

Introduzione

ORIGINI, SVILUPPO STORICO E PROSPETTIVE DEL DIRITTO COMMERCIALE ITALIANO

Non esiste in Italia una definizione normativa di diritto commerciale. Un tempo, nel vigore del codice di commercio del 1882 (ed anteriormente, di quello del 1865), esso comprendeva le materie di principale interesse per il mondo che oggi definiremmo imprenditoriale. Vi erano trattate la definizione di commerciante (oggi sostituita, seguendo l'insegnamento della moderna scienza economica, da quella, più lata, d'imprenditore, e particolarmente d'imprenditore commerciale); i principali contratti commerciali (che all'epoca avevano una disciplina speciale, diversa da quella civile, allorché ne fosse parte un commerciante), le società; la cambiale e l'assegno; il fallimento.

Tutte materie che oggi sono regolate unitariamente dal codice civile e dalle principali leggi collegate, la cui disciplina costituisce ancora, per tradizione, oggetto dell'insegnamento universitario del diritto commerciale.

Purtroppo la materia, specie negli ultimi decenni, in corrispondenza con l'evoluzione dell'economia, l'irrompere delle nuove tecnologie, la progressiva accresciuta importanza dell'appartenenza dell'Italia all'Unione Europea e la tendenza del legislatore ad ispirarsi (se non ad imitare) le normative dei paesi a capitalismo più avanzato, appare sovrabbondante e complicata.

Non solo gli studenti, ma anche gli esperti del diritto vorrebbero evitare che questo fenomeno, comune a tutti i principali ordinamenti moderni, ma acuito in Italia dal numero eccessivamente elevato di leggi che riguardano l'argomento, nonché dal loro rapido mutamento (spesso ancor prima che se ne capisca l'effettiva portata), confonda il quadro d'insieme, riducendo tutto ad una somma di fredde regole mnemoniche.

In realtà esistono tre «anime», tre chiavi di lettura, del diritto commerciale.

La prima è la **prospettiva storica**. Essa consente di comprendere le regole più antiche, quel *corpus* di principi fondamentali che oggi ci paiono scontati e che si ritrovano in quasi tutti gli ordinamenti moderni. Si pensi ad esempio alla responsabilità patrimoniale dei soci, illimitata nelle società di persone ed invece circoscritta al conferimento in quelle di capitali; allo spossessamento dell'imprenditore fallito ed alla destinazione del suo patrimonio al pagamento di

tutti i creditori; alla circolazione dei crediti attraverso il semplice trasferimento dei documenti su cui sono scritti e «incorporati».

Queste regole – semplicissime e quasi intuitive, frutto di considerazioni pre-giuridiche ed accessibili anche ad un non esperto col solo buon senso – costituiscono ancora il fondamento del diritto commerciale.

Anch'esse, però, vengono da lontano.

Sono essenzialmente il frutto dell'incontro tra le consuetudini dei popoli barbari, nelle quali si riassumevano le esperienze di migliaia di uomini oscuri e la rielaborazione del diritto romano funzionale alle nuove esigenze del ceto mercantile operata dai dottori dell'età di mezzo. Incontro che trovò negli statuti dei mercanti dei vari Comuni italiani la sua consacrazione, dando vita – in un'epoca in cui Chiesa ed Impero quasi si disinteressavano della disciplina delle attività mercantili – ad un diritto «di casta» che crebbe d'importanza man mano che la classe che l'aveva creato accresceva il suo peso politico¹.

Il diritto commerciale nacque dunque come un diritto di classe, ma al suo sviluppo non furono estranei istituti ideati e voluti dai sovrani.

Lo scopo era di mobilitare indistintamente tutti i capitali, dell'aristocrazia, del clero e della borghesia, verso imprese politico-economiche e militari d'interesse nazionale.

Emblematica è la genesi delle prime «società per azioni», ossia le grandi Compagnie coloniali olandesi e francesi del '600.

Dapprima furono gestite in comune dai più grandi mercanti, a ciò prescelti dal sovrano; questi rimanevano debitori dei finanziatori, e perciò venivano considerati personalmente responsabili, con tutto il loro patrimonio, dei debiti dell'impresa. Presto però, come ulteriore incentivo all'investimento, si stabilì la gestione da parte di manager eletti dall'assemblea dei finanziatori. È quello il momento in cui, non essendovi più nessun vero proprietario dei beni della compagnia (ma soltanto da un lato soci-finanziatori, creditori del denaro conferito e della quota degli utili, e dall'altro gestori temporanei da loro nominati e tenuti a presentare periodicamente il bilancio) compaiono i tratti essenziali alle moderne società per azioni. Sono già presenti, infatti, la responsabilità limitata al conferimento, in quanto i soci sono essi stessi creditori della restituzione dell'apporto e non avrebbe senso considerarli responsabili verso i terzi; e la divisione del capitale in titoli liberamente negoziabili, perché il rapporto sociale è visto come un credito, e ben può essere trasferito come gli altri titoli di credito².

¹ Sulla storia del diritto commerciale rimane essenziale l'opera di L. GOLDSCHMIDT, *Universalgeschichte des Handelsrechts*, Stuttgart, 1891 (trad. it. *Storia universale del diritto commerciale*, Torino, 1913); più di recente, seppure con forzature ideologiche d'impronta marxista, ed impropri riferimenti alle fonti v. F. GALGANO, *Storia del diritto commerciale*, Bologna, 1976. Si segnala altresì M. MONTANARI, *Impresa e responsabilità. Sviluppo storico e disciplina positiva*, Milano, 1990.

² M. MONTANARI, *op. cit.*, p. 119 ss. Il testo degli statuti delle prime compagnie coloniali fran-

La chiave storica si rivela dunque di basilare importanza per comprendere i fondamenti del moderno diritto commerciale; ma la prospettiva marxista del conflitto tra classi in lotta per l'egemonia coglie solo in parte la varietà di questo straordinario percorso. È vero che l'unificazione del diritto civile e commerciale venne attuata dal codice civile del 1942 generalizzando regole e principi un tempo peculiari dei rapporti di cui fosse parte un commerciante. Questa scelta però appare oggi come un riconoscimento tecnico della superiorità di quelle regole per una società ormai in via d'industrializzazione, più che il trionfo d'una politica legislativa ispirata dalla borghesia.

Una seconda, importantissima, chiave di lettura del diritto commerciale italiano degli ultimi quaranta anni è quella **comunitaria**.

Leggendo nel codice civile le norme dedicate, ad esempio, alla costituzione della società per azioni, alle sue cause di nullità, alla tutela del capitale sociale, alle operazioni sulle azioni proprie o delle controllate, ai bilanci, al controllo dei conti, alle fusioni e alle scissioni, quasi nemmeno più ci si accorge di trovarsi di fronte a disposizioni che non sono propriamente nazionali ma che, costituendo il recepimento di direttive comunitarie, vanno lette ed interpretate alla luce di queste, assieme alle quali formano una sorta di nuovo diritto comune.

Ma anche nelle materie nelle quali il diritto comunitario non è ancora riuscito ad intervenire compiutamente, il dibattito scientifico, l'elaborazione e l'interpretazione delle norme nazionali di giova spesso largamente delle proposte formulate a Bruxelles (si pensi alla disciplina delle attività professionali, o dei gruppi di società). Il diritto europeo finisce così per giocare, anche su questi argomenti, un decisivo ruolo propulsivo.

Infine, va assumendo grande rilievo l'influsso di specifiche normative comunitarie che toccano la materia commerciale solo indirettamente. Si pensi alla disciplina degli aiuti di Stato: essa ha già inciso fortemente sulla legislazione delle imprese pubbliche e delle privatizzazioni e sulla procedura concorsuale predisposta per il risanamento delle grandi imprese in crisi. Oppure si pensi alla disciplina europea sulla tutela dei consumatori e sulla *privacy*, che ha prodotto una radicale rivisitazione di talune forme di contrattazione tipicamente commerciali, come quella per adesione.

L'ultima «anima» del diritto commerciale italiano è quella **comparatistica**. Molte norme dimostrano infatti un percettibile marchio straniero, quasi sempre americano. Sono normalmente frutto degli studi condotti all'estero dai giuristi chiamati, in veste d'esperti, a consigliare l'attività legislativa del Governo, e del loro convincimento che occorra elaborare, partendo dalle esperienze straniere,

cesi è riportato da M. PH. BORNIER, *Conférences des Ordonnances de Louis XIV*, Nouvelle édition, Paris, 1760, e per una moderna raccolta di statuti di compagnie e società azionarie italiane v. P. UNGARI, *Statuti di compagnie e società azionarie italiane (1638-1808). Per la storia delle società per azioni in Italia*, Milano, 1993.

modelli di diritto commerciale sempre più affinati, tali da attrarre in Italia, per la loro efficienza, i capitali internazionali.

L'idea è quella della concorrenza tra ordinamenti: la disciplina societaria e dei mercati finanziari entrerebbe in quelle valutazioni globali d'efficienza del sistema-paese che orientano i gestori del risparmio mondiale ad investire in una nazione piuttosto che in un'altra.

Possono sembrare convincimenti discutibili. In effetti, il «peso» del quadro normativo nella scala delle priorità che consigliano un investimento è sconosciuto e probabilmente piuttosto modesto; nondimeno, essi sono largamente diffusi ed aiutano a comprendere la più recente legislazione sulle società e la borsa, nonché quel certo esoterismo che pare contrassegnarla.

Capitolo I

LA NOZIONE D'IMPRENDITORE

SOMMARIO: 1. La nozione d'imprenditore nell'evoluzione dell'economia e del diritto: tentativi di definizione d'un concetto «a priori». – 2. Il contenuto normativo del concetto d'imprenditore (art. 2082 c.c.): a) l'attività produttiva di beni o di servizi. – 3. (*Segue*): b) l'organizzazione. – 4. (*Segue*): c) la professionalità. – 5. (*Segue*): d) l'economicità e la questione dello scopo di lucro. La c.d. «impresa per conto proprio». – 6. La c.d. impresa illecita. – 7. Impresa e professioni intellettuali.

1. La nozione d'imprenditore nell'evoluzione dell'economia e del diritto: tentativi di definizione d'un concetto «a priori»

Al centro del diritto commerciale stanno un soggetto, l'imprenditore, ed un'attività, quella che egli svolge con l'organizzazione di mezzi e di persone che si è creato allo scopo: l'impresa.

Derivato dal verbo «intraprendere», il termine evoca già nell'uomo comune la figura di chi svolge un'attività organizzata e gestita a suo rischio e, correlativamente, a suo profitto; e ciò la distingue immediatamente dal lavoratore subordinato.

Nel mondo del diritto le nozioni d'impresa e d'imprenditore sono tratteggiate più accuratamente; tuttavia l'esigenza di ricomprendervi sempre nuove figure obbliga i legislatori a dilatarle progressivamente, riducendole a modelli sempre più vaghi, che descrivono assai approssimativamente le entità di cui dovrebbero svelare la natura.

Il codice civile prevede, all'art. 2082 c.c., che «è imprenditore chi esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi». Questa definizione sostituisce quella di «commerciante» sulla quale poggiava la sistematica del codice di commercio del 1882: «commerciante» era definito dall'art. 8 colui che esercitava per professione abituale atti di commercio, tra i quali rientravano anche le principali attività d'impresa industriale: art. 3, nn. 6, 7, 8, 9, 10, 13, 21¹.

¹ Art. 3 cod. comm. abrogato: «la legge reputa atti di commercio (...) 6° le imprese di somministrazioni; (...) 7° le imprese di fabbriche o di costruzioni; (...) 8° le imprese di manifatture; (...)

L'innovazione, probabilmente, avvenne perché l'ideologia corporativa fascista dell'epoca – che proclamava di difendere «l'iniziativa privata e l'impresa non come strumenti di speculazione, ma come strumenti produttivi a servizio dell'interesse superiore della Nazione»² – male avrebbe sopportato d'attribuire importanza fondamentale alla figura del «commerciante» tipica delle economie liberali ottocentesche, cioè ad un soggetto che evocava l'uomo d'affari o, più semplicemente, lo speculatore. Esso era visto o come chi s'interpone nella circolazione dei beni (commerciante in senso proprio); o come chi fa da tramite tra quanti richiedono beni o servizi e quanti dispongono della forza lavoro e dei capitali occorrenti per produrli, li utilizza, e lucra caricando una differenza sul prezzo.

Molto più politicamente opportuna apparve la nozione – «neutra» ed estensibile anche all'agricoltura, all'artigianato, alla grande impresa pubblica – d'«imprenditore» nel senso attribuitogli dalla scuola economica classica allora imperante³.

Imprenditore era, per una corrente di pensiero economico che va dal francese Say (1767-1832), al moravo Schumpeter (1883-1950), ogni «attivatore» del sistema economico, ossia chiunque acquisti e diriga i fattori produttivi (natura, lavoro subordinato, capitale, capacità organizzativa dei manager, innovazioni tecnologiche frutto delle invenzioni scientifiche) per ricavarne un profitto. La nozione d'imprenditore suggerita dall'economia classica poté dunque esser tradotta e «mutuata» nel linguaggio giuridico legislativo, seppure con qualche adattamento (l'art. 2082 c.c. ad esempio tace sul profitto come scopo dell'imprenditore, provocando le discussioni che si esamineranno al par. 5).

Senonché, questa generalizzazione, per non rimanere puramente descrittiva e prendere atto della realtà economica, dovette essere accompagnata da quella di piccolo imprenditore (figura nella quale l'art. 2083 c.c. ricomprende «i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività economica organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia»). Dovette inoltre essere scissa nelle due specie dell'imprenditore commerciale (indirettamente descritto dall'art. 2195¹ c.c. come chi esercita «un'attività industriale diretta alla produzione di beni o di servizi; un'attività intermediaria nella circolazione dei beni; un'attività di trasporto per terra, per acqua o per aria; un'attività bancaria o assicurativa; altre attività ausiliarie delle precedenti») e dell'imprenditore agricolo («chi esercita attività di coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali e attività connesse»:

9° le imprese di pubblici spettacoli; (...) 10° le imprese editrici, tipografiche o librarie; (...) 13° le imprese di trasporto di persone o di cose per terra o per acqua; (...) 21° le imprese di commissioni, di agenzia e di uffici di affari».

²Relazione del Ministro Guardasigilli al libro del codice civile «*Del lavoro*», n. 39.

³Sulla penetrazione nel codice civile, attraverso l'ordinamento corporativo, della nozione d'impresa nel significato che essa assume per l'economia classica v. A. ASQUINI, *Profili dell'impresa*, in *Riv. dir. comm.*, 1943, I, p. 1 ss.

art. 2135¹ c.c.), e, per ciascuna di esse, si dovette predisporre un apposito «statuto», dando vita a due diverse discipline con pochissimi punti di contatto fra loro.

In effetti, nonostante gli sforzi «cosmetici» del legislatore fascista, tutti i principali istituti del diritto commerciale (società, contratti, titoli di credito, fallimento) furono storicamente concepiti e vennero sviluppati proprio per la figura del commerciante-speculatore, ossia per colui che oggi si definisce non semplicemente imprenditore, ma imprenditore commerciale.

Il concetto d'impresa *tout court* si rivela così sostanzialmente insufficiente ad evocare una disciplina giuridica. L'economia conosce, da sempre, industriali (un tempo detti «commercianti») ed agricoltori; ed ognuna delle due categorie ha una sua specificità che fa quasi scomparire i pochi tratti comuni, che vengono invece enfatizzati nella generica nozione di «imprenditore» posta al centro dell'artificiale sistema creato dal codice civile.

Per di più, chi ancor oggi cercasse una nitida nozione d'impresa e d'imprenditore, traendola dalla microeconomia, resterebbe probabilmente deluso. I moderni economisti studiano, difatti, cosa le imprese producano, quali risorse utilizzino, quali siano le curve rappresentative di costi e profitti, quali i mercati su cui misurarle e le modificazioni che vi apportano, ma generalmente si disinteressano ormai di definirle (quasi fossero concetti economici «a priori»)⁴.

Al più ne danno definizioni puramente funzionali, ben lontane da quella dell'art. 2082 c.c.; essi parlano, ad esempio, di «organizzazione (un sistema) nel quale si impiegano i beni (fattori produttivi: nella terminologia anglosassone *inputs*), si applicano i processi produttivi e si ottengono i beni (nella nozione anglosassone *outputs*)»⁵.

Infine, l'irrompere sulla scena del diritto comunitario impone anche ai giuristi una visione «aperta» e multiforme, sempre più relativa, d'impresa e d'imprenditore⁶. Nella giurisprudenza comunitaria la nozione d'impresa abbraccia senz'altro «qualsiasi entità economica che eserciti un'attività economica, a prescindere dallo status giuridico di detta entità e dalle sue modalità di funzionamento», e «costituisce un'attività economica qualsiasi attività che consista nell'offrire beni o servizi su un determinato mercato»⁷.

⁴ Rifuggono sostanzialmente da ogni pretesa definitoria J.E. STIGLITZ, *Principles of Microeconomics*, trad. it. *Principi di Microeconomia*, Torino, 1994, p. 422 ss.; M.L. KATZ-H. S. ROSEN, *Microeconomics*, trad. it. *Microeconomia*, Milano, 1996, p. 235 ss.; R.S. PINDYCK-D.L. RUBINFELD, *Microeconomics*, trad. it. *Microeconomia*, Bologna, 1992 e R.H. FRANK, *Microeconomics and behavior*, trad. it. *Microeconomia. Comportamento razionale. Mercato. Istituzioni*, Milano, 1992.

⁵ S. LOMBARDINI, *Il nuovo corso di Economia politica*, I, *Le teorie economiche. L'analisi microeconomica. Elementi di macroeconomia*, Torino, 1985, p. 156.

⁶ Cfr. G.F. CAMPOBASSO, *Diritto commerciale*, 1, *Diritto dell'impresa*⁴, Torino, 2003, p. 25.

⁷ Così, ad esempio, CGCE, 17 febbraio 1993 (cause riunite C-159/91 e C-160/91), *Poucet c. Assurances Générales de France e Caisse mutuelle régionale du Languedoc-Roussillon; Pistre c.*

«Professionalità», «organizzazione», «economicità» della gestione – questi ultimi due requisiti da tempo svalutati anche dal diritto tributario interno, che ne prescinde largamente – sono requisiti che dicono poco o nulla al diritto comunitario.

Interi settori del diritto commerciale nazionale finiscono così per venir sottratti all'applicazione delle norme dettate avendo come riferimento soltanto l'art. 2082 c.c.

Il diritto della concorrenza, ed in particolare l'*antitrust*, non può non prendere atto di quest'allargamento di prospettiva. Lo stesso legislatore nazionale, dettando l'art. 1^a della legge 10 ottobre 1990, n. 287 sulla tutela della concorrenza nel mercato interno, secondo cui «l'interpretazione delle norme del presente titolo è effettuata in base ai principi dell'ordinamento delle Comunità europee in materia di disciplina della concorrenza», ha prefigurato, per ragioni di omogeneità e parità di trattamento, l'abbandono della nozione codicistica d'imprenditore anche laddove il diritto della Comunità europea di per sé non sarebbe applicabile.

La costituzione di organismi comuni per agevolare l'attività di più produttori riuniti, prevista dal diritto interno – attraverso lo strumento del consorzio (artt. 2602 ss. c.c.) – per i soli «imprenditori», è invece divenuta accessibile attraverso l'istituto comunitario del gruppo europeo di interesse economico (GEIE) anche ai professionisti (art. 4^a, lett. *b*), Regolamento n. 2137/85 del Consiglio del 25 luglio 1985).

Le libere professioni godono nel codice civile di molteplici privilegi: esenzione dall'obbligo di tenuta delle scritture contabili (art. 2214); dall'iscrizione nel registro delle imprese (art. 2195 c.c.); dal fallimento e dalle altre procedure concorsuali (artt. 2221 c.c. e 1 legge fall.); compensi svincolati dal risultato ottenuto, ma «adeguati all'importanza dell'opera e al decoro della professione» (art. 2233 c.c.)⁸. Ciò perché – così si esprime la Relazione al Libro «*Del lavoro*» del codice civile (n. 35) – il loro esercizio «riveste per sua natura un carattere strettamente personale».

Per il diritto comunitario, al contrario, le libere professioni sono semplici imprese di servizi e s'avviano a perdere ogni specificità di disciplina, in relazione, del resto, al loro moderno organizzarsi in forme sempre più «industriali» (si pensi ai grandi studi legali, d'ingegneria o d'architettura inglesi, francesi o tedeschi).

Il mondo che cambia, l'economia e la società che si specializzano e si divido-

Caisse autonome nationale de compensation de l'assurance vieillesse des artisans, in *Foro it.*, 1993, IV, c. 113, con nota di L. Scudiero; CGCE, 18 giugno 1998 (causa C-36/96), *Commissione CE c. Repubblica italiana*, in *Giur. it.*, 1999, p. 555, con nota di A. Bertolotti. In dottrina, tra gli altri, v. L. VAN BAELE-J.F. BELLIS, *Il Diritto della Concorrenza nella Comunità Europea*, Torino, 1995, p. 27; A. FRIGNANI-M. WAELBROECK, *Disciplina della concorrenza nella CE*⁴, Torino, 1996, p. 31 ss.

⁸La determinazione ad opera degli ordini professionali di tariffe obbligatorie *erga omnes* è stata però abolita dall'art. 9 d.l. 24 gennaio 2012, n. 1, convertito con legge 24 marzo 2012, n. 27, «*Disposizioni urgenti per la concorrenza e lo sviluppo delle infrastrutture e la competitività*».

no per gruppi e materie d'interesse stanno creando una settorializzazione e relativizzazione del diritto. I grandi concetti unitari al centro della sistematica del codice civile, se non travolti, vengono sempre più spesso adattati e rimodellati, o semplicemente ignorati⁹.

Il concetto d'imprenditore dell'art. 2082 c.c. sembra ormai la colonna di un monumento lentamente ricoperto del mare.

2. Il contenuto normativo del concetto d'imprenditore (art. 2082 c.c.): a) l'attività produttiva di beni o di servizi

La nozione generale d'imprenditore, che da sola avrebbe una scarsissima importanza, non riferendosi a nessun preciso fenomeno economico-sociale, diviene centrale se studiata e analizzata in stretta connessione con quella dell'art. 2195 c.c. da cui si desumono i requisiti dell'imprenditore commerciale; le due disposizioni – artt. 2082 e 2195 c.c. – costituiscono così le tessere dalla cui congiunzione si trae la definizione – questa sì immediatamente riferibile a concrete fattispecie – d'imprenditore commerciale.

Non c'è, dunque, un vero rapporto di genere a specie tra la prima norma (che definirebbe l'imprenditore in generale) e la seconda (che direbbe chi, fra questi, sia imprenditore commerciale); nella pratica entrambe, al di là della sistematica del codice civile, concorrono a descrivere una sola figura: quella, centrale in tutte le economie moderne, del commerciante o dell'industriale.

D'altro canto, una nozione d'impresa in sé sarebbe invece inutile perché pressoché priva di disciplina specifica; mentre l'impresa agricola è nitidamente delineata, e si esaurisce, nelle tipiche attività menzionate nell'art. 2135 c.c. (coltivazione del fondo, selvicoltura, allevamento di animali, lavorazione e rivendita dei prodotti così ottenuti, fornitura di beni o servizi mediante l'utilizzazione prevalente delle risorse dell'azienda agricola).

Infatti, quando ci si chiede cosa sia la «produzione di beni o di servizi», l'«organizzazione», la «professionalità», l'«economicità» – ossia gli elementi intorno ai quali ruota la definizione dell'art. 2082 c.c. – lo si fa sempre per stabilire se un certo soggetto sia o meno imprenditore commerciale.

Ed è in questa prospettiva che giova interrogarsi sulla nozione di imprenditore (commerciale) principiando anzitutto dallo svolgimento di un'attività «al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi».

Lo stesso tenore testuale conduce ad escludere le attività di mero godimento di beni ovvero di pura speculazione.

⁹P. FERRO-LUZZI, *L'impresa*, Milano, 1985, p. 9 ss., ivi a p. 28 sostiene addirittura (con qualche esagerazione, come vedremo), che «la cosiddetta figura generale di imprenditore è priva di disciplina giuridica specifica e quindi giuridicamente inutile».

Nel primo caso, infatti, non c'è impresa ma soltanto esercizio del diritto del proprietario di godere dei propri beni (art. 832 c.c.). Si pensi al redditiero che vive coi frutti dei capitali depositati in banca o investiti in titoli, o coi dividendi delle azioni che possiede¹⁰; a chi riscuota i canoni di locazione dei suoi immobili, all'erede che dà in affitto o in usufrutto l'azienda ereditata: costoro non organizzano i fattori della produzione e non creano nessuna nuova utilità, ma si limitano a sfruttare le utilità che naturalmente discendono dai beni posseduti.

Ben diversa sarebbe, però, la situazione – e, ricorrendo gli ulteriori presupposti indicati dall'art. 2082 c.c., si dovrebbe riconoscere loro la qualifica d'imprenditori commerciali – se costoro svolgessero anche un'ulteriore attività produttiva di beni o di servizi, seppure connessa a quella di godimento e sfruttamento delle loro proprietà.

Si pensi a chi, con gli immobili posseduti, svolga un'attività di albergo, pensione, *residence* o affittacamere, offrendo così ai suoi clienti servizi ulteriori rispetto al mero alloggio (pulizia delle camere, cambio di biancheria, telefono e fax, *reception*, ecc.).

Al redditiero che compra e rivende titoli, facendo «ruotare» il portafoglio a seconda dell'andamento della borsa e lucrando la differenza: costui scambia beni e soddisfa quindi il requisito posto dall'art. 2082 c.c. Analogamente, vanno considerate altrettante imprese commerciali (collettive) le società finanziarie o d'investimento che operano in borsa col capitale conferito dai soci al fine di realizzare un utile da dividere fra di essi.

A chi presta il proprio denaro ad interesse, svolgendo così un'attività di concessione di finanziamenti, ossia un servizio. All'erede che continui a gestire l'azienda ereditata, facendosi egli stesso imprenditore. A colui che detenendo partecipazioni di controllo in più società (gruppo di società) dirige e coordina le attività delle varie unità produttive o si occupa di reperire i finanziamenti ad esse necessari: costui può essere visto, a seconda delle concrete modalità con cui opera, o come autonomo imprenditore, in quanto svolge anche un «servizio» a favore delle società del suo gruppo; ovvero come imprenditore «indiretto», che svolge in proprio soltanto l'attività di direzione e le scelte gestionali, mentre la produzione dei beni o dei servizi la compie attraverso la *longa manus* delle società operative¹¹.

Diversamente, il puro speculatore, al pari di chi si limita al godimento «statico» delle sue proprietà, non è qualificabile come imprenditore commerciale.

¹⁰ Se anche affidasse i suoi titoli ed i suoi capitali ad una banca o ad altra società autorizzata a svolgere servizi d'investimento affinché glieli gestiscano «professionalmente», egli non diverrebbe comunque imprenditore commerciale, perché l'attività sarebbe svolta, dietro corrispettivo, dal gestore (e sarebbe quest'ultimo l'imprenditore).

¹¹ Cfr. in tal senso Cass., 26 febbraio 1990, n. 1439, *Caltagirone c. Fall.to Soc. di fatto Caltagirone ed altri*, in *Giur. comm.*, 1991, II, p. 366, con nota di N. RONDINONE, *Esercizio della direzione unitaria ed acquisto della qualità di imprenditore commerciale*. Sul tema, in generale, F. VELLA, *Le società holding*, Milano, 1993.

Si pensi a chi, con capitali propri¹², «gioca» in borsa sui derivati o sugli indici: costui non immette nel mercato nessun nuovo bene o servizio, non produce nuove utilità, né contribuisce a renderle fruibili ai consumatori interponendosi nella catena distributiva¹³. Non basta certo a farlo considerare imprenditore l'osservazione che egli, con la sua attività, concorra a determinare l'andamento globale del mercato finanziario. In realtà, infatti, egli «contribuisce» all'incremento della ricchezza in modo del tutto generico, come può concorrervi, facendo crescere la posta e il monte premi, chi gioca alle lotterie nazionali, mentre l'art. 2082 c.c. richiede invece per il riconoscimento della qualifica d'imprenditore non un contributo qualsiasi al sistema economico, ma la concreta immissione sul mercato di beni o servizi nuovi, esattamente individuabili come frutto di una data attività produttiva.

3. (Segue): b) l'organizzazione

L'art. 2082 c.c. richiede anche che l'attività dell'imprenditore sia «organizzata». Il concetto fa subito pensare – secondo una visione ispirata ancora una volta dalle dottrine economiche neoclassiche – all'impiego coordinato e programmato dei fattori produttivi (essenzialmente capitale e lavoro), ossia alla costituzione di un complesso unitario di elementi, personali, materiali o immateriali, che rendono possibile l'esercizio dell'impresa.

Se non correttamente inteso, anche il requisito dell'organizzazione diviene, però, fonte di dubbi ed equivoci.

Quanto all'impiego di mano d'opera altrui (salarata, ma eventualmente anche di terzi lavoratori autonomi, ad esempio agenti di commercio) sono sempre più diffuse, ed importanti socialmente ed economicamente, attività svolte dal solo titolare, spesso grazie all'impiego di tecnologie che sostituiscono il lavoro umano. Dal barista, al gioielliere, all' esercente di servizi automatizzati come lavanderie a gettone, sale giochi o copisterie, queste iniziative economiche, anche per il linguaggio comune, non si saprebbero definire se non come altrettante forme d'impresa.

Il sistema del codice civile conferma questo convincimento frutto della comune esperienza: il legislatore considera infatti imprenditore, sia pure «piccolo» (art. 2083 c.c.) l'artigiano, ossia un soggetto la cui attività, entro dati limiti dimensionali «può essere svolta anche con la prestazione d'opera di personale di-

¹² Chi invece, promettendo un rendimento, raccoglie capitali di terzi per investirli in borsa offre loro un servizio (l'accesso al mercato mobiliare ed alle opportunità che esso offre), e – ricorrendo gli ulteriori requisiti richiesti – è certamente imprenditore commerciale; non diversamente, del resto, dall'allibratore, dal raccoglitore delle giocate al lotto o al SuperEnalotto (i quali pure offrono il servizio dell'accesso al mondo delle scommesse).

¹³ F. GALGANO, *Diritto commerciale. L'imprenditore*¹¹, Bologna, 2006, p. 13 ss.

pendente diretto personalmente dall'imprenditore artigiano» (art. 4 della legge-quadro per l'artigianato, 8 agosto 1985, n. 443). L'impiego di manodopera è dunque visto come una facoltà, non certo un obbligo. È evidente, perciò, che se può essere qualificato artigiano, cioè imprenditore, anche chi opera col suo solo lavoro, similmente va considerato imprenditore chi dirige e faccia funzionare da sé i capitali e i macchinari di cui dispone.

Alcuni giuristi, convinti che occorra sforzarsi di dare all'organizzazione un significato ben «tangibile», spostano allora l'attenzione dall'impiego di personale a quello di mezzi e capitali esterni; in tal modo ritagliano dalla nozione d'imprenditore (sia pure piccolo) il settore dei «mestieri» o del «lavoro autonomo». In quest'ultima categoria rientrerebbero normalmente elettricisti, idraulici, facchini, muratori, ma anche mediatori, agenti di commercio, consulenti aziendali, tecnici informatici e – più in generale – tutti quanti «si limitano ad utilizzare mezzi materiali inespressivi, in quanto strumentali allo svolgimento di ogni attività (...), o strettamente necessari all'esplicazione delle proprie energie lavorative»¹⁴.

Altri studiosi, invece, svalutano completamente il requisito, ritenendo che come l'utilizzazione di mano d'opera, anche l'impiego di capitali sia per l'imprenditore una semplice facoltà (seppur normale); perciò la sua definizione dovrebbe esser ricavata soltanto dagli altri e diversi requisiti contenuti nell'art. 2082 c.c.¹⁵.

In realtà, allargando lo sguardo al sistema giuridico in generale si ha l'impressione che il requisito dell'organizzazione non vada né enfatizzato, né completamente svalutato.

L'esperienza giuridica dell'Unione Europea non offre – è vero – sicure indicazioni circa la necessità o meno dell'organizzazione perché una data attività possa definirsi d'impresa. Una definizione espressa d'impresa e d'imprenditore non è contenuta in nessuna norma comunitaria, e la dottrina, la giurisprudenza e la prassi della Commissione, per parte loro, a volte richiedono effettivamente un'organizzazione, un «complesso unitario di elementi»¹⁶, altre volte ne prescindono.

¹⁴ G.F. CAMPOBASSO, *op. cit.*, p. 31 da cui le citazioni del testo; A. GENOVESE, *La nozione giuridica dell'imprenditore*, Padova, 1990, p. 24 ss.; G. OPPO, voce *Impresa e imprenditore*. I) *Diritto commerciale*, in *Enc. giur. Treccani*, XVI, Roma, 1989, p. 6 ss.; M. CASANOVA, *Impresa e azienda*, in *Tratt. di dir. civ. it.*, diretto da F. Vassalli, X, Torino, 1974, p. 23 ss. La giurisprudenza non è sempre chiara e le decisioni sono spesso influenzate dal caso concreto.

¹⁵ La tesi, originariamente proposta da W. BIGIAMI, *La «piccola impresa»*, Milano, 1947, p. 91 ss., è seguita da P.G. JAEGER, *La nozione d'impresa dal codice allo statuto*, Milano, 1985, p. 40 ss.; F. GALGANO, *op. cit.*, p. 30 ss. e, in sostanza, da P. FERRO-LUZZI, *op. cit.*, p. 26 ss.

¹⁶ CGCE, 13 luglio 1962 (cause riunite n. 17/62 e n. 20/61), *Klockner-Werke AG. c. Alta autorità della Comunità europea del carbone e dell'acciaio*, in *Racc.*, 1962, p. 595; CGCE, 13 luglio 1962 (causa n. 19/61), *Mannesmann AG. c. Alta autorità delle Comunità europee del carbone e dell'acciaio*, in *Racc.*, 1962, p. 654. Conformi A. FRIGNANI-M. WAELBROECK, *op. cit.*, p. 32.

dono, definendo impresa qualsiasi esercizio di un'attività economica, in qualsiasi forma condotto¹⁷.

Altri elementi di giudizio si traggono poi dal diritto tributario: l'indicazione è nel senso che l'organizzazione sia un requisito solo *normale* dell'impresa. Perché un reddito sia considerato d'impresa non è richiesto che sia prodotto necessariamente attraverso una «organizzazione»: sono infatti redditi d'impresa quelli che derivano dall'esercizio di imprese commerciali e per «esercizio di imprese commerciali» si intende l'esercizio delle attività indicate nell'art. 2195 c.c., nonché delle attività di allevamento di animali e di lavorazione e commercializzazione di prodotti agricoli, se eccedano determinati limiti quantitativi, «anche se non organizzate in forma d'impresa» (art. 531 d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917 – TUIR).

Le due opposte opinioni che stiamo esaminando sembrano dunque entrambe inappropriate. Svalutare completamente l'organizzazione, riducendola al rango di «pseudo-requisito», significa non poter più risolvere, ad esempio, il problema dell'individuazione del momento in cui l'impresa inizia o finisce, non potendosi farli coincidere, evidentemente, con l'apprestamento di un apparato sufficiente ad avviare il ciclo produttivo, o con la sua disgregazione¹⁸.

Chi invece ritiene l'organizzazione coesistente alla nozione giuridica d'imprenditore non dovrebbe però inventare arbitrari limiti quantitativi o qualitativi di cui non c'è traccia nella legge, perché anche i mezzi funzionalmente collegati con la realizzazione personale dell'opera o del servizio, quando ci sono, rendono imprenditore (seppur eventualmente piccolo imprenditore) colui che li utilizza.

Né è mancato chi, riprendendo spunti antichi e coordinandoli con più moderne teorie economiche, ha suggerito di riesaminare criticamente l'intera questione dell'organizzazione dell'impresa. L'attenzione si dovrebbe, dunque, porre piuttosto che sull'impiego di mezzi e personale, sul processo decisionale che l'imprenditore compie per «dirigere differenti business produttivi»; sui «modelli procedurali (contabili, produttivi, contrattuali, pubblicitari) che segue; sul complesso di relazioni che intrattiene. Questo – si suggerisce – sarebbe il dato caratterizzante del requisito dell'organizzazione; requisito che varierebbe il suo

¹⁷ CGCE, 18 giugno 1998 (causa n. C-35/96), cit. *supra*, a nota 7; CGCE, 11 dicembre 1997 (causa C-55/96), *Job Centre*, in *Racc.*, 1997, 1-7119; CGCE, 16 novembre 1995 (causa C-244/94), *Fédération française des sociétés d'assurances e altri c. Ministère de l'Agriculture et de la Pêche*, in *Racc.*, 1995, 1-4013.

¹⁸ Come invece fa, con evidente contraddizione, F. GALGANO, *op. cit.*, p. 92 ss. perché se l'organizzazione è vista come uno «pseudo-requisito (...) la cui mancanza non impedisce di assumere la qualità d'imprenditore» (p. 31), non si potrà dire che «l'acquisto di impianti o delle attrezzature o l'assunzione dei lavoratori (...) sono da considerare come di per sé idonei a far acquistare la qualità d'imprenditore», né che «l'impresa può dirsi cessata solo quando sia avvenuta la disgregazione del complesso aziendale» (p. 94 ss.).

contenuto concreto a seconda della «tipologia dell'attività posta in essere», ma resterebbe comunque centrale nella realtà dell'impresa contemporanea¹⁹.

A questa teoria può essere obiettato, però, che il processo decisionale, il coordinamento dei fattori produttivi, lo sfruttamento della rete di relazioni coi soggetti del mercato è certamente un aspetto importante dell'attività dell'imprenditore, ma, in dimensioni proporzionali, non manca mai, dalla holding a capo di un grande gruppo multinazionale sino al più umile dei lustrascarpe. La nozione proposta, perciò, mette in luce una valenza dell'organizzazione, ma non si rivela utile a distinguere l'imprenditore da chi imprenditore non è.

Persino nelle attività più modeste – quelle che parte della dottrina vorrebbe sottrarre allo statuto dell'impresa commerciale per farle rientrare in quello, più vantaggioso perché indefinito, del semplice «lavoro autonomo» – non mancherà mai una qualche valutazione del mercato, una scelta sul dove, come e quando operare, su che strumenti impiegare, quale clientela coltivare, sui prezzi da praticare. Anche il bravo lustrascarpe ambulante sa bene a quale angolo conviene sistemarsi, a seconda del giorno, ora e periodo dell'anno; considera attentamente i prodotti da utilizzare in funzione del riguardo del cliente, stima quanto può chiedere a ciascuno; prevede l'impatto delle condizioni atmosferiche sulla sua attività e si adegua di conseguenza.

A noi pare che il concetto d'organizzazione non possa prescindere da **qualche forma, seppur minima, d'impiego del lavoro altrui, o del capitale**, cioè di macchinari, attrezzature, strumenti, ecc. Come ha intuito la giurisprudenza, è pur sempre imprenditore (e non rientra perciò nella categoria del lavoro autonomo) anche chi – come l'elettricista, l'idraulico, il riparatore di computer – presta i propri servizi avvalendosi di un apparato «elementare ed embrionale», ossia con una predisposizione «rudimentale e limitata» di mezzi²⁰.

Insomma, ricorrendo agli ulteriori requisiti, è imprenditore, magari «piccolo» (art. 2083 c.c.), chi ha effettuato un qualsiasi investimento per procurarsi materie prime, i mezzi e gli strumenti di lavoro, ovvero la collaborazione di terzi.

C'è, dunque, «organizzazione» laddove c'è un investimento compiuto per svolgere un'attività produttiva di beni o di servizi.

Non importa invece la dimensione o la natura di questo investimento: il concetto d'imprenditore e d'impresa è stato infatti tratteggiato dal legislatore in termini volutamente generali ed elastici, che potessero di volta in volta adattarsi alle mutate forme che l'attività produttiva avrebbe assunto nel tempo.

Rimane perciò ben poco spazio per attività di prestazione di servizi non imprenditoriali. Si deve pensare, nella normalità dei casi, a quanti utilizzano sem-

¹⁹ F. VELLA, *op. cit.*, p. 165.

²⁰ Cass., 16 settembre 1983, n. 5589, *Morano c. Fall.to. Morano*, in *Giur. comm.*, 1985, II, p. 33 (da cui la seconda citazione nel testo); Trib. Napoli, 19 luglio 1951, *Acciaoli c. Fall.to. Acciaoli e altro*, in *Dir. fall.*, 1951, II, p. 307 (da cui la prima citazione).

plicemente la loro immagine, presenza o sensibilità artistica (modelle, P.R., *disc-jockey*, ecc.) o si avvalgono della loro diretta capacità diagnostica o creativa (esperti di riorganizzazione aziendale, informatici, ecc.).

Ma anche questi soggetti, se «investono» su se stessi, impiegando, in qualsiasi forma e misura, capitali per ingrandire l'attività con l'acquisto di strumenti, macchinari o per ingaggiare collaboratori (ad esempio la modella che costituisce uno staff che curi lo sfruttamento commerciale della sua immagine, organizzi le sfilate o procuri i migliori contratti pubblicitari, l'esperto d'informatica che affitti un ufficio e assuma una segretaria), ricadono nella categoria – volutamente amplissima – degli imprenditori²¹.

4. (Segue): c) la professionalità

Ulteriore requisito dell'impresa è l'esercizio «professionale» dell'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi.

²¹ Il nuovo testo dell'art. 2086² c.c., ora rubricato «*Gestione dell'impresa*», come introdotto dal d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14 (*Codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza*) dispone che «l'imprenditore, che operi in forma societaria o collettiva, ha il dovere di istituire un *assetto organizzativo, amministrativo e contabile* adeguato alla natura e alle dimensioni dell'impresa, anche in funzione della rilevazione tempestiva della crisi d'impresa e della perdita della continuità aziendale, nonché di attivarsi senza indugio per l'adozione e l'attuazione di uno degli strumenti previsti dall'ordinamento per il superamento della crisi e il recupero della continuità aziendale». La norma, se interpretata in modo costituzionalmente orientato, che dia conto della non applicabilità alle imprese individuali, sembra voler essenzialmente aggravare la responsabilità degli amministratori di società (artt. 2260, 2392, 2394, 2476 c.c.), inducendoli a una gestione quanto mai prudente, nonostante la dinamicità che connota la gestione dell'impresa, e l'ineliminabile rischio che essa comporta.

La nuova disposizione è poi funzionale all'applicazione della procedura d'allerta prevista dagli artt. 12-25 del Codice della crisi di impresa e dell'insolvenza. Il complesso meccanismo ideato dal legislatore dovrebbe accelerare la scoperta e la composizione assistita delle crisi aziendali. È infatti prevista la tempestiva segnalazione a un organismo istituito dalla camera di commercio (Organismo composizione crisi d'impresa – OCRI) del superamento di certe soglie d'indebitamento fiscale e previdenziale da parte degli enti creditori; inoltre i soggetti incaricati della revisione contabile delle società di capitali hanno l'obbligo di inoltrare, a pena di loro responsabilità, la segnalazione del mancato raggiungimento di certi indicatori di efficienza aziendale, previsti dal Ministero delle attività produttive su proposta del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti ed esperti contabili. Ciò affinché l'OCRI possa invitare l'imprenditore ad attivare un tentativo «amministrato» di composizione della crisi, o in mancanza avviare l'impresa alla liquidazione.

Una critica dell'opportunità del nuovo istituto, che finisce per subordinare la libertà di gestione dell'impresa ad astratti parametri di bilancio stabiliti dal Governo, e della linea di politica legislativa che lo ispira in M. MONTANARI, *La procedura di allerta e gli indicatori di crisi nel nuovo codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza* (d.lgs. 12 gennaio 2019, n. 14). *Un accrescimento degli adempimenti burocratici e del rischio reputazionale per le piccole e medie imprese?*, in *Dir. affari*, 21 marzo 2019; e per i dubbi di legittimità costituzionale che esso solleva cfr. M.G. LUGLI, *Il codice della crisi d'impresa e dell'insolvenza: criticità e profili di incostituzionalità delle procedure di allerta*, in *Dir. affari*, 11 giugno 2019.

La legge identifica, dunque, come imprenditore (commerciale) soltanto chi svolge un'attività abituale, sistematica e ripetuta nel tempo, ossia **non occasionale**.

Che tale sia il significato da attribuire alla «professionalità» emerge sia dal raffronto con la precedente nozione di «commerciante» (definito dall'art. 8 del codice di commercio come chi esercitava atti di commercio «per professione abituale»); sia dal diritto tributario. Questo, tanto ai fini dell'IVA quanto dell'imposta sui redditi, considera infatti impresa «l'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva» di attività imprenditoriali (art. 41 d.p.r. 26 ottobre 1972, n. 633 e art. 551 d.p.r. 22 dicembre 1986, n. 917 – TUIR).

Le norme fiscali evidenziano altresì un altro significato della professionalità, sul quale concordano gli studiosi del diritto commerciale: l'attività di produzione di beni o di servizi dev'essere sì abituale, ma non necessariamente anche esclusiva; non è richiesto cioè che essa sia l'unica svolta da quel soggetto.

È benissimo imprenditore, perciò – tanto per il Fisco che per il diritto commerciale – l'avvocato che, avvalendosi di dipendenti, gestisce per passione un ristorante; il notaio che, collateralmente, presta danaro ad interesse; il dipendente che nel tempo libero organizza spettacoli musicali o mostre d'arte, e persino il nobiluomo che si gode la vita ma, avvalendosi di un custode, apre periodicamente ed a pagamento una delle sue tenute di caccia, affitta la villa per matrimoni o fa visitare la sua pinacoteca.

Non importa nemmeno che l'esercizio dell'attività produttiva sia prevalente (ossia occupi la maggior parte del tempo, delle energie o dei mezzi di chi la esercita), ma soltanto che essa sia ripetuta abitualmente: si pensi alle attività stagionali di prestazione di servizi agli agricoltori (mietitura, trebbiatura e battitura meccanizzate, irrorazione antiparassitaria, ecc.), alla gestione di stabilimenti balneari, alberghi o rifugi in stazioni climatiche: esse possono occupare solo una frazione dell'anno, ma, se vengono ripetute ciclicamente ad ogni nuova stagione, costituiscono attività «professionalmente» svolte.

Lo stesso soggetto può dunque esercitare contemporaneamente più imprese, anche di diversa natura (ad esempio una agricola e l'altra commerciale).

Peraltro, il significato normativo della professionalità per le attività che non abbiano già costituito oggetto di esercizio durevole, o addirittura siano in fase d'organizzazione senza che sia stato ancora prodotto nessun bene o servizio, a ben vedere sfuma, e la distinzione, caso per caso, tra attività «occasionale» e attività «non esclusiva né prevalente, ma abituale» non può che essere rimessa al giudice.

Certo non è di regola imprenditore chi compie un solo atto d'impresa (ad esempio compra un'automobile d'epoca o una collezione di francobolli per rivenderla ad un prezzo più alto, né chi offre a pagamento il balcone per veder passare la processione papale dell'Anno Santo), mentre lo è chi, capitando gli l'occasione, decide di comprare un terreno, acquista le attrezzature e le materie prime, e costruisce un palazzo per rivenderne alcuni appartamenti; o chi si as-

sume, come *general contractor*, l'impegno di fornire una centrale o un ospedale, coordinando l'attività di progettisti, appaltatori e curando i rapporti con tutte le altre amministrazioni coinvolte nel lavoro.

Nella pratica, però, ci si troverà spesso di fronte a casi assai più dubbi, specie quando il programma che il soggetto si era prefisso sia fallito e non vi sia ancora stato l'avvio di un vero ciclo produttivo. Chi, di diverso mestiere, tenta una volta nella vita di produrre un film (magari mai distribuito nelle sale) o fa l'editore di un libro che rimane pressoché invenduto; chi organizza il suo primo congresso scientifico o un concerto rock, opera oppure no «professionalmente»? È o meno (ricorrendo gli altri presupposti) un imprenditore? A queste domande la dottrina risponde sibillinamente che occorre stabilire se l'attività sia «protratta nel tempo» oppure sia «circoscritta entro modesti limiti temporali», benché dia luogo «ad una pluralità di atti fra loro coordinati»²²; che bisogna valutare se, pur essendovi una pluralità di atti economici, «circostanze oggettive palesano in modo inequivoco il carattere non abituale ed occasionale dell'attività», ovvero, al contrario, si riscontri «la creazione di un complesso aziendale idoneo allo svolgimento di un'attività potenzialmente stabile e duratura», ossia «il compimento di una serie coordinata di atti organizzativi (affitto di locali, assunzione di dipendenti, acquisto di ingenti quantitativi di materie prime o di merci, ecc.) indicativi del carattere non sporadico ed occasionale dell'attività»²³.

In realtà è facile capire – al di là del carattere apparentemente tranquillizzante di queste scontate affermazioni – che la legge non definisce né l'entità del «modesto limite temporale» che esclude l'abitudine, né il livello d'organizzazione che lascia prevedere un'attività «potenzialmente stabile e duratura».

La giurisprudenza – forse più concretamente – attribuisce valore decisivo alla «rilevanza economica», ossia alla molteplicità, complessità e difficoltà delle operazioni che lo svolgimento anche di un solo affare può comportare.

Ovviamente, dietro questa massima si nascondono valutazioni di volta in volta condizionate dal ricorrere delle diverse circostanze del caso concreto. Il che, forse, è in definitiva proprio ciò che il legislatore ha voluto, dettando una flessibile nozione d'imprenditore che potesse esser adattata in via interpretativa al mutare dei tempi e delle condizioni economiche.

5. (Segue): d) l'economicità e la questione dello scopo di lucro. La c.d. «impresa per conto proprio»

È, infine, imprenditore chi esercita «un'attività economica». Non si tratta di un'espressione enfatica e pleonastica, semplice sinonimo dell'attività produttiva

²²F. GALGANO, *op. cit.*, p. 19.

²³G.F. CAMPOBASSO, *op. cit.*, p. 33 ss.