

# INTERVENTI A FAVORE DELLE IMPRESE PER AFFRONTARE LA CRISI CAUSATA DALLA PANDEMIA DA COVID-19

GIUSEPPE CAPURSO, MARCO TRONTI\*

## 1. *Reshoring*

La tendenza verso il *reshoring* non è nata con la crisi creata dal diffondersi del virus Covid-19, ma nel quadro economico post pandemia, e la tenuta dello Stato Italiano dipende anche al successo di un'attenta politica che concretamente favorisca un *reshoring* molto veloce e diffuso.

*Reshoring has become something of a buzzword over the last few years. The American media flogged up that some large American MNEs, such as General Electric and Caterpillar, as well as the largest US retailer Walmart, were bringing manufacturing operations or stocking back home to be able to seal production as being 'Made in USA'. Examples of reshoring have multiplied both in the US and in Europe, and in parallel a large academic and policy debate has expanded<sup>1</sup>.*

Le zone più produttive del Paese sono anche quelle che prima hanno sentito la necessità di riportare sul territorio le produzioni:

*There is evidence that previously offshored activities are being reshored back to Veneto. A few studies have started to look at the reshoring phenomenon in Italy at the national level (Kinkel et al., 2017), within industrial districts (Bettiol et al., 2017) and as a marketing strategy (Grappi et al., 2015). These studies agree the Veneto region has the highest percentage of firms that have adopted a reshoring strategy. This section aims to shed further light on the specifics of the reshoring phenomenon in the Veneto region. By combining several sources such as local newspapers, microdata from the Union Chamber*

---

\* Il primo è Avvocato e Professore a contratto di Diritto Societario nell'Università di Trieste; il secondo è Ricercatore di Diritto commerciale nell'Università di Trieste.

<sup>1</sup> *Industry 4.0 and Regional Transformations, Edited by Lisa De Propris and David Bailey, Routledge 2020, 9.5.3*

*of Veneto and analysis of financial reports, we have compiled a list of 311 companies that have adopted reshoring strategies<sup>2</sup>.*

La crisi da Covid-19 può e deve accelerare la tendenza. Sul piano del diritto, e del diritto commerciale più in particolare, si possano elaborare strumenti che in qualche maniera aiutino lo sviluppo di una piccola e media imprenditoria capace di cogliere la grande e forse ultima occasione che per l'Italia nasce dalla tragedia provocata dal Covid-19.

## *2. Interventi legislativi che possono favorire la costituzione e la crescita delle piccole medie imprese italiane*

Le caratteristiche delle imprese italiane, i loro pregi e i loro limiti, sono a tutti ben noti, e la gravissima situazione economica venutasi a creare a seguito dell'epidemia da Covid-19 sta interessando l'intero tessuto economico del Paese, mettendolo a dura prova e rischiando di indebolirlo ulteriormente in un momento che già lo vedeva in affanno.

Da qui l'importanza di adottare una serie di misure finalizzate a cercare di aiutare le imprese a superare questo momento di grave difficoltà: questo sintetico elaborato si propone il fine di individuare alcuni strumenti che senza costi, o quasi, potrebbero essere utili per la modernizzazione, in particolare, delle PMI, che costituiscono la maggioranza delle imprese italiane, rappresentando un punto di forza del sistema-Paese, ma che per lo più sono sottocapitalizzate.

Il legislatore, negli anni recenti, forse spinto anche dall'esigenza di rincorrere la normativa di altri Stati europei, non ha contribuito a modificare la situazione, anzi. Norme che dovevano favorire l'utilizzazione della società a responsabilità limitata da parte dei giovani (unitamente alla s.r.l. semplificata, almeno nella versione originaria, che oggi costituisce un inutile doppione della brechtiana s.r.l. "da tre soldi"), hanno contribuito ad acuire ulteriormente la debolezza della struttura finanziaria nelle s.r.l. Basti pensare alla s.r.l. con un capitale sociale simbolico di un euro (art. 2463, co. 4, cod. civ.)<sup>3</sup>.

Meglio avrebbe fatto il legislatore se avesse: a) soppresso la (inutile) società a responsabilità limitata semplificata (art. 2463-*bis* cod. civ.), imponendo alle s.r.l.s. già esistenti di "trasformarsi" entro un breve lasso di tempo in s.r.l. "normali"; b) abrogato la norma (art. 2463, co. 4, cod. civ.) che prevede la costituzione di s.r.l. con capitale sociale inferiore a 10.000 euro (in fondo, dato che, *ex*

<sup>2</sup> *Industry 4.0 and Regional Transformations, Edited by Lisa De Propris and David Bailey, Routledge 2020, 10.3.2*

<sup>3</sup> Sul tema del capitale sociale nelle s.r.l., cfr. lo studio di G. Racugno, *Il capitale sociale nelle s.r.l.*, in *Giurisprudenza Commerciale*, I, 5, 2019, p. 801 ss. e l'ampia bibliografia riportata alle pp. 812-813.

art. 2464, co. 4, cod. civ. deve essere versato almeno il 25% dei conferimenti in denaro, tale importo non copre nemmeno le spese di costituzione!), disponendo anche in questo caso un termine breve per l'adeguamento al minimo anche del capitale di queste società; c) vietato la costituzione di s.r.l. unipersonali costituite, a loro volta, da s.r.l. unipersonali.

Un rilancio dell'economia può avere luogo solo se si punta a un'effettiva ricapitalizzazione delle imprese, e gli esempi sopra citati (s.r.l.s., s.r.l. "da un euro", s.r.l. unipersonali, costituite da un'altra s.r.l. unipersonale), non trovano (né mai hanno trovato) giustificazione nella concorrenza tra ordinamenti giuridici, che opera a ben altri livelli e si basa principalmente sulla normativa fiscale. Esse si sono prestate e si prestano, molto spesso, a consentire a pseudoprenditori di mettere al riparo, sotto il comodo schermo della personalità giuridica, il proprio patrimonio, dando vita a società che, all'insorgere dei primi problemi, vengono lasciate fallire, con grave danno degli eventuali dipendenti e dei fornitori.

È però possibile riscontrare qualche elemento positivo. Pensiamo alla possibilità di costituire s.r.l.-PMI (art. 57 d. l. 24 aprile 2017, n. 50, convertito nella l. 21 giugno 2017, n. 96, e modifiche agli artt. 1, co. 5-*novies*, 50-*quinquies* e 100-*ter*, co. 2-*bis*, T.U.F.), che raccolgano capitali di rischio mediante l'immissione sul mercato, attraverso appositi portali, di parte delle proprie quote (*Crowdfunding*)<sup>4</sup>.

Molto si è discusso in dottrina in ordine alle deroghe apportate alla vigente normativa codicistica per consentire alle s.r.l.-PMI di immettere le proprie quote sul mercato: infatti l'art. 2468, co. 1, cod. civ. dispone che "le partecipazioni dei soci (di s.r.l.) non possono essere rappresentate da azioni né costituire oggetto di offerta al pubblico di prodotti finanziari". Ma non va scordato come tale possibilità sia prevista anche per le s.p.a. e per le cooperative che siano PMI, nonché per le imprese sociali, per gli OICR e per le altre società di capitali che investano prevalentemente in piccole e medie imprese (v. art. 100-*ter*, co. 1, T.U.F.) e concerna non solo quote o azioni, ma anche, con le limitazioni indicate nel co. 1-*ter* del sopra citato articolo del T.U.F., la sottoscrizione di obbligazioni o di titoli di debito.

Sempre restando in tema di s.r.l., che non possono emettere obbligazioni, ma titoli di debito (art. 2483 cod. civ.)<sup>5</sup>, sembrerebbe opportuno, al fine di una

<sup>4</sup> Sulle s.r.l.-PMI, cfr. S. Corso, *S.R.L.-PMI aperte al mercato: scelte statutarie e diritti dei soci investitori*, in *Banca Borsa e Titoli di Credito*, I, 6, 2019, p. 877 ss.; E. Cusa, *Le quote di s.r.l. possono essere valori mobiliari*, in *Rivista delle Società*, 5, 2019, p. 675 ss.; Consiglio Nazionale Notariato, *La nuova disciplina delle (PMI) società a responsabilità limitata*. Studio n. 101/2018 del 19/4/2018, a cura di M. Maltoni, A. Ruotolo, D. Boggiali, [www.notariato.it](http://www.notariato.it); M. Cian, *S.r.l., PMI, s.p.a.: schemi argomentativi per una ricostruzione del sistema*, in *Rivista delle Società*, 4, 2018, p. 818 ss.; P. Benazzo, *Categorie di quote, diritti di voto e governance della "nuovissima" s.r.l.: quale ruolo e quale spazio per la disciplina azionaria nella s.r.l.-PMI aperta?*, in *Rivista delle Società*, 5-6, 2018, p. 1441 ss.

<sup>5</sup> Cfr. M. Campobasso, *Il futuro delle società di capitali*, in *Banca Borsa e Titoli di Credito*, I, 1, 2019, p. 142.

maggior utilizzo di tale strumento, ridurre il taglio minimo degli stessi, come pure delle cambiali finanziarie, portandolo al di sotto dei 50.000 euro oggi previsti.

Per le cooperative l'art. 2526 cod. civ. già prevede, in modo peraltro non chiarissimo, la possibilità che la cooperativa cui si applicano le norme sulla s.p.a., emetta strumenti finanziari. Salvo diversa disposizione dello statuto, non sussisterebbe un limite al numero dei soci finanziatori, né al capitale da essi sottoscritto. Ai possessori di strumenti finanziari (cioè ai soci finanziatori) non può essere attribuito più di un terzo dei voti spettanti all'insieme dei soci presenti ovvero rappresentati in ciascuna assemblea generale (art. 2542, co. 2, cod. civ.) e la maggioranza degli amministratori viene scelta tra i soci cooperatori. Anche nelle cooperative a mutualità prevalente, il limite alla remunerazione degli strumenti finanziari (e quindi anche delle azioni) vale solo per i soci cooperatori, così come il divieto di distribuzione delle riserve [art. 2514, co. 1, lettere b) e c) cod. civ.]. La disciplina andrebbe rivista in un'ottica di minor rigidità.

Anche elevando il numero dei voti attribuibili ai soci finanziatori<sup>6</sup>, ma lasciando comunque che la maggioranza spetti ai soci cooperatori, l'essenza della società cooperativa, per definirla con Oppo, non verrebbe diluita né, tanto meno, snaturata. A ciò si aggiunga che agevolando il ricorso delle cooperative al *crowdfunding*, i progetti di recupero e di sviluppo avrebbero maggiori probabilità di essere appetibili per gli investitori privati.

### 3. *Intervento pubblico, aggregazione d'impresa, passaggio generazionale*

Se una capitalizzazione da parte di soggetti privati è in genere preferibile, non sempre la situazione o le dimensioni dell'impresa lo consentono. L'intervento pubblico dovrebbe essere riservato a quelle situazioni in cui vi è la concreta possibilità che l'impresa riesca, entro un ragionevole lasso di tempo, a vivere contando esclusivamente sulle proprie risorse. I precedenti (Alitalia, Ilva, ecc.), non sono di buon auspicio.

In una prospettiva di operatività economicamente sensata e non politica, potrebbero essere soppressi o almeno ridotti i limiti di intervento nel capitale delle imprese da parte delle Finanziarie Regionali (nella Regione Friuli Venezia Giulia, della Friulia). Per le imprese di maggiori dimensioni è ipotizzabile anche

---

<sup>6</sup> Sui soci finanziatori, e, più in generale sull'art. 2526 c.c., cfr. M. Lamandini, *Società cooperative*, a cura di G. Presti, in *Commentario alla riforma delle società*, diretto da P. Marchetti, L.A. Bianchi, F. Ghezzi, M. Notari, sub art. 2526, Giuffrè, Milano, 2006, p. 203 ss., in particolare a p. 211 ss.; Consiglio Nazionale Notariato, *I profili patrimoniali e finanziari nella riforma delle società cooperative*. Studio n. 5307/I/2004, a cura di G. Petrelli, [www.notariato.it](http://www.notariato.it), p. 15 ss. Sul tema v. anche l'ampia monografia di E. Cusa, *Il socio finanziatore nelle cooperative*, Giuffrè, Milano, 2006.

un intervento dello Stato, attraverso strumenti già esistenti (per esempio Cassa Depositi e Prestiti s.p.a.) o creati *ad hoc*.

Società consortili<sup>7</sup>, consorzi e contratto di rete sono altri strumenti interessanti che, in questa fase di ricostruzione e, speriamo, di *reshoring*, potrebbero risultare utili.

La disciplina applicabile alle società consortili soffre ancora di rilevanti incertezze. Nel silenzio del legislatore, le decisioni della Suprema Corte non si pronunciano in modo chiaro e univoco sull'applicabilità della disciplina del tipo societario prescelto, mentre i giudici di merito sovente affermano l'applicabilità di una disciplina mista, e cioè quella societaria e quella dettata in tema di consorzi. Sarebbe opportuno un intervento legislativo chiarificatore, dal momento che la mancanza di certezza costituisce un freno all'utilizzo di questo strumento di cooperazione interaziendale.

Il contratto di rete<sup>8</sup> (introdotto dall'art. 3, co. 4-*ter*, del d. l. 10 febbraio 2009, n. 5, convertito nella l. 9 aprile 2009, n. 33, oggetto di svariate modifiche negli anni successivi), sta riscuotendo un discreto successo nella realtà imprenditoriale, ma anche la disciplina di questo istituto presenta lacune e suscita dubbi che richiederebbero un intervento chiarificatore.

Il passaggio generazionale è uno dei momenti più delicati nella vita di un'impresa, soprattutto se di dimensioni medio—piccole. Numerosi sono gli strumenti che possono essere utilizzati, dai più elementari (trasferimento d'azienda, conferimento d'azienda in una società, trasferimento delle partecipazioni sociali, anche a titolo gratuito, ecc.) ai più sofisticati (patto di famiglia, *trust*, etc.). Sarebbe il momento di uniformare la tassazione di questo tipo di operazioni, che attualmente ne agevola alcune a scapito di altre.

Necessario anche un intervento sul patto di famiglia<sup>9</sup>, di cui all'art. 768-*bis* ss. cod. civ. Introdotto dall'art. 2 della l. 14 febbraio 2006, n. 55, ha subito suscitato l'interesse degli studiosi, che si sono divisi in ordine all'interpretazione di alcune disposizioni fondamentali, che sarebbe opportuno modificare ai fini di un'interpretazione univoca. In particolare è controversa l'interpretazione dell'art. 768-*bis* cod. civ., nella parte in cui prevede che “*il titolare di partecipazioni societarie trasferisce, in tutto o in parte, le proprie quote, ad uno o più discendenti*”. Il termine “quote”, proprio tecnicamente solo delle s.r.l., viene interpretato nel senso

<sup>7</sup> Sui consorzi e sulle società consortili cfr., per tutti, G.D. Mosco, *Consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi*, in *Commentario del Codice Civile*, già diretto da A. Scialoja e G. Branca, e continuato da F. Galgano, Zanichelli, Bologna-Roma, 2017.

<sup>8</sup> Sul contratto di rete cfr. L. Bullo, *Profili del contratto di rete: autonomia privata e destinazione patrimoniale*, Cedam, Padova, 2019.

<sup>9</sup> Sul patto di famiglia cfr. A. Busani, *Il patto di famiglia*, Cedam, Padova, 2019; F. Volpe, *Patto di famiglia*, in *Commentario del Codice Civile*, fondato da P. Schlesinger e diretto da F. Busnelli, Giuffrè, Milano, 2012.

di “partecipazioni sociali” e se non vi sono particolari divergenze interpretative in ordine alle partecipazioni nelle società di persone, per le altre tipologie societarie si discute se il trasferimento debba riguardare una partecipazione di controllo della società, o possa concernere ogni trasferimento di partecipazioni sociali, o escluda le partecipazioni di mero investimento, o quelle in società di comodo. Sarebbe opportuno che la norma venisse modificata nel senso di eliminare questo elemento di incertezza, che certo non agevola la diffusione dell’istituto, la cui utilità pare invece indubbia. Un ultimo accenno ad un istituto che potrebbe favorire la piccola impresa. Come è noto, l’ordinamento giuridico francese conosce, già da alcuni anni, l’EIRL (*L’entrepreneur à responsabilité limitée*)<sup>10</sup>, cioè la figura dell’imprenditore individuale la cui responsabilità è limitata ad alcuni beni, che costituiscono un patrimonio separato e che sono specificatamente individuati e iscritti in un pubblico registro. Se tale istituto favorisce l’iniziativa imprenditoriale, in particolare quella dei giovani imprenditori, esso potrebbe risultare utile anche ai creditori dell’imprenditore in relazione ai crediti originati dall’attività imprenditoriale, che non potranno essere confusi con quelli nati dalle attività personali. I creditori che vantano crediti sorti dalle attività imprenditoriali, infatti, saranno i soli a potersi soddisfare sui beni che costituiscono un patrimonio separato destinato all’attività di impresa.

#### 4. *Provvedimenti assunti dopo l’inizio della pandemia*

Oltre le ottime disposizioni emanate per agevolare lo svolgimento delle assemblee per l’approvazione del bilancio 2019 (art. 106 d. l. 17 marzo 2020, n. 18, convertito nella l. 24 aprile 2020, n. 22), ricordiamo, in estrema sintesi, i provvedimenti assunti a favore delle imprese, contenuti, in primo luogo, nel d. l. 8 aprile 2020, n. 23, convertito nella l. 5 giugno 2020, n. 40 (art. 6 ss.).

L’art. 6 dispone che, a partire dalla data di entrata in vigore del decreto e fino al 31 dicembre 2020, per le fattispecie verificatesi nel corso degli esercizi chiusi entro tale data, non si applichino gli artt. 2446, co. 2 e 3, 2447, 2482-*bis*, co. 4, 5 e 6 e 2482-*ter* cod. civ. Per lo stesso periodo non opera la causa di scioglimento della società per riduzione o perdita del capitale sociale prevista dagli artt. 2484, co. 1, n.4, e 2545-*duodecies* cod. civ. La norma è modellata sull’art. 182-*sexies* l. f. e la *ratio* è assai simile: fronteggiare una situazione di crisi, nel caso concreto, di carattere generale e dovuta alla pandemia. I primi commentatori<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Sul tema cfr. R. Benvenuto, *L’entrepreneur à responsabilité limitée*, in G. Capurso, R. Benvenuto, *La società a responsabilità limitata in Francia, in Spagna e in Italia: un confronto, con una postilla sulla struttura finanziaria della società a responsabilità limitata in Italia. L’entrepreneur à responsabilité limitée*, Trieste, Goliardica Editrice, 2020.

<sup>11</sup> Cfr. G. D’Attorre, *Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale sociale ed obblighi degli amministratori di società in crisi*, in *Fallimento*, 5, 2020, pp. 598-599.

hanno osservato che la sospensione, pur operando dal 9 aprile 2020, copre “le fattispecie verificatesi nel corso degli esercizi chiusi entro la predetta data”, e quindi, retroattivamente, anche situazioni verificatesi prima dell’entrata in vigore della norma, purché nell’esercizio chiuso entro il 9 aprile 2020 (per esempio, nell’esercizio 2019), e anche se le perdite non erano in alcun modo causate dagli effetti economici della pandemia. Una “sanatoria”, o meglio un rinvio, per la copertura di perdite che non sono assolutamente determinate dalla pandemia. Per quanto concerne il termine finale, poi, fissato al 31 dicembre 2020, ma sempre con riferimento alle fattispecie verificatesi nel corso degli esercizi chiusi entro la predetta data, resterebbero escluse le società che chiudono il bilancio in data successiva al 31 dicembre 2020, come, a titolo esemplificativo, molte attività stagionali invernali, che potrebbero, per esempio, chiudere il bilancio al 31 marzo 2021. L’art. 8 dispone inoltre che, ai finanziamenti effettuati a favore della società dalla data di entrata in vigore del decreto e fino alla data del 31 dicembre 2020, non si applicano gli artt. 2467 e 2497- *quinquies* cod. civ.

Se la *ratio* della disposizione è chiara, il contenuto non lo è altrettanto, anche se sembra esonerare dalla postergazione<sup>12</sup>, secondo la dottrina perenne, nel senso che permane oltre il termine del 31 dicembre 2020, tutti i debiti verso soci nati dal giorno dell’entrata in vigore del decreto alla fine del 2020, indipendentemente dal momento del rimborso, che potrà anche avvenire in un momento successivo a tale termine. Come dire, vi è la possibilità di finanziare in questo lasso di tempo, senza eccessivi rischi, la società, con un possibile danno per i creditori e un indubbio vantaggio per i soci. Va evidenziato che anche questa norma è ispirata alla legge fallimentare, e, in particolare, all’art. 182-*quater* della stessa. L’art. 7 del decreto prevede disposizioni temporanee sui principi di redazione del bilancio, mentre gli artt. 9 e 10, dettano disposizioni, rispettivamente, in materia di concordato preventivo e di accordi di ristrutturazione dei debiti, e di ricorsi e richieste per la dichiarazione di fallimento e dello stato di insolvenza.

Con il d. l. 19 maggio 2020, n. 34 (c. d. “Decreto Rilancio”), convertito con modifiche nella l. 17 luglio 2020, n. 77, sono state assunte ulteriori misure a favore delle imprese. Innanzitutto l’art. 26, co. 1, dispone che per gli aumenti di capitale a pagamento di s.p.a, s.a.p.a., s.r.l., s.r.l.s. e cooperative, deliberati, (sottoscritti) e versati integralmente dopo l’entrata in vigore del decreto, ed entro il 31 dicembre 2020, ai soggetti che effettuano conferimenti in denaro spetti un credito d’imposta pari al 20%, calcolato su un conferimento massimo non eccedente i 2.000.000 di euro, a condizione che l’ammontare dei ricavi della società sia superiore a 5.000.000 di euro e fino a 50.000.000 di euro, e che, a causa dell’emergenza da Covid-19, nei mesi di marzo e aprile 2020 la riduzione dei ricavi, rispetto ai corrispondenti mesi dell’anno precedente, non sia inferiore al

<sup>12</sup> In proposito cfr. M. Ventoruzzo, *Continuità aziendale, perdite sul capitale e finanziamenti soci nella legislazione emergenziale da Covid-19*, in *Società*, 5, 2020, p. 535.

33%. Vi sono tutta una serie di ulteriori condizioni, indicate ai co. 2, 3 e 5 [per esempio, che “la partecipazione riveniente (?) dal conferimento sia posseduta sino al 31 dicembre 2023 e che, prima di tale data, vi sia il divieto di distribuzione di riserve da parte della società “oggetto del conferimento” (?)], ma l’osservazione principale è costituita dal limite dell’agevolazione alle sole imprese che abbiano subito una riduzione dei ricavi nella misura sopra indicata e che l’intervento abbia come destinatarie unicamente imprese di medie dimensioni.

Per ottenere i benefici previsti dal co. 12 (sui quali v. *infra*), il numero di occupati deve essere inferiore a 250 unità, l’aumento di capitale non deve essere inferiore a 250.000 euro e l’ammontare dei ricavi deve essere compreso fra 10.000.000 e 50.000.000 di euro [(art. 26, co. 2, lett. g) e 1, lettere a) e c)]. Il co. 12 dell’art. 26 istituisce il Fondo Patrimonio PMI, finalizzato a sottoscrivere, entro il 31 dicembre 2020, obbligazioni o titoli di debito di nuova emissione, emessi dalle società di cui al co. 1, che soddisfino le condizioni di cui al co. 2, per un ammontare massimo pari al minore importo tra tre volte l’ammontare dell’aumento del capitale di cui al co. 1, lett. c), e il 12.5% dei ricavi di cui al co. 1, lett. a). La gestione di tale fondo è affidata alla Invitalia-s.p.a. Gli strumenti finanziari sono rimborsati decorsi sei anni dalla sottoscrizione, ma è ammesso anche il rimborso anticipato, decorsi tre anni dalla sottoscrizione.

## 5. Conclusioni

Purtroppo nel complesso sugli interventi attuati e in corso di attuazione – a parte i finanziamenti e i contributi a fondo perduto disposti a pioggia, ma di cui solo *a posteriori* conosceremo gli effettivi beneficiari – il giudizio non può essere certo positivo. L’impressione generale che si ricava è quella che lo Stato, di fronte agli alti lai levatisi dal ceto imprenditoriale, abbia disposto interventi di cui solo pochi attovagliati, in genere imprese di dimensioni medio-grandi, potranno approfittare. L’intervento alla ricapitalizzazione rimane circoscritto e senza una strategia. Si corre il rischio che gli imprenditori utilizzino tutti gli incentivi e poi lascino fallire le società, accentuando un fenomeno già in corso da anni, danneggiando lavoratori e creditori e mantenendo al sicuro, dietro allo schermo della personalità giuridica, i propri e ben solidi patrimoni personali; oppure che essi “costringano” lo Stato ad assumere partecipazioni cospicue o anche totali nelle loro società, scaricando le perdite sullo Stato stesso, e cioè sui contribuenti. Non lasciano ben sperare situazioni in cui grandi società quotate distribuiscono lauti dividendi pur in presenza di una trimestrale 2020 non lusinghiera, o richiedono prestiti con garanzia dello Stato per svariati miliardi, e nel contempo distribuiscono dividendi di importo simile agli azionisti. La preoccupazione aumenta se si parla di controllata e controllante.

Nel frattempo (più o meno nei tempi degli “*Stati Generali*”) la Germania, sempre più centro pensante ed operante dell’Europa, ha già elaborato una stra-



tegia politica ed economica post-Covid<sup>13</sup> che inizia a delineare i possibili scenari macroeconomici post Covid:

dazu wird sich die Bundesregierung dafür einsetzen, dass die EU ihre ehrgeizige bilaterale Handelsagenda weiter ausbaut – um durch Diversifizierung ihre Abhängigkeit von einzelnen Lieferländern zu vermindern, (Agrar-)Lieferketten aufrecht zu erhalten und zugleich die Integration von Partnerländern in den Welthandel zu befördern. Eine undifferenzierte Politik über „Reshoring und „Relocation“ hätte weltweit nachteilige Auswirkungen und würde gerade Entwicklungsländern am unteren Ende der Wertschöpfungskette schaden.

## BIBLIOGRAFIA ESSENZIALE

Benazzo P., *Categorie di quote, diritti di voto e governance della “nuovissima” s.r.l.: quale ruolo e quale spazio per la disciplina azionaria nella s.r.l. aperta?*, in *Rivista delle Società*, 5-6, 2018, pp. 1441-1481.

Benvenuto R., *L'entrepreneur à responsabilité limitée*, in G. Capurso, R. Benvenuto, *La società a responsabilità limitata in Francia, in Spagna, in Italia: un confronto, con una postilla sulla struttura finanziaria della società a responsabilità limitata in Italia. L'entrepreneur à responsabilité limitée*, Trieste, Goliardica Editrice, 2020.

Bullo L., *Profili del contratto di rete: autonomia privata e destinazione patrimoniale*, Cedam, Padova, 2019.

Busani A., *Il patto di famiglia*, Cedam, Padova, 2019.

Campobasso M., *Il futuro delle società di capitali*, in *Banca Borsa e Titoli di Credito*, I, 1, 2019, pp. 138-152.

Cian M., *S.r.l., PMI, s.p.a.: schemi argomentativi per una ricostruzione del sistema*, in *Rivista delle Società*, 4, 2018, pp. 818-857.

Consiglio Nazionale del Notariato, *I profili patrimoniali e finanziari nella riforma delle società cooperative*. Studio n. 5307/I/2004, a cura di G. Petrelli, [www.notariato.it](http://www.notariato.it).

Consiglio Nazionale del Notariato, *La nuova disciplina delle (PMI) società a responsabilità limitata*. Studio n. 101/2018 del 19/4/2018, a cura di M. Maltoni, A Ruotolo, D. Boggiali, [www.notariato.it](http://www.notariato.it).

Corso S., *S.R.L.-PMI aperte al mercato: scelte statutarie e diritti dei soci investitori*, in *Banca Borsa e Titoli di Credito*, I, 6, 2019, pp. 877-912.

Cusa E., *Il socio finanziatore nelle cooperative*, Giuffrè, Milano, 2006.

Id., *Le quote di s.r.l. possono essere valori mobiliari*, in *Rivista delle Società*, 5, 2019, pp. 675-694.

<sup>13</sup> Für eine wirksame internationale Antwort Deutschlands auf COVID-19, in *Die Bundesregierung. Strategiepapier*, giugno 2020, [www.auswaertiges-amt.de](http://www.auswaertiges-amt.de), p. 6.

D'Attorre G., *Disposizioni temporanee in materia di riduzione del capitale sociale ed obblighi degli amministratori di società in crisi*, in *Fallimento*, 5, 2020, pp. 597-602.

Lamandini M., *Società cooperative*, a cura di G. Presti, in *Commentario alla riforma delle società*, diretto da P. Marchetti, L.A. Bianchi, F. Ghezzi, M. Notari, sub art. 2526, Giuffrè, Milano, 2006.

Mosco G.D., *Consorzi per il coordinamento della produzione e degli scambi*, in *Commentario del Codice Civile*, già diretto da A. Scialoja e G. Branca. e continuato da F. Galgano, Zanichelli, Bologna-Roma, 2017.

Racugno G., *Il capitale sociale nelle s.r.l.*, in *Giurisprudenza Commerciale*, 2019, v. I, 5, pp. 801-813.

Ventoruzzo M., *Continuità aziendale, perdite sul capitale e finanziamenti soci nella legislazione emergenziale da Covid-19*, in *Società*, 5, 2020, pp. 525-537.

Volpe F., *Patto di famiglia*, in *Commentario del Codice Civile*, fondato da P. Schlesinger e diretto da F. Busnelli, Giuffrè, Milano, 2012.