

CENTRO STUDI

CONSIGLIO NAZIONALE DEGLI INGEGNERI

RASSEGNA STAMPA



19/01/2010

Albi e mercato

Sole 24 Ore 19/01/2010 p. 35 Notai condannati sulla pubblicità 1

Ascensori

Sole 24 Ore 19/01/2010 p. 31 All'esame nuove regole in materia di ascensori 2

Energia

Sole 24 Ore 19/01/2010 p. 19 Il raddoppio del fotovoltaico 3

Tariffe avvocati

Sole 24 Ore 19/01/2010 p. 35 Sulle parcelle pieni poteri al giudice 5

Albi e mercato. Il Tar Lazio accoglie il ricorso dei commercialisti sull'annuncio comparativo relativo alle quote di Srl

Notai condannati sulla pubblicità

La vicenda torna all'esame dell'Antitrust che aveva rinunciato alle sanzioni

Giorgio Costa
BOLOGNA

Non basta un comunicato dei notai sul loro sito internet a risolvere la contesa tra loro e l'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili in fatto di pubblicità ingannevole (dei notai) relativamente alla normativa che consente anche ai commercialisti di validare la cessione di quote di srl. Il Tar Lazio, infatti, con sentenze depositate ieri ha accolto (in data 13 gennaio) il ricorso dei commercialisti annullando il provvedimento assunto dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato (Agcm). Quindi, la palla torna al garante che, sulla base delle motivazioni assunte dal Tar (ancora ignote perché il Tar ha 60 giorni di tempo per depositarle), dovrà rivalutare l'intera questione. Una vittoria importante per la categoria dei commercialisti, che potrebbe aprire la via a richieste di danno da parte di coloro che siano stati danneggiati dalla pubblicità dei notai.

Infatti, con la campagna pubblicitaria "senza notaio, meno sicurezza" dell'agosto 2008 (si veda «Il Sole 24 Ore» dell'8 agosto 2008) il Consiglio nazionale del notariato aveva proposto al pubblico un confronto - secondo i commercialisti scorretto - tra le prestazioni offerte della due categorie ai fini della cessione delle quote sociali della srl. Sottoposto dall'Agcm a procedimento sanzionatorio per pubblicità ingannevole, il Consiglio nazionale del notariato ha evitato l'accertamento dell'infrazione e l'irrogazione delle sanzioni, grazie a una lettera di impegno "riparatoria" che Agcm ritenne idonea a chiudere la procedura.

Ritenendo troppo "morbida" la decisione del Garante l'Ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili di Bologna, con il Consiglio nazionale, ha impugnato la decisione davanti al Tar del Lazio, che ieri ha reso noto il dispositivo delle sentenze con le quali i giudici amministrativi ne hanno accolto il ri-

corso. La vicenda torna così all'esame del Garante il quale dovrà nuovamente decidere sulla campagna pubblicitaria dei notai conformandosi alle indicazioni del Tar, che saranno meglio esplicitate nella motivazione delle sentenze, attese entro due o tre mesi.

Ovviamente soddisfatto il presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili Claudio Sciliotti. «Una sentenza che mi fa piacere ma non c'è da fare alcun trionfalismo - commenta Sciliotti - quando ci sono contrapposizioni tra professionisti ugualmente importanti e decisivi per lo sviluppo economico del paese. Siamo stati costretti a difenderci in sede legale e lo abbiamo fatto. Ora però confido sul fatto che con gli amici notai si possa trovare un modo amichevole per concludere la controversia e conciliare le nostre posizioni».

Il presidente del Consiglio del notariato Paolo Piccoli invece non parla: «Non dichiaro nul-

la finché non vedo la sentenza e le motivazioni sulla base delle quali il Tar del Lazio ha preso la sua decisione».

Diben diverso tenere l'opinione di Gianfranco Tomassoli, presidente dell'Ordine di Bologna, apripista nella "guerra" ai notai, che «saluta con grande soddisfazione una decisione di fondamentale importanza per il conseguimento delle finalità di tutela degli iscritti», che a suo tempo lo avevano indotto ad intraprendere il ricorso. Tomassoli sottolinea che «anche in futuro tali finalità saranno ulteriormente perseguite con i mezzi consentiti dall'ordinamento». Come dire, da una parte, che siamo solo all'inizio di un contenzioso che potrebbe essere lungo e avere anche un risvolto economico sotto il profilo dei danni che i commercialisti sarebbero in grado di chiedere ai notai; dall'altra che resta aperta la porta per un eventuale ricorso dei notai al Consiglio di Stato.

Le tappe della controversia

Lo slogan comparativo

Lo scontro tra commercialisti e notai si apre il 6 agosto 2008 con la campagna pubblicitaria dei notai sulla slogan «Senza notai meno sicurezza» sulla cessione delle quote di srl.

La reazione

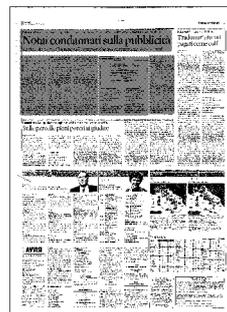
I commercialisti si sentono lesi dalla campagna comparativa e il 12 agosto fanno ricorso al Garante della concorrenza.

Il parere del Garante

Il 13 febbraio 2009 il Garante riconosce le ragioni dei commercialisti, ma il 27 i notai mandano una lettera "conciliatoria" all'Authority, che chiude il procedimento.

I commercialisti al Tar Lazio

A questo punto Consiglio nazionale e Ordine di Bologna fanno ricorso al Tar che annulla la pronuncia del Garante.



Per gli elevatori All'esame nuove regole in materia di ascensori

Enzo Fornasari

■ Sarà oggi all'esame del preconsiglio dei ministri lo schema di decreto legislativo che darà parziale attuazione alla "direttiva macchine", la 2006/42/Ce. La nuova normativa europea modifica, tra l'altro, la direttiva 95/16/Ce sugli ascensori e introduce una serie di variazioni molto attese dagli operatori del settore, anche perché il termine per il recepimento nel frattempo era scaduto. La 2006/42/Ce, infatti, prevedeva che gli Stati membri adottassero e pubblicassero le disposizioni legislative, regolamentari e amministrative di recepimento prima del 29 giugno 2008 e le applicassero a partire dal 29 dicembre 2009.

Tra i punti più importanti c'è la nuova disciplina delle piattaforme elevatrici, impianti per il sollevamento delle persone e per il superamento delle barriere architettoniche, che negli ultimi anni hanno visto crescere in modo significativo la propria diffusione.

Lo schema di decreto prevede «l'estensione dello scopo agli ascensori con velocità non superiore a 0,15 m/sec», che di fatto "escono" dalla direttiva ascensori ed "entrano" nella direttiva macchine. Di conseguenza, le attuali piattaforme elevatrici subiranno una sostanziale modifica perché, pur essendo delle «macchine», dovranno avere le caratteristiche proprie degli ascensori: cabina con porte, comandi non più a uomo presente, apparecchi di sicurezza, e così via. Le principali aziende del settore si sono già preparate alle nuove regole e l'impatto sul mercato sarà rilevante.

Rispetto alle direttive precedenti, lo schema di decreto mira poi a chiarire una serie di punti che sono stati male interpretati nel tempo (ad esempio il nuovo concetto di «quasi macchina») e a esplicitarne altri, ad esempio con l'inserimento degli accessori di sollevamento, catene, funi e cinghie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Energia verde. Nel 2009 il Gse ha censito impianti solari per 900 megawatt (in estate si arriverà al tetto di 1.200)

Il raddoppio del fotovoltaico

Dibattito sulla riforma degli incentivi: il settore creerà 45mila posti di lavoro

Federico Rendina
ROMA

Grande corsa, ma un po' drogata, all'energia fotovoltaica. Con buoni motivi di soddisfazione, visto che ci stiamo progressivamente riallineando ai campioni europei delle fonti energetiche verdi, Germania in testa. Ma con qualche incognita per il futuro, perché la nostra corsa è trainata dall'imminente scadenza dei vecchi e piuttosto generosi incentivi pubblici alle installazioni e alla produzione di energia solare. Con un dibattito ancora aperto sul nuovo regime, con tutta probabilità più avaro, che dovrebbe scattare entro fine anno.

Sta di fatto che il fotovoltaico italiano chiude il 2009 al raddoppio rispetto a fine 2008, con oltre 900 megawatt di impianti titolati ad accedere ai sussidi del "conto energia", il meccanismo che garantisce la rivendita all'operatore elettrico della corrente così prodotta ad un prezzo maggiorato. Lo fa sapere il Gse, il gestore dei servizi energetici, il coordinatore dei sussidi pubblici. Che riguarda la prossima decisiva tappa: entro il prossimo luglio si arriverà ai 1.200 megawatt incentivati, il massimo previsto dal vecchio sussidio in scadenza.

Gli analisti esibiscono proiezioni e consigli. In questi mesi si sta correndo nella consapevolezza che gli incentivi per i futuri impianti verranno tagliati, motivando questa decisione con la crescita della redditività dei nuovi pannelli, più efficienti e meno costosi. Ma davvero è così? E "quanto" è così?

Il dibattito è vivace tra le stesse associazioni di categoria. I mi-

nisteri deputati (Sviluppo economico, Ambiente, Economia) lavorano ai nuovi incentivi. E le associazioni di settore stanno trovando una sintesi: mentre sui piccoli impianti il sussidio deve essere mantenuto sostanzialmente invariato, per quelli più grandi è accettabile un taglio attorno al 15% (i produttori aderenti al gruppo Gifi Anie si erano inizialmente detti disponibili a un taglio maggiore per le grandi installazioni purché non si toccassero le piccole; interessante la proposta di riforma avanzata da

IMPRESE DIVISE

Le maggiori associazioni sono disponibili a ridurre gli aiuti per le maxicentrali. Contrari a un taglio i produttori più grandi

Gifi, Aper, Assosolare e Ises).

Ma ecco una nuova voce, che riaccende il dibattito. Tagliare gli incentivi non conviene a nessuno. Anzi, l'Italia è nella situazione migliore per trasformare una corsa più veloce possibile alle rinnovabili, e in particolare al solare fotovoltaico, in un poderoso moltiplicatore di sviluppo economico e di occupazione. La diagnosi viene dall'ICom, l'istituto per la competitività, in uno studio allestito per conto di Asso Energie Future, neonata associazione che raggruppa un buon numero di società quotate che operano negli impianti "verdi" di dimensioni medio-grandi.

Margine per tagliare gli incentivi mantenendo la spinta «in re-

altà non ce ne sono, visto che la competitività economica dei materiali viene praticamente annullata da altri fattori, come gli accresciuti oneri finanziari e l'imposizione fiscale» incalza Massimo Sapienza, presidente di Asso Energie Future. E comunque la tutela dell'incentivo produrrebbe solo risultati positivi, per tutti.

L'obiettivo è peraltro obbligato, fa notare l'ICom: con la Ue abbiamo concordato un decollo a ben 9 mila megawatt entro il 2020 (la Germania è già oggi a 6 mila). Un incentivo coerente con questo obiettivo corrisponderebbe ad un aggravio compensativo nelle bollette degli italiani «inferiore ai due euro mensili a famiglia». Ma anche mantenendo l'attuale massiccia importazione di materiali (pannelli e apparati di controllo) lo stimolo alla nostra economia verrebbe - si legge nello studio che verrà presentato ufficialmente dopodomani - 22 miliardi di valore aggiunto e 45 mila nuovi posti di lavoro.

Se poi riuscissimo, come tutti auspicano, a creare una vera filiera industriale nazionale del solare il maggior valore aggiunto salirebbe - valuta l'ICom - a ben 110 miliardi, con la creazione di oltre 210 mila posti di lavoro. E anche la finanza pubblica farebbe il pieno, grazie all'imposizione indotta: 6,6 miliardi di euro con l'attuale sistema produttivo e addirittura 31 miliardi con una buona filiera nazionale. Per non parlare dei benefici ambientali: 6 milioni di tonnellate di CO₂ in meno, con una riduzione del 5 per cento delle emissioni complessive nazionali del settore termoelettrico.

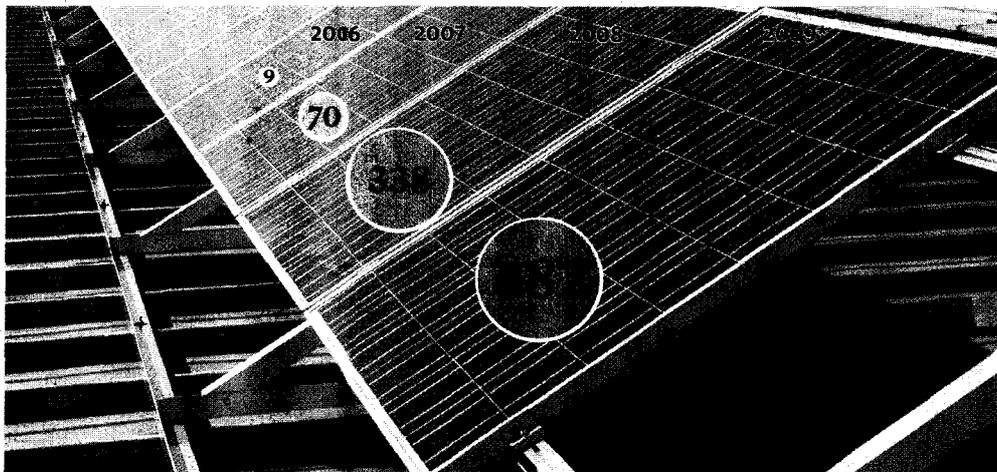
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il trend

CONTO ENERGIA: POTENZA INSTALLATA NEGLI ANNI

Dati ufficiosi al 31 dicembre 2009



CAPACITÀ INSTALLATA

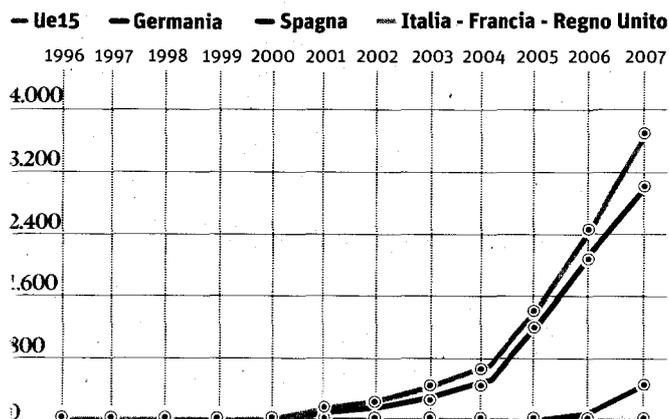
Dati in Mw

Paese	2008	Tasso di crescita % ('95-08)
Germania	5.340	2.148
Francia	179,7	435
Italia	458,3	200
Spagna	3.354	33.530
Regno Unito	22,5	395
Giappone	2.144,2	346
Stati Uniti	1.168,5	118
Mondo	13.425	475

(*) Dato stimato

LA PRODUZIONE IN EUROPA

Dati in Gwh



Fonte: Epia, Eurostat, Gse-rielaborazione Qualenergia.it

Cassazione. La liquidazione degli onorari ha come riferimento le tariffe Sulle parcelle pieni poteri al giudice

Guglielmo Saporito

■ Pieni poteri al giudice, nel liquidare gli onorari professionali di un avvocato che non abbia provato l'esistenza di un accordo con il proprio cliente: è il principio riaffermato dalla Cassazione con la sentenza 379 del 13 gennaio 2010.

La controversia decisa riguardava un rapporto anteriore all'entrata in vigore della legge Bersani (248/2006), norma che da un lato elimina i minimi tariffari e dall'altro impone la forma scritta per i patti conclu-

si tra avvocati e clienti. Se appunto manca un patto esplicito e formale, situazione in realtà molto frequente nella prassi, occorre rimettersi al giudice per la valutazione dell'opera prestata (articolo 2233 del Cod-

IL PRINCIPIO

Se l'avvocato non dimostra la qualità della sua prestazione non può lamentarsi dell'applicazione dei minimi

ce civile); il giudice a sua volta deve tener conto anche del «decoro» della professione, usando i parametri offerti dalle tariffe professionali.

Per le professioni legali, le tariffe prevedono onorari minimi e massimi, ma con l'eliminazione dei minimi tariffari (parametro che appunto definiva un limite di decoro) diventa onere del professionista dimostrare la qualità della propria prestazione. La Cassazione infatti esclude, confermando l'orientamento affermato nel merito della causa dalla Corte di appello di Torino, che possa essere richiesto e dovuto dal cliente un compenso qualsiasi, purché di ammontare compreso nella forbice tra il minimo e il massimo della tariffa. Se quindi il professionista non dimostra la qualità della propria prestazione, non può lamentarsi se il giudice gli riconosca, di fatto, onorari equiparati ai soli minimi tariffari.

La soluzione accolta dai giudici della Suprema corte si collega alla prassi di concordare solo genericamente i costi

dell'opera professionale, o di formulare preventivi che si rivelano, poi, regolarmente sotto-stimati. Queste ipotesi sono frequenti per il contenzioso a favore di società e pubbliche amministrazioni (queste ultime tenute, tra l'altro, a precisi vincoli di bilancio): l'eventuale eccedenza rispetto ai preventivi, se motivata, va comunque pagata, anche se il bilancio non è capiente. Osservano infatti i giudici (nello specifico, Tribunale amministrativo di Lecce nella sentenza 3095 del 2007) che le spese legali impongono una valutazione di mera prognosi, suscettibile di essere rettificata alla conclusione della lite. Molte sono infatti le variabili che possono intervenire durante un giudizio e far lievitare come conseguenza i preventivi redatti all'inizio della controversia. Ma quando, come oggi sottolinea la corte di Cassazione, manca sia la prova di una pattuizione sia la giustificazione di un onorario, il giudice può riconoscere dovuto il pagamento dei soli minimi tariffari.

La sentenza 379 della Cassazione segue di poche ore un'altra decisione sugli onorari dei legali (Seconda sezione, 230/2010, si veda «Il Sole 24 Ore» del 13 gennaio) in cui i giudici stabiliscono che, in caso di contestazione sull'importo e in mancanza di una nota analitica dell'attività svolta, spetta all'avvocato fornire la prova contraria a quella, testimoniale, dei clienti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

