MODALITA' DI ORGANIZZAZIONE E FORME DI COMUNICAZIONE DELLE PROFESSIONI ECONOMICHE: LACUNE E MODELLI DI SVILUPPO DELLA DISCIPLINA GIURIDICA

Cesare Vaccà

L'organizzazione delle professioni economiche nel tempo

Gli studi storico-economici ricordano che le basi dell'odierna contabilità già ricorrono nelle tavolette di argilla usate dai Sumeri cinquemila anni or sono, mentre il termine ragioniere ha origine dal latino ratio, con il quale nell'antica Roma si alludeva non soltanto alla capacità intellettiva, ma altresì alle operazioni attinenti alla contabilità e alla tenuta dei registri di commercio (1). Le compagnie mercantili, nella cui attività si ravvisano gli albori degli scambi internazionali, già nel XII secolo adottavano sistemi contabili che preludevano all'idea della partita doppia (2), sebbene sia necessario attendere la fine del XVI secolo per trovare organicamente delineato il cosiddetto «metodo veneziano» di contabilità, fondamentale modello di riferimento tecnico e culturale (3).

Il primo riconoscimento formale della professione contabile giunge con il Decreto dell'11 dicembre 1581 emanato dal Consiglio dei Dieci della Repubblica di Venezia, istitutivo dei Collegio de' Rasonati: l'indubbia intellettualità delle prestazioni (e della collocazione sociale) di questa figura professionale sono comprovate dalla disposizione preclusiva dell'iscrizione al Collegio nei confronti di coloro i quali avessero in precedenza esercitato «arti meccaniche» (4). L'intreccio dei fattori politici ed economici rilevanti ai fini dei «successo» della nuova professione traspaiono dalle esigenze politiche e amministrative sottostanti l'istituzione del Collegio veneziano: l'ascesa delle attività contabili è, infatti, imprescindibilmente correlata alla transizione che, nel XVI secolo, ha mutato i lineamenti della Repubblica veneta da una economia marittima e mercantile a quella bancaria e assicurativa ponendo, al contempo, le premesse dello sviluppo delle industrie tessili, vetrarie e tipografiche (5). L'organizzazione di uno stato vieppiù evoluto,

che non può prescindere da efficaci interventi di politica economica affidati a operatori controllabili tanto tecnicamente, quanto politicamente, traeva particolare profitto dall'apporto professionale dei «rasonati» cui erano, infatti, conferite cariche pubblico - amministrative (6).

Il Collegio milanese dei «Ragionati» istituito nel 1742, quello dei «Ragionieri revisori» dei Lombardo - Veneto nel 1828, dei «Pubblici ragionieri» regolamentato negli Stati Pontifici con ordinanza di Papa Gregorio XVI nel 1836, rappresentano le successive tappe attraverso le quali sono scandite l'articolazione e la progressiva definizione dei tratti della professione di esperto contabile; il primo congresso nazionale dei ragionieri, tenutosi a Roma nel 1879, corona questo iter, collocandosi in un Momento di profonda evoluzione dei sistema economico, e confermando che le professioni «economiche», assai più di altre, sono intrinsecamente collegate alle trasformazioni sociali e politiche dei paese (7). Si tratta, inoltre, di professioni che costituiscono un fattore fisiologicamente necessario al funzionamento dei sistema: le amministrazioni dello stato, le imprese, nonché un elevato numero di soggetti privati, non possono, infatti, evitare di ricorrere ai servizi offerti dai professionisti contabili e tributari, differentemente da quanto può dirsi, invece, dei servizi legali, almeno in parte ancora allocabili entro le sole dinamiche patologiche che caratterizzano i rapporti giuridici (8).

L'alba del nuovo secolo porta con sé la prima organica disciplina della professione di ragioniere, tutt'oggi in vigore, secondo la quale (art. 2, alinea c e d) presupposti dell'iscrizione ai collegi provinciali sono il titolo di studio superiore e il superamento dell'esame di stato dopo due anni di tirocinio (9); la professione di dottore commercialista risale, invece, al dpr 27 ottobre 1953, n. 1067, il cui art. 2 riservava, nella formulazione originaria, questo titolo professionale a chi avesse superato l'esame di stato, non richiedendo alcun periodo di praticantato; il tirocinio, infatti, è stato introdotto soltanto con la l. 17 febbraio 1992, n. 206 (10). L'albo dei consulenti del lavoro è stato istituito, infine, con la l. 11 gennaio 1979, n. 12, che non opera distinzioni di sorta ai fini dell'iscrizione fra lauree e diplomi, né rende obbligatorio alcun tipo di pratica professionale; da rilevare, inoltre, l'evanescenza dei confini dell'ambito professionale di questa particolare figura in quanto (art. 2) «i consulenti del lavoro [...] svolgono per conto di qualsiasi datore di lavoro tutti gli adempimenti previsti da norme vigenti per l'amministrazione del personale dipendente»: non può che rilevarsi, a questo proposito, come lo scarso grado di definizione dei connotati di talune categorie professionali induca a considerare con favore, nell'interesse degli stessi utenti, la liceità del ricorso a tipologie comunicative oggi precluse ai professionisti (11).

L'efficacia dei servizi professionali

Nel corso del tempo le esigenze di aggiornamento professionale si sono manifestate con diversa gradazione per i professionisti legali e quelli economico - contabili, rappresentando, almeno tendenzialmente, un onere più pressante per i secondi; oggi, invece, è condannato all'emarginazione e all'espulsione dal mercato qualsivoglia professionista che operi confidando esclusivamente su di un bagaglio di conoscenze acquisito con gli studi e la pratica, vieppiù soggetto a rapida obsolescenza in ragione dei concomitanti effetti dell'alluvionale produzione legislativa nazionale e della armonizzazione degli apparati normativi nei paesi comunitari (12).

Ampie e diversificate risultano, di conseguenza, le conoscenze necessarie per il mantenimento dei livelli di specializzazione adeguati all'incalzare della dilatazione territoriale e dell'accelerazione temporale cui sono sottoposti i professionisti che, più di altri, risentono, con ritmi assolutamente inediti, delle conseguenze del costante mutamento del quadro normativo (13). In questo contesto anche le connotazioni individualistiche di esercizio delle professioni accentuano il rischio di disfunzioni, nonché il margine di inefficacia dei servizi offerti, a tutto vantaggio delle strutture di maggiori dimensioni, meglio in grado di consentire la specializzazione e il costante aggiornamento dei singoli specialisti (14).

L'eventuale perdita di efficacia delle prestazioni erogate si traduce in una caduta dell'immagine del professionista non all'altezza dei compiti che è chiamato ad assolvere e, in qualche misura, ciò si riflette - coerentemente ai noti processi di radicamento dei pregiudizio e di formazione dell'immagine sociale - sulla percezione agli occhi del pubblico dell'intera categoria professionale cui appartiene il professionista mostratosi non all'altezza del proprio ruolo (15). Tutti gli esercenti una determinata professione possono, così, risentire del danno derivante dal consolidarsi di determinate attribuzioni (fondate o infondate che siano), in quanto nei processi di comunicazione il messaggio tende a essere strutturato secondo una tendenza alla stereotipizzazione, che assegna determinati attributi a un soggetto esclusivamente sulla base della classe, etnia, o categoria sociale di appartenenza (16).

La consapevolezza di queste dinamiche sociali è diffusa, come testimoniano esempi, anche recenti: i veterinari, temendo di essere identificati dall'opinione pubblica quali incalliti etilisti, hanno ottenuto dal Giurì di Autodisciplina Pubblicitaria la cessazione degli spot televisivi che, per circa sette anni, li avevano accreditati alla stregua di individui capaci di trarre soddisfazioni soltanto dalla compagnia di una bottiglia di un determinato amaro (17); il personale paramedico dell'Ospedale San Martino di Genova è insorto nei confronti della prosperosa valletta che, in un noto programma televisivo, appariva nei (ridottissimi) panni di una improbabile infermiera.

distorcendo, a avviso delle reali infermiere, l'immagine deontologica di una categoria che non fa della dedizione all'erotismo la precipua missione (18); personaggi del mondo politico e imprenditoriale hanno, infine, ritenuto fonte di discredito uno sceneggiato televisivo di ambientazione romana, in onda nei primi mesi del 1992, ove si mostravano collusioni, scambi di favori (oltre che di consorti), sullo sfondo di sostanziosi flussi di tangenti (19).

Gli studiosi di marketing, che hanno analizzato con riferimento agli accordi di franchising le ripercussioni sull'intera rete della condotta negativa imputabile a un singolo franchisee, affermano che la «cattiva impressione» riportata dai clienti a causa del «comportamento corsaro» di un esercente (che operi al di sotto degli standard abituali del marchio, lucrando sul potenziale di avviamento insito nel buon nome dello stesso) si riflette globalmente sull'immagine del sistema a scapito, quindi, del medesimo marchio, nonché degli operatori più coscienziosi (20).

Gli statuti delle corporazioni e delle arti mostrano efficacemente la rilevanza da secoli attribuita ai requisiti di professionalità e deontologia degli iscritti, sul cui comportamento vigilavano, nell'interesse dell'intera categoria, gli organi di autogoverno dotati del potere di irrorare pesanti sanzioni: piena, infatti, era la consapevolezza del discredito che la corporazione avrebbe sofferto in conseguenza dello svilimento dell'immagine, dei marchi e dei sigilli, ascrivibile allo scarso livello qualitativo delle attività dei consociati e ai comportamenti scorretti sotto il profilo etico (21).

La salvaguardia dell'immagine professionale, quasi una sorta di valore d'avviamento a titolarietà congiunta - patrimonio comune, quindi, a tutti gli iscritti a un determinato ordine o collegio - presuppone un accentuato grado di qualificazione, risultato conseguibile *in primis* restringendo la sfera degli interessi coltivati dai singoli professionisti (ciò anche perseguendo forme di specializzazione molto accentuate); in secondo luogo consentendo agli stessi l'adozione di moduli organizzativi imprenditoriali (22), cui devono potersi lecitamente affiancare almeno alcuni dei canali di comunicazione a disposizione di tutti gli operatori che offrono al mercato beni o servizi (23).

L'ordinamento delle libere professioni, originariamente volto a garantire esclusive e privilegi ai soggetti caratterizzati dallo status professionale, nel nostro paese costituisce una barriera all'adeguamento del ruolo dei professionisti alle esigenze della realtà socio economica; al contempo proprio le medesime, obsolete norme possono rappresentare un fattore di crescita per numerose tipologie di concorrenti. Da sottolineare, a questo proposito, che i divieti sanciti dalla l. 23 novembre 1939, n. 1815 precludono ai soli professionisti che si è soliti definire «protetti» la possibilità di adottare forme organizzative proprie dell'impresa, consentendo, invece, che a esse faccia liberamente ricorso un'ampia gamma di consulenti «non protetti», egualmente operanti nel

comparto dei *professional services*, (24). Gli esercenti professioni «economiche» sono, inoltre, esposti alla concorrenza dei numerosi soggetti che, pur non offrendo direttamente al mercato le proprie prestazioni, restringono, di fatto, le quote dello stesso di pertinenza dei liberi professionisti: si consideri, ad esempio, l'attività delle associazioni di categoria (imprenditoriali e sindacali) che mettono a disposizione degli iscritti servizi di consulenza in materia legale, fiscale, amministrativa e contabile (25).

I professionisti sembrano, tuttavia, impreparati - e, paradossalmente, in qualche misura anche indifesi - di fronte all'erosione delle aree di privilegio monopolistico che la tradizione ha riservato loro: i tempi appaiono, quindi, maturi per riconsiderare alle radici i tratti delle nozioni di «protezione», «concorrenza», e, conseguentemente, della stessa ragion d'essere delle tariffe professionali, che costituiscono il dogmatico retaggio di una collocazione socio economica arcaica delle professioni cosiddette «libere». Né può scordarsi, al contempo, che l'interesse dei consumatori e degli utenti costituisce uno degli obiettivi prioritariamente perseguiti dalle norme volte a salvaguardare le regole della concorrenza e del mercato: anche per questa ulteriore ragione è opportuno chiedersi se non sia giunto il momento di prender atto della progressiva confluenza delle modalità di esercizio delle professioni verso schemi organizzativi imprenditoriali, traslando, di conseguenza, al settore dei *professional services* le regole giuridiche di pertinenza dell'impresa. La Corte Suprema Federale degli Stati Uniti da tempo ha affermato, come è noto, che l'esercizio di una professione dà luogo a un «trade or commerce» rientrante nella sfera applicativa delle nonne antitrust (26); in particolar modo ha ritenuto che la determinazione delle tariffe a opera delle organizzazioni professionali contrasti con le dinamiche concorrenziali e rappresenti una pratica di *price fixing* atta a costituire, per sé, violazione dello Sherman Act (27). Sebbene gli articoli 2 e 3 della l. 10 ottobre 1990, n. 287 non sembrino, al momento, lasciare spazio nel nostro paese a interpretazioni estensive delle nonne in tenia di intese e dì abuso di posizione dominante a soggetti diversi dalle imprese (28), può, tuttavia, ritenersi - qualora dovessero assumere tale status le società di servizi professionali, secondo gli indirizzi attualmente espressi de iure condendo dai nostri organi legislativi - (29) che non dovrebbe residuare alcuno spazio per nicchie protezionistiche contrastanti con gli interessi degli utenti e con il giuoco della concorrenza (30).

Impresa e professione

Il professionista, per inserirsi efficacemente nel mercato, deve adottare schemi organizzativi imprenditoriali: l'impresa appare oggi lo strumento più idoneo per conseguire l'efficienza nella

prestazione dei servizi intellettuali che presuppongono un elevato grado di integrazione fra le diverse competenze specialistiche, una spiccata fungibilità fra i prestatori d'opera di omologa specializzazione, nonché investimenti di significativa entità, anche nell'ambito della formazione e dell'aggiornamento professionale (31). La razionale divisione del lavoro, in specie fra funzioni routinarie e funzioni maggiormente complesse, risulta anch'essa meglio ascrivibile a una organizzazione fondata su moduli imprenditoriali; da non trascurare, a questo proposito, l'assoluta libertà per l'impresa di procedere all'assunzione di collaboratori abilitati all'esercizio di una professione in veste di dipendenti, opportunità, invece, preclusa a taluni professionisti quali, ad esempio, i legali (32). La più ampia disponibilità di mezzi finanziari da destinare a investimenti in attrezzature, collegamenti *on line* con banche dati, risorse umane, acquisizione di immobili da adibire a ulteriori sedi è, del resto, direttamente correlata alla possibilità di disporre dei conferimenti di una pluralità di investitori, che solo l'adozione degli schemi societari può consentire. In questo senso, del resto, si è indirizzato il legislatore francese, che con la loi n. 90 - 1258 del 31 dicembre 1990, *Relatif à l'exercice sous forme de sociàtàs des professions libèrales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé*, ha permesso ai professionisti di costituire società di capitali per l'esercizio delle professioni liberali, riservando a coloro i quali operano all'interno della società stessa la maggioranza dei capitale sociale (33).

Uso e abuso dei canali di comunicazione

Alla possibilità di fare ricorso ai modelli organizzativi imprenditoriali è intrinsecamente associata la liceità - se del caso temperata da regole deontologiche ad hoc - di comunicare al pubblico dei potenziali utenti l'esistenza e le caratteristiche dei servizi offerti: sebbene le professioni economiche possano contare, di regola, su buone opportunità di pubblicità indiretta a opera dei media, specie per quanto concerne le pubblicazioni periodiche economico - manageriali, l'assenza di specifiche aree di esclusiva e la partizione fra commercialisti diplomati e laureati possono contribuire a rendere difficoltosa la percezione di una immagine nitidamente stagliata e, quindi, di una precisa identità agli occhi del pubblico (34).

Deve rilevarsi che in Francia da tempo sono integrati gli ordini degli *Experts comptables* e dei *Comptables agrs*, mentre le diverse forme di comunicazione al pubblico consentite agli iscritti costituiscono l'oggetto di precise norme, volte a individuare analiticamente i comportamenti e le pratiche lecite (35). Le situazioni considerate dall'*Instance nationale de la communication*, organo che ha redatto le *RégIes de la publicité professionnelle*, possono senz'altro considerarsi paradigmatiche delle diverse modalità - dirette e indirette, lecite e illecite - di comunicazione al

pubblico attraverso i numerosi canali a disposizione dei professionisti in tutti i paesi ove la pubblicità non sia a essi preclusa (36).

Nel nostro paese, in presenza di anacronistici divieti, si constata, invece, la progressiva diffusione di pratiche elusive, idonee - di fatto - ad accentuare forme di discriminazione sia fra gli studi professionali nazionali e quelli dei paesi ove la pubblicità è consentita sia, nell'ambito dei primi, fra taluni operatori maggiormente spregiudicati e gli altri. Quanto al primo tipo di discriminazione, che opera in danno dei professionisti cui è precluso il ricorso a forme di comunicazione esterna, va radicandosi la prassi di molti studi e società di servizi professionali, aventi sede in diversi paesi comunitari, di inviare con regolarità a imprese e professionisti nazionali dettagliate *brochures* di presentazione contenenti referenze, indicazioni sulla clientela e le pratiche trattate, informazioni sulla compagine professionale e, finanche, sugli studi italiani corrispondenti.

Il secondo aspetto della discriminazione presenta tratti più insidiosi, in quanto taluni professionisti nazionali ricorrono a iniziative promozionali adottando moduli comunicativi non immediatamente percepibili come pubblicitari, quali, invece a tutti gli effetti risultano. Alcune società, molto attive nell'organizzazione di convegni, seminari, brevi corsi di aggiornamento dedicati a specifici temi (di regola in ambito contrattuale e tributario o, più in generale, concernenti le attività d'impresa) risultano talvolta collegate a studi professionali nazionali dei quali sono diretta emanazione, o con i quali intrattengono, comunque, stretti rapporti grazie alle comuni ascendenze nelle medesime società estere di consulenza.

La generalizzata presenza fra relatori e docenti dei membri dello studio italiano di riferimento è volta ad accreditare nel pubblico (che appartiene, di regola, al mondo imprenditoriale) il convincimento che è precipuamente quello studio a vantare una specifica competenza nelle aree del sapere professionale che costituiscono l'oggetto dei singoli corsi e convegni. In un settore, quale quello dei servizi professionali caratterizzato da un «prodotto» scarsamente connotato, sono palesi i vantaggi dei ricorso a siffatte pratiche comunicative, specie in assenza di un contesto normativo atto ad assicurare a tutti gli operatori parità di chances ed escludendo, al contempo, subdole forme di autopromozione.

La disciplina delle attività di intermediazione finanziaria, modello di sviluppo dell'esercizio delle professioni.

Presenta non pochi aspetti suscettibili di proficua trasposizione alle società di servizi professionali la l. 2 gennaio 1991, n. 1, recante la *Disciplina dell'attività di intermediazione*

mobiliare e disposizioni sull'organizzazione dei mercati mobiliari, che ha riservato, come è noto, l'esercizio professionale delle attività di intermediazione mobiliare, di gestione di patrimoni aventi ad oggetto valori mobiliari, di consulenza in materia mobiliare, e altre collegate, alle società di intermediazione mobiliare (SM costituite e operanti secondo quanto disposto dalla legge stessa, nonché dalle Delibere Consob nn. 5386, 5387 e 5388 del 2 luglio 1991 e, infine, dal Regolamento della Banca d'Italia del medesimo 2 luglio 1991(37).

Le SIM possono considerarsi l'evoluzione in forma imprenditoriale dell'agente di cambio, figura professionale il cui ruolo è ormai relegato al solo ambito dei rapporti interprofessionali, preclusa la possibilità di stabilire relazioni dirette con gli utenti finali dei servizi finanziari (38). Le SIM, che si sostituiscono, quindi, agli agenti di cambio (39), sono costituite nelle forme di società per azioni o in accomandita per azioni (il cui capitale deve essere versato per un importo non inferiore a tre volte il capitale minimo stabilito in via generale per la spa) e devono essere iscritte in apposito albo, tenuto dalla Consob, la quale rappresenta altresì l'organo preposto alla vigilanza sull'operato delle stesse SIM. Le norme deontologiche relative all'attività delle SIM non si traducono, a differenza di quanto può constatarsi in relazione alle modalità di esercizio delle professioni, in un regolamento disciplinare «esterno» rispetto alle disposizioni legislative recanti l'ordinamento di ciascheduna di esse, ma sono state incorporate nella medesima legge istitutiva 2 gennaio 1991, n. 1 (in particolare artt. 6 e 9), sì che la loro violazione non costituisce fonte di responsabilità disciplinare, bensì di responsabilità civile nei confronti del cliente (40).

L'ascendenza della legge istitutiva delle SIM nell'omologo provvedimento legislativo d'Oltralpe (41) spiega talune analogie riscontrabili fra la legge francese del 31 dicembre 1990 sulla disciplina delle società di professionisti e le regole italiane relative alle SIM: gli agenti di cambio, ad esempio, che siano soci, amministratori o dirigenti di una SIM devono prestare la loro opera esclusivamente nell'interesse della società di appartenenza (art. 7, quarto comma, l. 2 gennaio 1991), secondo il medesimo indirizzo del quale à espressione l'art. 21 (terzo comma) della legge francese. La sorveglianza sull'operato delle società è demandata, poi, a un organo *super partes:* alla Consob, come già si è detto, dalla l. 2 gennaio 1991, n. 1; al Conseil d'Etat, invece, dalla legge francese sulle società professionali, sottraendo così, in entrambi i casi, il controllo sull'operato delle strutture societarie a organismi che sono diretta espressione degli ordini professionali (42).

Deve essere sottolineato, infine, che alle SIM è consentito ricorrere alla comunicazione pubblicitaria: l'art. 14 della Delibera Consob n. 5387 del 2 luglio 1991 dispone, infatti, che tali messaggi «non devono contenere, in relazione ai singoli servizi pubblicizzati, informazioni fuorvianti»: la disciplina riservata alle società professionali di intermediazione finanziaria

coniuga, quindi, le esigenze di una corretta informazione degli utenti con quelle - particolarmente rilevanti per le strutture operanti nel settore dei servizi professionali - di poter rendere noti ai terzi i prevalenti settori d'interesse e attività (43).

L'esperienza legislativa francese

Il legislatore d'Oltralpe, come si è avuto modo di osservare, da tempo mostra d'esser sensibile all'evoluzione del contesto istituzionale concernente l'esercizio delle professioni, fra gli intenti perseguiti in sede di redazione della - Loi n. 90 - 1258 del 31 dicembre 1990, *Relatif à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé,* prioritario (come può leggersi nella relazione che accompagnò il relativo *avant - projet)* è stato quello «de favoriser la constitution de structures permettant de faire face à la concurrence internationale» (44). E' davanti agli occhi di tutti, infatti, l'estendersi dell'attività (e dei settori d'interesse) delle grandi società di consulenza (sovente emanazione di gruppi statunitensi), la gamma delle cui prestazioni abbraccia ormai tutte (o quasi) le discipline correlate alla sfera delle attività aziendali (45).

La concorrenza, quindi, ha rappresentato la molla che ha indotto il legislatore francese non già ad adottare anacronistiche misure protezionistiche nei confronti dei professionisti, bensì ad abbattere le residue barriere che precludevano a questi ultimi l'adozione delle medesime forme organizzative dell'impresa (46) e consentendo altresì la comunicazione pubblicitaria, se pur nel rispetto di determinati canoni, individuati in taluni casi dagli stessi ordini professionali, in altri mediante decreti del Conseil d'Etat (47). Il miglioramento del servizio, tanto sotto il profilo della competitività delle strutture professionali, quanto nella prospettiva della completezza degli stessi *professional services,* è ulteriormente agevolato dalla possibilità offerta ai professionisti francesi di costituire società interprofessionali, rendendo così attuabili proficue forme di ripartizione del lavoro e di integrazione orizzontale all'interno della compagine societaria (48).

Società professionali e armonizzazione comunitaria

La disciplina conferita nella vicina Repubblica alle società di esercizio delle professioni induce a considerare con estrema attenzione i problemi prospettabili in merito alla situazione che si presenterebbe qualora le stesse iniziassero a operare nei paesi comunitari ove, come in Italia, il legislatore rimane arroccato su posizioni assai diverse. L'unificazione del mercato europeo comporta, come é ben noto, la libera circolazione delle persone, dei beni, dei servizi e dei capitali

(artt. 3, lett. c e 48 ss. del Trattato di Roma): da sottolineare che la libertà di circolazione à riconosciuta non soltanto ai lavoratori salariati, ma altresì a quelli autonomi (art. 57 del Trattato) (49). Sotto quest'ultimo profilo la libertà di circolazione si configura tanto attraverso la prestazione, occasionale e temporanea, di servizi in uno stato membro diverso da quello di appartenenza, quanto nella forma della libertà di stabilimento, vale a dire del diritto del professionista di esercitare nell'ambito comunitario e in modo permanente la propria attività ovunque ritenga opportuno (artt. 52 - 58 del Trattato) (50). L'art. 59 dei Trattato, disponendo la progressiva soppressione delle restrizioni alla libera circolazione dei servizi, precisa (art. 60, lettera d) che fra gli stessi devono essere annoverate anche «le attività proprie delle libere professioni»; per quanto concerne, invece, le attività d'impresa, l'art. 58 dispone che «le società costituite conformemente alla legislazione di uno stato membro e aventi la sede sociale, l'amministrazione centrale o il centro di attività principale all'interno delle Comunità, sono equiparate alle persone fisiche aventi la cittadinanza degli stati membri» (51).

Collidono, pertanto, le norme comunitarie e quelle, nel nostro paese considerate di ordine pubblico, disciplinanti le modalità di accesso e di esercizio delle professioni «protette»: rilevato che le persone, fisiche e giuridiche, possono esercitare attività professionali ove meglio credono, à opportuno ipotizzare il conflitto che si verificherebbe allorquando una società per l'esercizio professionale, ad esempio francese, aprisse sedi o filiali in Italia. Nelle pieghe del processo comunitario di integrazione non pochi rischi potrebbero, quindi, attendere al varco i professionisti dei paesi ove sono sottovalutate, innanzitutto le conseguenze dell'accesso al mercato nazionale di società professionali legalmente costituite in uno dei paesi membri; in secondo luogo i riflessi del potenziamento dell'offerta dei servizi di consulenza tributaria, contabile, societaria, a opera di strutture quali le grandi società di revisione e certificazione (che costituiscono, peraltro, un ulteriore esempio del connubio fra le prestazioni di tipo professionale e l'adozione delle forme organizzative d'impresa) (52).

Né può ìgnorarsi l'affacciarsi al mercato dei servizi di assistenza di «nuovi» soggetti, primi fra i quali i GEIE (53) cui partecipano studi stranieri e società di consulenza, le cui specializzazioni vertono, sempre più spesso, sulla legislazione comunitaria, anche sotto il profilo delle prestazioni operative, ossia dell'attivazione di iniziative e interventi a favore della piccola/media impresa e il finanziamento di progetti e piani settoriali (54). Inizia, poi, a riscontrarsi la nascita di società di consulenza che sì presentano quali specializzate nell'assistere a trecentosessanta gradi le imprese interessate ai processi di internazionalizzazione; talvolta si tratta dell'emanazione di grandi gruppi bancari, che all'offerta di servizi finanziari coniugano l'assistenza legale, organizzativa e gestionale, spaziando dalla sfera tributaria a quella amministrativa e societaria (55).

Prospettive di superamento dell'attuale disciplina

I tratti della situazione che si è delineata evidenziano l'urgenza della rimozione delle barriere atte a penalizzare, nel nostro paese, i prestatori di servizi professionali: nel caso contrario le probabilità che ne sortiscano - di fatto - paradossali forme di discriminazione in danno dei medesimi soggetti sono assai elevate. Due sono, in particolare, le sfere rispetto alle quali si rende necessario l'adeguamento delle norme afferenti le modalità di esercizio delle attività professionali: la costituzione di società per l'esercizio delle professioni e il ricorso a forme di comunicazione esterna.

Mentre, per quanto concerne il primo ordine di problemi, numerose sono le proposte di legge che, anche in questa XI Legislatura, giacciono presso i nostri organi parlamentari, in relazione, invece, alla pubblicità già possono rilevarsi alcune significative brecce in un sistema che a lungo era apparso monolitico. Alcuni spiragli sono stati, infatti, aperti dal dlg. 25 gennaio 1992, n. 74, che ha dato attuazione nel nostro ordinamento alla Direttiva n. 84/450 del 10 settembre 1984, relativa alla disciplina della pubblicità ingannevole: i professionisti, infatti, sono stati inclusi sia fra i soggetti tutelati nei confronti dei messaggi menzogneri (art. 1, al pari dei consumatori e degli operatori economici), sia fra i committenti responsabili della diffusione dei messaggi stessi (art. 2). E, pertanto, considerata «pubblicità» (art. 2 dei decreto medesimo) «qualsiasi forma di messaggio che sia diffuso, in qualsiasi modo, nell'esercizio di un'attività commerciale, industriale, artigianale o professionale allo scopo di promuovere la vendita di beni mobili o immobili, la costituzione o il trasferimento di diritti e obblighi su di essi, oppure la prestazione di opere o di servizi» (56).

Il legislatore nazionale (attenendosi a quanto indicato dagli artt. 1 e 2 della Direttiva n. 84/450) ha, quindi, approntato un sistema suscettibile di applicazione anche nei confronti della pubblicità posta in essere dai professionisti e, pressoché contestualmente, la l. 5 febbraio 1992, n. 175 ha disciplinato le modalità di ricorso a talune forme di comunicazione al pubblico da parte degli esercenti le professioni sanitarie e quelle ausiliarie delle medesime: questi soggetti possono, pertanto, veicolare i propri messaggi (art. 1) «mediante targhe apposte sull'edificio in cui sì svolge l'attività professionale, nonché mediante inserzioni negli elenchi telefonici». Targhe e inserzioni devono limitarsi (art. 1, secondo comma, della medesima legge) all'indicazione del nome, indirizzo, numero telefonico del professionista e orario delle visite o del ricevimento; dei «titoli di studio, titoli accademici, titoli di specializzazione e di carriera, senza abbreviazioni che possano indurre in equivoco, onorificenze concesse o riconosciute dallo stato».

Secondo quanto disposto dal terzo comma dello stesso art. 1, l'uso della qualifica di specialista è consentito soltanto a coloro i quali abbiano conseguito il relativo diploma, mentre è vietato fregiarsi di titoli, compresi quelli di specializzazione, conseguiti all'estero ma non riconosciuti nello stato; anche i non specialisti, tuttavia, (quarto comma) possono «fare menzione della particolare disciplina specialistica esercitata, con espressioni che ripetano la denominazione ufficiale della specialità e che non inducano in errore o equivoco» a condizione che il sanitario «abbia svolto attività professionale nella disciplina medesima, per un periodo almeno pari alla durata legale del relativo corso universitario di specializzazione, presso strutture sanitarie o istituzioni private». Non è questa la sede per entrare nel merito degli aspetti contraddittori, oltre che inutilmente complessi, della legge in questione (57): ciò che preme, invece, sottolineare è la possibilità di configurare la disparità di trattamento fra i cittadini, dal momento che soltanto agli esercenti alcune professioni viene accordata la possibilità di utilizzare forme di comunicazione negate, invece, ad altri (58).

Anche gli interventi del legislatore comunitario nel settore dei servizi professionali inducono, dei resto, a considerare con urgenza le modificazioni che è necessario apportare al quadro istituzionale onde rimuovere le nonne non più rispondenti alle esigenze attuali e suscettibili di dar luogo a disparità di trattamento fra le persone fisiche e giuridiche dei diversi paesi membri. La Direttiva n. 92/50 del 18 giugno 1992, volta al Coordinamento delle procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici di servizi, affiancandosi a quelle relative, rispettivamente, agli appalti di opere pubbliche e di pubbliche forniture, disciplina l'acquisizione di servizi (intellettuali e non) d'interesse delle pubbliche amministrazioni, ogniqualvolta l'importo stimato ecceda l'importo di duecentomila ECU (59).

L'art. 13 (quarto comma) e l'art. 26 (secondo comma), così modificati rispetto al testo preliminare in seguito alle pressioni esercitate da taluni ambienti professionali (preoccupati, in particolare, della partecipazione delle società di ingegneria alle procedure di aggiudicazione dei servizi di *consulting engineering)* (60) costituiscono ora un ottimo esempio di discriminazione alla rovescia: ferma restando, infatti, la possibilità per le società professionali costituite all'estero di partecipare alle gare di appalto italiane, le eventuali società nazionali rischiano, invece, di imbattersi in ostacoli difficilmente superabili in considerazione delle obsolete norme preclusive dell'esercizio in forma societaria delle attività in senso lato «professionali». Non meno rilevante, infine, la disciplina delineata, de iure condendo, dalla proposta di direttiva sulla responsabilità concernente la prestazione di servizi, volta a istituire un regime di responsabilità civile fondato sull'inversione dell'onere della prova, comune a ogni soggetto (persona fisica o giuridica) che offra al pubblico servizi intellettuali o materiali (61). Una conferma ulteriore, ove ve ne fosse

bisogno, del progressivo sovrapporsi della sfera professionale a quella imprenditoriale, realtà che non può continuarsi a rimuovere (62).

Note

1) Così M.R. FIORENTINI, Sviluppo capitalistico e professioni economiche: ragionieri e dottori commercialisti, consulenti del lavoro, in Le libere professioni in Italia, a cura di W. TOUSIJN, Bologna, Il Mulino, 1987, p. 263 ss., in particolare pp. 264 - 265.
2) Si vedano, a questo proposito, C. CIPOLLA, Commercio e Compagnie Commerciali nella Rinascita Europea dal 1100 al 1400 e C. WILASON, Compagnie Commerciali e sviluppo economico in Europa nell'Età Moderna, entrambi in Le- Compagnie Commerciali nel Mondo Moderno. Atti del Convegno tenutosi a Venezia nei giorni 11 - 12 ottobre 1979, Milano, I.C.E., 1984, ristampa, rispettivamente p. 26 e p. 36.
3) M.R. FIORENTINI, Sviluppo capitalistico e professioni cit., p. 265.
4) Ibidem, p. 266.
5) Si veda V. CASTRONOVO, L'industria italiana dall'ottocento a oggi, Milano, Mondadori, 1980, p. 8 ss.
6) M.R. FIORENTINI, Sviluppo capitalistico e professioni cit., p. 266, secondo la quale «si può, quindi, affermare che il collegio professionale, ancor oggi sinonimo di "libera" professione, è stato originariamente istituito al fine precipuo di realizzare funzioni statali e che, sia il riconoscimento giuridico della professione costituita in collegio, sia il conferimento di cariche pubbliche ai membri dello stesso, muovono dal presupposto logico e storico della esistenza di operatori dotati di abilità tecniche e di conoscenze scientifiche specifiche».
7) Ibidem, p. 269.
8) Molte fra le attività offerte dai professionisti «economici» si riferiscono ad adempimenti disciplinati da precise norme di legge: si considerino, fra le principali, le dichiarazioni dei redditi delle persone fisiche e giuridiche e le attività di auditing nella sfera degli enti pubblici.
9) Si tratta della 1. 15 luglio 1906, n. 327, L'esercizio pubblico della professione di ragioniere e dei rd 9 dicembre 1906, n. 715, Approvazione dei regolamento per la esecuzione della legge sull'esercizio della professione di ragioniere; successivamente dei rdl 28 marzo 1929, n. 552, Disposizioni sull'esercizio della professione di ragioniere.
10) Dispone, infatti, l'art. 2 del dpr 27 ottobre 1953, n. 1067 (recante l'Ordinamento della professione di dottore commercialista) che «Il titolo professionale di dottore commercialista spetta a coloro che abbiano superato l'esame di stato per l'esercizio della professione: il dottore commercialista non può esercitare la professione se non è iscritto all'albo». La 1. 17 febbraio 1992, n. 206, Tirocinio professionale per i dottori commercialisti, modificando l'art. 2 del d. P. R. del 1953, consente ora di sostenere l'esame di stato soltanto a coloro i quali abbiano «compiuto un periodo di almeno tre anni di tirocinio professionale presso lo studio di un dottore commercialista iscritto all'albo». Non sono mancate, nel corso del tempo, iniziative legislative volte a unificare le professioni di ragioniere e dottore commercialista, nessuna delle quali, tuttavia, pervenuta ad approvazione.
11) L'assenza di prestazioni «tipiche», di competenza esclusiva del dottore commercialista e dei consulente dei lavoro è rilevata da F. GALGANO, Professioni intellettuali, impresa, società in «Contratto e impresa», 1991, p. 1 ss. Sulla scorta di un articolato repertorio giurisprudenziale è così possibile apprendere, fra l'altro, che «non risponde dei reato di esercizio abusivo della professione di dottore commercialista e ragioniere il consulente del lavoro che eserciti attività di consulenza in materia tributaria, poiché l'attività del consulente tributario deve ritenersi libera in assenza di specifiche disposizioni legislative che non riservino l'esercizio ai dottori commercialisti e ai ragionieri iscritti ai relativi albi».
12) In merito alle modificazioni che incidono sui lineamenti stessi delle professioni, oltre che sulle relative modalità di esercizio, si segnalano gli atti del convegno Le trasformazioni delle professioni giuridiche in Italia: analisi sociologica e ricerche empiriche, pubblicati a cura di M. RAITERI e G. REBUFFA in «Econ. e diritto del terziario», 1992, p. 493 ss.; ivi, in particolare (p. 496 ss.) M.R. FERRARESE, Potere e competenza nelle professioni giuridiche, V. POCAR, Problemi della formazione professionale degli operatori giuridici (p. 513 ss.); V. FRANCHIOTTI, La raccolta e la pubblicazione delle fonti relative alle professioni giuridiche negli USA e in Italia (p. 571 ss.). Sulla rilevanza della comunicazione per qualsiasi operatore presente sul mercato, e sui mutamenti in atto

in conseguenza dell'integrazione europea, si veda La comunicazione nella strategia dell'impresa: dal mercato nazionale al mercato unico, Milano, Egea, 199 l.

13) Questo profilo è stato approfondito da U. FANTIGROSSI nella relazione al convegno organizzato a Milano dall'ISDACI il 26 febbraio 1993 sul tema Le società di Professionisti: profili civilistici e tributari.
14) Sulla progressiva sparizione dell'avvocato «tuttologo» e gli aspetti deontologici inerenti il ricorso a pratiche atte a render note le specializzazioni conseguite dai professionisti, si veda (peraltro in una prospettiva di assoluta preclusione di ogni forma di ricorso a comunicazioni pubblicitarie) E. RICCIARDI, Pubblicità, specializzazione e attività c. d. «dominanti» nell'esercizio della professione forense, in «Foro it»., 1992, V, c. 543 ss.
15) Si consideri, ad esempio, che «l'immagine dell'avvocato, nella letteratura dei secoli, è certamente carica di risvolti negativi», come ricorda R. DANOVI, Saggi sulla deontologia e professione forense, Milano, Pirola, 1987, p. 27.
16) Approfonditamente, P.F. SECORD e C.W. BACKMAN, Psicologia sociale (ed. it. di Social Psychology, New York, 1964), Bologna, il Mulino, 1971, p. 117 ss.
17) Giurì di Autodisciplina Pubblicitaria, 24 maggio 1988, n. 58188, SCIVAC, Società culturale italiana veterinari per animali da compagnia c. Montenegro SpA e altri, in «Resp. civ. prev.», 1988, p. 165 ss., con nota di G. TRAVAGLIA, La reputazione dei veterinari in una decisione dei Giurì
18) La notizia è data a p. 20 del quotidiano «La Repubblica» dei 5 dicembre 1991 con un articolo dal titolo Genova contro la sexy - infermiera TV. «Cavagna rivestiti».
19) Si tratta, anche in questo caso, di un articolo (a firma S. FUMAROLA) pubblicato a p. 31 del quotidiano «La Repubblica» di giovedì 30 gennaio 1992, dal titolo Continuano le polemiche contro «Piazza di Spagna», lo sceneggiato di Canale 5 accusato di screditare politici e imprenditori. Da segnalare, infine, che gruppi culturali molisani hanno recentemente preannunciato di essere intenzionati ad agire in giudizio nei confronti dell'Automobil Club d'Italia ritenendo lesivo della onorabilità dei cittadini di tale regione uno spot televisivo che vede un contadino sempliciotto prender atto, incantato, dei vantaggi che comporta l'iscrizione all'ACI: la notizia è data a p. 24 de «La Repubblica» di venerdì 19 marzo 1993, con un articolo (anonimo) dal titolo La denuncia del club dei molisani che annuncia una richiesta di risarcimento: L'automobilista milanese e l'agricoltore sprovveduto ... «Lo spot dell'ACI è razzista».
20) Approfonditamente, E. ANDERSON e B. A. WEITZ, L'integrazione verticale nel marketing: un modello per le decisioni di «make» or «buy», in Organizzazione & Mercato, a cura di R.C.D. NACAMULLI o A. RUGIADINI, Bologna, Il Mulino, 1985, p. 393 ss., in particolare pp. 411 - 412.
21) Sulle regole di concorrenza negli statuti delle corporazioni e delle arti, R. FRANCESCHELLI, Studi e capitoli sul diritto della concorrenza, Milano, Giuffrè, 1974, p. 85 ss.
22) Sull'adozione delle forme imprenditoriali per l'esercizio di attività professionali si segnalano G. PIANTONI e S. SALVEMINI, Gestire persone e idee nel terziario avanzato. Quando i professionisti diventano impresa, Milano, Egea, 1991; A.M. ARCARI, Economia delle imprese di servizi professionali, Milano, Egea, 1991.
23) I rapporti fra professionisti e pubblicità sono approfonditi in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, Milano, Angeli, 1993.
24) La disciplina delle attività libero - professionali riposta sulla 1. 23 novembre 1939, n. 1815 è trattata da C. VACCA' in Professionisti e società di servizi. Corsi e ricorsi storici della disciplina giuridica, Milano, Egea, 1990, ove sono ripercorsi anche gli orientamenti giurisprudenziali afferenti la partizione fra professioni «protette» e non. Non può nascondersi, a questo proposito, il divario che separa l'Italia dagli altri paesi comunitari: il Libro bianco sulle professioni in Europa, Roma, Censis, 1993, sottolinea che, a fronte dei venti ordini professionali esistenti nel nostro paese, ve ne sono otto in Francia e quattro in Germania. I dati statistici evidenziano che la percentuale del 18% dei sette milioni e mezzo di professionisti europei è di nazionalità italiana; detta quota sale al 61% dei geometri e al 44,3%dei biologi, scendendo, però, al 4% relativamente agli ingegneri.
25) Due sentenze inedite (Trib. Bologna, 25 settembre 1987, Consiglio dell'Ordine dei dottori commercialisti di Bologna c. Federazione esercenti attività commerciali e turistiche, confermata da App. Bologna 7 dicembre 1989), richiamate da F. GALGANO, Professioni intellettuali, impresa cit., p. 12, hanno affrontato il tema della prestazione di attività di consulenza a favore dei propri associati da parte di una Associazione convenuta in giudizio dall'Ordine professionale (si trattava, in

particolare, della tenuta dei libri paga, delle scritture contabili, della contabilità IVA. Merita riprodurre il passo della decisione d'appello richiamato da GALGANO, inerente l'esclusione della riconducibilità della fattispecie giudicata ai divieti stabiliti dalla l. 23 novembre 1939, n. 1815: «la citata legge ha posto il divieto di esercizio in forma associata di prestazioni di assistenza e consulenza in materia tecnica, legale e commerciale, limitatamente alle sole professioni protette, per il cui esercizio occorre l'iscrizione in appositi albi. Il divieto medesimo non appare pertanto estensibile a soggetti diversi, in essa non contemplati, quali le associazioni in genere e quelle di categoria in particolare; tanto più quando, come può dirsi della Confesercenti e come risulta dalla consulenza tecnica, si tratti di attività a carattere preminentemente sindacale e solo sussidiariamente tecnico, in rapporto ai servizi offerti, non già da liberi professionisti, ma da personale da essa dipendente. A questo proposito basti ricordare che la Corte di cassazione, nella sentenza 27 giugno 1975, n. 2526, ha sentenziato, proprio in rapporto alla sfera di competenza dei dottori commercialisti, non sussistere una riserva in loro favore per le attività di consulenza, sotto i molteplici aspetti dell'organizzazione aziendale, dei bilanci di previsione e dei rapporti sindacali [...]». L'indirizzo giurisprudenziale volto a consentire alle associazioni imprenditoriali di categoria di organizzare servizi dì assistenza tributaria riservati agli iscritti è stato, successivamente, fatto proprio dallo stesso legislatore: il secondo comma della 1. 30 dicembre 1991, n. 413 consente, infatti, alle organizzazioni territoriali c/o di categoria aderenti alle associazioni sindacali fra imprenditori costituite da almeno cinque anni, di promuovere «Centri autorizzati di assistenza fiscale». I singoli centri devono essere autorizzati con decreto del Ministro delle finanze: si consideri, ad esempio, il Decreto dei 10 febbraio 1993, recante l'Autorizzazione a costituire un centro autorizzato di assistenza fiscale da parte della Unione del commercio, del turismo e dei servizi della provincia di Milano, organizzazione aderente alla Confcommercio.

26) La Section 1 dello Sherman Act è stata, infatti, rigidamente applicata all'esercizio delle Learned professions sin dall'inizio degli anni settanta: da richiamare, a questo proposito, le note decisioni della Corte Suprema Federale Goldfarb v. Virginia State Bar (421 U. S. 773, 1975) e United States v. National Society of Professional Engineers (435 U. S. 679, 1978). Ampi riferimenti in C. VACCA', Professionisti e pubblicità fra regolamentazione e deregolamentazione, in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, cit., p. 85 ss., in particolare p. 118 ss.

27) Così è affermato in United States v. National Society of Professional Engineers, 435 U. S. 679 [19781.

28) Sulla disciplina antitrust nazionale e le sue ascendenze comunitario, alla luce della ormai secolare esperienza statunitense. si segnala l'esaustiva opera di G. BERNINI Un secolo di filosofia antitrust. Il modello statunitense, la disciplina comunitaria e la normativa italiana, Bologna, Clueb, 1991, per riferimenti alle prime decisioni dell'Autorità garante della concorrenza e dei mercato, C. VACCA', La disciplina antitrust nazionale, 1. 10 ottobre 1990, n. 287 «Norme per la tutela della concorrenza e del mercato» e i primi indirizzi applicativi, in «Econ. e diritto del terziario», 1992, p. 805 ss.

29) Le più recenti proposte legislative afferenti l'esercizio in forma associata delle libere professioni (si considerino, ad esempio, le proposte rispettivamente avanzate dall'on. Borgoglio e dal sen. Coco) consentono, infatti, l'adozione delle forme societarie proprie dell'esercizio delle attività imprenditoriali. Con riferimento all'ambito comunitario si vedano: J.C. SECHE, Guida delle professioni nella prospettiva del grande mercato, a cura della Commissione CE, Bruxelles, 1988; 0. MUSCOLO, Esercizio in forma collettiva delle professioni liberali: prospettive europee, in «Documenti giustizia», 1992, c. 1641 ss.

30) Il proponimento dei legislatore comunitario di pervenire alla soppressione di ogni trattamento discriminatorio anche nell'ambito delle modalità di esercizio delle professioni è testimoniato dai principi normativi e dalle pronunce della Corte comunitaria di giustizia che hanno affermato la libera circolazione dei servizi professionali: si veda, a questo proposito, D. LASOK, The professions and Services in the EEC, Deventer, Kluwer1986.

31) Come è ben noto, tuttavia, la 1. 23 novembre 1939, n. 1815 vieta la costituzione di società fra professionisti: F. GALGANO, Professioni intellettuali, impresa, società, cit., rilevando che che «la legge del '39, che il legislatore si ostina a non abrogare, viene dunque progressivamente erosa dalla giurisprudenza», indica poi due sconcertanti conclusioni, in merito alla costituzione di società professionali, che discendono dall'indirizzo giurisprudenziale volto a negare l'esistenza di prestazioni devolute alla competenza esclusiva dei professionisti «economici» a) la prima è che risulta

ammissibile, sul mercato della professione commercialistica, il concorso fra l'attività dei dottori commercialisti regolarmente iscritti all'albo e quella, di medesimo contenuto, delle società di consulenza contabile, che utilizzano le prestazioni intellettuali di propri soci o dipendenti non iscritti all'albo; b) la seconda, non meno paradossale conclusione, è che i dottori commercialisti i quali vogliano, come molti di essi aspirano, costituire società per l'esercizio in comune della professione possono benissimo farlo, ma a una condizione, che si cancellino dall'albo professionale».

32) Dispone, infatti l'art. 3 (terzo comma) del R. d. 1. 27 novembre 1933, n. 1578, Ordinamento delle professioni di avvocato e procuratore, che l'esercizio della professione è «incompatibile con ogni altro impiego retribuito, anche se consistente nella prestazione di opera di assistenza o consulenza legale, che non abbia carattere scientifico o letterario». Le norme recanti gli ordinamenti di tutte le professioni regolamentate (o «protette», che dir si voglia) sono pubblicate nel Codice delle professioni intellettuali, a cura di R. DANOVI, Milano, Pirola, 1989. Da ricordare la legge francese n. 90 - 1259 del 31 dicembre 1990, Portant réforme de certaines professions judiciaires et iuridiques, il cui art. 42 istituisce la figura degli avocats salariés, il cui rapporto di lavoro è disciplinato da un contratto collettivo nazionale.

33) A commento della Loi n. 90 - 1258 del 31 dicembre 1990 si vedano: M. JEANTIN, Commentaire de la loi n. 90 - 1258 du 31 décembre 1990 relative aux sociétés d'exercice libéral, in «J. C. P.», 1991, «Doctrine», n. 3504, C. VACCA', Dalle professioni liberali alle imprese di servizi: la progressiva spersonalizzazione dell'incarico professionale e l'esercizio delle attività a opera di società di capitali, in «Econ. e diritto del terziario», 1991, p. 431ss.

34) Si vedano, a questo proposito, A. AMMANNATI, Ragionieri e commercialisti: servizi e comunicazione e A. BETTINARDI, I dottori commercialisti e il problema della pubblicità, in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, cit., rispettivamente p. 207 ss. e 211 ss.

35) Articolatamente C. VACCA', Professionisti e pubblicità fra regolamentazione e deregolamentazione, in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, cit., p. 85 ss., in particolare p. 93 ss.

36) Sui profili economico - organizzativi della pubblicità concernente prestazioni professionali si veda P. KOTLER e P. N. BLOOM, Marketing Professional Services, Englewood Cliffs, Prentice - Hall, 1984. Sui processi di acquisizione della notarietà in ambito professionale si segnala G. P. PRANDSTRALLER**,** La notorietà professionale e il problema della pubblicità, in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, cit., p. 141 ss. Riferimenti anche alla pubblicità dei servizi professionali in V. DE CHANTERAC e R. FABRE, Droit de la publicité et de la promotion des ventes, Paris, Dalloz, 1986, in particolare p. 348 ss.

37) Sulle società di intermediazione mobiliare e l'organizzazione dei mercati mobiliari si veda P. BALZARINI, La disciplina giuridica del mercatofinanziario, Milano, Egea, 1991, in specie p. 59 ss.

38) Il tema delle modalità di sviluppo in forma imprenditoriale delle libere professioni, con particolare riferimento alla SIM, ha costituito l'oggetto della relazione di U. FANTIGROSSI al convegno ISDACI del 26 febbraio 1993, cit.

39) Gli agenti di cambio sopravvivono, ex art. 7 della 1. 2 gennaio 1991, n. 1, operando esclusivamente per conto di una SIM. Sui profili della figura professionale degli agenti di cambio si veda G. CELONA, Disciplina e deontologia degli agenti di cambio, Milano, Pirola, 1987.

40) Le linee - guida della deontologia delle SIM sono, poi, dettagliatamente articolate nella Deliberazione Consob n. 5387 del 2 luglio 1991, recante, per l'appunto, l'Approvazione del regolamento disciplinante l'esercizio delle attività di intermediazione mobiliare: si veda F. ANNUNZIATA, Regole di comportamento degli intermediari e riforme dei mercati mobiliari, Milano, Egea, 1993, in particolare p. 391 ss. Sulle regole a tutela dei risparmiatori anche G. ALPA, La legge sulle SIM. e i contratti con i "clienti", in «Econ. e diritto del terziario», 1991, p. 333 ss.

41) L'esperienza francese è ripercorsa da F. ANNUNZIATA, op. ult. cit., p.5 ss.

42) Sulla natura giuridica delle norme deontologiche e i fondamenti della potestà disciplinare in capo ai singoli ordini professionali, R. DANOVI, L'indipendenza dell'avvocato, Milano, Giuffrè, 1990, in particolare p. 17 ss. e p. 23ss.

43) Si veda G. P. PRANDSTRALLER, Perché è importante parlare di «pubblicità» anche nel settore delle libere professioni, in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, cit., p. 7 ss. Le relazioni fra deontologia professionale e pubblicità sono approfondite, anche sulla

scorta di diversi casi che hanno visto protagonisti noti professionisti legali. da R. DANOVI, op. ult. cit., p. 43 ss.

44) Sull'avant - projet che ha preceduto la legge francese n. 90 - 1258 del 31 dicembre 1990, si rinvia a C. VACCA', Società di ingegneria e associazioni fra professionisti: a proposito del secondo comma dell'art. 2249 cod. civ. e delle tendenze legislative francesi in tema di rapporti fra società di capitali e attività libero - professionali, in «Resp. civ. prov.», 1990, p. 583 ss., in specie 586 - 588.

45) 1 dati pubblicati nel fascicolo dell'ottobre 1992 di «Int'1 Financial Law Rev.» (R. BUDDEN, The IFLR Top 40: the worlds largest law firms, p. 13 ss.) sono, per noi, sconcertanti: la maggiore law firm al mondo (Backer & McKenzie) conta 1633 legali, 506 dei quali partners; la minore delle 40 considerate (l'australiana Freehill Hollingdale & Page), invece, «soltanto» 438 collaboratori, 282 dei quali partners. La distribuzione per nazionalità delle 40 principali law firms vede 25 strutture statunitensi, 10 inglesi, 4 australiane e 1 canadese. Se si considerano, invece, le 30 maggiori law firms europee, il primo posto è detenuto dalla britannica Clifford Chance (seconda fra le prime 40 mondiali), con 1156 collaboratori, 230 dei quali partners; all'ultimo posto si posiziona l'olandese DSH Derks Star Busmann, con 192 collaboratori, 42 dei quali partners. Impressionante la distribuzione per nazionalità: all'infuori, infatti, di 5 strutture olandesi, tutte le maggiori law firms sono britanniche. La medesima Rivista ha successivamente pubblicato (novembre 1992, P. STEWART, Italian lawyers stuck on the sidelines of Europe, p. 19 ss.) una analoga ricerca relativa agli studi legali italiani, dalla quale si evince che meno di una decina di questi sfiora i 50 collaboratori.

46) Il legislatore d'Oltralpe, dei resto, consentì ai professionisti l'esercizio delle attività in forma societaria (se pur limitatamente ai soli tipi della società di persone) già dal 1966, con la loi n. 66 - 879 del 29 novembre, Relative aux societes civiles professionnelles: esaustivi riferimenti in G. SCHIANO DI PEPE, Le società di professionisti, Milano, Giuffrè, 1977.

47) C. VACCA':, Professionisti e pubblicità fra regolamentazione e deregolamentazione, in Le libere professioni e la pubblicità, a cura di G. P. PRANDSTRALLER, cit., p. 85 ss.

48) E' facile immaginare, pertanto, le chances di successo che potrebbero presentarsi, anche nel nostro paese, alle strutture formate da ragionieri, dottori commercialisti, legali specializzati in materia societaria, valutaria e tributaria e, eventualmente, anche notai. Da ricordare, inoltre, che nella Repubblica transalpina le professioni «economiche» comprendono, oltre al già menzionato Ordre des experts comptables et des comptables agréés, la Compagnie nationale des commissaires aux compte, e gli Administrateurs judiciaires - liquidateurs et experts en diagnostic d'entreprise.

49) Si vedano A. TIZZANO, La libera circolazione dei servizi nella CEE. Profili generali, in Professioni e servizi nella CEE, a cura di A. TIZZANO, cit., p. 1 ss. ; G. NICOLINI, Mobilità dell'impiego nei paesi della CEE, in «Dir. comunitario scambi intern.», 1990, p. 253 ss. ; P. MENGOZZI, Il diritto della Comunità europea, nel Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia, diretto da F. GALGANO, vol. XV, Padova, Cedam. 1990, p. 367 ss.

50) Gli studi editi concernono, in particolar modo, le professioni giuridiche: i problemi si configurano, tuttavia, in termini non dissimili per quanto concerne le ulteriori attività professionali. Si segnalano, quindi: G. CORSO, Dalla disciplina comunitaria delle professioni alla libertà di circolazione del professionista. Il caso degli avvocati, in «Riv. it. dir. pubblico comunitario», 1992, p. 71 ss. -, U. WOLCKER, Les effets du droit communautaire sur les professions juridiques, in «Dir. comm. intern.», 1990, p. 207 ss.

51) Sul reciproco trattamento e riconoscimento delle società, si veda A. SANTA MARIA, Diritto commerciale comunitario, Milano, Giuffrè, 1990, p. 9 ss. ; sul diritto di stabilimento, ivi, p. 95 ss.

52) Il d. P. R. 31 marzo 1975, n. 136 disciplina le attività di controllo contabile e certificazione dei bilanci delle società quotate in borsa; l'art. 8 dei decreto medesimo (Albo speciale delle società di revisione) pone le condizioni relative ai titoli abilitativi richiesti agli amministratori e ai soci delle società di revisione, regole dalle quali si evince con chiarezza la natura professionale delle società medesime. La disciplina (e le responsabilità) delle società di revisione sono trattato, nella prospettiva comparatistica, da M. SANTARONI, La responsabilità dei revisore, Milano, Giuffrè, 1984.

53) Sulle opportunità dischiuse dal Gruppo Europeo di Interesse Economico ai professionisti si veda C. VACCA', Recezione nell'ordinamento italiano del G. E. I. E. e libere professioni, in «Corriere giuridico», 1990. p. 277 ss.

54) Come può leggersi nella brochure di presentazione di una società di consulenza (D&D Corporate Consultants S.r.L.) i servizi offerti comprendono ogni «informazione sui programmi della CEE; assistenza alla identificazione dei programma più adatto alle esigenze aziendali; elaborazione business plan e studio di fattibilità; assistenza alle domande di accesso ai programmi CEE; assistenza nelle fasi di erogazione delle contribuzioni; redazione di contratti in tutti i settori, quali appalti internazionali, costituzione di joint - ventures, trasferimenti di tecnologia; assistenza in arbitrati internazionali e controversie presso giudici all'estero; diritto della concorrenza, diritto commerciale, costituzione di G. E. I. E. ; assistenza per l'inserimento in programmi finanziati e/o promossi da istituzioni nazionali e internazionali di cooperazione allo sviluppo; consulenza e assistenza nei rapporti con ministeri, enti locali, organismi dello stato; assistenza per pratiche di finanziamento agevolato per la promozione all'estero».
55) Dallo stampato di presentazione della società per azioni CIS Service (i cui principali azionisti sono alcune grandi banche sarde) può apprendersi che la società medesima offre servizi di assistenza legale afferenti la sfera comunitaria, si occupa della costituzione di joint - ventures anche individuando i potenziali partners esteri e prestando l'assistenza necessaria alla commercializzazione dei prodotti; realizza campagne di comunicazione aziendale e per singoli prodotti; elabora studi di mercato; realizza operazioni triangolari di compensazione commerciale; organizza sistemi di controllo della qualità; affronta ristrutturazioni societarie; gestisce contenziosi e operazioni di merger and acquisition; mette a punto procedure amministrativo - contabili e configura nel modo più proficuo gli assetti societari.
56) Ciò è conforme, come si è ricordato, alle disposizioni della Direttiva n. 84/450. Da richiamare, inoltre, gli Usi in materia pubblicitaria raccolti dalla Camera di Commercio di Milano (del. Giunta n. 657 del 6 febbraio 1989), i quali specificano (art 1) che «per pubblicità si intende qualsiasi forma di comunicazione che sia diffusa nell'esercizio di un'attività commerciale, industriale, artigianale o professionale, allo scopo di promuovere la domanda di beni o servizi». Sulla disciplina della pubblicità ingannevole si veda La pubblicità. Figure contrattuali, tutela del consumatore, salvaguardia della concorrenza, a cura di C. VACCA', Milano, Egea, 1993.
57) Non appare certo improntata a trasparenza, nei confronti dell'utente, la richiamata norma che consente di evocare l'immagine della specialità, pur non avendo conseguito il diploma di specializzazione; non si comprende, poi, a qual titolo il sindaco debba essere competente all'approvazione (previo nulla - osta dell'ordine professionale) non soltanto delle targhe apposte nelle pubbliche vie, ma altresì delle inserzioni negli elenchi telefonici; nel caso, poi, di «pubblicità concernente le case di cura private e i gabinetti e ambulatori mono o polispecialistici» la procedura è ancor più complessa, in quanto (art. 5) «la pubblicità [...] è autorizzata dalla regione, sentite le federazioni regionali degli ordini o dei collegi professionali, ove costituiti, che devono garantire il possesso e la validità dei titoli accademici e scientifici, nonché la rispondenza delle caratteristiche estetiche della targa, dell'insegna o dell'inserzione a quelle stabilite dal regolamento di cui al comma 3 dell'art. 2 ». Tale regolamento, concernente le «caratteristiche estetiche della targa o dell'inserzione o delle insegne» deve essere emanato dal «Ministro della sanità, sentiti il Consiglio superiore di sanità, nonché, ove costituiti, gli ordini o i collegi professionali». Da rilevare che, ex art. 1, quinto comma, le disposizioni del provvedimento legislativo in questione «si applicano anche alle associazioni fra sanitari»: sembra trattarsi senz'altro di un implicito riconoscimento della possibilità di associazione fra professionisti.
58) La Direttiva n. 92/50 è pubblicata in G. U. C. E., n. L. 209 del 24 luglio 1992; a commento della proposta che ha preceduto il testo definitivo si veda C. VACCA', La partecipazione di associazioni e società alle procedure di aggiudicazione dei servizi «intellettuali» d'interesse delle pubbliche amministrazioni, in «Dir. commercio intern.», 1991, p. 229 ss.
59) L'art. 23 dei testo preliminare e gli attuali artt. 13 e 26 sono, altresì, un esempio di formulazione complessa e involuta, tale da lasciare spazio a molteplici interpretazioni.
60) Le pressioni lobbystiche rappresentano una componente imprescindibilmente correlata all'attività normativa comunitaria: questo particolare aspetto delle dinamiche sottostanti il processo di integrazione europea è efficacemente illustrato da D. PRAG, Lobbying the European Community, London, European Democratic Group, 1983.
61) Significativo, del resto, anche il progressivo avvicinamento del regime della responsabilità civile del libero professionista a quello della responsabilità di qualsivoglia altro soggetto che offra al mercato

servizi materiali o intellettuali: si veda, a questo proposito, la proposta di direttiva sulla responsabilità dei prestatore di servizi COM (90) 482 def. SYN 308 (in G. U. C. E., n. C. 12 del 18 gennaio 1991). Per approfondimenti G. ALPA, La responsabilità per il danno derivante dai «servizi» nel progetto di direttiva comunitaria, in «Giur. it.», 1990, IV, c. 177 ss. ; M. C. CAPPONI, Responsabilità del prestatore di servizi: tendenze e prospettive di diritto comunitario, in «Econ. e diritto del terziario», 1990, p. 481 ss. ; C. VACCA', La responsabilità per inadempimento dei prestatore di servizi: attuali tratti e evoluzione della disciplina, in Inadempimento, adattamento, arbitrato. Patologie dei contratti e rimedi, a cura di U. DRAETTA e C. VACCA', Milano, Egea, 1992, p. 135 ss.

62) Sulla situazione attuale, le tendenze in atto e le proiezioni al 1995 relativamente alle variazioni degli addetti ai diversi settori dei professional services, si veda M. SAMEK LODOVICI, La struttura professionale nei servizi: un confronto con gli Stati Uniti, in «Econ. e diritto del terziario», 1991, p. 395 ss.