o di altro ente pubblico che esercitano, in via secondaria e accessoria rispetto ai fini istituzionali, attività imprenditoriale.

Si definiscono enti pubblici economici quelli che esercitano, in via esclusiva o principale, un'attività d'impresa. Se l'estensione del regime privatistico proprio dello statuto d'impresa privata è la regola per l'ente pubblico economico, si deve sottolineare come per altro verso la sua organizzazione non possa comunque non risentire della sua intima natura pubblica, il che vale ad assoggettarlo, almeno parzialmente, alla disciplina pubblicistica.

E ciò rende ragione del potere statale nella nomina (o revoca) dei titolari degli uffici di vertice dell'ente pubblico economico, così come dei poteri di direttiva o di approvazione di atti particolarmente rilevanti nella vita dell'ente (come i bilanci o i programmi di attività). Sicché può dirsi che il rapporto tra lo Stato e i singoli enti economici rimane un rapporto di tipo pubblicistico, che si esprime attraverso interventi o provvedimenti rientranti nell'ambito di una attività amministrativa in senso stretto.

Per società a partecipazione pubblica si intendono le società che svolgono attività d'impresa attraverso strutture di diritto privato (in particolare, s.p.a.). Il sistema delle partecipazioni statali e più in generale delle imprese pubbliche è profondamente mutato negli anni, seguendo un percorso analogo a quello di molte imprese pubbliche in Europa, anche e soprattutto in relazione ai limiti imposti dalla normativa europea. All'attività imprenditoriale dello Stato svolta attraverso gli enti pubblici economici si è infatti venuto a sostituire il sempre più diffuso fenomeno delle c.d. privatizzazioni.

Il processo di privatizzazione, iniziato negli anni 1990 e motivato da esigenze di bilancio dello Stato, ha comportato la trasformazione delle imprese pubbliche in s.p.a., dapprima permettendo a queste ultime di conservare una partecipazione statale (cosiddetta privatizzazione formale), poi, avviandone in molti casi la progressiva dismissione (cosiddetta privatizzazione sostanziale).

Rimane infine da analizzare la tipologia di impresa in forma societaria o altrimenti detta collettiva: in questo ultimo caso l'attività di impresa è caratterizzato difatti su un soggetto basato sul contratto di società ai sensi dell'art. 2247 nel quale *“due o più soggetti conferiscono beni o servizi per l'esercizio in comune di un'attività economica allo scopo di dividerne gli utili”*.

Caratteristica della società a differenza dell'impresa, è da una parte la dimensione collettiva dell'iniziativa imprenditoriale, che non è più iniziativa di un imprenditore ma iniziativa di una pluralità di soggetti, e dall'altra lo scopo di lucro. Nell'impresa non è scopo necessario, è sufficiente il metodo economico che tende al pareggio dei ricavi con i costi, mentre nelle società, almeno in quelle lucrative, lo scopo di lucro è necessario per potersi avere un contratto di società.

La disposizione in oggetto non fornisce una definizione generale della società ma piuttosto una delle modalità mediante la quale la società può essere costituita.

Sotto questo profilo, il contratto di società può essere inquadrato nella più ampia categoria dei contratti associativi o con comunione di scopo.

Dall'art. 2247 c.c. possono comunque trarsi in generale gli elementi che usualmente connotano la società in generale:

- il conferimento da parte dei soci di beni o servizi;
- l'esercizio in comune di un'attività economica;
- lo scopo di lucro

le macrocategorie in cui possono facilmente distinguersi le società di lucro sono due: società di persone, mancanti di un'autonomia patrimoniale perfetta, e le società di capitali, contraddistinte proprio dalla netta distinzione tra le persone fisiche dei soci e la società in quanto tale.

Nell'ambito generale accolto dalla presente trattazione è possibile sottolineare gli elementi richiamati poc'anzi: in particolare, per conferimenti si intendono le prestazioni dei soci con oggetto denaro, beni in natura, crediti, prestazioni d'opera o servizi.

Tali conferimenti permettono alla società di operare e vanno a costituire il patrimonio sociale iniziale, vale a dire il complesso di rapporti positivi e negativi facenti capo alla società.

E' necessario in questa sede precisare la differenza del patrimonio dal capitale sociale, corrispondente al valore attribuito dall'insieme dei conferimenti in sede di stipulazione del contratto: tale valore, in assenza di operazioni di aumento o riduzione, è destinato a rimanere invariato e non risente delle fluttuazioni che subisce invece il patrimonio sociale.

Per scopo di lucro s'intende lo scopo-fine della società, la quale deve essere volta alla produzione di utili da distribuire ai soci.

Quest'ultimo può essere sostituito nelle società cooperative con lo scopo mutualistico, previsto ai sensi dell'art. 2511: "*Le cooperative sono società a capitale variabile con lo scopo mutualistico [...]*".

In questo caso dunque lo scopo della società non è la produzione di utili da distribuire ai soci ma la produzione e scambio di beni e servizi a favore dei soci a condizioni più favorevoli rispetto al mercato.

Da precisare che la norma in commento non richiede l'esclusività di tale scopo, che ben può accompagnarsi allo scopo di lucro: ciononostante la prevalenza del primo rispetto al secondo rileva ai fini dei benefici fiscali di cui sono destinatarie solo le cooperative a mutualità prevalente.

I criteri per stabilire tale prevalenza sono previsti dagli artt. 2512 e 2513, in senso sostanziale, e dall'art. 2514, in senso formale.

Ulteriore aspetto qualificante le società cooperative è la variabilità del capitale sociale che, come visto sopra, per le società lucrative è fisso: nelle cooperative il capitale non viene fissato dall'atto costitutivo e quindi la sua modifica non richiede l'avvio dell'iter deliberativo previsto per la modifica dello stesso. Tale misura serve all'ordinamento per favorire il principio "*della porta aperta*", fondamentale nella natura delle cooperative per permettere più facilmente l'ingresso di nuovi soci e la libera fuoriuscita di coloro che sono già soci.

## **CONCLUSIONI**

Nel corso di questa trattazione è stata esaminata da vicino il soggetto imprenditore, una figura centrale nel sistema sociale ed economico anche se spesso ignorata dalla ricerca.

Su tali premesse è stato possibile quindi approfondire in primo luogo il dato storico, alla luce del quale sono stati approfonditi i principali autori che hanno posto gli interrogativi più interessanti per questo particolare oggetto di ricerca.

Nel primo capitolo è stata in particolare analizzata la ricerca dei pensatori occidentali fin dagli albori dell'Età moderna e più precisamente la tradizione continentale, più attenta alla figura imprenditoriale che già nel Medioevo cominciava a farsi strada come protagonista della vita comunale.

Da qui è stato possibile analizzare l'evoluzione storica dei pensatori europei fino ad arrivare ai più recenti sviluppi del secolo scorso e dei cambiamenti in atto nel mondo economico: nell'ultima parte del primo capitolo è stato interessante osservare come il ruolo imprenditoriale, per molti analisti basato sulla capacità di innovazione del singolo capitalista, stia in un certo senso tornando alle origini. Nell'ambito della c.d. terza rivoluzione industriale è difatti tornata in voga la figura dell'imprenditore individuale il



cui successo si basa sulla capacità di continuare ad innovarsi, trovando sempre nuove soluzioni. Tale tendenza non potrà che consolidarsi nel futuro stante il continuo bisogno di innovazione richiesto dal mercato.

La centralità della figura imprenditoriale viene testimoniata anche nel secondo ambito oggetto della trattazione, vale a dire l'ambito legale e, più specificamente, quello riferito al codice civile ed alle leggi speciali sull'impresa.

Anche in questo caso, tramite gli approfondimenti svolti nella seconda parte della tesi, è stato possibile commentare le differenti figure giuridiche che rendono il concetto di imprenditore estremamente variegato: il motivo di tale varietà non può che trovarsi nella esigenza comune di regolare i diversi aspetti di una figura centrale nel sistema economico e quindi le caratteristiche più disparate che possono qualificare i bisogni più diversi.

In tal senso è stato opportuno seguire la logica del codice civile suddividendo l'analisi delle diverse figure imprenditoriali secondo l'oggetto, la dimensione e la natura del soggetto che amministra l'azienda.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **DOTTRINA**

- D'Agostini, *Analitici e continentali*, Milano, 1997
- G. Todeschini, *Un trattato di economia politica francescana: il "De emptioibus and venditionibus, de usuris, de restitutionibus"* di Pietro di Giovanni Olivi, Roma, Istituto storico italiano per il Medioevo, 1980
- Cantillon, *Saggio sulla natura del commercio in generale*, a cura di Cotta e Giolitti, Torino, 1974
- Blaug, *Entrepreneurship Before and After Schumpeter*, in R. Swedberg, *Entrepreneurship. The Social Science View*, Oxford, Oxford Univ. Press, 2000
- Baudeau, *Nouvelles Ephemerides Economiques. Seconde partie. Suite des observations economistes a m. l'Abbe de Condillac*, par m. l'Abbe Baudeau, Paris, Chez Lacombe Libraire, 1776

- Gioia, *Nuovo prospetto delle scienze economiche. Ossia somma totale delle idee teoriche e pratiche in ogni ramo d 'amministrazione privata e pubblica, divise in altrettante classi, unite in un sistema ragionato*, Milano, 1815
- Say, *Course complet d'économie politique pratique*, Paris, 1828-29
- Schumpeter, *Storia dell'analisi economica*, Torino, 1976
- Smith, *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth od Nations*, Londra, 1776
- Ricardo, *On the Principles of Politica! Economy and Taxation*, London, 1821
- Mill, *Principles of Political Economy with Some of Their Application to Social Philosophy*, London 1848
- Marx, *Il capitale. Critica dell'economia politica*, Libro III, vol V, 1966
- Von Thunen, *Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirthschaft und Nationalökonomie, oder Untersuchungen iiber den Einjluss, den die Getreidepreise, der Reichtum des Bodens und die Abgaben auf den Ackerbau ausiiben*, Jena,1826-1863
- Marshall, *Principles of Economics*, London, 1977
- Weber, *Storia economica. Linee di una storia universale dell'economia e della società*, Roma, 1993
- W. Sombart, *Il sistema economico capitalistico*, in Amatori e Toninelli, *Una introduzione alla storia d'impresa*, Milano, 1999
- Schumpeter, *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, New York, McGraw-Hill, 1939
- Antonelli, *Cambiamento tecnologico e teoria dell'impresa*, Torino,1983
- Taylor, *The Principles of Scientific Management*, New York, Norton, 1911
- Veblen, *The Engineers and the Price System*, New York, Huebsch, 1921
- Burnham, *The Managerial Revolution*, New York, John Day Co. , 1941
- Drucker, *The New Society. The Anatomy of Industrial Order*, New Brunswick-London, Transaction Publisher, 1993

- Galbraith, *American Capitalism*, Boston, Houghton Mifflin, 1952
- Chandler, *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge (Mass.), The Mit Press, 1962
- Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston-New York, Houghton Mifflin Co., 1921
- Pontarollo, *I recenti sviluppi della teoria economica in materia di imprenditorialità*, paper presentato al VII Convegno AISPE: "L'impresa che cambia. Contributi dalla storia del pensiero economico", Brescia, 20-22 febbraio 2003
- Campobasso, *Diritto commerciale I, diritto dell'impresa*, Milano, 2022
- Buonocore, *Manuale di diritto commerciale*, Torino, 2020
- Ferrara, *Gli imprenditori e le società*, Milano, 2011

## **GIURISPRUDENZA E ATTI NORMATIVI**

- Cass. 1051/1968
- Cass. 14476/2003
- Cass. 16612/2008
- Decreto legislativo 173/1998, pubblicato in GU n. 129 del 5 giugno 1998
- Decreto legislativo 154/2004, pubblicato in GU n. 146 del 24 giugno 2004
- Decreto legislativo 228/2001, pubblicato in GU n. 137 del 15 giugno 2001
- Decreto legislativo 99/2004, pubblicato in GU n. 94 del 22 aprile 2004
- Decreto legislativo 169/2007, pubblicato in GU n. 241 del 16 ottobre 2007
- Cass. 19735/2023
- Cass. 16157/2000
- Legge 151/1975, pubblicata in GU n. 135 del 23 maggio 1975

## **SITOGRAFIA**

- [www.treccani.it](http://www.treccani.it)

- [www.laleggepertutti.it](http://www.laleggepertutti.it)

- [www.altalex.com](http://www.altalex.com)

- [www.brocardi.it](http://www.brocardi.it)