

Con l'entrata in vigore del decreto legge — dal 4 luglio —, le pubbliche amministrazioni potranno imporre limiti alla riduzione delle tariffe (confermando l'inderogabilità di minimi), ma solo come requisito di qualità: le amministrazioni, nei bandi di gara, possono escludere offerte troppo basse (in precedenza filtrate dal principio dell'inderogabilità dei minimi), motivando tale scelta con l'esigenza di garantire qualità di prestazioni.

**Le prestazioni pubbliche gratuite.** Il problema dei minimi tariffari è connesso anche a quello dei servizi gratuiti alla pubblica amministrazione. Esiste una consolidata giurisprudenza che dà rilievo alle prestazioni effettuate con finalità di immagine: un committente pubblico e un'ampia platea di rapporti possono infatti compensare, grazie al ritorno pubblicitario, prestazioni in perdita. Ne sono bene a conoscenza, per esempio, le banche, che gestiscono le tesorerie di enti pubblici in perdita. Prestazioni gratuite sarebbero ovviamente sotto la soglia di nderogabilità, ma per situazioni particolari, remunerate dal ri-

torno di immagine, restano possibili.

**Le prestazioni accessorie.** È frequente che i professionisti tecnici (ingegneri, architetti, geometri) siano collegati ad altri professionisti: per esempio un ente pubblico toscano ha affidato lavori di ristrutturazione e di successiva vendita di un importante immobile a un'associazione tra ingegneri e avvocati. La ristrutturazione era posta in gara per oltre un milione di euro, mentre la valorizzazione dell'immobile e la successiva vendita era posta in gara a circa 100mila euro, come prestazione accessoria alla ristrutturazione. L'associazione tra ingegneri e avvocati che è risultata vincitrice della gara aveva offerto di effettuare gratuitamente le prestazioni di assistenza, cioè l'intera consulenza legale sulla compravendita dell'immobile. Secondo il Consiglio di Stato (decisione 2445/2006) questo tipo di offerta gratuita è valida per due motivi: perché l'utile ricavabile dall'attività professionale è apprezzabile in termini di prestigio e perché le prestazioni "accessorie" non sono soggette a vincoli tariffari.

G.S.A.

## L'avvocato può partecipare agli «utili»

Il patto di quota lite, per gli avvocati, fino all'entrata in vigore del decreto legge 223/2006 — il 4 luglio — era vietato. Regolando in modo uniforme il contenuto patrimoniale dei rapporti tra gli avvocati e i propri assistiti si garantiscono — secondo la Cassazione civile (sentenza 6073/85) gli interessi del cliente, la dignità del professionista e, più in generale, la stessa funzione giurisdizionale.

**Il patto di quota lite.** Consiste nell'accordo, con cui il cliente si impegna a riconoscere all'avvocato una parte del risultato ottenuto. Questo accordo riguarda non solo beni o crediti oggetto della lite, ma anche ogni compenso correlato al risultato pratico dell'attività svolta. In particolare si ha "quota lite" quando il compenso sia accordato facendo riferimento alla somma conseguita dal cliente (Cassazione civile 4777/80). In varie decisioni si sottolinea che non è consentita la partecipazione del professionista agli utili generati dalla prestazione svolta e quindi spettanti al cliente (Consiglio nazionale forense, 23 dicembre 1998, n. 221). Il divieto trova applicazione nel contenzioso e in campo stragiudiziale (Cassazione civile 4777/80), quindi sia per le liti che

per le consulenze e l'attività di arbitro o il raffreddamento di controversie.

Prima del decreto legge era considerato lecito solo l'ulteriore ridotto compenso corrisposto in seguito all'esito vittorioso della lite (cosiddetto palmario, Cassazione civile 4078/86). Ad esempio, è stato considerato legittimo un premio di 88 milioni di lire perché giustificato dall'importanza delle prestazioni da svolgere e aggiuntivo all'onorario, in ogni caso spettante al legale.

È stato invece ritenuto nullo il patto con cui il cliente riconosceva al legale il compenso, solo a risultato ottenuto e cioè solo qualora l'avvocato fosse riuscito a far liberare un immobile entro un certo tempo (Cassazione 11485/97). Analogamente è stato considerato illecito il comportamento dell'avvocato che si accorda per un compenso pari al 25% dell'importo ottenuto a titolo di risarcimento danni a favore del cliente (Consiglio nazionale forense, 24 ottobre 2003, n. 310), o l'accettazione di un compenso pari al 20% del credito per cui è stata instaurata la causa (Consiglio nazionale forense, 13 dicembre 2000, n. 253).

Era un patto di quota lite vietato quello con cui un avvocato aveva concordato un compen-

Con il patto di quota lite il compenso è legato al risultato dell'attività legale

## Saltano le limitazioni alla pubblicità

Il decreto legge 223/2006 recante nuove norme sulla concorrenza e i diritti dei consumatori ha rimosso anche il divieto di pubblicità per i professionisti. L'articolo 2 afferma che sono abrogate le norme che impediscono di pubblicizzare l'attività professionale, le specializzazioni e i prezzi dei servizi offerti. La disposizione interessa numerose categorie professionali: architetti, avvocati, commercialisti e ragionieri.

A ben guardare i principali codici deontologici già prima della riforma non proibivano in senso tecnico la pubblicità, ma vi ponevano delle "limitazioni". Esaminiamo il contenuto dei principali codici deontologici, cercando di identificare le disposizioni che potrebbe essere necessario emendare.

**Architetti.** Il codice deontologico degli architetti dedica tre articoli alla materia: il 35 si occupa della informativa, il 35-bis della pubblicità e il 35-ter pone alcune limiti. La differenza fra "informativa" e "pubblicità" consiste nel fatto che la prima è rivolta a chi è già cliente dello studio, mentre la pubblicità può essere indirizzata anche a soggetti che non sono ancora clienti. Il decreto legge 223 dovrebbe quindi incidere sull'articolo 35-bis, laddove specifica (e dunque limita) i mezzi che possono essere utilizzati per la pubblicità. Inoltre, l'articolo 35-ter stabilisce che è esclusa qualsiasi indicazione sugli onorari praticati. Il decreto legge consente invece di indicare i prezzi dei servizi offerti.

**Avvocati.** La questione della pubblicità è regolata nell'articolo 17 del codice deontologico del 1997. Ma la riforma legislativa potrebbe avere riflessi anche sull'articolo 19 che vieta l'offerta di prestazioni professionali a terzi. Agli avvocati è vietato, fra l'altro, di avvalersi di mezzi televisivi e radiofonici e di giornali per farsi pubblicità. Ora il decreto legge le norme che impediscono di pubblicizzare l'attività professionale in senso lato. Il Codice deontologico forense, inoltre, attualmente vieta di indicare le specializzazioni (salvo le specifiche ipotesi previste dalla legge) e i prezzi delle singole prestazioni.

**Dottori commercialisti.** L'articolo 32 del codice di categoria regola l'informazione e la pubblicità informativa. Non si rinvengono limiti particolari alla possibilità di pubblicizzare eventuali specializzazioni. Allo stesso modo i mezzi con cui attuare la pubblicità sono descritti con una certa ampiezza, venendo menzionati «stampa, reti telematiche e mezzi simi-

li». Non risultano nemmeno limitazioni espresse alla possibilità di indicare i prezzi dei servizi offerti. Pericolosa, e a rischio di inefficacia, appare peraltro la clausola di chiusura dell'articolo 32, secondo cui non sono consentite «forme di pubblicità diverse da quelle descritte nei commi precedenti». Il decreto 223, semmai, inverte questo principio: è consentita qualsiasi forma di pubblicità, se non vietata da una specifica disposizione di legge.

**Ragionieri.** Il codice deontologico si occupa di pubblicità all'articolo 10. Si tratta di una disposizione molto breve, di una decina di righe, che rivela però già allo stato attuale una considerevole apertura nei confronti della possibilità di effettuare pubblicità. Si stabilisce che la pubblicità può essere sia "diretta" sia "indiretta". I mezzi utilizzabili vengono descritti con ampiezza: «giornali, riviste, bollettini, periodici e ogni altro mezzo di comunicazione anche telematico o informatico». Sulla possibilità di indicare i prezzi dei servizi offerti non si dice nulla. L'unica preclusione è relativa ai «criteri visivi e simbolici propri della pubblicità commerciale».

**Le ricadute del decreto.** A fronte delle modifiche introdotte dal decreto legge 223 i Consigli nazionali possono ora adottare, in via generale, tre diversi tipi di comportamento. In primo luogo essi potrebbero lasciare invariate le attuali previsioni deontologiche. In questo caso alcune di esse (il discorso, si è visto, vale soprattutto per gli avvocati) saranno in contrasto con la legge e

cesseranno di produrre effetti. La seconda possibilità consiste nell'abrogare del tutto le disposizioni deontologiche che regolano la pubblicità. Così facendo si avrebbe una liberalizzazione totale della materia. È molto improbabile che venga scelta questa strada perché i Consigli nazionali vorranno mantenere un certo controllo sull'attività dei propri professionisti. Infine vi è una terza possibilità, che — con ogni probabilità — troverà attuazione: i Consigli nazionali adegueranno le proprie norme deontologiche. A tal fine il decreto fissa un termine preciso: il 1° gennaio 2007. La nuova normativa stabilisce che gli ordini professionali devono adeguare statuti e regolamenti entro questa data, pena la nullità delle disposizioni conflittuali.

Se si tiene conto anche del contesto in cui matura e della ratio del decreto legge 223, la riforma sembra piuttosto radicale nel suo approccio: anche semplici "limiti" alla pubblicità dei professionisti parrebbero contrari a legge, perché circoscrivono la capacità concorrenziale.

VALERIO SANGIOVANNI

so in una percentuale (del 35%) sui crediti derivanti dagli affari e dalle pratiche di risarcimento relative a incidenti stradali (Consiglio nazionale forense, 17 novembre 2001, n. 236). Inammissibile anche l'accordo con cui il legale, incaricato di ottenere il pagamento di onorari per lo svolgimento di un'attività professionale, avrebbe trattenuto l'eccedenza rispetto a quanto originariamente spettante al cliente (Cassazione 4777/80).

Agli avvocati va male anche nell'ipotesi di incarico professionale conferito congiuntamente a un ingegnere al fine di indurre un Comune a non adottare una variante al piano regolatore che avrebbe diminuito il valore di un'area edificabile. Una retribuzione calcolata in misura percentuale sul valore o sul prezzo di vendita del suolo stesso è nulla solo per l'avvocato, mentre non influisce sulla retribuzione dell'ingegnere (nei cui confronti non è previsto il divieto: Cassazione 3508/77).

**L'accaparramento di clientela.** Per i professionisti è illecita sotto l'aspetto deontologico — ma è quindi valida sotto l'aspetto civile — ogni attività diretta all'acquisizione di rapporti di clientela, tramite intermediari o attraverso altri mezzi non consentiti.

In base alla giurisprudenza e alle pronunce degli organismi professionali procurarsi clientela è lecito, ma occorre seguire principi di correttezza. Sul tema, prima del decreto legge 223 erano sorti contrasti tra Ordini professionali e autorità garante della concorrenza: l'occasione è stata fornita dall'ordine dei veterinari, che aveva radiato un professionista che in un ambulatorio, facente capo a un'associazione senza scopo di lucro, aveva pubblicizzato la possibilità di fruire di prestazioni veterinarie pagando solo un "ticket" inferiore ai minimi tariffari. Il provvedimento dell'Ordine non è stato condiviso dall'autorità garante, perché l'imposizione di tariffe minime restringe la concorrenza e impedisce ai consumatori di beneficiare di prestazioni a costi più convenienti di quelli prefissati.

Il repertorio della giurisprudenza su tema dell'accaparramento è particolarmente ricco. Sono ritenute accaparramento illecito centinaia di prestazioni professionali a onorario zero, per asserito rapporto di amicizia (Cassazione 14227/2004). Nel caso esaminato, le prestazioni gratuite erano state effettuate a favore di società e di soggetti che operavano nel settore immobiliare, da cui il professionista avrebbe tratto ulteriori e successivi rapporti professionali.

È invece ritenuto possibile un rapporto tra un istituto di assistenza dei lavoratori e un legale,

con il patto di percepire solo i compensi liquidati dal giudice in caso di vittoria (Cassazione, 9111/2005). In casi analoghi si è evidenziato che l'accordo è valido, sul presupposto di una comunanza di scelte etico-sociali, e quindi perché non finalizzato a conseguire illeciti benefici (Pretura Torino, 2 ottobre 1987).

Analogamente anche recarsi in giorni prefissati presso un circolo, al fine di fornire pareri agli iscritti o ai frequentatori è stato ritenuto lecito se la consulenza sia regolarmente retribuita dall'associazione o dall'utente (Consiglio nazionale forense, 11 luglio 2001). Tenta di accaparrare clientela l'avvocato che sottoscrive una convenzione con l'associazione "giudici arbitrali" ed utilizza per il suo ufficio la denominazione "forum arbitrale" pubblicizzando tale attività attraverso volantaggio (Consiglio nazionale forense, 11 aprile 2003, n. 60). È ancora accaparramento quello del legale che, collegato a una società commerciale di recupero crediti, applichi alle liti prezzi preventivati (Consiglio nazionale forense 189/2002) o accetti come compenso il semplice rimborso spese, derogando ai minimi tariffari (Consiglio nazionale forense, 13 maggio 2002, n. 58).

Accaparra clienti chi ingaggia un procacciatore per l'assunzione di incarichi professionali, riconoscendogli un compenso percentuale (Consiglio nazionale forense, 13 maggio 2002, n. 49) oppure chi invii a clienti potenziali, e con cui non sono in corso rapporti professionali, una «comunicazione trasferimento studio», in realtà contenente l'illustrazione dell'attività professionale svolta (Ordine Avvocati di

Vicenza, 17 ottobre 1994).

Un'ipotesi particolare è relativa all'utilizzo dei locali e del personale di precedenti professionisti, andati in pensione: queste circostanze, possono essere sintomo di illecito accaparramento di clienti che facevano capo allo studio del predecessore (Tribunale di Trapani 2 dicembre 2002), poiché servirsi esclusivamente della pregressa struttura organizzativa di un altro professionista può alterare la concorrenza (Cassazione 17202/2002).

Diverso e più agguato è l'orientamento del fisco sulla possibilità di dare continuità a strutture professionali. Di recente è stato ritenuto possibile dedurre le spese conseguenti all'acquisto di un marchio di uno studio, che gode di ottima e consolidata reputazione. L'agenzia delle Entrate, con risoluzione 16 febbraio 2006 n. 30, afferma che questo contratto è simile alla cessione di un marchio e il relativo costo può essere portato integralmente in deduzione nel periodo di imposta in cui è sostenuto.

GUGLIELMO SAPORITO  
MARIO PAGLIARULO

## Porte aperte alle società multidisciplinari

Il decreto legge 223/06 dispone, all'articolo 2, comma 1, con effetto dal 4 luglio, giorno della pubblicazione in «Gazzetta Ufficiale», l'abrogazione delle disposizioni che comportano «il divieto di fornire all'utenza servizi professionali di tipo interdisciplinare da parte di società di persone o associazioni tra professionisti, fermo restando che il medesimo professionista non può partecipare a più di una società e che la specifica prestazione deve essere resa da uno o più professionisti previamente indicati, sotto la propria personale responsabilità».

Nel comma 3 dell'articolo 2 viene poi stabilito che «le disposizioni deontologiche e pattizie e i codici di autodisciplina che contengono le prescrizioni» ora abrogate devono essere adeguate entro il 1° gennaio 2007. Quindi, mentre da subito scompare il divieto di esercizio della libera professione in forma societaria e nella forma della società professionale, per effettuare il refresh delle norme deontologiche, gli organi-

smi competenti hanno tempo fino al prossimo dicembre.

**Le nuove società tra professionisti.** Dall'entrata in vigore del decreto, è consentito costituire società di persone o associazioni professionali, alle quali possono partecipare esperti della stessa o di diverse professioni. Le compagnie possono, infatti, avere come oggetto la fornitura di «servizi professionali», anche «di tipo interdisciplinare».

Queste le regole delle nuove società di persone e delle associazioni tra professionisti:

- la società deve essere composta esclusivamente da professionisti (resta quindi fermo quindi il divieto di partecipazione di soci «di capitale»);
- ciascun professionista non può partecipare a più di una società o associazione;
- l'incarico professionale può essere assunto dalla società o associazione, ma la prestazione «deve essere resa da uno o più professionisti previamente indicati, sotto la propria personale responsabilità».

**Dal divieto assoluto alla liberalizzazione.** Il divieto di svolgere in forma societaria l'esercizio della libera professione venne fissato dalla legge 1815/1939: all'articolo 2, si stabiliva, infatti, che «è vietato costituire, esercire o dirigere, sotto qualsiasi forma... società, istituti, uffici, agenzie o enti, i quali abbiano lo scopo di dare, anche gratuitamente, ai propri consociati

o ai terzi, prestazioni di assistenza o consulenza in materia tecnica, legale, commerciale, amministrativa, contabile o tributaria». Una normativa sollecitata da motivazioni razziali: l'obiettivo era impedire agli ebrei di esercitare la libera professione "nascondendosi" dietro strutture societarie. Anche dopo la caduta del fascismo, la legge 1815/1939 ha comunque continuato a regolamentare la materia dell'esercizio collettivo della libera professione, perché ritenuta anche espressione del generale principio in base al quale il mondo della professione e quello dell'impresa sono tradizionalmente ritenuti non compatibili.

Il divieto di esercizio societario era caduto, tuttavia, nel 1997, per effetto della cosiddetta «legge Bersani» (legge 266/1997), che aveva abrogato l'articolo 2 della legge 1815/1939 e aveva subordinato l'esercizio collettivo della libera professione all'emanazione di un decreto interministeriale frutto di una concertazione tra i ministri della Giustizia, dell'Industria e della Sanità. Eppure, benché la legge Bersani concedesse 120 giorni per l'emanazione di questo regolamento, il provvedimento non è stato emanato e la questione è rimasta irrisolta.

Peraltro, già esistevano aree professionali all'interno delle quali l'esercizio in forma societaria era possibile, anche se di fatto poco praticato: vuoi perché

ché esistono leggi che lo consentono (si pensi alle società ingegneristiche o a quelle tra avvocati), vuoi perché il divieto della legge 1815/1939 andava inteso come strettamente rivolto solo alle cosiddette «professioni protette» (come avvocati, commercialisti, notai, architetti, geometri e ingegneri). Restavano quindi escluse la professione medica e le altre professioni che, seppure «collegate» (si pensi, per esempio, a giornalisti, veterinari, chimici e così via), non rientravano nella definizione della legge 1815/1939.

**Società di ingegneria e società tra avvocati.** Una breccia nel divieto delle società professionali l'avevano già aperta le società di ingegneria e quelle tra avvocati.

Era stata la legge 109 dell'11 febbraio 1994 (la «legge Merloni») a prevedere, all'articolo 17, che «le prestazioni relative alla progettazione preliminare, definitiva ed esecutiva nonché