

Il professionista "comunitario"

Analisi delle diverse possibilità offerte al professionista per esercitare la propria attività in Italia: il mutuo rispetto dei diplomi tra gli Stati e le forme di collaborazione. Limiti legali.

di Alberto Righini

In considerazione della sempre maggiore necessità del professionista contabile comunitario di prestare la propria assistenza al cliente per le operazioni da questi svolte in Italia, si vuole verificare le possibilità per lo stesso di esercitare direttamente le attribuzioni professionali nel territorio italiano ovvero di usufruire di forme di collaborazione fra professionisti.

Quanto sopra con attenzione alle norme di legge e di deontologia professionale attualmente vigenti.

A) Esercizio diretto

In Italia è la legge che riconosce agli iscritti negli Ordini dei Dottori Commercialisti e nei Collegi dei Ragionieri e Periti Commerciali, specifica competenza tecnica in materia commerciale, economica, finanziaria, tributaria e di ragioneria.

Stante la protezione dell'attività professionale di esperto contabile che la legislazione italiana riconosce solamente al professionista iscritto negli albi nazionali, è chiaro che a nulla serve al professionista comunitario l'abilitazione del paese di provenienza.

Questi infatti dovrebbe ottenere l'iscrizione all'albo dei Dottori commercialisti o dei Ragionieri, dimostrando di possedere il necessario curriculum di studi, di eventuale pratica e di aver superato il rispettivo esame di abilitazione: a nulla gli servirebbe il suo titolo di Expert Comptable, Commissaire au Compte, Chartered Accountant, o altro. E' ovvio che lo stesso discorso deve essere fatto per le associazioni fra professionisti poiché tutti i singoli associati devono risultare iscritti ai rispettivi albi professionali nazionali per poter esercitare.

Una difficoltà ancora maggiore si avrebbe nel caso in cui il professionista comunitario intenda esercitare la propria atti-

vità professionale in Italia per mezzo di una società commerciale: infatti questo non solo è espressamente vietato dall'art. 2 della legge n. 1815 del 1939, ma è anche penalmente sanzionato nel successivo art. 7. A questo proposito un discorso diverso si deve fare se l'attività professionale esercitata in forma societaria è attività di revisione "volontaria": in questo caso, infatti, alle società estere che operino sul territorio nazionale si applicano le norme della legge n. 1966 del 1939 (società fiduciarie e di revisione).

Ovviamente queste non possono iniziare la loro attività se non previa autorizzazione del Ministro competente. Per tale ultimo caso è d'uopo rammentare che la necessaria appartenenza agli albi professionali da parte degli amministratori e dei sindaci e il requisito della cittadinanza italiana richiesta a 2/3 dei componenti il Consiglio di Amministrazione della società rende difficoltosa ogni iniziativa in tal senso (1).

Considerando quindi la situazione attuale sembra che le possibilità riconosciute all'esperto contabile straniero di esercitare la propria attività di competenza in Italia siano assolutamente inesistenti.

Normativa comunitaria con riguardo all'esercizio diretto. Per superare questa situazione fossilizzata, che esisteva ed in parte abbiamo rilevato esiste ancora, in tutti i paesi europei, il Consiglio della Comunità economica europea nell'intento di realizzare pienamente il diritto di stabilimento di cui all'art. 52 e seguenti del trattato istitutivo ha adottato la direttiva n. 89/48 relativa al mutuo riconoscimento dei diplomi (2).

Secondo le precettive disposizioni dell'art. 3 di detta direttiva ogni singolo professionista potrà presentare una precisa e distinta richiesta di ammissione,

dinanzi alla quale "l'autorità competente non potrà rifiutare ..., per mancanza di qualifiche l'accesso a/o l'esercizio di tale professione alle stesse condizioni che vengono applicate ai propri cittadini ..., se il richiedente possiede il diploma che è prescritto in un altro Stato membro per l'accesso o l'esercizio di questa stessa professione sul suo territorio, e che è stato ottenuto in un altro Stato membro ...".

Si vuole osservare, come stimolo per una più competente analisi da parte dei cultori del diritto comunitario, come il termine per il recepimento della direttiva da parte dello Stato italiano risulti recentemente scaduto senza che nulla sia stato fatto (3). La giurisprudenza comunitaria, recepita nel suo orientamento da quella italiana, ha riconosciuto che in caso di inutile decorso del termine fissato per il recepimento, la direttiva deve ritenersi applicabile immediatamente se stabilisce obblighi per lo Stato incondizionati e sufficientemente precisi e dettagliati, anche se manca un intervento dello Stato (4).

In quest'ultimo caso viene applicato il principio dell'efficacia diretta, che conferisce ai singoli cittadini la possibilità di invocare davanti ai giudici nazionali i diritti che derivano loro dal provvedimento comunitario disatteso (5).

Considerando quanto sopra il legislatore italiano non dovrebbe indugiare oltre nel recepire la direttiva sul mutuo riconoscimento dei diplomi, mettendo così l'Italia al passo con le altre nazioni che in tal senso si sono già adeguate (Francia e Germania).

B) Forme internazionali di collaborazione fra professionisti

La globalizzazione dei mercati e l'internazionalizzazione dell'economia portano sempre più imprese ad affrontare problemi commercialistici, presentanti aspetti normativi diversi, a seconda dei paesi con i quali si trovano ad operare (6).

Il Ragioniere e il Dottore commercialista consulenti economico-giuridici dell'impresa, vengono direttamente coinvolti in questa situazione; e da questa situazione trovano origine le prime forme di collaborazione professionale a livello internazionale (7).

Qui di seguito, analizzeremo la struttura giuridico-operativa di alcune fra queste, verificando brevemente la loro compatibilità con la normativa italiana, ed even-

tualmente con la deontologia professionale.

G.E.I.E.

Il fine del G.E.I.E. viene così indicato:
— agevolare o sviluppare l'attività economica dei suoi membri;

— migliorare o aumentare i risultati di questa attività.

Il gruppo non ha lo scopo di realizzare profitti per se stesso; inoltre è espressamente stabilito che l'attività del gruppo deve essere collegata ed ausiliaria rispetto a quella dei suoi membri.

Infine, all'art. 4 lettera b, si precisa che membri del G.E.I.E. possono essere persone fisiche che esercitano una libera professione o prestano altri servizi nella comunità.

Questi pochi elementi del regolamento, elencati per memoria, ci permettono di evidenziare l'importanza di questo istituto giuridico per il professionista europeo (8).

Lo Stato italiano ha recentemente provveduto all'emanazione delle norme necessarie per le registrazioni del G.E.I.E. in Italia, e quindi questa notevole realtà è ora qui direttamente utilizzabile.

Nella pratica è possibile riscontrare come mediante la partecipazione ad un G.E.I.E., i professionisti possono creare una "struttura superiore" ai singoli studi professionali; detta struttura (che può esistere fisicamente in una o più persone che si occupano del G.E.I.E., ma può consistere in una serie di responsabilità e compiti suddivisi tra i singoli componenti il G.E.I.E.), persegue la realizzazione delle finalità istitutive per mezzo dell'attivazione di alcune iniziative, tra le quali, a titolo di esempio, vi possono essere le seguenti:

— attività di ricerca e sviluppo: tramite il G.E.I.E., sfruttando la presenza nello stesso di professionisti di paesi diversi, si possono creare degli studi comparati su particolari istituti giuridici, ovvero analizzare l'intera situazione internazionale relativa ad una data problematica, individuando la soluzione più vantaggiosa;

— attività di gestione comune di servizi specializzati: data l'importanza dell'elemento tecnologico anche nella prestazione professionale, si può pensare di suddividere i costi relativi a consulenze particolari in tale ambito; possono essere create delle banche dati ovvero dei centri di documentazione comuni, facil-

mente accessibili tramite i mezzi di comunicazione attualmente disponibili;

— attività varie di formazione, anche per collaboratori.

Inoltre attraverso la partecipazione al G.E.I.E. si potrà beneficiare di sinergie interne (p.e. l'aver nell'ambito del G.E.I.E. dei professionisti con delle diverse competenze), e di contatti preziosi con realtà esterne.

Ai fini della nostra analisi, è importante rilevare come il G.E.I.E. di tipo professionale non può agire direttamente nell'esercizio delle prestazioni di servizi ai clienti.

Questo è confermato dalla lettura della disposizione di cui alla quinta premessa del regolamento "il gruppo [...] non può esercitare nei confronti dei terzi libere professioni e [...] la nozione di attività economica deve essere interpretata nel senso più largo".

Conseguentemente, poiché il rapporto continua ad intercorrere fra singolo professionista abilitato dallo Stato italiano e singolo cliente, non esiste alcun tipo di problema con la normativa vigente (9).

Altre forme di collaborazione

Oltre al G.E.I.E. che vede la sua origine da un regolamento comunitario, e quindi ha una sua formazione e struttura legalmente riconosciuta, esistono altre tipologie collaborative non regolamentate, che si sono sviluppate nella realtà. Questi "gruppi" hanno avuto una formazione spontanea e, per quanto riguarda la realtà europea, l'avvento della normativa su G.E.I.E. li ha posti dinanzi alla scelta della trasformazione in tale ultima forma giuridica.

Per quanto mi è dato di sapere, sono pochi i gruppi che hanno deciso in tal senso preferendo mantenere la formazione originaria, vuoi per l'esistenza di un sistema già collaudato ed efficiente, vuoi per le indubbie diversità riscontrabili fra l'operatività del G.E.I.E. e le singole realtà di tali altri gruppi. Essendo formazioni spontanee, le strutture giuridico-organizzative possono essere le più disparate ed atipiche; comunque, per una descrizione concreta del fenomeno, si possono riconoscere le seguenti esemplificazioni:

a) **Network puro:** il termine è ricavato per analogia dal settore radiotelevisivo; le singole stazioni televisive, controllate o collegate ad un unico emittente, trasmettono lo stesso programma. Per l'o-

peratività del network nell'ambito delle attività professionali, è necessaria l'utilizzazione delle società di capitali, senza le quali non è possibile attuare la vasta rete di rapporti di controllo indispensabile per il funzionamento del sistema.

Le singole società figlie, pur appartenendo a diversi soggetti, utilizzano tutte i medesimi segni distintivi della società madre, in virtù del rapporto di controllo o di colleganza esistente.

Ai singoli professionisti viene generalmente riconosciuta la possibilità di detenere una partecipazione al capitale sociale della società figlia in cui operano. E' possibile riscontrare a monte di questa organizzazione un insieme di società satelliti che sviluppano attività di supporto complementare ed integrativa rispetto a quella esercitata dalle singole società figlie.

b) **Franchising di servizi professionali:** la definizione utilizzata di Franchising è sicuramente impropria, ma è quella che forse meglio rende l'idea del rapporto esistente fra il soggetto organizzatore del Franchising professionale (franchisor) ed il singolo professionista (franchisee); quest'ultimo, in cambio del pagamento di una royalties, avrà diritto all'utilizzo dei seguenti servizi:

— la partecipazione alle varie riunioni dell'intero gruppo: è qui che il professionista conosce i vari colleghi già inseriti nel gruppo e può quindi familiarizzare creando le premesse per futuri rapporti di collaborazione professionale (questi ultimi rimangono assolutamente estranei al franchising). In queste riunioni si possono sviluppare temi professionali o risolvere problemi operativi di interesse comune;

— l'utilizzo di materiale promozionale del franchising: viene sviluppato del materiale pubblicitario (quali brochure promozionali, elenchi degli iscritti, ecc.) che il singolo potrà richiedere ed utilizzare; inoltre, il singolo professionista potrà fare uso dei segni distintivi del franchising sul proprio materiale d'uso professionale;

— l'utilizzo di eventuali servizi comuni (banche dati, biblioteca, ecc.).

c) **Il corrispondente:** in questo ultimo caso si ha un semplice rapporto di collaborazione fra due professionisti che solo in rari casi formalizzano il rapporto contrattualmente. I termini della collaborazione rimangono limitati ad una assistenza ai propri clienti nell'ambito delle rispettive competenze; dei rap-

porti sin qui analizzati risulta il più semplice, mancando (non necessita) una "struttura operativa o dedicata". Rimanendo entro questi limiti, lo sviluppo di tale rapporto con una pluralità di professionisti, può portare al massimo alla formazione di una rete di corrispondenti.

Nel verificare brevemente la compatibilità con la normativa italiana delle figure collaborative suddette, si deve segnalare che solo raramente esse appaiono costituite in modo così ben definito come appena descritto: nella realtà è facile riscontrare l'esistenza di situazioni miste, che attingono sia da una formula che dall'altra.

E' chiaro comunque che la struttura a Network non è compatibile con la normativa della legge n. 1815 del '39 che vieta di prestare attività professionale per il tramite di società commerciali. Per quanto concerne invece il rapporto che ho ritenuto di poter definire il franchising professionale, ritengo che si possano riscontrare dei problemi solo con riguardo all'utilizzo dei mezzi promozionali e dei segni distintivi il franchising posti su materiale d'uso professionale (carta intestata, custodie pratiche, ecc.) (10).

Per il resto, sempre con riguardo al franchising, non mi sento di riscontrare incompatibilità nei confronti di un rapporto che rimane affiancato all'attività del professionista.

Infine, relativamente al corrispondente, è assolutamente ovvia la liceità di tale rapporto.

Conclusione

Al termine della breve analisi svolta, mi permetto di richiamare l'attenzione sulla necessità di un maggiore studio ed approfondimento delle tematiche relative alle possibili forme di collaborazione fra professionisti, soprattutto in ambito internazionale.

Come le piccole e medie imprese utilizzando le joint-venture, le associazioni temporanee d'impresa, o i gruppi di interesse economico, o ancora il franchising ed il networking, riescono a competere con la grande impresa su tutti i mercati, parallelamente il professionista abbisogna ormai di quei giusti strumenti collaborativi che gli permettano di affiancare i propri clienti sul mercato globale.

Alberto Righini
(Collegio di Verona)

Note

(1) Nella presente relazione non si affronta il problema relativo all'esercizio in Italia, da parte di società straniera, dell'attività di revisione e certificazione obbligatoria, riservata alle società iscritte all'Albo speciale di cui all'art. 8 del D.P.R. n. 136 del 31 marzo 1975. Questo, in considerazione della particolare disciplina normativa, precipua a tali società.

Sull'argomento si veda B. Nascimbeni "Esperti contabili e revisori dei conti: proposte per la liberalizzazione delle attività nella Comunità europea e problemi di adeguamento nel diritto interno", in *Dir. com. scambi int.*, 1981, p. 501 ss.

(2) Sulla direttiva 89/48 si vedano gli scritti di Armanda Bianchi Conti ("Professionisti in Europa" in "Summa" n. 48/49, pag. 20) e di Zilioli, "La proposta di direttiva CEE sul riconoscimento dei diplomi di istruzione superiore. Rapporti tra settore culturale e settore economico nella Comunità Europea. Il caso delle professioni liberali", in *Diritto Comunitario e degli Scambi Internazionali*, 1986, pp. 663 e ss.; e "L'apertura delle frontiere intracomunitarie ai professionisti: la Direttiva CEE n. 89/48", *ivi*, 1989, pp. 421 e ss.; più in generale, Waegenbauer, "Free movement in the professional qualifications", in *Common Market Law Review*, 1986, pp. 91 e ss.

Per quanto concerne la tutela del diritto di cui agli artt. 52 e ss. del trattato per il professionista comunitario al di là della direttiva 89/48 vedi F. Lauria, "Manuale di diritto della Comunità Europea" seconda edizione, Utet, pag. 205 e ss.

Vedi inoltre le sentenze Rienks e Onno Klopp, rispettivamente pagg. 580 e 582, in "Professioni e servizi nella CEE", a cura di Antonio Tizzano, Cedam.

(3) Il termine per il recepimento mi risulta essere scaduto il 4 gennaio 1991.

(4) Sull'argomento vedi F. Lauria, *cit.*, pag. 148 e ss.; A. Santa Maria "Diritto Commerciale comunitario", Giuffrè.

(5) E' vero anche che tale possibilità di diretta applicazione, nelle controversie instaurate in Italia, esiste solo se una delle parti in causa è lo Stato, e non qualora si tratti di una controversia fra privati.

Comunque, il fatto che lo Stato italiano non abbia nemmeno provveduto alla nomina della "Autorità competente" di cui all'art. 3 della direttiva 48/89, mi sembra che lo lasci solo nella responsabilità in una controversia con il professionista straniero istante. Ad ogni modo, nel caso in cui non si ritenesse sussistere la possibilità di diretta applicabilità della direttiva in oggetto, ricordo l'opinione di Giuseppe Verna (in "Brevi note sulla supremazia del diritto comunitario su quello italiano", in *Rivista Dott. Comm.*, 1990, pag. 213): "può tuttavia fondatamente ipotizzarsi il diritto dei

singoli a chiedere allo Stato il risarcimento dei danni allorché la mancata tutela dei loro diritti nei confronti di altri cittadini o di stranieri dipenda dalla mancata attuazione del diritto comunitario".

(6) Per ciò che riguarda i singoli aspetti relativi all'internazionalizzazione, vedi "Strategie multinazionali", Primo rapporto Università Bocconi - Camera di Commercio, Industria Artigianato e Agricoltura di Milano, *ivi*, 1987.

(7) Si considerino, fra gli altri, E. Viganò, L'esperienza degli studi associati negli U.S.A., in *Riv. dott. commercialisti*, 1972, p. 268 ss.; E. Graziadei, Nuove dimensioni della professione forense, in *Riv. dir. intern. priv. e proc.*, 1967, p. 336 ss.; C.P. Cimolino, Professione forense e Comunità Economica Europea, in *Riv. dir. intern. priv. e proc.*, 1986, p. 316 ss.; P. Amenta, Le associazioni professionali, in *Temi rom.* 1967, p. 308 ss.; nonché, infine, T. Ascarelli, La disciplina delle operazioni di assicurazione, di capitalizzazione e di gestione fiduciaria, in *Ass.*, 1934, I, p. 153 ss. che (p. 161), nel rilevare "la profonda trasformazione" che sin da allora iniziava ad interessare le attività libero-professionali, osservava che "all'iniziativa dell'individuo si sostituisce anche qui quella del gruppo".

(8) "La lettura del Regolamento n. 2137/85, cioè non di meno, presenta significativi elementi di interesse per i professionisti europei intenzionati a promuovere forme di coordinamento e cooperazione (La relazione allo schema di disegno di legge I marzo 1989, cit. par. 1, u.c., sottolinea che "il GEIE, quindi, si colloca nell'area dei contratti di collaborazione piuttosto che in quelli di società, ovvero in quel campo [joint-ventures, associazioni temporanee, consorzi] in qualche modo intermedio tra l'esercizio di impresa in società e le mere forme di associazionismo non lucrativo; è deputato a fornire mezzi e strumenti di agevolazione, cooperazione, integrazione dell'attività economica dei soggetti partecipanti; esso costituisce, sul piano delle finalità perseguite, un adeguato veicolo di espansione delle capacità economiche delle imprese sia sul piano comunitario, sia rispetto alla concorrenza internazionale nei settori a tecnologia avanzata"). C. Vaccà, *cit.* pag. 103.

(9) "La sesta premessa al medesimo Regolamento sottolinea, del resto, "che le disposizioni di quest'ultimo non pregiudicano tuttavia l'applicazione, a livello nazionale, delle norme legali e/o deontologiche relative alle condizioni di esercizio di un'attività o di una professione", sì che il legislatore nazionale certamente non è stato particolarmente stimolato a dettare norme attuative dell'istituto del G.E.I.E. collidenti con lo status quo.", C. Vaccà, *cit.*

(10) Limitatamente all'utilizzo di questi ultimi vedi AA.VV. "Le professioni intellettuali" *cit.* pag. 371 e ss.