

Giancarlo Anello

## Lo stran(ier)o imprenditore

### Per una lettura interculturale dell'art. 2082 del codice civile italiano

#### Abstract

Art. 2082 of the Italian Civil Code defines the “entrepreneur” as a person who carries out an economic activity organized for the purpose of producing or exchanging goods or services professionally. In so doing, the Civil Code describes a functional role, but leaves the “living” person apart. The Italian legislator seems to be disinterested in the anthropological characteristics of the person, along with her/his real baggage of experiences, which include not only legal-professional skills, but also praxeological schemes, linguistic and communicative resources, ethical-religious values, family relations, and economic, social, and cultural connections. More recently, the anthropological-economic literature has attested to how cultural differences can actually influence the characteristics and choices of entrepreneurship. This paper aims to explore the “silent” parts of entrepreneurial agency. Taking the norm of Art. 2082 of the Italian Civil Code as a starting point, the purpose of this exploration is to ask whether the cultural factors of economic behavior can be considered legally relevant, and therefore open to intercultural legal interpretation.

**Keywords:** Ethnic Enterprise; Hybrid Enterprise; Economic Anthropology; Intercultural Law; Art. 2082 Italian Civil Code.

#### Abstract

Nel definire l'«imprenditore» colui che esercita professionalmente un'attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi, l'art. 2082 del codice civile descrive una fattispecie di tipo esclusivamente funzionale, lasciando nell'ombra l'attore economico nella concretezza delle sue fattezze culturali. Nella sua stringata enunciazione, il legislatore pare disinteressarsi delle caratteristiche antropologiche della persona, del suo bagaglio reale di esperienze, fatto non solo di competenze giuridico-professionali, ma anche di schemi concettuali e prasseologici, risorse linguistiche e comunicative, posture etico-religiose, circuiti di relazioni familiari, economici, sociali, culturali. Al contrario, la letteratura antropologico-economica ha attestato ampiamente come le differenze culturali possano ripercuotersi sulle caratteristiche e sulle scelte dell'attività imprenditoriale determinando una diversificazione rispetto ai comportamenti economici tradizionali o convenzionali. Il presente contributo intende soffermarsi su tali caratteristiche “mute” dell'agire economico e imprenditoriale e chiedersi se esse possano investire anche la sfera dell'agire giuridico imprenditoriale. Prendendo come spunto l'art. 2082 del c.c., ci si domanda se il “non-detto” culturale non rappresenti un elemento determinante i comportamenti economici degli imprenditori stranieri e, in quanto tale, possa essere considerato giuridicamente rilevante e suscettibile di una valutazione ermeneutica di tipo interculturale.

**Keywords:** Impresa etnica; impresa ibrida; antropologia economica; diritto interculturale; art. 2082 c.c.

**Sommario:** 1. Introduzione: il “non detto” culturale e le norme di principio in materia economica nell'ordinamento giuridico italiano; 2. Il quadro sociologico e l'approccio metodologico interdisciplinare all'economia etnica e ibrida; 3. Rassegna ipotetico-applicativa per un uso interculturale del diritto di impresa; 4. Conclusioni. Ordine economico, giuridico ed etiche religiose: verso un'interazione ‘critica e resistente’.

## 1. Introduzione: il “non detto” culturale e le norme di principio in materia economica nell’ordinamento giuridico italiano<sup>1</sup>

Negli ultimi anni, una sempre crescente letteratura antropologica ed economica ha messo a fuoco i possibili nessi tra economia e religioni nell’arena globale, in termini d’indagine sia quantitativa sia qualitativa. Uno dei punti di partenza di questa riflessione è stata la constatazione di un aumento della popolazione religiosa a livello mondiale. Un accurato studio dal titolo “*The Future of World Religions: Population Growth Projections, 2010-2050*”<sup>2</sup>, pubblicato il 2 Aprile 2015, ha illustrato i fattori del cambiamento delle comunità religiose mondiali e tracciato le relative proiezioni demografiche calcolate sulla base di indici, quali la differenza quantitativa di popolazioni giovani e la differenza nelle percentuali di fertilità tra gli appartenenti alle maggiori religioni mondiali. Questi dati rappresentano, a loro volta, la premessa di molti saggi scientifici che ripropongono la centralità del fattore religioso anche nelle dinamiche del mercato globale. Tali studi possono essere sinteticamente suddivisi in quattro filoni<sup>3</sup>.

1. Il primo interpreta il comportamento religioso da un punto di vista economico, applicando la teoria microeconomica alle scelte di singoli e gruppi<sup>4</sup>.
2. Il secondo filone studia in termini quantitativi le conseguenze economiche della religione<sup>5</sup>. Questo crinale della ricerca economica è piuttosto incerto poiché, a prescindere dalla misurabilità demografica delle appartenenze confessionali, si discute molto sul modo di delimitare e interpretare i dati attinenti ai comportamenti religiosi e di ipotizzare, in termini quantitativi, i relativi effetti economici.
3. Il terzo filone è denominato dalla letteratura anglosassone “*Religious Economics*” ed è coltivato da filosofi, teologi ed economisti che cercano di valutare le politiche economiche sulla base di premesse religiose. A questo filone particolare appartiene il comparto scientifico che si dedica alla cd. “economia islamica”, ma non solo<sup>6</sup>.
4. Il quarto filone si limita a considerare le organizzazioni religiose come attori economici a tutto tondo<sup>7</sup>, realtà simili cioè ad altri enti operanti nelle economie di mercato ma contrassegnate da fini di religione o di culto<sup>8</sup>.

Per inciso, tutti i filoni concordano in un postulato di fatto (facilmente intuibile a priori, del resto), vale a dire che i contesti politici privi di conflitti religiosi – in cui quindi la libertà religiosa è garantita

<sup>1</sup> Una prima versione di quest’articolo è stata presentata e discussa all’Incontro interdisciplinare, “L’uso interculturale del diritto”, Dipartimento di Scienze Politiche, Università degli Studi di Roma Tre, Roma, il 5 aprile 2019.

<sup>2</sup> Cfr. [www.pewresearch.org/](http://www.pewresearch.org/) e il documento [www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/](http://www.pewforum.org/2015/04/02/religious-projections-2010-2050/).

<sup>3</sup> Un ulteriore filone, collaterale, può essere considerato quello della cd. “Cultural Economics”, che si concentra sulla produzione e sul consumo di prodotti culturali, prodotti cioè caratterizzati dal fatto di essere in qualche modo espressione della creatività umana, manifestazione di cognizione e comunicazione simbolica, tutelabili per mezzo della proprietà intellettuale, Throsby (2001: 11-12)

<sup>4</sup> Dawson (2014: 66 ss.), Witham (2010: 3 ss.)

<sup>5</sup> Iannaccone (1998: 1474)

<sup>6</sup> Askari, Iqbal, Mirakhor (2015); (Iyer 2018); (Oslington 2014)

<sup>7</sup> UNFPA (2009); Imam (2019).

<sup>8</sup> Fuccillo (1999), (2018a)

e tutelata – sono quelli in cui si produce maggiore ricchezza in termini di PIL<sup>9</sup>. Un ordinamento giuridico contrassegnato dalla libertà religiosa e dal pluralismo rappresenterebbe lo scenario più adatto per la competizione economica. Le stesse organizzazioni religiose, con le proprie particolarità, potrebbero favorire la crescita di ricchezza complessiva: in maniera indiretta, le chiese e le altre confessioni religiose potrebbero contribuire a migliorare la caratura etica del quadro socioeconomico attraverso il proprio capitale umano, i rappresentanti, i ministri di culto e i semplici aderenti<sup>10</sup>.

Il nuovo panorama globale delle interrelazioni tra religioni, culture e sistemi economici fa pertanto da sfondo e da ispirazione a questo saggio. Per ipotesi, volendosi applicare i principi di economia applicata<sup>11</sup> di matrice comportamentista al mutato panorama sociale si dovrebbe supporre che la diversità degli “abiti di comportamento” degli attori economici, motivati da posture religiose o etiche, possa influenzare il settore giuridico, in relazione alla scelta e all’utilizzo di schemi e istituti necessari per lo svolgimento e la regolamentazione dell’attività economica. Eppure, volgendosi al mero testo giuridico, questa eventualità non pare essere contemplata. Le norme di principio che definiscono giuridicamente l’attività economica e, più nel dettaglio, l’attività d’impresa sembrano fare del tutto a meno di una connotazione antropologica dell’agire economico. Il codice civile (art. 2082) definisce l’«imprenditore» come colui che esercita professionalmente un’attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi. In tal senso, la norma descrive una fattispecie di tipo esclusivamente funzionale, lasciando nell’ombra l’attore economico nella concretezza delle sue fattezze culturali. A monte, la Costituzione italiana (art. 41) definisce l’iniziativa economica (privata) come una libertà, ascrivibile a *tutti* con le limitazioni dell’utilità sociale, della legislazione e modalità tali da non arrecare danno alla sicurezza, libertà, dignità della persona umana, rinviando all’interpretazione del giurista la possibilità di riempire di contenuti culturali tali nozioni<sup>12</sup>. Ancora, la Costituzione italiana (art. 1) conferisce particolare rilievo alla componente lavorativa dell’attività economica facendone il pilastro centrale della progettualità politica e democratica della Repubblica. In questa rappresentazione, il lavoro, cioè la possibilità di contribuire e di partecipare alle attività economiche e produttive del paese, dà concretamente corpo alla soggettività politica, sociale e civica

<sup>9</sup> Grim, Clark, Snyder (2014: 3 ss.)

<sup>10</sup> King (2018)

<sup>11</sup> Settore che raggruppa le discipline che riguardano lo studio della struttura economica con particolare riferimento alle aree geografiche, ai settori produttivi e all’evoluzione demografica. I principali campi di indagine sono i processi dello sviluppo; l’analisi dei settori produttivi; i problemi territoriali dello sviluppo, della localizzazione e della programmazione; l’economia dell’innovazione.

<sup>12</sup> C’è chi opportunamente rileva la possibilità di un’interpretazione delle disposizioni costituzionali in materia di iniziativa economica in una direzione orientata dalla sfera del “dovere” giuridico, cfr. Ferlito (2016: 59-60). Questo autore, dopo aver premesso, che alcuni doveri descritti dal testo costituzionale vanno adempiuti nei confronti della società nel suo insieme indifferenziato, come ad esempio, quelli di solidarietà politica, economica e sociali, dell’art. 2, rileva efficacemente come da un lato, l’art. 41 della Costituzione non stabilisca che l’attività economica imprenditoriale sia governata dal principio di efficienza economica. Questa disposizione piuttosto descrive l’iniziativa economica in termini di libertà e ne definisca i limiti statuendo che essa non possa svolgersi in contrasto con l’utilità sociale o in modo da recare danno alla sicurezza, alla libertà, alla dignità umana. L’articolo parla di un’utilità sociale che può trovare un ulteriore sfondo di senso nei doveri inderogabili di solidarietà economica e sociale di cui all’art. 2 del testo costituzionale. Dall’altro lato – sottolinea – che la proprietà privata è riconosciuta e garantita dalla legge che, tuttavia, ne determina i modi di acquisto, di godimento e i limiti allo scopo di assicurarne la funzione sociale, non la funzionalità economica, l’efficienza o la produttività.

della comunità repubblicana. È ovvio che tale potenzialità dovrebbe riguardare anche i numerosi stranieri presenti nel paese, consentendo a tutti gli attori economici, in quanto parte attiva del tessuto economico nazionale, di essere inclusi nei processi di integrazione democratica dello Stato<sup>13</sup>. Anche in questo caso, tale ampliamento di significato è affidato all'attività dell'interprete e alla sua contestualizzazione rispetto al nuovo mercato del lavoro<sup>14</sup>.

Per ragioni nomotetiche, cioè, in queste stringate enunciazioni di principio, il legislatore non fa cenno alle caratteristiche antropologiche delle persone, al loro bagaglio reale di esperienze, fatto non solo di competenze giuridico-professionali, ma anche di schemi concettuali e prasseologici, risorse linguistiche e comunicative, posture etico-religiose, circuiti di relazioni familiari, economici, sociali, culturali. Tuttavia, come anticipato, la letteratura scientifica internazionale più recente ha ampiamente attestato<sup>15</sup> come le suddette esperienze professionali, gli schemi cognitivi e pratici, le competenze linguistiche e comunicative, i valori deontologici e religiosi, il capitale sociale – in una parola, la cultura degli attori economici – si ripercuote sulle caratteristiche dell'attività imprenditoriale determinando una diversificazione tipologica rispetto ai modelli di comportamenti economici tradizionali o convenzionali<sup>16</sup>. In via di sintesi, la “pluriformità” della cultura economica può condizionare concretamente l'attività d'impresa, in maniera apicale, in relazione alla scelta dei modelli manageriali utilizzati, determinando l'adozione di formule complesse di organizzazione lavorativa, ciò anche in previsione di diverse fasi evolutive dell'impresa stessa. Le differenze culturali possono inoltre incidere su diverse scelte economico-lavorative, quali i motivi determinanti l'intrapresa economica privata e i suoi metodi di finanziamento, la tipologia delle attività di impresa, la partecipazione delle donne all'attività economica, la dipendenza dal lavoro comunitario o dal mercato di enclave, gli obiettivi e le strategie imprenditoriali. Si tratta, con immediata evidenza, di attività e pratiche economiche che sono oggetto di regolamentazione giuridica, il cui “uso” da parte di operatori giuridici, giudici, politici, analisti economici può risentire di una diffrazione culturale, nel caso in cui i comportamenti economici culturalmente orientati non siano interpretati adeguatamente<sup>17</sup>.

---

<sup>13</sup> Ricca (2012: 309 ss.)

<sup>14</sup> Tale integrazione fattuale del circolo ermeneutico moderno si è reso necessario dal divenire rapido e profondo che caratterizza il diritto ‘pos-moderno’, Grossi (2017: 35). L'autorevole A. sostiene che la mera esegesi testuale delle corti si è resa improponibile in tempi di mutamento così tempestivo e radicale, anche in dipendenza dell'elasticità e della dinamica delle fonti che è propria dell'ordine giuridico europeo più recente.

<sup>15</sup> Hann, Hart (2011: 6 ss.)

<sup>16</sup> Rueda-Armengot, Peris-Ortiz (2012: 99 ss.)

<sup>17</sup> Di Maio (2017: 5 ss.) Questi sostiene a pag. 11: «(...) nella fase di iniziativa, gli imprenditori immigrati si caratterizzano rispetto agli altri imprenditori locali in numerosi aspetti che tenteremo di raggruppare in due macro-gruppi: in primo luogo, il soggetto straniero è promotore di distinte reti sociali, da cui scaturisce un differente accesso al capitale, talvolta libero dal pagamento di interessi, poiché afferente alla cultura di alcuni gruppi etnici; in secondo luogo, i rapporti commerciali e di lavoro sono spesso basati sulla fiducia reciproca, che facilita l'avvio dell'attività imprenditoriale. Generalmente, le attività imprenditoriali sviluppate dagli immigrati tendono ad affermarsi nell'ambito dell'economia informale, proprio perché sprovvista di una dettagliata regolamentazione. Da ciò ne discende una tendenza alla produzione di merce prodotta su larga scala, alla produzione di servizi a qualificazione medio-bassa e al commercio di prodotti etnici per clienti specifici. Per altri versi, è indubbia la loro posizione su altri mercati competitivi, che solo in una prima fase si rivolgono ai nazionali del proprio paese di origine, ma che successivamente si aprono ad una più vasta platea di soggetti». Cfr., inoltre, Basu, Altinay (2002: 375-6)

Il presente contributo intende quindi soffermarsi su queste ipotesi interpretative e, in particolare, sulle caratteristiche “mute” dell’agire economico e imprenditoriale, in quanto non esplicitate dal diritto e dalle sue prescrizioni ma indispensabili per il suo funzionamento<sup>18</sup>. Nel caso dell’art. 2082 del c.c. ci si vuole domandare se tali parti “mute” – inespresse nella definizione codicistica – non siano, appunto, elementi altrettanto essenziali dei comportamenti economici degli imprenditori stranieri e, in quanto tali, considerati giuridicamente rilevanti e suscettibili di una valutazione ermeneutica di tipo interculturale.

Peraltro, il nesso tra diversità culturali, comportamenti economici, norme giuridiche ed effetti politici può essere orientato verso i propositi d’inclusione economica dell’Unione Europea nei confronti dei migranti: fermi restando i limiti, relativi alle politiche migratorie dei singoli paesi, il Piano d’Azione Imprenditorialità 2020 della Commissione europea riconosce, per la prima volta, agli imprenditori immigrati un compito considerevole per le prospettive di ripresa del sistema economico e produttivo dell’Unione, vista la rilevanza del loro apporto al comparto di riferimento, anche in relazione alla loro capacità di creare nuovi posti di lavoro. Tra i fattori di competitività, motivazione e di performance delle imprese di questo tipo vi è spazio per il ruolo svolto dal mercato informale e dai suoi meccanismi<sup>19</sup>. L’approccio europeo muove i suoi passi sul solco del modello di *mixed embeddedness* di matrice americana: questa interpretazione del fenomeno, traducibile alternativamente con i termini “radicamento”, “incorporazione”, “annidamento” tiene conto del fatto che le transazioni economiche sono inserite in strutture sociali concrete – sistemi normativi, rapporti di potere e di status, valori, aspettative reciproche, contesti culturali e istituzionali – che ne influenzano i contenuti, gli sviluppi e gli esiti, per cui le azioni degli attori sociali che ne sono protagonisti possono essere comprese solo all’interno di tale quadro e in rapporto dinamico con esso. Inoltre, si chiede di prestare maggiore attenzione al ruolo svolto dagli apparati normativi che nei paesi di origine degli stranieri regolamentano le attività di impresa e che, ovviamente, contribuiscono a integrare la competenza giuridica dei migranti economici, sia in termini di esperienza giuridica pregressa, sia in termini strumentali alle loro nuove attività in Europa, tramite i canali del diritto internazionale privato. Diversi studi, infatti, hanno evidenziato come per lo più le imprese degli stranieri operano in via transfrontaliera sfruttando una rete peculiare di opportunità, strategie e progettualità che travalicano i confini nazionali<sup>20</sup>. Tale condizione offre a taluni di essi concrete e solide possibilità di successo e di integrazione nel mercato internazionale, di modo che, soprattutto in periodi di crisi, gli imprenditori autoctoni possono avere interesse a integrare la propria sfera di attività con chi ha conoscenze di prima mano e legami personali nei mercati stranieri. A livello giuridico, entrambe le componenti, lavoro materiale e visione transfrontaliera, sono da considerarsi sullo stesso piano di importanza e di incentivazione, quali formule della medesima libertà economica e, quindi, meritevoli della stessa tutela<sup>21</sup>.

In conclusione, il presente contributo, prendendo a spunto la norma simbolo del codice civile in materia d’impresa, si propone di approfondire i risvolti giuridici di processi economici già ampiamente in atto: ci si vuole interrogare su quali conseguenze possa avere il fenomeno dell’impresa

<sup>18</sup> Sulle ‘parti mute’ dell’agire giuridico, cfr. Ricca (2011), (2013).

<sup>19</sup> Masurel, Nijkamp, Tastan, Vindigni (2002: 238 ss.)

<sup>20</sup> Elo (2014)

<sup>21</sup> Di Maio (2017: 20)

cd. “etnica” e “ibrida” sulla potenzialità combinatoria e sull’interpretazione delle norme dell’ordinamento giuridico. Tuttavia, prima di entrare nel merito di queste valutazioni, occorre fare una precisazione teorica: non si tratta solo di immaginare combinazioni di norme di ordinamenti diversi di logica internazionalprivatistica, o di *legal transplants*, quanto piuttosto di elaborare interpretazioni giuridiche interculturali di comportamenti e prassi economiche formali o informali (o persino *folk*) aventi matrice nell’esperienza personale, religiosa, etica, culturale, sociale dei singoli soggetti di diritto. La “vaghezza antropologica” del codice civile, in tale senso, deve confrontarsi con il potere combinatorio delle norme (combinazione di più disposizioni, eventualmente di rango o di ordinamenti diversi, che si rivelano potenzialmente efficienti come riferimento normativo rispetto alla fattispecie concreta). La regolamentazione giuridica, infatti, non esprime solo limiti e divieti ma anche potenziali di abilitazione che conferiscono ai soggetti giuridici strumenti per la riconoscibilità dei propri interessi economici e rimedi pratici per la loro tutela giurisdizionale. In termini interrogativi, ciò equivale a porre le seguenti domande: lo strumentario giuridico può dirsi neutrale rispetto alla pluriformità d’impresa e alle trasformazioni che essa implica rispetto alla generalità dei comportamenti economici convenzionali? Quale ruolo riveste l’esperienza concreta degli attori economici nel riempire di contenuto gli schemi di organizzazione e di strategia imprenditoriale? In quali ambiti, un cambiamento dell’agire economico può trovare una sponda proattiva nel diritto e nelle sue straordinarie potenzialità interpretative e combinatorie?

## 2. Il quadro sociologico e l’approccio metodologico interdisciplinare all’economia etnica e ibrida

Una delle novità più rilevanti degli ultimi decenni, nel rapporto tra lavoratori immigrati ed economie sviluppate, è rappresentata dall’incremento globale di attività indipendenti per merito degli immigrati<sup>22</sup>. Per quanto riguarda l’Italia, la IV edizione del Rapporto Immigrazione e Imprenditoria curato dal Centro Studi e Ricerche IDOS segnala l’esistenza di oltre 571.000 le imprese gestite da lavoratori immigrati all’inizio del 2017, quasi un decimo di tutte le attività registrate dalle Camere di Commercio (9,4%) e circa un settimo del totale degli imprenditori e lavoratori autonomi a livello comunitario (14,0%). Si tratta di un dato in continuo aumento, anche negli anni di crisi economica (+25,8% dal 2011), seppure concentrato soprattutto nelle regioni del centro-Nord<sup>23</sup>. Ne è ulteriore testimonianza anche la crescita dell’accesso e del corretto utilizzo dei prodotti finanziari da parte degli immigrati rilevata dai dati dall’ultima indagine dell’Osservatorio Nazionale sull’Inclusione Economica e Finanziaria in cui è riportata una crescita del 10,5% delle micro imprese a titolarità straniera appartenenti al comparto *small business* delle banche<sup>24</sup>. Crescono, in particolare, gli immigrati che promuovono attività più complesse e/o capaci di esprimere un alto valore tecnologico e innovativo e quelli presenti anche nei segmenti ordinari dell’attività produttiva che si affiancano alla loro consolidata presenza nel commercio e nell’edilizia. Infine, anche il settore agricolo e, all’interno di

<sup>22</sup> Per i dati, si veda GEM, Global Entrepreneurship Monitor, Index Data, consultabile on-line sul sito: <https://www.gemconsortium.org/>

<sup>23</sup> Si veda il documentato report consultabile on-line su <https://www.dossierimmigrazione.it/>, ma anche le singole schede in materia di Unioncamere-Infocamere degli anni 2017-2019-2019.

<sup>24</sup> <http://www.migrantiefinanza.it/>

esso, quello alimentare e delle produzioni tipiche, manifesta un trend di crescita costante non solo della manodopera, ma anche dell'imprenditoria migrante.

Forse anche per questo, negli ultimi anni, si è assistito al manifestarsi di un forte interesse da parte di antropologi ed economisti per l'imprenditorialità straniera. L'aumento delle iniziative imprenditoriali degli immigrati è stato interpretato come una strategia di resistenza davanti alle difficoltà d'inserimento nel mondo del lavoro dipendente e ai rischi di esclusione sociale che ne derivano. Da questa prospettiva, la partecipazione attiva dei migranti al sistema economico può essere considerata come un segnale della loro integrazione sociale. Alcuni studi monografici italiani hanno ben evidenziato come l'imprenditoria migrante poggi sulle interazioni con la società e la clientela locale, sui networks etnici e su altre dimensioni del capitale sociale<sup>25</sup>. Molti studi psicosociali hanno d'altro canto confermato l'importanza che i contatti positivi con persone portatrici di culture diverse dalla propria possono avere sulla costruzione di relazioni interculturali positive, contribuendo alla riduzione del pregiudizio etnico, del senso di minaccia sperimentato dagli autoctoni e, più in generale, al miglioramento del senso di comunità, al consolidamento di reti sociali di supporto e all'aumento della partecipazione sociale<sup>26</sup>. All'imprenditorialità migrante a conduzione prevalentemente monoculturale, si affiancano oggi esperienze caratterizzate da "ibridismo" e da "transculturalità": si tratta d'impresе che, trascendendo la dimensione familiare e comunitaria, sono caratterizzate dalla collaborazione di soggetti di diverse nazionalità, per lo più orientate a soddisfare i desideri del consumatore italiano. Da questa sintesi emergono due principali fattispecie d'intrapresa economica straniera o migrante.

Da un lato vi sono le cd. imprese etniche, descritte nella letteratura come imprese orientate ai bisogni della comunità di riferimento e organizzate sulla base delle risorse disponibili nel gruppo e di enclave. Chiaramente, nel delimitare questa categoria si assume come la cultura delle varie comunità possa incidere sul comportamento imprenditoriale, e che vi siano specifici fattori idonei a distinguere questo tipo di attività dalle altre presenti sul mercato, come ad esempio:

- a) il paese di origine dell'immigrato imprenditore, poiché la cultura locale contribuisce alla determinazione delle memorie storiche di gruppo da parte degli immigrati;
- b) la sua religione, che costituisce un'agenzia culturale che modella valori e credenze;
- c) la sua lingua, che consente la comunicazione e rappresenta un fattore che crea e rafforza legami, anche fiduciari e di solidarietà, all'interno dei gruppi immigrati<sup>27</sup>;
- d) il grado e il tipo di educazione dell'imprenditore migrante, poiché anche tali elementi influenzano capacità, abilità e obiettivi economici;
- e) la tradizione familiare nel mondo degli affari, che inculca una cultura aziendale e può fornire all'imprenditore un maggiore accesso al capitale e alle informazioni necessarie alla sua attività<sup>28</sup>.

Generalmente questo tipo d'impresе vengono istituite per venire incontro ai bisogni delle comunità migranti, mostrano una particolare configurazione del capitale umano e sociale utilizzato, sono

<sup>25</sup> Ambrosini (2009).

<sup>26</sup> Pettigrew, Tropp (2008); Mannarini, Salvatore (2019)

<sup>27</sup> Sul profilo linguistico insistono specificamente Rueda-Armengot, Peris-Ortiz, (2012: 106 ss.)

<sup>28</sup> Basu, Altinay (2002: 375)

organizzate sulla base della relazione esistente tra le caratteristiche tradizionali del gruppo etnico e le possibilità di successo imprenditoriale dello stesso in un certo contesto di immigrazione.

Dall'altro lato, vi sono le cosiddette imprese ibride, vale a dire iniziative imprenditoriali che tendono a modificare i propri assetti di management o i propri rapporti di lavoro costituendoli su un maggior grado di relazioni interetniche. Questo tipo d'impresе sono motivate da prospettive economiche di *break-out process*, cioè di fuoriuscita della singola impresa dall'economia di nicchia per fare ingresso nell'economia cd. *mainstream*. Vale la pena qui descrivere questi specifici fenomeni, così come essi sono riassunti dalla letteratura economica più recente:

As a result of diversification and entering into non-enclave markets, immigrant entrepreneurs can rely less on exclusive co-ethnic resources and need to reconsider the role of family community assets. In this new context, the co-ethnic community continues to play a support to the ethnic business, but its role is reappraised and no longer plays a vital role in providing information, reporting opportunities and ensuring a minimum level of demand for products or services. This function is at least partly replaced by increasing investments in building relationships with other non-coethnic or native business owners, with the formal institutions representing economic interests and with native professional counselors. In other words, exploiting new market opportunities requires to establish interactions with actors owning specific resources, within and outside local community. (...) The emergence of immigrant businesses that significantly diverge from the traditional model of the ethnic firm and are able to exploit the host country's professional and managerial resources, which are embodied by non-co-ethnic founding partners and employees, leads to an innovative organizational configuration that we term "ethnic hybridism" within the firm. In ethnic hybrid firms, the evaluation of opportunities, the decision-making and the carrying out of tasks partly continue to depend on ethnic and community resources, but increasingly rely on social and economic ties developed within the indigenous community. Ethnic and native resources are blended into the firm, which allow for a better understanding of new markets' dynamics, link markets located in different countries and enhance its internal efficiency<sup>29</sup>.

La letteratura economica ha quindi chiarito in che termini l'ibridismo economico possa ripercuotersi sulle caratteristiche dell'attività imprenditoriale determinando una diversificazione rispetto ai modelli di comportamenti economici tradizionali o convenzionali. I condizionamenti culturali e religiosi riguardano in vario modo:

- a) le motivazioni che spingono a intraprendere un'attività economica in proprio (non solo la prospettiva dell'inclusione economica ma anche l'ideale di solidarietà infracomunitaria);
- b) la valutazione/sfruttamento delle opportunità imprenditoriali (compreso il tema dell'accesso al credito e dell'investimento straniero);
- c) le forme e le dinamiche del patrimonio e del capitale sociale (con un ruolo significativo delle reti sociali e dei network di interazione transnazionali);
- d) la determinazione dei processi e dei meccanismi di *decision making* (in alcuni casi volendosi preservare il mantenimento dei processi autoritativi tipici della società di origine);
- e) la definizione e la verifica degli obiettivi dell'impresa (prospettandosi, in determinati casi, un modello teorico di "razionalità di impresa" collettiva o sociale, diverso da quello ipoteticamente individualistico e utilitaristico consueto nell'ambito dell'economia convenzionale).

<sup>29</sup> Arrighetti, Bolzani, Lasagni (2017: 32-33)

Va ribadito come le conseguenze delle dinamiche economiche non sono confinate alle cosiddette “economie di enclave”, vale a dire ai settori e agli operatori tipici dell’imprenditoria migrante connessi alla distribuzione e alla vendita di beni provenienti dai paesi di origine, ma interessano anche l’agire economico degli autoctoni sotto la forma dell’impresa ibrida. Un simile quadro, che deve fare da premessa a successive valutazioni di carattere giuridico, è confortato dai risultati conseguiti a livello econometrico. Qui pare opportuno citare direttamente l’esito di queste ricerche:

Our study allows to highlight some significant insights on the determinants of multicultural hybridism in immigrant-owned firms. First, the importance of the composition and size of the entrepreneurial team is largely confirmed by our econometric results: hybrid firms have a higher likelihood of being founded and managed by a team rather than by a solo entrepreneur. Therefore, it seems that hybridism is mediated by a choice made in the start-up phase and that it is functional in the adjustment of the structure of the internal competences; such adjustments are made for the sake of the strategy that is expected to be implemented in the later stages of the firm’s growth. Second, our analysis demonstrates that whereas the level of multicultural hybridism is positively related to individual goals, it is negatively associated with community values. A third important result is that a business’s maturity has a significant and positive effect on its multicultural hybridism. This result suggests that strengthening formal inter-ethnic relations and adopting hybrid solutions requires time to be fully implemented. Fourth, we do not find a significant difference in terms of educational attainments between hybrid and other immigrant-owned firms. This result is at odds with the literature, which shows how education impacts the characteristics of the entrepreneurial choices. We believe that a valid reason for this result can be found in the almost homogeneous high level of education of our respondents. The fifth factor that is related to multicultural hybridism is immigrant entrepreneurs’ local language competence, which highlights the importance of having the skills for appropriate communications with other organizational members. Finally, our results do not find conclusive evidence that entrepreneurs’ membership in associations is a driving factor for the adoption of multiculturally hybrid organizational solutions for immigrant firms, which may be due to some confounding effects with the other independent variables<sup>30</sup>.

Questo è il quadro economico all’interno del quale si vogliono muovere alcune riflessioni e alcuni spunti di lettura interculturale dell’art. 2082 del codice civile, quale norma definitoria dell’attività di impresa nell’ordinamento giuridico italiano.

### 3. Rassegna ipotetico-applicativa per un uso interculturale del diritto d’impresa

All’interno della duplice casistica delle imprese etniche e ibride, è possibile individuare alcune variabili negli “abiti di comportamento” degli attori economici che possono avere una ricaduta giuridica in modo diretto o indiretto: gli ambiti dell’indagine sono all’incirca connessi alle fasi dello sviluppo aziendale, vale a dire la scelta della forma giuridica e la costituzione dell’impresa, la sua amministrazione, l’internazionalizzazione e la sua crisi.

A) Preliminarmente va fatto cenno del fatto, ampiamente attestato, che tra le motivazioni che spingono i migranti verso l’attività d’impresa vi sia innanzitutto un desiderio d’inclusione economica. In particolare, vista la difficoltà a trovare un lavoro subordinato, connessa alle differenti competenze professionali e linguistiche, i migranti possono decidere di iniziare un’attività d’impresa per risolvere

<sup>30</sup> Arrighetti, Bolzani, Lasagni (2014: 770)

in prima persona il problema dell'occupazione. Un ruolo non secondario, in tale senso, è tuttavia rivestito anche da altri tipi di motivazioni culturali o etiche, come quelle di dare un sostegno economico alla propria famiglia di origine, di aiutare altre persone creando lavoro, di esprimere se stessi attraverso la propria iniziativa, di supportare la propria comunità etnica nel luogo di origine o d'insediamento, di fuggire dalle discriminazioni<sup>31</sup>.

B) Un ulteriore presupposto alla costituzione riguarda la valutazione/sfruttamento delle opportunità imprenditoriali, in relazione al tema del finanziamento iniziale e dell'accesso al credito. È evidente, infatti, che le opportunità di successo imprenditoriale sono direttamente collegate all'entità di risorse finanziarie disponibili nel momento iniziale dell'intrapresa economica. Sotto quest'aspetto, i circuiti di credito dei migranti sono tendenzialmente diversi da quelli degli imprenditori italiani comprendendo, tra l'altro, rimesse dall'estero<sup>32</sup>, autofinanziamento all'interno delle comunità d'immigrati, mutui contratti secondo regole dei paesi di origine o religiose. Va osservato come nelle fasi iniziali (*start up*) l'accesso al credito delle imprese etniche sia in genere meno frequente rispetto a quelle delle imprese italiane. Ciò è spiegabile per il fatto che le imprese etniche sono normalmente di piccole dimensioni e per il fatto che parte della quota capitale è fornita direttamente dall'imprenditore, dalla sua famiglia o dalla sua rete sociale, in virtù di rapporti di solidarietà di gruppo, che, in genere, sono molto forti o molto più forti di quelli retrostanti le imprese italiane. Di conseguenza, se, nei confronti delle imprese italiane che si rivolgono alle banche, il profilo dell'investitore è reso anonimo dalla intermediazione del circuito bancario, nei confronti delle imprese etniche, l'investitore ha quasi sempre un'appartenenza comunitaria e i legami di fiducia personali doppiano quelli strettamente economici<sup>33</sup>. Sotto questo aspetto, occorre interrogarsi sulla natura e sui circuiti di garanzia dell'imprenditorialità straniera, sia nella fase iniziale, sia nelle fasi successive (cd. debito commerciale, nel caso di forniture, somministrazioni etc.). A questo riguardo, di recente, anche in Italia è iniziato a diffondersi il dibattito sul credito bancario religiosamente orientato, di cui i più importanti esempi sono quelli legati agli esperimenti del cd. "mutuo islamico" e alle altre tipologie bancarie e assicurative ispirate alla finanza islamica<sup>34</sup>. Com'è noto, il mutuo islamico è utilizzato per i contratti di scambio, il cui oggetto è compravenduto prima ancora di essere prodotto. Si tratta principalmente di beni che vengono realizzati su richiesta e con le caratteristiche indicate dal compratore. Per questo motivo, questa tipologia contrattuale può essere utilizzata per finanziare l'acquisto di immobili in costruzione sostituendosi, perciò, al mutuo immobiliare convenzionale. Nel dettaglio, si utilizza il modello islamico di contratto di *istisnā'*, in cui il finanziatore può costruire l'immobile oppure, tramite un contratto parallelo, ordinare ad un soggetto terzo di costruire un determinato immobile. La banca, in questo caso, non fa altro che acquistare dal costruttore l'immobile ordinato dal proprio cliente, applicando una commissione per il ruolo svolto nella compravendita. Il ricarico applicato dalla banca rappresenta il profitto di quest'ultima e viene

<sup>31</sup> Morris, Schindehutte (2005: 465)

<sup>32</sup> Arrighetti, Lasagni (2010: 4 ss.)

<sup>33</sup> Ricca, Sbriccoli (2015: 18 ss.)

<sup>34</sup> *Ex multis* si segnalano i report istituzionali, tutti consultabili online, *Islamic Finance in Europe, Occasional Papers*, no. 146/June 2013, European Central Bank, pp. 1-74; *Questioni di economia e finanza. Finanza islamica e sistemi finanziari convenzionali. Tendenze di mercato, profili di supervisione e implicazioni per le attività di banca centrale*, n. 73/ottobre 2010, Banca d'Italia, pp. 1-77; *UK Excellence in Islamic Finance*, published October 2013 by UK Trade & Investment, pp. 1-77. In tema di contrattualismo islamico e diritto interculturale, cfr. di recente Bilotti (2019).

aggiunto al prezzo pattuito col costruttore del immobile, prima di rivenderlo al proprio cliente. Una volta stipulato il contratto, il cliente inizia a pagare alla banca le rate a copertura del proprio debito. Si tratta, evidentemente, di un'operazione del tutto lecita, sebbene potenzialmente più onerosa di quelle convenzionali, in ragione di una doppia imposizione fiscale. Questo maggiore onere potrebbe peraltro essere evitato con una rimodulazione nella determinazione del prezzo di vendita. In tutti i casi, essa risulta funzionale ad aggirare il divieto di prestito a interesse (*riba*) previsto nel diritto islamico e può essere considerata preferibile da un compratore che abbia a cuore il rispetto dei propri obblighi religiosi.

C) Circa la costituzione e la tipologia dell'impresa, è dimostrato come attività etniche e ibride prediligano il settore d'affari del commercio e dell'importazione/esportazione<sup>35</sup>. Dal punto di vista giuridico, ciò comporta che esse debbano fare maggiore ricorso alla disciplina commerciale internazionale e debbano dotarsi di competenze giuridiche per operare sui mercati stranieri. In generale, il complesso delle funzioni direttive e gestionali di un'impresa possono essere fortemente influenzate dall'ibridismo imprenditoriale. La "pluriformità" dell'attività d'impresa può condizionare la scelta del modello aziendale preferibile, in termini di schemi manageriali utilizzati e di organizzazione del lavoro. La letteratura in materia ha fatto notare come la concezione dell'imprenditore quale "uomo (o donna) solo al comando" sia piuttosto anacronistica. Essa è stata rimpiazzata dall'idea che la dimensione e la varietà delle risorse manageriali disponibili condizionino fortemente sia la crescita, sia le performance complessive dell'impresa. Molti studi hanno dimostrato che le imprese fondate da "team" d'imprenditori piuttosto che da singoli hanno migliori possibilità di conseguire i propri obiettivi<sup>36</sup>. E, in questo caso, è stato anche dimostrato come l'eterogeneità culturale di un "team" possa portare a benefici in termini di accesso a informazioni e in termini di capacità di far fronte ai cambiamenti del mercato.

Sotto l'aspetto giuridico, la scelta fondazionale di dare un'organizzazione collettiva al management d'impresa può essere connessa alla volontà di fronteggiare uno scenario imprenditoriale complesso, in termini di partnership attuali o potenziali, di acquisizione d'informazioni e di scelte strategiche. Tuttavia, una simile preferenza può anche essere causa di problemi manageriali<sup>37</sup>, laddove le

<sup>35</sup> Cfr. Elo (2014: 6 ss.)

<sup>36</sup> Qui per "team imprenditoriale" si può intendere un insieme di due o più individui che intraprendono assieme un'iniziativa economica in cui hanno un significativo (solo sporadicamente i partner hanno un interesse finanziario uguale) interesse finanziario e partecipano attivamente, non solo alla fase iniziale ma anche allo sviluppo successivo dell'azienda. Una simile definizione ha il pregio di eliminare eventuali partner occulti (che, ad esempio, investono il capitale ma non partecipano ricevendo un ritorno dei propri investimenti). Inoltre, questa definizione mette l'accento non solo sulla fase di start-up, ma anche sull'evoluzione successiva dell'attività di impresa. Ciò contribuisce a delineare una natura dinamica dell'intrapresa economica e sottolinea la possibilità che i membri del team imprenditoriale possano unirsi o lasciare la squadra in ogni momento della maturazione dell'impresa. Cfr. Cooney (2005: 229-230). Cfr. inoltre, Cachon (1990), nel quale si analizzano quattro categorie di team imprenditoriali: *husband and wife*, *family related*, *partner*, *short partner*, mettendosi in evidenza, tra l'altro, come tra le maggiori cause di insuccesso vi sia la mancata o insufficiente espressione degli obiettivi comuni.

<sup>37</sup> Esaminano brillantemente entrambe le possibilità e le relative problematiche Mannix, Neale (2005: 45 ss.) in particolare nella parte in cui propongono alcuni suggerimenti per fronteggiare gli eventuali effetti negativi della diversità nei team, quali prestare attenzione ai processi di definizione degli obiettivi di impresa, costruire "ponti" che attraversino le differenze all'interno del team, e incrementare le possibilità che le minoranze incidano sulle decisioni del team. Si veda anche sul tema Bouncken (2004: 240 ss.)

incomprensioni all'interno del gruppo vadano a impedirne una efficace collaborazione e le difettose interazioni interindividuali compromettano il conseguimento del risultato. Per questi motivi, il fattore della diversità culturale del team va tenuto in debita considerazione sotto il profilo della gestione e della regolamentazione dei possibili conflitti tra decisori<sup>38</sup>. In generale, si può osservare che la diversità culturale tende a impedire lo sviluppo di regole e norme procedurali all'interno dei team di management durante le fasi iniziali della nuova impresa, laddove una gestione oculata e duratura richiede la consapevolezza che le diversità culturali possono incidere sui rapporti tra i gruppi imprenditoriali a più livelli e in maniera durevole nel tempo<sup>39</sup>. Ad esempio, un rimedio efficace a regolamentare la diversità interculturale è quella di definire contrattualmente forme di responsabilità separate e predisporre regolamenti volti a tollerare atteggiamenti, cognizioni e comportamenti culturalmente atipici<sup>40</sup>.

Tuttavia, ciò può non bastare di fronte a istanze etiche e culturali più radicali. Può essere utile fare un esempio circa le diverse modalità in cui si può organizzare l'impresa collettiva, con un raffronto tra visione musulmana e visione convenzionale<sup>41</sup>. Nella cultura islamica tradizionale, non sono teoricamente ammesse le forme societarie d'impresa a causa della limitazione della responsabilità personale che alcuni di questi modelli contrattuali prevedono. Questa importante divergenza è legata a una diversa concettualizzazione di base della personalità giuridica<sup>42</sup> e a una serie di fattori di carattere storico-sociale<sup>43</sup>. Certo, di fronte a una concezione di fondo dell'idea di responsabilità così diversa, le differenze culturali potrebbero causare molti problemi nella gestione di un rapporto di collaborazione imprenditoriale duraturo. Ove ignorate, nella fase iniziale relativa alla scelta della tipologia contrattuale, esse potrebbero riemergere inaspettate nell'esercizio dell'impresa, in un momento di crisi dell'attività, o al momento di quantificare le responsabilità dei singoli componenti del team imprenditoriale. Per questi motivi, in una situazione simile, le nuove imprese ibride dovrebbero predisporre di strumenti e soluzioni contrattuali per gestire negoziabilmente la diversità culturale. Nel caso impresa collettiva con islamici, si potrebbe pensare di ricorrere a schemi negoziali ispirati alle tipologie contrattuali islamiche connesse all'istituto della *sharikah al-'aql* (partnership)<sup>44</sup>. Con questa denominazione s'intende, in linea di principio, un accordo tra due o più persone per la gestione comune del capitale e dei profitti. Sebbene *prima facie* lo schema contrattuale possa apparire limitato e inadeguato al sistema di mercato convenzionale, gli usi pratici di questo istituto lo rendono idoneo ad adattamenti contrattuali rispetto a scenari più complessi. Va osservato, infatti, che nella giurisprudenza islamica classica (che rappresenta il paradigma della tipologia contrattuale adottata nei paesi musulmani contemporanei) non esiste una definizione legislativa precisa che copre i diversi tipi di partnership. Nella pratica, il relativo schema negoziale è parametrato alle condizioni di fatto che

<sup>38</sup> Cfr. ancora, Mannix, Neale (2005: 35 ss.) nella parte in cui analizzano i diversi approcci alla categorizzazione del concetto di "diversity".

<sup>39</sup> Anche in questo caso il richiamo è a Mannix, Neale (2005, 31 ss.), in cui si analizza la tematica della diversità e di come essa può incidere sui processi decisionali del team imprenditoriale.

<sup>40</sup> Così, Bouncken (2004: 250)

<sup>41</sup> Cfr. in generale Abbasi, Ur Rehman, Bibi (2010)

<sup>42</sup> Zahraa (1995)

<sup>43</sup> Kuran (2005)

<sup>44</sup> Cfr., sulle implicazioni tra teoria della partnership e tema dell'organizzazione economica nel mondo islamico, Bilal (1999)

richiedono un'attività di collaborazione e agli obiettivi che si vogliono conseguire con l'attività di impresa. Nel mondo islamico, pertanto, esistono da sempre partnership commerciali, nel credito, nel capitale, nel lavoro e nei servizi. In altri casi, un partner nomina l'altro come suo agente o fiduciario<sup>45</sup>. Di conseguenza, i contratti di partnership nella pratica contemporanea includono negozi che regolano in vari modi e in maniera flessibile il capitale sociale; l'accertamento e la divisione dei profitti; la gestione dell'oggetto della partnership; la remunerazione; la durata della partnership; la morte o pensionamento di un partner; le restrizioni su un partner che esercita un'attività concorrente; la regolamentazione delle controversie mediante arbitrato. Certamente rimangono i limiti relativi alla regolamentazione della responsabilità personale, visto che i principi in materia prevedono che i partner dividano equamente i profitti e le perdite. Queste ultime comprendono non solo le passività verso terzi, ma anche le perdite di capitale. Secondo la legge islamica, non vi è quindi alcuna possibilità di prevedere nel contratto che le passività non superino le attività. La responsabilità di un partner per i debiti di una partnership è illimitata.

È tuttavia evidente che molte delle caratteristiche di questa tipologia contrattuale possono ben combinarsi le norme codicistiche dell'associazione in partecipazione (art. 2549 ss.). Ove utilizzato interculturalmente, questo istituto civilistico potrebbe rappresentare per i fedeli musulmani un'alternativa accettabile alle società di capitali sia come ipotesi di base di compartecipazione all'attività di impresa, sia come forma di investimento o di finanziamento delle attività di un altro imprenditore, posta la natura sinallagmatica del contratto di associazione in partecipazione<sup>46</sup> e posto il divieto inderogabile per l'associato di partecipare a perdite in misura superiore al suo apporto<sup>47</sup>. Circa la gestione dell'impresa, se lo schema negoziale tipico prevede che l'associato non abbia potere alcuno, sono tuttavia fatti salvi i patti contrari e la dottrina ha ampiamente ammesso che l'associato possa concorrere alla gestione interna dell'impresa o dell'affare<sup>48</sup>. Alcune cautele negoziali dovrebbero essere poste di fronte alla possibilità che l'applicazione di questo tipo di soluzione porti a situazioni di società di fatto, nel caso d'interessenza degli utili, e di fallimento del socio di fatto.

D) Un altro ambito potenzialmente aperto a usi combinatori tra plessi normativi e culture d'impresa è quello dell'impresa familiare. Va sottolineato come quest'istituto comprende fattispecie particolarmente rilevanti per regolamentare il ruolo della donna straniera coinvolta in attività

<sup>45</sup> Cfr. in chiave storica, Gaiani (1953); Udovitch (1970)

<sup>46</sup> Cass. n. 13698/2011.

<sup>47</sup> Cass. n. 503/1996; Cass. n. 15920/2007.

<sup>48</sup> Corallini Garampi (2013); Ghidini (1958), a proposito osserva: «Non si vede una ragione plausibile perché all'associato non possa venir riconosciuto il potere di concorrere alla gestione (interna) dell'impresa o dell'affare, assieme all'associante. Per la legge - ai fini della responsabilità civile - non è rilevante l'appurare come si è formata la volontà di un dato soggetto (per esempio, imprenditore) ma interessa solo il determinare a nome di chi viene manifestata la volontà. Il mandatario senza rappresentanza può aver agito dietro istruzioni precise e minute del mandante, alla volontà del quale perciò si deve l'iniziativa (e la determinazione del completo contenuto del negozio) e al quale profitterà la stipulazione del negozio medesimo ciò non toglie che la responsabilità giuridica sia fissata in capo al mandatario che ha agito in proprio nome, e non al mandante *dominus negotii* (cfr. art. 1705). Con ciò pervengo dunque ad affermare che non solo all'associato potrà venir riconosciuto il diritto di concorrere con l'associante alla gestione interna (deliberativa) dell'impresa o dell'affare, ma che all'associato potrà anche venir attribuito il compito di gestire esso soltanto l'impresa o l'affare: s'intende, al nome dell'associante. Non si vede la ragione per la quale, mentre all'imprenditore è consentito di affidare la gestione intera della sua impresa a un terzo institore, non possa cederla all'associato, che ha un particolare interesse finale al buon esito dell'esercizio».

economiche<sup>49</sup>. Ad esempio, in India o in Pakistan l'impresa familiare è una realtà socio-economica senz'altro diffusa. Molti attori dei processi migratori provenienti da quei contesti e diretti verso l'emisfero nord-occidentale tendono a reiterare l'esperienza dell'impresa familiare anche nel paese d'approdo. Non di rado, l'attività della stessa impresa viene sviluppata a cavallo dei due contesti territoriali-culturali: quello del paese d'origine e quello del paese di destinazione. Peraltro la fattispecie dell'impresa familiare, nei vari ordinamenti in cui è prevista, tende ad assumere rilevanza giuridico in base a situazioni di fatto. Sennonché nei paesi europei le coordinate giuridiche dell'impresa familiare non sono identiche a quelle dei contesti d'origine; a essere differenti sono soprattutto i modelli culturali soggiacenti alla fattispecie normative. In particolare, a non coincidere sono proprio le strutture concettuali della famiglia. A fini esemplificativi, potrà essere utilizzata la disciplina italiana dettata dall'art. 230-bis. Tra i fini principali della norma c'è quello di impedire lo sfruttamento del lavoro svolto dai membri della famiglia, con particolare riferimento al lavoro femminile e dei minori. In alcuni paesi europei, indiani e pakistani hanno difficoltà a importare le proprie esperienze d'impresa familiare (ad esempio, nel Regno Unito). In Italia, anche grazie alla previsione dell'art. 230-bis, probabilmente potrebbero trovare un terreno favorevole. C'è da sottolineare, peraltro, che in India l'attività dell'impresa familiare può essere coordinata con quella d'impresa individuale, in modo da ripartire il carico fiscale. Un dispositivo combinatorio di questo genere è applicato dagli indiani e dai pakistani anche in Inghilterra, dove però sta dando luogo a una serie di misure sanzionatorie per violazione delle normative tributarie. In Italia, le recenti innovazioni in materia d'impresa individuale, dirette a semplificarne la nascita, potrebbero sollecitare soluzioni simili, con esiti peraltro tutti da valutare, considerato il carattere fattuale dell'impresa familiare. Fin qui – si potrebbe osservare – il discorso sembrerebbe collocarsi tutto su un piano inter-normativo. Sennonché, appunto, l'idea di famiglia nucleare italiana non coincide con l'idea di famiglia allargata presente, ad esempio, in India o in Pakistan. Né un'indagine di tipo comparatistico-inter-normativo sarebbe in grado di rivelare a pieno questa discrepanza. Così, se dall'avvocato si recasse un indiano, intenzionato a creare una succursale italiana della sua impresa familiare, tra i due potrebbe prodursi un profondo fraintendimento circa il significato delle azioni da intraprendere e riguardo le loro conseguenze giuridiche. Se, ad esempio, l'indiano avesse in Italia un nipote figlio del proprio fratello, con ogni probabilità, potrebbe avvertire l'esigenza, se non addirittura l'obbligo morale, di farlo lavorare nell'impresa familiare. Questo perché il nipote sarebbe considerato dall'indiano parte integrante della famiglia allargata (o almeno tale rispetto al modello italiano). Nel momento in cui esternasse questa sua esigenza, probabilmente potrebbe trovare una risposta positiva da parte dell'avvocato. L'art. 230-bis prevede infatti che l'impresa familiare si applichi sino al parente di terzo grado e all'affine di secondo. I due, cliente e avvocato, potrebbero quindi trovare un terreno di intesa, con il secondo convinto di poter dare una consulenza positiva all'indiano. Tuttavia, un problema potrebbe sorgere perché nonostante il vincolo familiare allargato, l'etica familiare indiana non accetterebbe, nella maggior parte dei casi, che il nipote diventasse co-socio dell'impresa con poteri di partecipazione alle decisioni imprenditoriali e diritti sulla ripartizione degli utili. Anche in questo caso, il potenziale combinatorio delle norme in materia di impresa familiare e contrattualistica relativa all'impresa partecipata, potrebbero contribuire a trovare una soluzione negoziale specifica.

<sup>49</sup> Per questo esempio si veda dettagliatamente Ricca, Sbriccoli (2015: 25 ss.) e in generale, Poutziouris, Smyrnios, Klein (2006).

E) Materia di potenziali ricerche giuridiche è anche la fase del cambiamento dell'impresa etnica o ibrida, anche in relazione ai processi di trasformazione necessari per raggiungere gli obiettivi di mercato. Le ricerche di economia applicata dicono, cioè, che l'impresa può avere uno sviluppo dinamico che comporta cambiamenti a livello strutturale e organizzativo. Tali caratteristiche si possono riverberare sui processi organizzativi nei team, e sulla loro regolamentazione, anche rispetto ai processi di *decision making*, e necessitano della elaborazione di schemi contrattuali adeguati: tali processi possono essere infatti influenzati dalle appartenenze dei soci a gruppi e sottogruppi, in alcuni casi volendosi preservare il mantenimento dei processi autoritativi tipici della società di origine, comprese le differenze di autorità tra uomo e donna o, ancora, possono essere limitati dalla diversa attitudine culturale nei confronti delle innovazioni<sup>50</sup>. Analoghe osservazioni riguardano la definizione e la verifica degli obiettivi economici dell'impresa, i quali sono sempre interpretabili e possono dipendere più dai valori solidaristici e dagli interessi comunitari, che da quelli ipoteticamente utilitaristici e individuali (prospettandosi, in determinati casi, persino un modello teorico di "razionalità d'impresa" diverso<sup>51</sup> da quello già conosciuto nell'ambito dell'economia convenzionale). Alcune analisi chiariscono come l'impresa sia sempre una *values driven activity*<sup>52</sup>. Ciò comporta che le differenze culturali possano rafforzare negli imprenditori il senso di solidarietà etnica, inteso come fattore costituente ed essenziale del proprio capitale sociale. Inoltre, i presupposti culturali possono contribuire a definire gli obiettivi dell'attività d'impresa, in termini non meramente contabili, cioè quantificati in base a valutazioni di ordine meramente economico, ma in funzione di criteri umanitaristici e solidaristici, sulla base di indici culturalmente e religiosamente orientati. Ciò non solo in relazione alla tipologia del settore in cui opera un'impresa (come nel caso del cd. Terzo settore), ma nella complessa dinamica delle relazioni personali tra soci/associati. Ad esempio, possono essere ritenuti indicatori di successo dell'attività economica il raggiungimento della capacità di instaurare dei rapporti di fedeltà coi clienti, così come la possibilità di restituire parte della ricchezza alla propria comunità, dare maggiore lavoro, e avere una certa visibilità all'interno del proprio gruppo<sup>53</sup>.

#### 4. Conclusioni. Ordine economico, giuridico ed etiche religiose: per un'interazione 'critica e resistente'

In un post pubblicato recentemente su un blog di recensioni librarie della Yale University<sup>54</sup>, relativo al suo ultimo libro *The Future of Law and Economics*<sup>55</sup> il famoso giurista, professore e giudice

<sup>50</sup> Bouncken (2004: 244) e Gill (2013: 6): «Religious liberty allows various religious ideas to be propagated in society and to the extent that some of these ideas are "growth promoting" they will enhance economic development. It is recognized that not all religious ideas may be growth promoting, though».

<sup>51</sup> Rudnykyj (2014).

<sup>52</sup> Cfr. Morris, Schindehutte (2015: 473)

<sup>53</sup> *Ibidem*: «Ethnicity can serve as a distinct form of social capital. Ethnic solidarity provides access to informal business support networks, social resources, new business contacts, capital through informal financial markets, advice, training, captive markets, and access to the purchasing power of a compact community».

<sup>54</sup> Calabresi (2016b)

<sup>55</sup> Calabresi (2016a)

americano, Guido Calabresi affermava senza mezzi termini come la stessa scuola di diritto da lui fondata, l'analisi economica del diritto, potesse dirsi fortemente influenzata da una pretesa supremazia delle scienze economiche rispetto al diritto e alle sue regolamentazioni. Calabresi scrive a proposito:

There are many Benthamites—Economic Analysts of Law—around. These scholars look at the legal world from the standpoint of existing economic theory. And if the world does not do what that theory seems to suggest it ought to do, they dismiss the world as irrational. But there are followers of Mill among Law and Economics scholars as well. These also start out by looking at the world from the standpoint of economic theory. If the theory and practice don't mesh, however, they don't simply dismiss the world. They instead examine whether it might be the theory that is inadequate. And, having done so, they try to make the theory more nuanced, while still theoretically sound. They then see if the amplified theory can explain why the legal world is what it is. And, if it proves out, they go on to use this more complex theory in analyzing areas of law often far removed from that which first led them to modify the theory.

The Benthamites have been immensely effective in the last fifty or so years in bringing about changes in many areas of law. But sometimes these reforms have not been beneficial, because they have been grounded in the assumption that the theory was necessarily correct and the world was inadequate, when the opposite was in fact the case. Making law the handmaiden of economic theory in this way, rather than using the analytical strengths of economics in conjunction with the empirical data about human wants and needs that the law furnishes, impoverishes both fields. It can also lead to bad policy results.

La schietta constatazione di un'azione egemonica a livello globale della scienza economica sulla scienza giuridica dovrebbe servire a prendere coscienza della necessità e dell'urgenza di una azione 'critica e resistente' da parte dei giuristi sul campo della generazione e della interpretazione di istituti e modelli economici globali e interculturali<sup>56</sup>, basati sulle regole del diritto e dei diritti umani. In tale operazione, il diritto potrebbe richiamarsi all'integrazione etica offerta dalle prassi comportamentali di culture e religioni differenti<sup>57</sup>. D'altronde, sono gli stessi economisti ad ammettere la rilevanza fondamentale dell'etica e dei valori interpersonali per il buon funzionamento del mercato e dei suoi processi di scambio. L'adesione all'ordine del mercato, soprattutto in una prospettiva di scambi transnazionali o globali, presuppone e si basa su alcuni fattori interiori e culturali degli agenti e degli operatori, quali le aspettative di senso dei partecipanti, gli interessi economici delle parti (che sono sempre interpretabili), una pretesa (globale) all'uguaglianza di opportunità. Agli scambi partecipano anche attori collettivi le cui intenzioni non possono essere descritte come una mera somma di orientamenti individuali utilitaristici<sup>58</sup>. In termini giuridici, si pensi, al peso della fiducia reciproca e alle regole di integrazione morale che soprassedono l'agire economico nella fase pre-contrattuale<sup>59</sup> o contrattuale<sup>60</sup>. A dispetto delle teorie liberiste-economiche e istituzionali-giuridiche che sminuiscono il ruolo dell'etica nella costruzione dei rapporti economici, non sono solo gli scambi o le regole a supportare l'economia di mercato. Anche i valori da essa incarnati e retrostanti giocano un ruolo essenziale, poiché essi rappresentano la condizione di disponibilità di tutti gli interessati a dare il loro

<sup>56</sup> In tal senso, vedi Ferlito (2016: 266 ss.) il quale propone di spostare l'accento dall'analisi economica del diritto all'analisi giuridica dell'economia.

<sup>57</sup> Fuccillo (2018b)

<sup>58</sup> Honneth (2015: 268 ss.)

<sup>59</sup> Sul tema si permetta il rinvio ad Anello (2016)

<sup>60</sup> Blair, Stout (2001)

consenso a partecipare all'ordine stesso del mercato. Questo specifico ordine richiede un inquadramento etico, perché solo questo presupposto normativo determina il consenso di tutte le persone coinvolte<sup>61</sup>. Ma nel rapporto tra etica e mercato, è proprio lo strumento del diritto con la sua potenza normativa che può fungere da regolo e da intermediario. Sotto questo aspetto, la trasformazione dell'Europa in senso multiculturale può essere un laboratorio giuridico straordinario. Certo si tratta di un itinerario non semplice da percorrere ma necessario. In un ordine giuridico complesso e organizzato su più livelli come quello europeo, ignorare le istanze provenienti dalle comunità migranti porterebbe al rischio di una 'diasporizzazione' del sistema dei valori fondamentali. Sennonché, è proprio su questa piattaforma di valori fondamentali che si articola, in chiave posmoderna, la dialettica giurisprudenziale del diritto europeo<sup>62</sup>. Le comunità dei migranti in Europa hanno una grande diversità e non possono essere semplificate riducendole in gruppi e blocchi omogenei. Queste comunità, piuttosto, sono fatte di individui che, in diversi modi, si fanno protagonisti dell'iniziativa economica diventando potenziali motori per l'inclusione e l'integrazione di altri migranti. Nel farsi delle multiformi esperienze negoziali, organizzative, autoregolative i singoli individui tracciano modelli di comportamento per coloro i quali giungono successivamente, poiché trasferiscono i know-how creati o acquisiti e moltiplicano le reti sociali necessarie alla costruzione e alla crescita dei rapporti di mercato. Ove valorizzate, le culture di impresa degli stranieri possono generare lo sviluppo del mercato per l'Europa, attraverso l'apporto di nuovi schemi negoziali e la costruzione di relazioni verso nuovi settori e altri mercati, consentendo un accesso ad attività multilaterali e garantendo una crescente rete di fiducia e di rapporti transnazionali<sup>63</sup>.

---

<sup>61</sup> Honneth (2015: 246 ss. e 268 ss.)

<sup>62</sup> Grossi (2017: 35)

<sup>63</sup> Così, quasi, Di Maio (2017: 21)

## Bibliografia

- Abbasi, A.S. - Ur Rehman, K. - Bibi, A. 2010. *Islamic Management Model*, in *African Journal of Business Management*, Vol. 4(9), pp. 1873-1882, 4 August, disponibile online <http://www.academicjournals.org/AJBM>.
- Ambrosini, M. (a cura). 2009. *Intraprendere fra due mondi. Il transnazionalismo economico degli immigrati*, Il Mulino, Bologna.
- Anello, G. 2016. *Deontologie religiose, cultura economica e rapporti contrattuali. Riflessioni a proposito dei processi di negoziazione*, in *CALUMET – Intercultural Law and Humanities Review*, 3,2.
- Arrighetti, A. - Bolzani, D. - Lasagni, A., 2014. *Beyond the enclave? Break-outs into mainstream markets and multicultural hybridism in ethnic firms*, in *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 26:9-10.
- Arrighetti, A. - Bolzani, D. - Lasagni, A., 2017. *Acculturation and Ethnic Hybridism in Immigrant Entrepreneurship*, in *argomenti*, terza serie, 8/2017.
- Arrighetti, A. - Lasagni, A. 2010. *Diaspora, legami transnazionali e rimesse destinate all'investimento*, Dipartimento di economia, Facoltà di economia, Università degli studi di Parma, working papers Dicembre 2010-05.
- Askari, H. - Iqbal, Z. - Mirakhor, A. 2015. *Introduction to Islamic Economics: Theory and Application*, Wiley, Singapore.
- Basu, A. - Altinay, E. 2002. *The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant Businesses*, in *International Small Business Journal*, vol. 20(4).
- Bilal, G. 1999. *Business Organizations under Islamic Law. A Brief Overview*, in *Proceedings of the Third Harvard University Forum on Islamic Finance: Local Challenges, Global Opportunities*, Cambridge, Massachusetts. Center for Middle Eastern Studies, Harvard University.
- Bilotti, D. 2019. *Trame evolutive e proiezioni interculturali nel diritto islamico. Precontrattualità, intersoggettività, istanze di universalizzazione*, in *CALUMET – Intercultural Law and Humanities Review*, 9,2.
- Blair, M.M. - Stout, L.A. 2001. *Trust, Trustworthiness, and the Behavioral Foundations of Corporate Law*, in *University of Pennsylvania Law Review*, June, consultabile online [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=241403](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=241403).
- Bouncken, R.B. 2004. *Cultural Diversity in entrepreneurial Teams: Findings of New Ventures in Germany*, in *Creativity and Innovation Management*, vol. 13, N. 4.
- Cachon, J.C. 1990. *Entrepreneurial teams: a categorization and their long-term evolution*, in *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, Volume 7, Issue 4.
- Calabresi, G. 2016a. *The Future of Law and Economics: Essays in Reform and Recollection*, Yale University Press, New Haven-London.
- Calabresi, G. 2016b. *The Relationship between Law and Economics*, January 26, 2016, consultabile on line <http://blog.yalebooks.com/2016/01/26/%EF%BB%BF%EF%BB%BFeconomic-analysis-of-law-or-law-and-economics/>
- Cooney, T. 2005. *What is an Entrepreneurial Team?*, in *International Small Business Journal*, vol. 23(3).
- Corallini Garampi, F. 2013. voce *Associazione in partecipazione*, voce agg. al 07/02/2013, consultabile online in <https://www.altalex.com/documents/altalexpedia/2013/05/22/associazione-in-partecipazione>.
- Dawson, A. 2014. *La religione in vendita: mercato e religiosità contemporanea*, in M.C. Giorda, S. Palmisano, M.G. Turri (a cura), *Religioni & Economie. Idee ed esperienze*, Mimesis, Milano.
- Di Maio, C. 2017. *L'iniziativa economica dello straniero nel mercato europeo*, in *Rivista di diritti comparati*, n. 3.
- Elo, M. 2014. *Diaspora networks in international business and transnational entrepreneurship – A literature review*, Zentra Working Papers In Transnational Studies, No. #/2014 University of Bremen.
- Ferlito, S. 2016. *Il volto beffardo del diritto. Ragione economica e giustizia*, Mimesis, Sesto San Giovanni.
- Fuccillo, A. 1999. *Le nuove frontiere dell'ecclesiasticità degli enti*, Jovene, Napoli.

- Fuccillo, A. 2018a. *Diritto, Religioni, Culture. Il fattore religioso nell'esperienza giuridica*, Giappichelli, Torino.
- Fuccillo, A. 2018b. *Legal-economic Koinè and the Religious Nomopoiesis*, in *CALUMET – Intercultural Law and Humanities Review*, 6,1.
- Gaiani, A. 1953. *The Juridical Nature of the Moslem Qirad*, in *East and West*, vol. 4, no. 2 (July).
- Ghidini, M. 1958. voce *Associazione in partecipazione*, in *Enciclopedia del Diritto*, vol. III, Giuffrè, Milano.
- Gill, A. 2013. *Religious Liberty & Economic Development: Exploring The Causal Connections*, in *The Review of Faith & International Affairs*, 11:4.
- Grim, B.J. - Clark, G. - Snyder, R.E. 2014. *Is Religious Freedom Good for Business?*, in *Interdisciplinary Journal of Research on Religion*, Volume 10, Article 4.
- Grossi, P. 2017. *Verso il domani. La difficile strada della transizione*, in Id., *Percorsi giuridici della post-modernità*, Il Mulino, Bologna.
- Hann, C. - Hart, K. 2011. *Antropologia economica. Storia, etnografia, critica*, Einaudi, Torino.
- Honneth, A. 2015. *Freedom's Right. The Social Foundations of Democratic Life*, Columbia University Press, (trad. it, *Il diritto della libertà. Lineamenti per un'eticità democratica*, Codice edizione, 2015, Torino).
- Iannaccone, L.R. 1998. *Introduction to the Economics of Religion*, in *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 3 (Sept.).
- Imam, S.A. 2019. *Engagement of Faith-Based Organizations (FBOs) and Religious Leaders with the World Bank Group to Achieve Sustainable Development Goals (SDGs) by 2030*, in *Capstone Collection*, No. 3196, consultabile online <https://digitalcollections.sit.edu/capstones/3196>.
- Iyer, S. 2018. *The Economics of Religion in India*, Harvard University Press, Cambridge Mass..
- King, S. 2018. *A Global Ethic in the Light of Comparative Religious Ethics*, in S.B. Twiss and B. Grelle, *Explorations in Global Ethics: Comparative Religious Ethics and Interreligious Dialogue*, Routledge, New York-London.
- Kuran, T. 2005. *The Absence of the Corporation in Islamic Law: Origins and Persistence*, in *The American Journal of Comparative Law*, vol. 53, no. 4.
- Mannarini, T. - Salvatore, S. 2019. *Making Sense of Ourselves And Others: A Contribution To The Community-Diversity Debate*, in *Community Psychology in Global Perspective*, Vol.5, Issue 1.
- Mannix, E. - Neale, M.A. 2005. *What Differences Make a Difference? The Promise and Reality of Diverse Teams in Organizations*, in *Psychological Science in the Public Interest*, vol. 6, n. 2.
- Masurel, E. - Nijkamp, P. - Tastan, M. - Vindigni, G. 2002. *Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship*, in *Growth and Change*, vol. 33, n. 2.
- Morris, M. - Schindehutte, M. 2005. *Entrepreneurial Values and Ethnic Enterprise: An Examination of Six Subcultures*, in *Journal of Small Business Management*, 43 (4).
- Oslington, P. (ed). 2014. *The Oxford Handbook of Christianity and Economics*, Oxford University Press Oxford.
- Pettigrew, T.F. - Tropp, L.R. 2008. *How Does Intergroup Contact Reduce Prejudice? Meta-Analytic Tests of Three Mediators*, in *European Journal of Social Psychology*, September, vol. 38(6).
- Poutziouris, P.Z. - Smyrniotis, K.X. - Klein S.B. (eds.). 2006. *Handbook of Research on Family Business*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK - Northampton, MA, USA.
- Ricca, M. - Sbriccoli, T. 2015. *Notariato e diritto interculturale. Un viaggio giuridico-antropologico tra i notai d'Italia*, in *CALUMET – Intercultural Law and Humanities Review*, 1, 2.
- Ricca, M. 2011. *Le 'parti mute' dell'agire sociale e la traduzione interculturale*, in *EC-Rivista dell'associazione italiana di studi semiotici*, consultabile online: [http://www.ec-aiss.it/index\\_d.php?recordID=555](http://www.ec-aiss.it/index_d.php?recordID=555).
- Ricca, M. 2012. voce *Lavorare*, in *Pantheon. Agenda della laicità interculturale*, Torri del vento, Palermo.
- Ricca, M. 2013. *Culture interdette. Modernità, migrazioni, diritto interculturale*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Rudnyckij, D. 2014. *Economy in practice: Islamic finance and the problem of the market reason*, in *American Anthropologist. Journal of the American Ethnological Society*, vol. 41, n.1.
- Rueda-Armengot, C. - Peris-Ortiz, M. 2012. *The emigrant entrepreneur: a theoretical framework and empirical approximation*, in *International Entrepreneurship Management Journal*, 8.

- Throsby, D. 2011. *Economics and Culture*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Udovitch, A.L. 1070. *Partnership and Profit in Medieval Islam*, Princeton, Princeton University press.
- UNFPA, 2009. *Guidelines for Engaging Faith Based Organizations as Agents of Change*, United Nations, New York, consultabile online <https://www.unfpa.org/resources/guidelines-engaging-faith-based-organisations-fbo-agents-change>.
- Witham, L. 2010. *Marketplace of the Gods. How Economics Explains Religion*, Oxford University Press, Oxford.
- Zahraa, M. 1995. *Legal Personality in Islamic Law*, in *Arab Law Quarterly*, Vol. 10, No. 3.

[giancarlo.anello@unipr.it](mailto:giancarlo.anello@unipr.it)

(Pubblicato on line il 13.03.2020)