



**CONSIGLIO NAZIONALE  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI**

**29 aprile 2008**

**Incontro tra  
il Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili  
e l'Autorità Garante della concorrenza e del mercato**

**BREVI SPUNTI DI RIFLESSIONE SU DI UNA PROFESSIONE  
DA SEMPRE APERTA AL MERCATO**

Mentre da anni si parla di riforma delle professioni, per assistere poi di fatto solo ad interventi parziali che eliminano divieti, ma che non formulano soluzione operative per la crescita e lo sviluppo delle attività professionali, con orgoglio ci permettiamo di poter registrare un forte esempio di rinnovamento nel mondo delle professioni ordinistiche: l'**unificazione dell'albo dei dottori commercialisti e di quello dei ragionieri** attraverso l'istituzione dell'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili e la contestuale riforma dell'ordinamento professionale.

Il D.Lgs. 28 giugno 2005, n. 139, segna la prima forma di aggregazione e razionalizzazione del sistema delle professioni intellettuali e introduce molti di quei principi di cui ancora si discute nei progetti di riforma delle professioni. Per gli oltre 100.000 iscritti nell'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili (è difficile parlare di mancanza di concorrenza o di barriere all'accesso in presenza di un così elevato numero di professionisti) la formazione professionale costituisce già un obbligo normativo, il principio della rotazione degli incarichi è già realtà, considerati i rigorosi limiti posti, sia a livello nazionale che a livello territoriale, all'assunzione dei mandati istituzionali.

Allo stesso modo è già realtà l'obbligo di emanazione di un **codice deontologico** da parte del Consiglio Nazionale; nonché il ruolo conciliativo dell'Ordine territoriale per le controversie che insorgono fra professionista e cliente.

La nostra categoria professionale è assai sensibile al tema della concorrenza ritenendo che essa sia certamente un "bene pubblico" e che vada promossa sia all'interno della categoria, che tra le professioni, che nell'economia più in generale.

Già da tempo i commercialisti si sono fatti carico di sviluppare la "cultura della concorrenza": non solo la competizione viene vissuta senza traumi, ma costituisce motivo di costante stimolo alla formazione continua, all'accrescimento della qualità delle prestazioni rese ed alla migliore organizzazione degli studi. Inoltre, è bene sottolineare che già **da diversi anni sono stati eliminati alcuni simbolici "tabù" delle professioni quali l'inderogabilità delle tariffe minime ed il divieto di pubblicità**, nonché mostrando apprezzamento nei confronti dei provvedimenti assunti in tema di liberalizzazioni.

Lo scorso 9 aprile il Consiglio Nazionale ha approvato il nuovo codice deontologico della professione di dottore commercialista ed esperto contabile, tenendo conto anche delle osservazioni già formulate dall'autorità garante per la concorrenza nei confronti dei previgenti codici deontologici dei dottori commercialisti e dei ragionieri.

Con specifico riferimento alle disposizioni tariffarie, l'art. 25 del codice deontologico ribadisce non solo che il compenso può essere liberamente determinato dalle parti, ma anche, in ossequio alle disposizioni dell'art. 2, comma 1, lettera a) del decreto legge Bersani, convertito in legge, con modificazioni, dall'art. 1, L. 4 agosto 2006, n. 248, che nella sua determinazione si faccia riferimento anche al risultato economico conseguito ed ai vantaggi, anche non patrimoniali, derivati al cliente.

Inoltre la definizione del compenso dovrà essere connessa, a dati oggettivi, quali l'importanza dell'incarico, le conoscenze tecniche e l'impegno richiesti, la difficoltà della prestazione.

La definizione dei compensi inferiori ai minimi tariffari, in ogni caso, non deve pregiudicare la qualità della prestazione ed il rispetto delle norme generali sul corretto svolgimento della concorrenza, nella logica costituzionale di tutela della fede pubblica che comunque sottende ogni attività professionale regolamentata.

L'attenzione del Consiglio Nazionale è volta dunque al rispetto della qualità della prestazione e delle regole concorrenziali che non possono essere messe in discussione attraverso discutibili condotte indiscriminatamente al ribasso.

In tale direzione devono essere lette le disposizioni dei nuovi commi 2, 3 e 4 del codice deontologico.

I compensi pattuiti dagli iscritti nell'albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili devono essere in grado di assicurare che il professionista possa

- rispettare i principi di competenza e di diligenza disciplinati accuratamente nell'art. 8 del codice;
- svolgere la prestazione al livello richiesto dalle prassi e dalla tecnica professionale corrente.

Per quanto attiene alla **pubblicità**, l'art. 2, comma 1, lettera b) del decreto legge Bersani, convertito in legge, con modificazioni, dall'art. 1, L. 4 agosto 2006, n. 248, disponeva l'abrogazione delle disposizioni legislative e regolamentari che prevedessero il divieto, anche parziale, di svolgere pubblicità informativa circa i titoli e le specializzazioni professionali, le caratteristiche del servizio offerto, nonché il prezzo ed i costi complessivi delle prestazioni secondo criteri di trasparenza e veridicità del messaggio, il cui rispetto è verificato dall'Ordine.

In ossequio a detta disposizione, l'art. 44 del codice deontologico ammette che la pubblicità informativa possa avvenire con qualsiasi mezzo, senza alcuna autorizzazione preventiva e non pone alcun divieto in relazione a forme di pubblicità comparativa.

Il codice chiarisce che le **informazioni contenute nel messaggio pubblicitario** devono essere trasparenti, veritiere, corrette e non devono esserequivoche, ingannevoli, denigratorie ed, ogni caso, la scelta del messaggio pubblicitario e del mezzo utilizzato per la comunicazione devono ispirarsi al buon gusto e alla “immagine” professione.

Nel nuovo codice, relativamente all'introduzione della possibilità di adottare strumenti pubblicitari, il termine “decoro” viene sostituito con il termine “immagine”: una modifica, questa, non solo stilistica, ma che abbandona un termine che pure conserva valore giuridico nella legislazione professionale (art. 2223 c.c., artt. 12 e 49 D.Lgs. 139/2005), per uno comprensivo di variabili derivanti dalla modernità, che vuole anche sottolineare il forte rinnovamento di una professione sempre più rivolta al confronto con il mercato.

Vengono disciplinati, invece, al capo I del Titolo II del codice deontologico, i rapporti con i colleghi.

In tale ambito **non sono previste norme che richiedano il consenso del professionista** nel caso in cui il cliente decida di avvalersi di un altro professionista.

Tuttavia, l'art. 15, comma 5, dispone che il professionista debba astenersi da iniziative o comportamenti tendenti ad acquisire in modo scorretto un cliente assistito da un altro cliente e ciò nell'interesse di quest'ultimo di poter scegliere a priori in base a requisiti ed informazioni obiettive e non rischiare di subire condizionamenti a scelta fatta, tenuto conto della particolarità delle prestazioni intellettuali.

In merito al tema delle **società tra professionisti**, si sottolinea che il codice deontologico non contiene alcuna disposizione specifica.

Riteniamo che il tema delle società professionali debba essere attentamente considerato dal legislatore. I dati dimostrano che non basta l'eliminazione di un divieto a consentire la costituzione delle società professionali, in quanto è necessario dotare i professionisti di uno strumento giuridico adeguato, che permetta la reale associazione e che tenga conto delle peculiarità dell'attività professionale.

La risposta alle esigenze dei professionisti non può essere l'estensione agli stessi di modelli societari, nati per svolgere attività d'impresa.

La società tra professionisti non può assumere la stessa veste giuridica che viene utilizzata per le imprese collettive. Ciò in quanto le attività, professionale da un lato ed imprenditoriale dall'altro, sono ontologicamente diverse.

La mancanza di una disciplina organica in tema di società professionali rappresenta un *deficit* competitivo dei professionisti italiani rispetto a quelli stranieri.

Tale lacuna rischia di lasciar dominare il mercato italiano dei servizi professionali e delle prestazioni intellettuali dalle organizzazioni professionali estere che da decenni possono avvalersi di sofisticati e collaudati schemi societari che incentivano e motivano i professionisti che ne fanno parte a qualsiasi titolo, da collaboratore esterno a *partner*, mentre i professionisti italiani sono costretti ad avvalersi di strutture giuridiche costruite solo su base contrattuale e senza soggettività giuridica, quale è tuttora il caso delle associazioni tra professionisti.

Occorre disciplinare le società tra professionisti, tutelando il lavoro intellettuale dei soci rispetto al capitale investito nello studio professionale.

Un modello societario ad hoc per i professionisti, nell'ambito del quale i redditi siano ripartiti secondo le regole del capitale intellettuale (ossia in base all'effettivo apporto di lavoro professionale dei soci) e solo il patrimonio sia invece ripartito con le regole del capitale finanziario (ossia in base a chi mette più soldi).

Per l'impresa, anche di servizi, il capitale investito assume un ruolo principale, al pari dell'organizzazione del lavoro altrui. Nelle professioni intellettuali, viceversa, il capitale è non più che un elemento accessorio rispetto al lavoro intellettuale del professionista, che è il principale fattore produttivo.

Gli schemi societari pensati per le imprese implicano una capitalizzazione delle professioni intellettuali la cui intensità può rendere secondario nella vita societaria il lavoro intellettuale, inteso come attività tipica che presuppone l'attitudine e la perseveranza nello studio, l'istruzione superiore, la delicatezza del riguardo agli interessi pubblici e generali coinvolti con il suo esercizio, rispetto al capitale investito. Occorre allora pensare ad un **tipo nuovo di società che si fondi sul lavoro intellettuale** e che lo tuteli in tutte le sue forme ed applicazioni, attuando il precetto costituzionale di cui all'art. 35 della Costituzione.

Un commento meritano infine le **recenti uscite pubbliche in merito al costo dei "servizi professionali" consistenti in affermazioni apodittiche**, peraltro già sbandierate nel recente passato dal presidente di Confindustria.

Asserire infatti che essi rappresentano l'otto per cento del totale delle spese di un'azienda è fuorviante oltre che falso.

E' noto infatti, quanto meno a questo Consiglio Nazionale, che tale dato prende spunto da uno studio che la Commissione Europea, nella Comunicazione sulla concorrenza nei servizi professionali del febbraio 2004, richiama attribuendolo proprio all' autorità garante della concorrenza italiana (benché riportando un dato pari al 6%), ma il quale studio era già stato criticato per la sommarietà e la parzialità di assunzione dei dati posti a base del risultato.

Esso infatti, afferma di aver elaborato gli indicatori a partire dai dati di contabilità nazionale e di aver assunto quale voce di costo per i "servizi professionali" la categoria 74 "attività di servizi alle imprese" che li comprende.

Con la semplice ed apodittica referenza per cui i servizi professionali rappresenterebbero la componente di gran lunga più importante, se ne assume l'identità, ma ciò mina alla base ogni validità scientifica.

Difatti, è opportuno ricordare che tale categoria include (conformemente alla analoga categoria 4 della classificazione NACE): attività legali, contabilità, tenuta di libri contabili; consulenza in materia fiscale; studi di mercato e sondaggi di opinione; consulenza commerciale e di gestione; holding (!); attività in materia di architettura, di ingegneria ed altre attività tecniche; collaudi ed analisi tecniche; pubblicità (!); servizi di ricerca, selezione e fornitura del personale; servizi di investigazione e vigilanza (!); servizi di pulizia e disinfestazione (!) e altre (?) attività.

Pare inutile commentare la **sommarietà del dato** ed è sufficiente evidenziare la commistione con attività di impresa e con attività di lavoro autonomo non appartenenti alle professioni regolamentate le quali soltanto, nel medesimo studio, sono tacciate di vincoli allo sviluppo della concorrenza.

E' invece necessario evidenziare che anche considerandolo valido esso sarebbe comunque non fondato dal momento che l'indice è costruito in modo tale da non misurare in termini assoluti l'incidenza del costo professionale sul costo di produzione delle singole aziende, ma piuttosto il peso che gli stessi hanno sul sistema produttivo nazionale.

La significatività è diversa, perché nel secondo caso evidentemente si deve tener conto anche di quello che, da un punto di visto macroeconomico, è l'effetto "moltiplicatore", che misura l'incidenza indiretta che un determinato fattore produttivo o costo ha sui vari settori economici.

In pratica, esso tende a misurare l'ulteriore costo che un dato settore deve sopportare in virtù del fatto che acquisisce fattori produttivi da altri settori intermedi; questi, trasferendo l'unità di input al settore in esame, trasferiscono indirettamente anche il costo da essi sostenuto per l'acquisizione del fattore produttivo

considerato così che l'effetto moltiplicatore misura anche l'incidenza di quanto il fattore produttivo è utilizzato (e ri-trasferito) dagli altri settori.

Maggiore è l'importanza del fattore, più elevato sarà il moltiplicatore, talché partendo dalla scomposizione della stessa matrice posta a base dello studio citato, si ha che il costo per l'acquisto dei servizi di cui all'aggregato 74 "attività di servizi alle imprese", subisce un effetto moltiplicatore pari a 1,65 che, applicato al dato riportato nello studio (7,4%) conduce ad un più modesto 4,9%.

Poi dovremmo calcolarlo scomputando tutte le voci di costo dell'aggregato non attinenti alle professioni, come sopra detto.

Ne deriva che le affermazioni criticate sono a buona ragione fuorvianti per un sereno dibattito sulla indubbia necessità di aggiornamento e modernizzazione delle professioni, che dovrebbe svilupparsi senza condizionamenti.

Si allega al presente documento:

1. copia del nuovo Codice Deontologico deliberato dal Consiglio Nazionale lo scorso 9 aprile 2008
2. copia del programma di mandato del Consiglio Nazionale per il quinquennio 2008 – 2012
3. copia di articolo pubblicato a pagina 28 de Il Sole 24 Ore del 25 aprile 2008