



## LA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE: TRA PATOLOGIA CONTRATTUALE E GESTIONE STRATEGICA DI MARCO GIANNI\*

*La più alta forma di intelligenza è quella che permette di avere in testa due pensieri divergenti e continuare a funzionare. Questa filosofia mi è stata particolarmente utile nella mia vita adulta, ogni volta che ho visto realizzarsi l'improbabile, l'inaspettato, l'impossibile" (S. Fitzgerald, The Crack Up).*

Uno dei più noti scrittori americani ci offre una innovativa e pratica prospettiva per inquadrare la vera cifra della complessità che caratterizza l'economia globale.

L'emergenza pandemica generata dal Covid-19 rende visibile l'architettura dell'economia globalizzata che, ancora oggi, si palesa essere assolutamente interdipendente sotto tutti i profili fondamentali del suo funzionamento, ovvero quelli della domanda, delle catene del valore e dell'operatività dei mercati finanziari.

"Incertezza radicale" è l'espressione che meglio sintetizza lo stato in cui versa l'ordine economico odierno.

Una incertezza che, come ben rilevato da Mervyn King e John Kay nel libro "Radical Uncertainty", poneva una nuova

sfida a tutti gli attori economici già ben prima della deflagrazione pandemica.

La crisi del 2007 ha fatto giustizia di un sistema finanziario "alchemico" (Mervyn King, *The End of Alchemy*) che "mutando" è riuscito a perpetuarsi nei suoi squilibri strutturali sulla scorta di politiche monetarie che da espansive si avvicinano, ora, a toccare le soglie dell'eterna irreversibilità in conseguenza dell'emergenza sanitaria: "We are about to witness the greatest debt expansion in history", FT.

Tali livelli di **integrata complessità** e di incertezza non possono essere affrontati con strumenti di valutazione, processi decisionali e tecniche di analisi dei rischi datati e irrimediabilmente fallaci proprio per la loro irrealistica pretesa di completezza.



In un lontanissimo 2012 Gillian Tett titolava la fine dell'analisi meccanica del **rischio** e della pianificazione strategica per tabelle elettroniche accendendo un potente faro su quello che sarebbe diventato un tratto caratterizzante della vita aziendale: l'impossibilità di programmare sulla base di canoni *standard* capaci solo di proiettare le ombre del passato su di un futuro che si illumina di luci sempre diverse. (Gillian

Tett, *Our volatile age defies spreadsheet strategy*, FT).

Dal 2012 ad oggi il livello di complessità, di **interconnessione** è solo aumentato. Le promesse del "decoupling", della creazione di due poli economici indipendenti, sostenibili, in "equilibrio armonico", ovvero quello dei paesi sviluppati, da un lato, e quelli emergenti, dall'altro, è ancora di là da venire. (*Deleveraging what deleveraging? International Center for Monetary and banking Studies, 2016*).

### INDICE

LA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE: TRA PATOLOGIA CONTRATTUALE E GESTIONE STRATEGICA  
di Marco Gianni

UNA GRANDE OCCASIONE PROFESSIONALE  
di Fulvio Claudio Ferrari

DIRITTO DI ACCESSO DEI CONSIGLIERI COMUNALI E PECULIARITA' RISPETTO AL DIRITTO DI ACCESSO GARANTITO ALLA GENERALITA' DEI CITTADINI AI SENSI DELL'ART. 25 DELLA LEGGE 241 DEL 1990 PROFESSIONALE  
di Alessandra Cavagnetto

LE ACQUE DELLA SERENISSIMA  
di Paolo Lenarda

SINTESI DELLE NOVITA' DI DIRITTO E PRATICA SOCIETARIA NELL'EMERGENZA DA COVID-19

All'incertezza che confronta il versante della produzione, dove operatori di fatto integrati tra loro non possono pensare di proteggersi da un "ripple effect", da una cascata di inadempimenti o, quantomeno, di "cortocircuiti contrattuali sequenziali", (*Pasta supply chain gives producers food for thought*, FT) alzando barriere di "carta", per quanto ben redatta e strutturata, se ne aggiunge

una ulteriore che si gioca sul piano della **domanda**.

“*Mass Customization*” e “*demand side economics*” sono le due espressioni che catturano quella vera e propria mutazione genetica dell'economia che ha definitivamente obliterato l'era geologica del “*mass market*” e della “*supply side economy*”.

Una domanda volatile, poco *fideliZZabile* e prevedibile, in costante richiesta di specializzazioni e produzioni “*fuori standard*”, quale che sia il mercato in questione, non permette più di capitalizzare sulla perfetta gestione dei costi, sul raggiungimento di quote di mercato ed efficienze di “*scala*” che possono essere spazzate via da nuovi operatori più abili a sfruttare i vantaggi di una accelerazione tecnologica che sarà tanto “*disruptive*” quanto il Covid-19. La programmazione e l'organizzazione aziendale non solo deve razionalizzare, senza implodere, delle tensioni strutturalmente opposte, quella dell'agilità, della velocità dei processi decisionali, della “destrutturazione burocratica”, mantenendo una mentalità sempre pronta al cambiamento (*The Founder's Mentality*, C. Zook & Z. Allen, HBR Publishing) e mai prigioniera di *business plan* che nascono già obsoleti (*Why the lean start up changes everything*, S. Blank, Harvard Business Review) senza perdere, tuttavia, il valore della struttura, delle efficienze industriali, delle prassi organizzative e dei modelli aziendali che, comunque, devono rispondere a costrizioni

di *compliance* e *standard* regolatori precisi e severi.

L'incertezza radicale, il dato paradossale di una economia integratissima sul versante produttivo e polverizzata su quello della domanda, può trovare il suo miglior vaccino in un cambio di paradigma altrettanto radicale: Radical Collaboration” (*Radical Collaboration*, J. Tamm & J. Luyet).

Procedere ad una analisi del funzionamento delle clausole di forza maggiore senza aver ben chiara la mutata realtà economica all'interno della quale deve operare oggi il contratto, è destinato ad essere un esercizio di scarsa utilità.

Più che analizzare il “*funzionamento*” delle clausole di forza maggiore, verificarne lo spazio operativo, valutare se siano più o meno efficienti dei rimedi impliciti – *gap filling provisions*- di cui tutti gli ordinamenti si dotano per far fronte a situazioni di sopravvenuta impossibilità od eccessivo disequilibrio economico tra prestazione e controprestazione, sarebbe più utile ragionare in termini di una rinnovata “*funzione*” della clausola di forza maggiore e del **contratto in generale**.



Indipendentemente dagli ordinamenti, dagli orientamenti degli organi decisionali, che siano essi statali o arbitrali, dalle tecniche di redazione delle clausole di forza maggiore, tutte le

analisi partono da un medesimo presupposto economico e cercano di arrivare a garantire il medesimo risultato.

Se il presupposto ci pare definitivamente superato, l'obiettivo ci sembra non solo inefficiente ma controproducente.

Il presupposto economico è quello di un perfetto funzionamento del **mercato** come spazio asettico che permette il fluido movimento di attori intercambiabili che senza alcun attrito generato, ad esempio, dall'impossibilità di valutare al meglio i loro stessi interessi (*bounded rationality*), piuttosto che dall'impossibilità di controllare e gestire efficacemente l'altrui opportunismo (*transaction cost*), si muovono per arrivare ad una convergenza fondata sulla bipolarità, sullo scambio di utilità economiche attese sempre opposte, che si risolvono nell'utilità del singolo, senza saper o poter generare un valore ulteriore, congiunto, superiore rispetto all'atteso ricavo che il singolo operatore spera di poter contabilizzare.

Anzi quando tali vicende arrivano a squilibrare o rendere impossibile l'esecuzione del programma economico originario ecco che scattano le “clausole di salvaguardia”, implicite o esplicite che siano, che, verificato il rispetto “*dell'exkursus procedurale*” del rilievo della condizione di impossibilità, della sua pronta comunicazione, della verifica del suo protrarsi oltre un periodo di concordata “sospensione”, determineranno, rispettivamente, o la

prosecuzione rimodulata del programma contrattuale, oppure procederanno a separare, nitidamente, i contraenti, che poi potranno tornare a “congiungersi” con altre “molecole” che spaziano nell’universo economico del mercato perfetto, dove l’unico vero motore è quello della massimizzazione “*paretiale*” del proprio, *supposto*, interesse.

All’interno di un sistema così concepito la funzione principale della clausola di **forza maggiore** è quella del “bisturi” volto a separare con precisione due parti che nonostante si siano approcciate come economicamente avversarie, “*contro-parti*” appunto, proprio nel momento di massimo “*stress*” economico dovrebbero, miracolosamente, sapersi “scindere” aderendo a quel dogma di perfetta “lucidità”, oggettiva e scevra di opportunismi di ogni sorta, non conflittuale e mai tinta da interessi o visioni di parte, che rende inopinabile la constatazione dello scostamento dall’originario equilibrio economico sancito dal contratto.

I contraenti, insomma, sarebbero i migliori giudici di se stessi, capaci di una valutazione comune circa l’effettiva imprevedibilità dell’evento, circa la sua qualifica come “*vera*” forza maggiore, sulla scorta di una capacità di analisi che, alla prova dei fatti, è macroscopicamente tradita dal **contenzioso** che dal 1967 fa capire quanto sia sempre vacillante la qualificazione di un evento come imprevedibile, anche quando si tratta della chiusura di una delle vie d’acqua più importanti per il commercio globale.

I legali di ogni ordinamento e “*credo*” sembrano muoversi in unisono da quel presupposto di perfetta e onnicomprensiva efficienza economica, tanto a livello di mercato che di regolamentazione pattizia.

La preoccupazione che muove il pensiero giuridico è quella di arrivare a mappare con il maggior dettaglio possibile il perimetro di una sopravvenuta impossibilità che sia il più intellegibile ed oggettiva per il giudice esterno in modo tale da garantire al cliente il più efficiente “*discharge*” dalle proprie obbligazioni.

L’analisi economica e manageriale ha, da tempo, reso giustizia dell’idea del mercato come spazio a pura trazione logica sul quale si aggregano e separano gli interessi di parti contrapposte, intercambiabili, in costante movimento tra il polo dell’indifferenza economica e quello della massimizzazione del ritorno economico atteso.

Hart e Holmstrom, premi **Nobel** in economia per l’analisi economica dei contratti (***Contract Theory***) decretano l’insostenibilità delle aspirazioni di perfezione tanto dei contratti, che sono invece strutturalmente incompleti (***Incomplete Contracts***), che del mercato, che lungi dall’essere il fondale neutro di un interscambio asettico è, invece, un terreno tortuoso, polveroso, minato da inefficienze dove singole parti profondamente caratterizzate dalla loro identità, dalla loro specificità, si selezionano nella speranza, più o meno consapevole, più o meno razionalizzata ed organizzata, di **creare un valore**

**congiunto superiore a singole unità economiche** che l’una parte si attende di ricevere quale conseguente del corretto adempimento dell’atra.

L’analisi strategica ed aziendalistica (*Why your partnership contract is too important to be left to lawyers*, B. Gomes-Casseres, *Harvard Business Review*, 2016) segue il passo dell’analisi economica e, impietosamente, illumina la parzialità dell’apporto legale nella strutturazione delle **alleanze strategiche**, delle collaborazioni od anche dei semplici scambi connotati e caratterizzati da un elemento temporale protratto che diventa così pregnante da “trasformare” il DNA della relazione commerciale.

La vera sfida è quindi quella di misurare la capacità di trasformazione dello strumento contrattuale, della sua flessibilità evolutiva come elemento caratterizzante di tutte le forme di vero progresso. (*Il faut s’adapter*, B. Stiegler, Gallimard).



Il contratto da organizzazione bipolare e contrapposta diventa idiosincratico, un’**interfaccia organizzativa** creatrice di una nuova realtà che non solo organizza ma trasforma gli interessi economici delle parti, modifica le originarie unità di utilità economica attesa e ne crea di nuove per il fatto stesso del suo protrarsi nel tempo.

La relazione contrattuale diviene essa stessa una nuova realtà economica, un

nuovo punto di riferimento sulla base del quale valutare le utilità attese, non più statiche ma dinamiche, in positiva trasformazione grazie ad una elasticità operativa che permette non solo di gestire le tensioni opposte del mercato ma anche di profittarne, individuando spazi competitivi che la singola parte non potrebbe andare a cogliere.

Il contratto che regola le collaborazioni strategiche di lungo termine, che integra espressamente, o di fatto, l'operare od il cooperare di una molteplicità di soggetti, sparsi ma coordinati, indipendenti giuridicamente ma interconnessi funzionalmente, non potrà più limitarsi a regolare ma dovrà, a sua volta mutando ed evolvendo, arrivare a sviluppare dei **principi guida**, una *governance* aperta, flessibile e reattiva, volta a facilitare e sostenere, in tutti i modi, in tutti i frangenti, quel **capitale immateriale** che si viene a creare nella collaborazione preservando, così, quegli investimenti specifici che andrebbero inevitabilmente persi qualora si dovesse ricominciare con una parte, o delle parti diverse.

Il danno economico maggiore, in caso di "scissione" non sarebbe quello relativo al deprezzamento di quegli "*hard asset*", troppo specializzati per essere riutilizzati in un contesto diverso (*unmarketability*), ma si verificherebbe nella polverizzazione di quei fattori "soff", impliciti, che determinano il vero valore aggiunto di una relazione di lungo termine, destinati a svilupparsi con la durata del rapporto, tanto da arrivare a caratterizzarne il valore e la

specificità strategica anche in maniera superiore a quello che possono fare le prestazioni caratteristiche, costitutive della causa del contratto.

Se tali ultime sono facilmente inquadrabili in caselle giuridiche chiare e pacifiche nel loro significato letterale è altrettanto vero che le stesse non potranno "funzionare" pienamente senza il **lubrificante** dato proprio da quello che non è previsto e regolamentato espressamente ma che, tuttavia, costituisce quel valore aggiunto specifico, latente, non espresso, che passa e si comunica informalmente, che si sostanzia nella performance di quelle prestazioni accessorie implicite, in quel linguaggio non scritto che caratterizza il rapporto come unico e tale da renderlo più funzionale e competitivo rispetto ad un modello identico sotto il profilo dell'inquadramento legale ed aziendale ma diversissimo nel riscontro della sua concreta operatività.



Se il "vaccino" alla complessità radicale imposta dall'economia può essere costituito solo da una altrettanto **radicale collaborazione**, e questo, lo vediamo oggi, è un paradigma che va ben al di là dei confini dell'operatività del mercato dei "privati", è evidente che i "nodi" di collegamento tra le imprese dovranno "mutare" tanto nelle valutazioni di fattibilità che nelle modalità di utilizzo dello strumento

tecnico necessario per realizzarlo, il contratto appunto.

Il nuovo modello aziendale per la gestione della complessità, intesa non solo come costante razionalizzazione di tensioni opposte ma come capacità di farle diventare fonte di valore e differenziale competitivo, non potrà più fondarsi su di una autonomia "totalitaria" intesa quale perfetta capacità di ricevere gli *input* del mercato e generare *output* adeguati.

La frammentazione è troppa, le divergenze sono infinite, l'avanzamento tecnologico troppo rapido per permettere quel "*time to market*" che oggi deve essere non solo immediato ma deve saper giocare d'anticipo.

L'adeguamento dell'organizzazione aziendale passa, anch'essa, per una mutazione genetica.

Dalla "**Competition**" alla "**Co-opetition**": questa è la forma più alta di gestione costante delle esigenze opposte, capace di gestire e capitalizzare sulla coincidenza degli opposti (*Coincidentia Oppositorum*, G. Teubner, Yale law School, 2004).

L'azienda si "**de-totalizza**", riconosce la sua integrazione, interdipendenza e dipendenza sistemica da un *network* di operatori si autonomi ma, di fatto, integrati nella creazione di un valore unico a beneficio comune.

I centri decisionali di una singola impresa si rarefanno, si moltiplicano in una struttura granulare, più mobile, più vicina al mercato, più adatta ad integrarsi con chi, in una visione "classica", statica, ormai inadeguata ed



anche controproducente, sarebbe visto come un semplice concorrente, un fattore di rischio che oggi invece può essere il propulsore di un **nuovo valore**, congiunto, imputabile ad una nuova soggettività diffusa e poi distribuibile sulla base di principi altrettanto innovativi.

La strategia non potrà più procedere su di un percorso lineare che parte dal controllo di gestione per arrivare a tarare il punto di ricaduta e atteso ritorno sulla previsione di una rassicurante quanto falsa "inerzia" del mercato, di "tabulati" previsionali che, magicamente, si trasformano in infallibili strumenti di perfetta divinazione del futuro e che da mezzo diventano il fine della strategia aziendale acquisendo, sempre magicamente, una forza autonoma, incontestabile ed inderogabile, così forte da poter arrivare a razionalizzare a posteriori la validità delle scelte anteriori in un perfetto cortocircuito logico che trasforma il passato in futuro, l'incerto in realtà marmorea.

In un ambiente economico che non richiede solo collaborazione ma impone vere e proprie forme di "ibridazione", di livelli di specializzazione e **flessibilità** non immaginabili solo pochi anni fa, il contratto trova una sua rinnovata e fondamentale funzione passando, anch'esso per una sua mutazione genetica capace di strutturare meccanismi di **adattabilità anticipativa**, di flessibile stabilità smarcandosi da un processo lineare che riesce solo a separare l'amico dal nemico

per far invece convivere i due all'interno di una organizzazione economica che, per quanto multipolare, è sicuramente unica e ben individuata sotto il profilo della creazione di nuovo valore per tutti i membri che la compongono.



Anzi è proprio nelle pieghe di questa continua tensione che si potranno sprigionare i processi più autenticamente **creativi** ed **innovativi**.

Il nuovo archetipo economico è quello della *Coopetition*, della struttura detotalizzata che, per altro, trova già il suo pieno riconoscimento nella dottrina giuridica, nella riflessione aziendalistica e, cosa più importante, nella pratica vita del "business" dove passa sotto il nome di "industrial mash-up", forma di ibridizzazione industriale, propulsore di ecosistemi collaborativi che, soli, permettono di raggiungere il nuovo Graal dell'economia che non potrà limitarsi a favorire la più razionale ed appropriata allocazione delle "fette della torta" ma si centerà sulla creazione di una torta più grande (*Remix Strategy, How to create joint value, B. Gomes-Casseres*).

Quello che la dottrina tedesca ha già sistematizzato sotto il profilo istituzionale all'articolo 358 del BGB, "Vertragsverbund" è, ormai da tempo, oggetto di molteplici riflessioni della scienza aziendalista, (*Co-opetition, A Revolutionary Mindset that Redefines Competition and Co-operation, Barry J.*

*Nalebuff and Adam M. Brandenburger, Yale School of Management*) e prende forma concreta in molteplici dinamiche economiche, come, ad esempio, quelle delle grandi case automobilistiche (*Sharing components Renault-Nissan-Mitsubishi has become the world's biggest carmaker, The Economist*).

All'interno di una funzione "mutata" del contratto, che diventa **propulsore relazionale** (*Ian Macneil and The Relational Theory of Contract, D. Campbell, Center for Legal Dynamics of Advanced Market Societies, 2004*), la clausola di forza maggiore assume una rinnovata forza, decisamente più centrale e pregnante di quanto avvenga all'interno di una dinamica economica e di una teoria del contratto "classica".

La clausola di forza maggiore sarà il nuovo *calidoscopio*, uno "stress test" attraverso il quale valutare la struttura del contratto e misurarne la resistenza in uno dei suoi gangli più delicati, quello che più subirà le ripercussioni della tensione economica causata da avvenimenti esterni non prevedibili.

La clausola di forza maggiore dovrà, anch'essa, mutare e trasformarsi da un acceleratore di conflittualità, quale sicuramente è nelle formulazioni attuali salvo irrilevanti sfumature e gradazioni, in uno strumento di **positiva gestione delle criticità sopravvenute** tendente all'obiettivo fondamentale di garantire la sopravvivenza della relazione commerciale.

Il cambiamento, radicale, dei presupposti economici e giuridici sopra tracciati non vuole essere una mera

riflessione teorica ma comporta dei cambiamenti operativi molto pratici e altrettanto sostanziali nella strutturazione delle clausole di forza maggiore.

Invero già la definizione di "clausola" appare inappropriata. Più corretto è parlare di strumenti di "governance contrattuale".

Le parti potranno, ad esempio, elaborare un "quadrante" della gestione del rischio non statico ma variabile, dinamico, che a livello latitudinale tracci le variazioni di prevedibilità degli eventi ed a livello longitudinale la forza dell'impatto dirompente delle diverse classi di rischio.

Si riportano qui due grafici estratti dal **Global Risk Report 2020** del **World Economic Forum** che tracciano una mappa dettagliata tanto delle diverse classi di rischio classificate per "probabilità" ed "impatto" che di "densità", del rischio stesso, elemento tipico di un sistema economico integrato ed ulteriore acceleratore di possibili "domino effect".

Il **rischio pandemico** (*Infectious disease*) e quello posto dalle defezioni delle strutture della *governance* globale (leggi tensioni nella UE e nelle relazioni commerciali USA-China) sono ben presenti sulla mappa tracciata dal WEF.

Per ogni quadrante di rischio le parti potranno elaborare, da subito, una serie di meccanismi di reazione e contenimento di tali occorrenze.

Oltre alla schematizzazione di un "action plan" condiviso sarà fondamentale la strutturazione,

vincolante e condivisa, di una modalità di comunicazione che sia aderente alla problematica affrontata iniziando dalla determinazione dei soggetti deputati ad interagire e cercando sempre di mantenere il livello della soluzione il più vicino possibile alla fonte del problema.

Dalle *operations* si risalirà ad un *joint operations committee* per poi arrivare, infine, a livello di *board disputes* composto dai vertici delle società coinvolte.

Un processo così strutturato oltre che garantire la valutazione migliore del problema sul tavolo genera una tensione "positiva", opposta all'*escalation* insita nella strutturazione classica della clausola di forza maggiore che conduce, subito, le parti ad incanalarsi nel "silos" mentale, nella "tunnel vision" della protezione dei propri interessi, a volte veri ed altre volte colorati di un pressoché inevitabile opportunismo.

Tale approccio metodologico e le pratiche elaborazioni del medesimo saranno ancor più fondamentali per la gestione delle criticità dei *network* industriali integrati che, nella migliore tradizione italiana, sempre così abile nell'innovare i processi e sempre così refrattaria a volerne massimizzare il valore regolandoli e regimentandoli, vanno sotto il nome di **distretti**.

Una rinnovata visione economica, capace tanto di identificare gli strumenti tecnici che facilitano la creazione di nuovo valore condiviso settandone i criteri di una adeguata ripartizione, quanto di gestire le complessità e le incertezze di uno scenario economico

che nel dopo Covid saranno ancora più radicali, diventa un imperativo non demandabile, imprescindibile per valorizzare appieno l'importanza dei sistemi e delle procedure come assi portanti di una rinnovata competitività del Sistema Italia.



Una *governance* contrattuale come quella sopra espressa sarebbe una ulteriore espressione di quel valore economico universale che si qualifica come "proximity", ovvero come massima valorizzazione dei flussi di informazione, tanto all'interno dell'azienda che del *cluster/distretto* nel quale essa opera, ed efficaci proprio per la loro immediatezza rispetto agli accadimenti che rilevano. La struttura, la *governance* appunto, rende evidente, esplicito un asset immateriale di fondamentale importanza strategica e competitiva.

*(G. Palomba, Strumenti e procedure di allerta: una sfida culturale, Osservatorio-oci.org).*

Una *governance* contrattuale si muoverebbe in perfetta sintonia con quel "salto culturale" che il nuovo **Codice della Crisi di Impresa** cerca di imprimere al sistema economico italiano che forse, proprio per la sua polverizzazione strutturale, più di tutti beneficerebbe di una nuova visione di insieme, di una consapevolezza dell'interdipendenza che non può

emergere solo a fronte di crisi sistemiche come quella imposta dal Covid-19 ma deve, invece, divenire un valore strutturale, uno scudo, un argine di protezione, purtroppo mai totalmente impenetrabile, alla nuova costante della “*discontinuità*”, della “*disruption*” che, a prescindere dall'emergenza pandemica, caratterizzano e caratterizzeranno l'ambiente economico mondiale.

La modularità del “**Distretto Italia**” rafforzata da una prossimità, da una velocità e attendibilità delle informazioni, tanto *endo* quanto *intra* aziendali, ne guadagnerebbe a livello di **competitività globale**.

Se la premialità del nuovo Codice della Crisi si esprime tanto nell'essenzenza da responsabilità civili e penali quanto, dato più sostanziale, in una **migliore gestione dell'impresa**, non sembra eccessivo ritenere che un “*upgrade*” nella gestione delle dinamiche contrattuali caratterizzate dalla complessità, tanto per la loro durata che per il numero di soggetti coinvolti, meriterebbe un “incentivo” un “premio” più espresso, un riconoscimento di più immediata utilità commerciale.

Lo sforzo di una concertazione di gruppo, di un miglioramento di sistema deve trovare la sua ricompensa in un “*rating*” da poter giocare come “carta” tanto a livello domestico, in *primis* nei confronti del sistema bancario, quanto, oggi più che mai, sui mercati internazionali.

*\*Avvocato presso il Foro di Milano*



## UNA GRANDE OCCASIONE PROFESSIONALE DI FULVIO CLAUDIO FERRARI\*

Lo spostamento temporale al settembre 2021 della piena entrata in vigore della disciplina riguardante la Crisi d'Impresa è ormai cosa nota.

L'iter applicativo, iniziato nel gennaio scorso, che si sarebbe dovuto concludere questa estate, viene, per molte ragioni, posticipato all'anno prossimo.

Quella che all'inizio veniva indicata come “la nuova legge fallimentare” rivela, o meglio, rivelerà sempre più la sua vera portata di strumento di rivoluzione del diritto dell'impresa.

E, proprio perché si tratterà di una rivoluzione, sui professionisti d'impresa, siano essi Commercialisti oppure Avvocati, ricade un gravoso ma pregnante onere: l'adeguare l'impresa al “Nuovo Mondo”.

Se all'Imprenditore dovrà sempre essere concesso il ruolo di “*Conducator*”, al Professionista d'Impresa spetterà il compito che il sommo Cicerone sintetizzava con la locuzione di *Servus*. Il Professionista di impresa dovrà maggiormente assurgere, come di fatto già è, al ruolo di precettore per il timoniere dell'Azienda. Il Professionista di Impresa nella sua fondamentale

funzione di consulente dell'impreditore dovrà essere in grado di offrire gli strumenti tecnico-giuridici che l'Impreditore potrà applicare al proprio operato aziendale così da essere in grado di liberare, sé e l'impresa, dalle pastoie causate dal “periodo di allerta” prima e dalla successiva, stringente procedura in seguito.

Non sarà più sufficiente fare un buon “compitino”. Non è più il tempo di autolimitare l'influsso, si badi bene non l'ingerenza che si esclude a priori, della nostra attività nelle sorti dell'impresa.

Il compito dei Commercialisti non potrà limitarsi alle funzioni tecniche proprie dell'Azienda così come l'Avvocato non potrà limitarsi a gestire il contenzioso.

Questo è il momento in cui la fusione delle reciproche e specifiche competenze sia compiutamente attuata al fine di portare l'Impreditore, *in primis*, e in subordine l'Azienda a quel salto di qualità che viene, anche dal Legislatore, auspicato.

La tempesta perfetta causata dal Covid-19 ha posto sulle spalle dei Professionisti d'Impresa un compito difficile ma non arduo: crescere e far crescere.

E' volontà del Legislatore attuare il così detto “salto culturale” del sistema economico italiano che necessita di una innovativa visione d'insieme con la naturale consapevolezza che l'interdipendenza dovrà essere un elemento strutturale, quindi un obbligatorio scudo a protezione delle crisi aziendali e strutturali, siano esse endogene oppure esogene.

La competitività aziendale non potrà più essere sostenuta solo da produzioni a minor costo. Nemmeno bastare sarà produrre con un miglior rapporto del valore aggiunto. La competitività aziendale sarà anche basata sulla naturale capacità dell'Azienda di procedere al di sopra dei parametri indicanti la crisi d'impresa.

La tranquillità aziendale sarà il concetto che fungerà da indicatore di roseo futuro.

La funzione del Professionista d'Impresa sarà proprio quella di trasferire le proprie conoscenze, indi la propria capacità di "guardare oltre" perché forte di una propria consolidata scienza aziendalistica, al Conducator, sia esso l'Imprenditore singolo o il grande Manager.

Pertanto mi permetto ricordare, a tutti noi, l'importanza dell'opportunità concessaci dal Covid-19. Adesso abbiamo il doveroso impegno di preparare noi e i nostri Clienti al "Salto Culturale".

*\*Avvocato presso il Foro di Milano*

**DIRITTO DI ACCESSO DEI  
CONSIGLIERI COMUNALI E  
PECULIARITA' RISPETTO AL  
DIRITTO DI ACCESSO  
GARANTITO ALLA  
GENERALITA' DEI  
CITTADINI AI SENSI  
DELL'ART. 25 DELLA LEGGE  
241 DEL 1990  
PROFESSIONALE  
DI ALESSANDRA CAVAGNETTO \***

Il diritto di accesso agli atti della Pubblica Amministrazione è garantito alla generalità dei consociati dall'**art. 25 della Legge n. 241/1990**, con conseguente attribuzione ai cittadini del potere di controllo sull'azione amministrativa.

Il citato art. 25 (ai commi 1,2 e 3 disciplina l'accesso) prevede che: "1. Il diritto di accesso si esercita mediante esame ed estrazione di copia dei documenti amministrativi, nei modi e con i limiti indicati dalla presente legge. L'esame dei documenti è gratuito. Il rilascio di copia è subordinato soltanto al rimborso del costo di riproduzione, salve le disposizioni vigenti in materia di bollo, nonché i diritti di ricerca e di visura. 2. La richiesta di accesso ai documenti deve essere motivata. Essa deve essere rivolta all'amministrazione che ha formato il documento o che lo detiene stabilmente. 3. Il rifiuto, il differimento e la limitazione dell'accesso sono ammessi nei casi e nei limiti stabiliti dall'articolo 24 e debbono essere motivati. ....".

Per quanto riguarda l'accesso agli atti detenuti dai Comuni e dalle Province

occorre fare riferimento all'art. 10 del **D.lgs. n. 267/2000** secondo cui: " 1. Tutti gli atti dell'amministrazione comunale e provinciale sono pubblici, ad eccezione di quelli riservati per espressa indicazione di legge o per effetto di una temporanea e motivata dichiarazione del sindaco o del presidente della provincia che ne vieti l'esibizione, conformemente a quanto previsto dal regolamento, in quanto la loro diffusione possa pregiudicare il diritto alla riservatezza delle persone, dei gruppi o delle imprese. 2. Il regolamento assicura ai cittadini, singoli e associati, il diritto di accesso agli atti amministrativi e disciplina il rilascio di copie di atti previo pagamento dei soli costi; individua, con norme di organizzazione degli uffici e dei servizi, i responsabili dei procedimenti; detta le norme necessarie per assicurare ai cittadini l'informazione sullo stato degli atti e delle procedure e sull'ordine di esame di domande, progetti e provvedimenti che comunque li riguardano; assicura il diritto dei cittadini di accedere, in generale, alle informazioni di cui è in possesso l'amministrazione. 3. Al fine di rendere effettiva la partecipazione dei cittadini all'attività dell'amministrazione, gli enti locali assicurano l'accesso alle strutture ed ai servizi agli enti, alle organizzazioni di volontariato e alle associazioni".



A livello regionale (Regione Piemonte), la stessa **Legge Regionale n. 56/1977** (Tutela ed uso del suolo) stabilisce all'art. 60 (Controllo partecipativo) che "Con riguardo agli atti delle pratiche edilizie, comprese domande e progetti, esistenti presso gli



uffici comunali, trovano applicazione le vigenti disposizioni normative in tema di accesso agli atti amministrativi. È, altresì, consentito l'accesso ai registri di cui all'articolo 48”.

**In ordine ai diritti di accesso riservati ai consiglieri l'art. 43, secondo comma, del D.lgs. n.**

**267/2000** (Testo Unico degli Enti Locali) prevede che: “i consiglieri comunali e provinciali hanno diritto di ottenere dagli uffici, rispettivamente, del comune e della provincia, nonché dalle loro aziende ed enti dipendenti tutte le notizie e le informazioni in loro possesso, utili all'espletamento del proprio mandato. Essi sono tenuti al segreto nei casi specificamente determinati dalla legge”.

E' opportuno evidenziare che tra il diritto di accesso previsto dagli artt. 22 e ss. della Legge n. 241 del 1990 e l'accesso del Consigliere Comunale di cui all'art. 43 del D.lgs n. 267/2000 sussiste una **profonda differenza**.

Il primo è un istituto che consente ai singoli cittadini di conoscere atti e documenti al fine di poter predisporre la tutela delle proprie posizioni soggettive eventualmente lese, mentre il secondo è un istituto posto al fine di consentire al consigliere comunale di poter esercitare il proprio mandato verificando e controllando il comportamento degli organi istituzionali, decisionali del Comune.



Il menzionato art. 43 del Testo Unico degli Enti Locali attribuisce al consigliere comunale e provinciale un

diritto pieno e non comprimibile, in quanto la normativa non prevede un limite a tutela delle esigenze di riservatezza, salvo il dovere per i consiglieri di mantenere il segreto nei casi specificamente determinati dalla legge (cfr. T.A.R. Sardegna, Sez. II, 30.11.2004, n. 1782).

La giurisprudenza formatasi in materia di accesso massivo agli atti formulato da consiglieri comunali di minoranza, lo qualifica come **diritto di accesso incondizionato** "purché non invada l'ambito riservato all'apparato amministrativo"(Cons. Stato, IV, 12 febbraio 2013, (data ud. 22/01/2013) 12/02/2013, n. 846 ) e riconosce che "l'esercizio di tale diritto deve avvenire in modo da comportare il minor aggravio possibile per gli uffici comunali e che non deve sostanzialmente richiedere assolutamente generiche o meramente emulative, fermo restando che la sussistenza di tali caratteri deve essere attentamente e approfonditamente vagliata in concreto al fine di non introdurre surrettiziamente inammissibili limitazioni al diritto stesso"(Cons. Stato, V, 29 agosto 2011, n. 4829).

La menzionata pronuncia resa dal Consiglio di Stato ha stabilito che gli unici limiti all'esercizio del diritto di accesso dei consiglieri comunali consistano nel fatto che tale diritto deve essere esercitato in modo da comportare il minor aggravio possibile per gli uffici comunali (attraverso modalità che di norma sono previste nel Regolamento Comunale) e, comunque, le richieste non devono essere assolutamente generiche o meramente emulative.

Per di più, il diritto dei consiglieri comunali ad ottenere dall'Amministrazione tutte le informazioni utili all'espletamento del mandato non incontra neppure alcuna limitazione derivante dalla loro eventuale natura riservata, considerato che il consigliere, come noto, è vincolato al segreto d'ufficio (cfr. Cons. Stato, Sez. V, 4.5.2004, n. 2716).

Una recente pronuncia del Tar Campania ha ancor meglio definito la finalità del diritto di accesso dei consigliere statuendo: “il diritto di accesso dei consiglieri comunali, nella sua tendenziale onnicomprensività, è strettamente funzionale all'esercizio delle funzioni di indirizzo e controllo degli atti degli organi decisionali dell'ente locali, consentendo loro di valutare, con piena cognizione, la correttezza e l'efficacia dell'operato dell'Amministrazione e di promuovere le iniziative che spettano ai singoli rappresentanti del corpo elettorale, e quindi si configura come significativa espressione del principio democratico dell'autonomia locale e della rappresentanza responsabile della collettività. ... Ne consegue che, quando il consigliere comunale dichiara di esercitare il diritto di accesso in rapporto alle sue funzioni, e quindi per la tutela degli interessi pubblici (e non di interessi privati e personali), non è soggetto a limiti particolari, nel rispetto, comunque, di quelli imposti dal principio di buon andamento dell'Amministrazione di cui all' articolo 97 della Costituzione, sicché non è tenuto a particolari oneri motivazionali nelle proprie richieste, che possono, dunque, limitarsi ad evidenziare la strumentalità dell'accesso allo svolgimento della funzione, né l'Amministrazione può esercitare un controllo estrinseco di congruità tra la richiesta di accesso

e l'espletamento del mandato, salvo casi di richieste di accesso manifestamente inconferenti con l'esercizio delle funzioni dell'Ente locale" (cfr. T.A.R. Campania Salerno Sez. II, Sent., (ud. 06/03/2019) 04/04/2019, n. 545).

Diversi statuti e/o regolamenti Comunali disciplinano espressamente il diritto dei Consiglieri Comunali di ottenere dagli Uffici, nonché dalle Aziende ed Enti dipendenti, tutte le notizie e le informazioni in loro possesso, utili, all'espletamento del mandato, nei limiti e con le forme stabilite dall'apposito Regolamento.

Ne deriva, quindi, che i Consiglieri Comunali siano legittimati a richiedere agli uffici comunali copia degli atti amministrativi, a condizione che tali richieste, come sopra precisato, non comportino un eccessivo aggravio per gli Uffici medesimi e non siano generiche e meramente strumentali.

Conseguentemente, l'Amministrazione Comunale, anche in presenza di concrete difficoltà ad evadere nell'immediatezza la richiesta di accesso, non può di certo vietare ai consiglieri comunali il diritto di accesso agli atti e la conoscenza di notizie e di informazioni finalizzate all'espletamento del mandato.

*\*Avvocato presso il Foro di Torino*



## LE ACQUE DELLA SERENISSIMA DI PAOLO LENARDA\*

Un lago può vivere in eterno: l'acqua entra portata da un fiume chiamato immissario, l'acqua esce in un altro fiume, chiamato emissario. Acqua dolce entra, acqua dolce esce. Entrano detriti, ma una parte esce. C'è un naturale ricambio. Forse, ogni tanto, serve un drenaggio.

La laguna no.

La laguna è un magico equilibrio fra l'acqua dolce portata dai fiumi e l'acqua salata che entra dal mare.

Se chiudiamo i fiumi, il mare in poco tempo si mangia la laguna che, se non si confonde completamente con il mare, diventa una salina.

Se limitiamo l'afflusso dell'acqua salata, la laguna imputridisce e diventa un invivibile acquitrino.

I fiumi portano detriti e il mare porta sabbia.

Senza una adeguata manutenzione, la laguna, nel tempo, sparisce.

Questo era ben noto alla Serenissima Repubblica, che aveva affidato la difesa della sua laguna ad un Istituto pubblico.

Fin da subito Venezia ha capito che l'acqua è la sua difesa, le mura che cingono il centro abitato delle altre città, ma è anche un grande pericolo e l'equilibrio acqua dolce e acqua salata

deve essere, con grande attenzione, governato.

All'inizio questo incarico è stata data al Piovego, la magistratura che curava tutte le opere pubbliche.

Ma, nel 1501, il Senato ha ritenuto di istituire un organismo a parte: i "Savi alle acque" che, nel corso negli anni successivi, è stato meglio organizzato con inserimento anche di inquisitori. Mi piace ricordare un interessante passaggio della delibera: "debbono essere sentiti gli ingegneri e otto pescatori": due per ciascuna delle isole più esposte.

L'ufficio è autonomo e non dipende da nessun Organo Superiore, nemmeno il Senato, nemmeno il Doge: sua è l'ultima parola nella gestione delle acque.

Presto, separato da ogni altro Pubblico Ufficio, totalmente autonomo, prende il nome di Magistrato alle acque, e, vista la sua essenziale funzione, viene mantenuto in vita anche nel periodo napoleonico e in quello austriaco, per venire, in questi nostri anni, prima svilito e poi soppresso. Nel 2015.

Per secoli il Magistrato ha gestito l'acqua della laguna, leggermente più calda e meno mossa dell'acqua del mare, con meno sbalzi di temperatura, adatta alla vita dei pesci, capace di riempire generosamente le reti dei pescatori.

Già nei primi anni del 1500, la Repubblica aveva capito che era necessario diminuire l'ingresso di acqua dolce nella laguna ed ha iniziato a spostare i fiumi più piccoli che riversavano l'acqua in laguna. Ma è nel 1642 che, approfittando anche di un cataclisma che ha modificato il corso del Piave, ha preso la decisione di deviare il

Piave verso Cortellazzo, fuori dalla laguna. Nel vecchio letto del Piave ha fatto passare il Sile, che, prima, sfociava nella parte centrale della laguna.

Spostare il Piave, con la zappa e la carriola, non è stato un lavoro da poco.

Ma Venezia ha dovuto difendersi anche dal mare.

Soltanto una fragile striscia di terra separa Venezia e la sua laguna da un Adriatico spesso grosso ed impetuoso. Sono le sottili isole di Lido, Malamocco e Pellestrina che Venezia ha continuato a rinforzare portando enormi macigni prelevati dalla costa dell'Istria. Abbiamo notizie del pagamento di un trasporto del 1342.

Sono i "murazzi" che, alzando il livello delle isole che delimitano la laguna, hanno difeso Venezia fino alla marea del 4 novembre 1966, che li ha scavalcati.

Ma il punto più difficile e delicato sono state, da sempre, le bocche di porto: le aperture che collegano la laguna al mare, là dove dovrebbero operare le barriere del Mose, per consentire il passaggio e il ricambio dell'acqua, regolare le maree, ma impedire le acque alte.

E, sulle bocche di porto, massima è stata la cura dei veneziani: sono state rinforzate, ristrette, protette, eliminate. Per ridurre la portata dell'acqua, nel 1700, viene chiusa l'importante bocca di Rio Mazor, nella parte nord della laguna.

Credo che mai i serenissimi difensori della laguna avrebbero pensato di ampliare i canali di accesso per consentire il passaggio anche alle grandi navi.

*\*Odece di Venezia*



## **SINTESI DELLE NOVITA' DI DIRITTO E PRATICA SOCIETARIA NELL'EMERGENZA DA COVID-19**

*A CURA DELLA REDAZIONE*

Con la decretazione d'urgenza, in occasione della pandemia da Covid-19, sono state introdotte alcune novità con riguardo alle società di capitali.

E' stata così introdotta la possibilità di convocare le assemblee per l'approvazione del bilancio d'esercizio, senza addurre particolari motivazioni, nel termine dei 180 giorni dalla chiusura dell'esercizio che, per quest'anno, scadono il 29 giugno, cadendo il 28 giugno di domenica.

Si tratta di una facoltà, non di un obbligo, e questa deroga si applica a tutte le assemblee convocate entro il 31 luglio 2020 (od in altra data riferibile alla durata dello stato d'emergenza epidemiologico).

Nell'avviso di convocazione occorrerà prevedere lo svolgimento dell'assemblea con mezzi telematici, che consentano l'identificazione dei presenti ed il libero esercizio del diritto di voto, anche laddove lo statuto taccia sul merito.

E' ormai pacifico infine che il presidente ed il segretario dell'assemblea non debbano necessariamente trovarsi nel medesimo luogo.

E' stata poi approvata una "moratoria" (si perdoni l'utilizzo improprio del termine) con riferimento alle azioni da intraprendere nell'eventualità di perdite superiori ad 1/3 del capitale sociale o che lo riducano al di sotto dei limiti fissati ex lege (artt. 2446, 2447, 2482 bis e 2482 ter del Codice civile); l'ambito di applicazione, che sospende le azioni conseguenti alle disposizioni contenute negli articoli citati, è fissato sino al 31 dicembre 2020. Non è chiaro se la norma possa applicarsi al bilancio dell'esercizio che si chiuderà al 31 dicembre 2020 e che sarà sottoposto all'approvazione dei soci nella primavera del 2021, seppur la dottrina allo stato prevalente propenda per il sì.

Vi è stato poi un intervento che ha sospeso, per lo stesso periodo, la postergazione della restituzione dei finanziamenti erogati dai soci a favore della società di cui agli articoli 2467 (srl) e 2497 quinquies (direzione e coordinamento), con preponderante giurisprudenza e dottrina a favore dell'applicazione per tutti i tipi di società di capitali, spa comprese.

La valutazione delle voci del bilancio corrente avverrà con criteri di normale funzionamento e non di realizzo, a condizione dell'esistenza, nel 2019, della continuità aziendale (attenzione però a dare, ove necessario, informazioni corrette in nota integrativa già in occasione della stesura del bilancio al 31 dicembre 2019).

Il codice della crisi, infine, fatti salvi gli obblighi inerenti gli assetti organizzativi, amministrativi e contabili, su cui dovranno continuare ad operare gli organi gestori e quelli di controllo, è rinviato al 1° settembre 2021, con particolare riguardo agli indici ed alle procedure di allerta.

Saranno improcedibili, infine, le istanze di fallimento depositate tra il 9 marzo 2020 ed il 30 giugno 2020.



i.p.

redazionale a cura di



### Il piano individuale di risparmio di Enzo Sarasso\*

La legge 11 dicembre 2016, n. 232 (c.d. Legge di Bilancio 2017) ha introdotto il Piano Individuale di Risparmio a Lungo Termine (PIR) (art. 1, commi 100-114).

#### DEFINIZIONE

Il **PIR** è un contenitore fiscale - un OICR, una Gestione Patrimoniale, un Rapporto di Custodia o Amministrazione o qualsiasi altro Stabile Rapporto con esercizio dell'opzione per l'applicazione del regime di risparmio amministrato, o un Contratto di Assicurazione sulla vita o di Capitalizzazione - all'interno del quale i risparmiatori "retail", solo persone fisiche individuali purché residenti fiscalmente in Italia, possono godere di una agevolazione fiscale totale e l'esenzione dall'imposta sulle successioni, se e solo se rispettano alcuni vincoli di importo: 30.000€ massimi anno e 150.000€ massimi nel corso della vita del PIR e di durata: il PIR deve essere detenuto dal cliente per almeno 5 anni, pena la perdita dei vantaggi fiscali e l'applicazione della fiscalità ordinaria secondo il criterio del FIFO (First

In First Out, i primi conferimenti sono considerati i primi disinvestimenti in caso di rimborso).

Ogni cliente non può avere più di un PIR e l'intermediario all'atto dell'incarico deve acquisire dal titolare un'autocertificazione in cui dichiara di non essere titolare di altro PIR.

#### ASSET

Dal punto di vista della gestione degli asset, il PIR, in ciascun anno solare di durata del piano, per almeno i due terzi dell'anno stesso, deve essere investito per almeno il 70% del valore complessivo in strumenti finanziari, anche non negoziati nei mercati regolamentati, emessi o stipulati con imprese che svolgono attività diverse da quella immobiliare, residenti nel territorio dello Stato italiano, o in stati membri dell'Unione europea o in Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio economico europeo con stabili organizzazioni nel territorio italiano; di questo 70%, il 30% deve essere investito in strumenti finanziari di imprese diverse da quelle inserite nell'indice FTSE MIB della Borsa italiana o in indici equivalenti di altri mercati regolamentati.

Esiste per gli attivi un limite di concentrazione pari al 10% relativo agli strumenti finanziari di uno stesso emittente o stipulati con la stessa controparte o con altra società appartenente al medesimo gruppo dell'emittente o della controparte o in depositi e conti correnti.

Nel rispetto di tali condizioni, sono ammessi anche gli investimenti in quote o azioni di organismi di investimento collettivo del risparmio (OICR) residenti nel territorio dello Stato PIR compliant.

#### POTENZIALI CANALI DI COLLOCAMENTO

Il PIR può:

1. essere aperto direttamente con una SGR, anche per il tramite di un collocatore
  2. essere attivato presso un collocatore.
- In questo caso il fondo PIR compliant può essere inserito, ad esempio, in un deposito amministrato monointestato nel quale possono rientrare più strumenti finanziari che rispettano quanto previsto nell'articolo 1, commi 100-114 della c.d. Legge di Bilancio 2017.

A tal riguardo, si evidenzia che quasi tutti gli istituti di credito hanno fatto la scelta di aprire il PIR direttamente con una SGR e di non attivare il dossier titoli PIR compliant (punto 2), vista la complessità gestionale (fiscalità, limiti normativi ecc... che dovrebbero essere presidiati da un collocatore o da una banca) e i rischi per il cliente che potrebbero derivare dalla scelta dei singoli asset (PIR compliant) inseribili nel suddetto dossier titoli. Ricordo infatti che, al fine di godere delle agevolazioni fiscali, l'importo Max investibile è di 30.000 euro per anno solare; tale limite potrebbe essere troppo basso per consentire al risparmiatore un'adeguata diversificazione degli asset.

#### PIR APERTO DIRETTAMENTE CON LA SGR

Ai fini dell'esenzione fiscale la SGR deve, in particolare, verificare la presenza dell'autocertificazione del Cliente (unico PIR e persona fisica residente fiscalmente in Italia), il requisito dei 5 anni di permanenza nel PIR, il rispetto dei massimali e calcolare la fiscalità qualora decadano i benefici dell'esenzione. Il PIR può essere aperto direttamente con la SGR anche per il tramite di un ente collocatore. In questo caso la SGR è sempre il sostituto d'imposta ma ai fini delle altre normative (es antiriciclaggio, adeguatezza investimento ecc) responsabile rimane il collocatore.

Anche ai fini del calcolo dell'imposta di bollo, questa permane in capo al collocatore.

#### I PIR REALIZZATI DA SELLAGESTIONI

I PIR realizzati da Sella Gestioni SGR sono due Fondi Comuni di Investimento che consentono di beneficiare di agevolazioni fiscali qualora vengano rispettati determinati vincoli di investimento, di durata e di importo come da normativa vigente. Sella Gestioni è tra le prime SGR italiane ad offrire alla sua clientela questa nuova possibilità di investimento.

\*Responsabile Commerciale Sella Gestioni SGR SpA







**FONDAZIONE ITALIANA DI GIUSECONOMIA**

*Fondazione Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili - Biella, Roma, Milano, Alessandria, Reggio Calabria*



**COORDINAMENTO INTERREGIONALE DEGLI ORDINI DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI PIEMONTE E VALLE D'AOSTA**



**ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI BIELLA**

INDICE

pag. 1  
LA CLAUSOLA DI FORZA MAGGIORE: TRA PATOLOGIA CONTRATTUALE E GESTIONE STRATEGICA  
di Marco Gianni

pag. 7  
UNA GRANDE OCCASIONE PROFESSIONALE  
di Fulvio Claudio Ferrari

pag. 8  
DIRITTO DI ACCESSO DEI CONSIGLIERI COMUNALI E PECULIARITA' RISPETTO AL DIRITTO DI ACCESSO GARANTITO ALLA GENERALITA' DEI CITTADINI AI SENSI DELL'ART. 25 DELLA LEGGE 241 DEL 1990 PROFESSIONALE  
di Alessandra Cavagnetto

pag. 10  
LE ACQUE DELLA SERENISSIMA  
di Paolo Lenarda

pag. 11  
SINTESI DELLE NOVITA' DI DIRITTO E PRATICA SOCIETARIA NELL'EMERGENZA DA COVID-19

**IL COMMERCIALISTA®**

ISSN 2531-5250

**L'AVVOC@TO®**

ISSN 2531-4769

Fondazione Italiana di Giuseconomia  
Fondazione fid. dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili - Biella, Roma, Milano, Alessandria, Reggio Calabria  
Piazza Vittorio Veneto  
13900 Biella

Testata iscritta al Registro Stampa del Tribunale di Biella al n. 576

© tutti i diritti riservati

Direttore responsabile

**Domenico Calvelli**

*Redazione de Il Commerci@lista*

*Redattore capo*

Alfredo Mazzocato

*Redattore capo area lavoro*

Cristina Costantino

*Redattore capo area tributaria*

Paolo Sella

*Redattore capo area societaria*

Roberto Cravero

*Redattore capo area economia aziendale*

Alberto Solazzi

*Comitato di redazione area lavoro*

Bruno Anastasio\*, Paride Barani\*, Maurizio Centra, Cristina Costantino\*, Marialuisa De Cia\*, Ermelindo Provenzani, Martina Riccardi, Marco Sambo\*, Graziano Vezzoni\*

*\*redattori esecutivi*

*Redazione de L'Avvoc@to*

*Comitato scientifico*

Ilaria Capelli, Massimo Condinanzi, Alessandro D'Adda, Paolo Ferrua, Giuseppe Finocchiaro, Mario Gorlani, Paolo Moneta, Giuseppe Porro, Claudio Sacchetto

*Coordinatori di redazione*

Marco Borgarelli, Valentina Ciparelli, Claudio Viglieno, Ketty Zampaglione

*Responsabili scientifici e redattori capo per il diritto tributario telematico, l'informatica giuridica ed il diritto dell'informatica*

Fabio Montalcini, Camillo Sacchetto

*Redattore capo per il diritto societario*

Piero Marchelli

*Redattore capo per il diritto processuale tributario*

Ernestina Pollarolo

*Redattore capo per le procedure esecutive, immobiliari e mobiliari*

Gabriele Carazza



Unione Giovani Dottori Commercialisti  
ed Esperti Contabili di Biella



**ADC**

Associazione dei  
Dottori Commercialisti e  
degli Esperti Contabili  
Sindacato Nazionale  
Unitario



**Affidavit Commercialisti®**

giornale

**il Biellese**



**Università Popolare Biellese**  
per l'educazione continua

*I contenuti ed i pareri espressi sono da considerarsi opinioni personali degli autori e debbono pertanto ritenersi estranei all'editore, al direttore, alla redazione ed agli organi della testata, che non ne sono in alcun modo responsabili.*

*L'editore non ha alcun rapporto contrattuale con gli autori, che contribuiscono in forma del tutto liberale con l'invio occasionale di propri articoli o lavori.*

*La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare.*

*Poiché i contributi ed il lavoro di impaginazione sono effettuati su base volontaria, saranno sempre gradite segnalazioni di eventuali refusi o riferimenti inesatti.*

*in collaborazione con:*

- Coordinamento Interregionale degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- FEDERCOMMERCIALISTI
- CIDT Centro Internazionale Diritto Tributario/International Tax Law Center
- AIPGT Associazione Italiana Professionisti della Giustizia Tributaria
- Comitato Scientifico Gruppo ODCEC Area Lavoro
- SAF degli ODCEC di Piemonte e Valle d'Aosta
- Camera Arbitrale del Piemonte
- Affidavit Commercialisti®
- UN.I.CO. Unione Italiana Commercialisti
- SIC Sindacato Italiano Commercialisti
- FIDDOC
- ANDC
- AIDC Associazione Italiana Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili
- ADC Associazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili, Sindacato Nazionale Unitario
- Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Biella
- Fondazione dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili Biella, Roma, Milano, Alessandria, Reggio Calabria - Fondazione Italiana di Giuseconomia
- Alberto Galazzo
- Silvano Esposito
- UPBeduca - Università Popolare Biellese
- Giornale Il Biellese
- UGDCEC Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Biella
- Unione Italiana Commercialisti di Biella
- Associazione Biellese Dottori Commercialisti



**ROSSIGNOL**

[www.rossignol.com](http://www.rossignol.com)



**ANTHEA**  
RISK MANAGEMENT

[www.antheabroker.it](http://www.antheabroker.it)



# SELLA2BUSINESS

L'offerta digitale completa per il tuo business



STARTER KIT



CASH



FUNDING



PER I GRANDI  
PROGETTI



SUPPORTO  
ALL'INNOVAZIONE



COPERTURA  
ASSICURATIVA

Vai in Succursale o prenota un appuntamento su [sella.it](http://sella.it)

# Sella

OFFERTA VALIDA FINO AL 31/12/2018

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale.

Banca Sella si riserva la valutazione dei requisiti necessari alla concessione del finanziamento.

Per tutte le condizioni contrattuali leggere attentamente i Fogli Informativi, disponibili presso le Succursali Banca Sella S.p.A. e sul sito internet [www.sella.it](http://www.sella.it).

[sella.it](http://sella.it)

