

La regolamentazione dei servizi professionali e le barriere istituzionali all'entrata: evidenza empirica nel caso italiano

di Gianluca Fiorentini

Chi opera nello stesso settore raramente si riunisce, anche solo per divertirsi e svagarsi, ma la conversazione si risolve sempre in una cospirazione ai danni dei clienti, o in un qualche progetto per aumentare i prezzi. [...] Sebbene la legge non possa vietare a chi opera nello stesso settore di trovarsi qualche volta, essa non dovrebbe far nulla per facilitare tali assemblee; tanto meno dovrebbe renderle necessarie. [...] Una regolamentazione che obbliga chi opera nello stesso settore in una data città ad inserire i loro nomi e indirizzi in un registro pubblico, facilita tali riunioni.

Adam Smith (1776), citato in Curran [1993, 47]

1. Introduzione

Il principale obiettivo di questo lavoro è di esaminare le principali argomentazioni che gli economisti hanno elaborato nel corso di una tradizione ormai plurisecolare sul tema della regolamentazione dei servizi professionali e di leggere, sulla base di tali argomentazioni, l'evidenza empirica relativa ai livelli di reddito e alle dinamiche di entrata per alcune categorie professionali in Italia durante gli anni '80 (avvocati e procuratori, dottori commercialisti, consulenti del lavoro e ragionieri commercialisti).

La seconda sezione propone, in forma sintetica, le principali proposizioni normative messe a punto dalla teoria economica in tema di regolamentazione dei servizi professionali. In tale ambito particolare attenzione sarà prestata alle differenze tra sistemi di certificazione e di licenza gestiti da autorità pubbliche e sistemi basati sull'auto-regolamentazione da parte di organismi professionali che ricevono deleghe di ampiezza variabile soprattutto per quanto concerne i controlli all'entrata.

La terza sezione analizza l'attuale impianto normativo che regola i vari aspetti dell'attività di avvocati e procuratori. Questa analisi,

esemplificativa delle condizioni che vigono più generalmente anche per le altre categorie professionali indagate, si concentrerà sugli aspetti considerati più rilevanti dall'analisi economica della regolamentazione (entrata, mobilità, deontologia, pubblicità, tariffe, ecc.). In questa sezione si prenderanno in considerazione le principali differenze tra la situazione italiana e i modelli di regolamentazione realizzati negli altri paesi europei e negli Stati Uniti.

La quarta sezione è dedicata all'analisi comparata dei redditi dei professionisti appartenenti alle quattro categorie di cui sopra durante tutti gli anni '80 e i primi anni '90. La base dati impiegata è l'Archivio delle Professioni dell'Inps, che mette a disposizione i record personali di tutti i professionisti italiani che hanno adempiuto agli obblighi relativi al contributo previdenziale obbligatorio per i titolari di redditi da lavoro autonomo, meglio nota come «tassa sulla salute». Il numero delle osservazioni impiegate per l'analisi empirica è di circa 120.000 per ciascuno dei dodici anni considerati dal 1980 al 1991. In questo ambito, allo scopo di fornire una prima valutazione empirica di alcune proposizioni elaborate dalla teoria della regolamentazione, analizzeremo le principali relazioni tra livelli di reddito e altre variabili disponibili a livello individuale, con particolare riferimento alle decisioni di entrata nella professione e alle barriere esistenti in tale area.

La quinta sezione illustra i principali risultati di un'analisi di regressione su dati *panel* avente la finalità di indagare la robustezza relativa delle determinanti dei redditi individuali di natura istituzionale da quelle di natura economica e di verificare se il ruolo svolto da tali determinanti si è modificato nel tempo.

La sesta sezione conclude il lavoro con una breve sintesi di valutazioni normative sul caso italiano che, partendo dalle considerazioni teoriche sviluppate in precedenza, tengono conto dei principali risultati ottenuti nella parte empirica del lavoro.

2. Presupposti teorici della regolamentazione

La motivazione più frequentemente addotta per giustificare interventi di regolamentazione sui mercati dei servizi professionali si basa sulla presenza di asimmetrie informative concernenti il livello qualitativo dei servizi stessi. Tali asimmetrie indurrebbero una riduzione della domanda per servizi professionali al di sotto del livello Pareto-efficiente perché la compresenza di professionisti di alta e di bassa qualità – senza che i consumatori possano distinguere a costi ragionevoli gli uni dagli altri – riduce la domanda per i servizi professionali

sia di alta che di bassa qualità. A sua volta, la presenza di asimmetrie informative incentiverebbe l'entrata sul mercato di professionisti di bassa qualità – poiché essi non potrebbero essere facilmente distinti da quelli di alta qualità – e quindi non sarebbero sufficientemente disciplinati dal meccanismo di mercato. In tal modo il prezzo di equilibrio rifletterà un livello di qualità medio decrescente, diminuendo gli incentivi per i professionisti di alta qualità ad offrire i loro servizi e comportando così una ulteriore diminuzione del livello qualitativo medio.

C'è un consenso pressoché unanime tra coloro che si sono dedicati al tema della regolamentazione dei servizi professionali sull'esistenza di asimmetrie informative particolari nei mercati in oggetto. Tuttavia, la diversificazione delle posizioni normative inizia al momento di quantificarne la rilevanza per quanto attiene sia alle perdite di benessere del consumatore, sia alla combinazione di qualità e prezzo che possono realizzarsi sui mercati in assenza di regolamentazione.

Da un lato, vi sono economisti che attribuiscono ai servizi professionali l'etichetta di *experience goods*, e cioè beni per cui l'incertezza sulle caratteristiche qualitative non può essere sostanzialmente ridotta *ex ante* mediante un'attività di ricerca e valutazione delle informazioni ottenibili sul mercato. Questa posizione ha come riferimento empirico un modello di consumatore che domanda servizi professionali così raramente da non rendere remunerativa alcuna attività di ricerca. Inoltre, questa impostazione sottolinea la multidimensionalità e la complessità tecnica di tali servizi che contribuisce a rendere particolarmente costosa una qualsiasi attività di valutazione preventiva della qualità. L'unica possibile forma di raccolta di informazione *ex ante* consisterebbe di fatto in una prestazione di servizi di valutazione svolta da altri professionisti le cui prestazioni hanno un livello qualitativo non osservabile preventivamente.

Dall'altro lato, vi sono economisti che ritengono che dal punto di vista quantitativo la maggior parte dei servizi professionali sono acquisiti con una certa regolarità, soprattutto dalle imprese. Inoltre, le informazioni sulla qualità delle prestazioni dei professionisti possono essere acquisite a costi accessibili – e comunque non superiori a quelli che vengono affrontati correntemente su mercati non regolamentati – chiedendo a conoscenti, ad altre imprese o consultando pubblicazioni specializzate nella valutazione della qualità dei servizi. L'implicazione di questa visione dei mercati professionali è che i professionisti di alta qualità non avranno incentivi a scendere di livello perché potranno segnalare la loro reputazione impiegando strumenti diversi dal prezzo.

Da queste visioni alternative nasce la diversità di raccomandazioni concernenti le forme di regolamentazione che meglio si adattano al mercato dei servizi professionali. Per gli economisti che accettano la prima tesi l'intervento pubblico, diretto o indiretto, è consigliabile proprio per pre-selezionare i professionisti in modo che i consumatori abbiano almeno un'informazione di base relativa al fatto che chi è ammesso a fornire i servizi è in grado di farlo ad un livello qualitativo accettabile. Per i secondi occorre piuttosto dare maggiori incentivi a professionisti e consumatori per ridurre i costi di accesso alle informazioni utili a far emergere i livelli qualitativi dei servizi erogati.

Qualunque sia l'impostazione di fondo, il problema centrale che deve essere risolto per rendere più efficiente il mercato per i servizi professionali è quello di ridurre il costo di acquisizione delle informazioni necessarie a stimare la qualità dei servizi, o fornendole mediante una regolamentazione all'entrata o lasciando agli operatori sul mercato tale compito. In ogni caso il minor costo di accesso alle informazioni dovrebbe indurre un aumento della qualità media, riducendo così il rischio che i consumatori subiscano perdite a causa dell'erogazione di servizi di pessima qualità. Il grado di regolamentazione – a prescindere dalla sua entità o dalla sua natura *ex ante* o *ex post* – dovrebbe quindi essere proporzionale alla serietà del problema costituito dall'asimmetria informativa e comunque dovrebbe rimanere ancorato alla natura di tale problema. Come vedremo, questo non sempre accade, soprattutto quando si assiste a forme di restrizione – quali quelle sulla pubblicità – che non sembrano incidere, se non in senso contrario, sul problema dell'asimmetria informativa.

Gli assetti istituzionali della regolamentazione possono focalizzarsi sia sull'output dei servizi sia sugli input. La regolamentazione dell'output è tipicamente realizzata mediante la definizione di livelli minimi accettabili di qualità nell'erogazione di servizi professionali. Tale regolamentazione può essere prevista sia in sede legislativa – mediante la dettagliata definizione delle caratteristiche che definiscono i livelli minimi di qualità per i diversi servizi – oppure in sede giurisprudenziale, utilizzando come riferimento i precedenti giudizi emessi da corti di giustizia sulla base di norme relative alla responsabilità civile per negligenza.

Per quanto concerne la regolamentazione della qualità da parte del legislatore, l'ostacolo maggiore è la difficoltà di definire gli standard minimi di qualità in astratto e in forma sufficientemente generale da consentire l'inquadramento delle fattispecie più rilevanti in presenza di servizi i cui criteri di valutazione sono multidimensionali.

Per quanto concerne invece la disciplina della qualità ottenibile mediante sentenze di responsabilità per danni dovuti a negligenza, non sono chiari i motivi per cui le corti di giustizia siano in grado di valutare meglio dei consumatori il livello di qualità erogato dai professionisti.

2.1. La regolamentazione degli input

Poiché vi è questa difficoltà oggettiva nella stima della qualità minima *ex post* da parte del legislatore o delle corti, il legislatore in molti paesi ha ritenuto di risolvere il problema agendo preventivamente sui livelli qualitativi degli input impiegati per la produzione dei servizi professionali e cioè sui sistemi di istruzione specializzata e sulle norme relative all'accesso alle professioni. Da quest'ultimo punto di vista gli esempi più frequenti di regolamentazione riguardano l'introduzione di controlli dal lato degli input attuati mediante il rilascio di registrazioni, certificazioni, licenze sia da parte di agenzie governative che di organizzazioni professionali titolari di speciali deleghe.

Prima di esaminare più in dettaglio queste forme di intervento occorre però notare che in altre aree di intervento pubblico nell'economia, in presenza di asimmetrie informative, il decisore pubblico preferisce intervenire mediante una legislazione che obblighi i produttori a dichiarare la qualità dei loro prodotti. In particolare, nell'ambito dei servizi professionali, date le difficoltà nella valutazione *ex post* del servizio erogato, è stata introdotta in alcuni ordinamenti una norma che obbliga i professionisti a dichiarare le aree in cui sono più specializzati – o in cui abbiano svolto corsi di specializzazione – e contemporaneamente fissi le penalità per la diffusione di informazioni non veritiere¹. Naturalmente tale norma non sarà di per sé sufficiente a eliminare completamente il problema dell'asimmetria informativa, ma in combinazione con un sistema di certificazione degli studi compiuti può risolvere una parte rilevante degli inconvenienti ad esso legati.

Venendo alle forme di intervento diretto, con il metodo della *registrazione* l'unico vincolo posto all'esercizio di un'attività professionale è costituito dall'iscrizione in liste apposite predisposte o dallo Stato o dall'ordine di appartenenza, per le quali non sono previste limitazioni. Questo sistema può perseguire efficacemente finalità quali il con-

¹ Cfr. la sezione 2 sui casi di Belgio e Olanda.

trollo dei comportamenti fiscali o connesse al mantenimento dell'ordine pubblico, ma non ha effetti sul problema dell'asimmetria informativa.

Un successivo livello di regolamentazione è dato dal meccanismo della *certificazione* all'interno del quale lo stato permette a chi ne possiede i requisiti di fregiarsi di un certo titolo. Generalmente le caratteristiche minime richieste prevedono una combinazione di fattori quali un determinato percorso di studi, una certa esperienza professionale ed eventuali riconoscimenti o specializzazioni successive. Poiché l'esercizio dell'attività è possibile anche senza il requisito della certificazione (senza però potersi fregiare del titolo professionale conseguito), ciascuno può liberamente scegliere di conseguire o meno questo riconoscimento. Il meccanismo della certificazione può realizzarsi anche in assenza di intervento pubblico mediante la creazione di club privati di professionisti in cui l'ammissione è subordinata al raggiungimento di determinati standard di qualità. È tuttavia perlomeno dubbio che la creazione di club privati di auto-certificazione possa risolvere completamente l'asimmetria informativa proprio perché essa ripropone per il consumatore il problema di valutare il livello di qualità fornita dai membri del club. Essa può comunque ridurre i costi dell'acquisizione dell'informazione perché i membri dei club hanno un incentivo diretto a fornire informazioni relative alle loro qualifiche e specializzazioni e perché il numero di club da confrontare è inferiore al numero dei professionisti presi isolatamente.

La certificazione, a differenza della semplice registrazione, è quindi un'istituzione esplicitamente diretta a risolvere l'asimmetria informativa, soprattutto se in compresenza di una normativa che obblighi alla massima diffusione delle caratteristiche individuali correlate – anche se imperfettamente – al livello qualitativo. Essa tuttavia può dar vita a tre ulteriori problemi che sono propri anche del sistema basato sull'emissione di licenze.

In primo luogo, c'è la possibilità che coloro che rilasciano le certificazioni richiedano un livello di capitale umano troppo elevato rispetto a ciò che è richiesto per la pratica della professione. Ciò può verificarsi sia perché il reddito di chi rilascia la certificazione dipende direttamente dalla lunghezza e dalla difficoltà dei corsi impartiti, sia perché chi rilascia tali certificazioni subisce le pressioni di chi già opera nelle professioni in oggetto finalizzate a ritardare l'accesso di potenziali rivali sul mercato. In secondo luogo, la corsa alla certificazione può generare un investimento in capitale umano mirato esclusivamente al superamento degli esami previsti per il suo ottenimento. Ciò è particolarmente rilevante per discipline la cui base di conoscenze ten-

de a modificarsi rapidamente a causa di un rapido progresso tecnico e scientifico in quanto i corsi preparatori e gli esami sono spesso in ritardo rispetto alle conoscenze e alle pratiche più aggiornate². Infine, la presenza di certificazioni – che normalmente non prevedono un periodico riesame delle capacità di coloro che già praticano – tende a creare cospicue rendite di posizione ai danni sia dei consumatori che dei potenziali entranti.

Nel caso di un sistema basato sul rilascio di *licenze*, l'accesso stesso alla professione è subordinato alla loro concessione da parte dello Stato o di ordini professionali autorizzati dallo Stato. Questo sistema quindi differisce da quello della certificazione in quanto si attribuisce ai titolari di licenza il monopolio dell'erogazione dei servizi in oggetto. In tal caso quindi lo Stato o l'ente che lo Stato delega a tale scopo detiene il diritto esclusivo di concedere l'entrata e quindi non viene ammessa la possibilità che club privati si formino per garantire la qualità dei servizi erogati dai loro membri. L'elemento centrale di validità del sistema basato sulle licenze o sulle certificazioni è che vi sia una correlazione significativa tra gli input di cui si accerta la presenza e la qualità dell'output. Abbiamo già visto tre motivi per cui la qualità media dei servizi potrebbe non essere correlata con l'esistenza di controlli qualitativi sugli input. Nel caso del sistema basato sulle licenze c'è un ulteriore argomento per mettere in dubbio gli effetti benefici di un controllo preventivo sugli input.

Infatti, anche se il sistema basato sul rilascio di licenze garantisce una qualità dei servizi uniformemente superiore, esso porterebbe con sé prezzi medi più elevati inducendo i consumatori a sostituire la domanda dei servizi in oggetto con altri servizi di qualità inferiore quali ad esempio l'auto-produzione. In assenza di una gamma di prezzo sufficientemente ampia, pur correlata con livelli di qualità diversi, i consumatori possono decidere di non chiedere una consulenza legale o fiscale, ma di affidarsi a consigli di persone totalmente non qualificate o di affidarsi al proprio giudizio correndo il rischio di subire gravi perdite.

Qualunque siano i meriti relativi dei sistemi di restrizione all'entrata discussi finora, in pratica in quasi tutti i paesi sviluppati essi rappresentano solo componenti di una struttura più articolata che

² Come vedremo, questo ritardo è spesso non causale in quanto coloro che già esercitano le professioni vogliono evitare che i nuovi entranti siano specificamente addestrati nelle procedure che li renderebbero rivali più qualificati dal punto di vista tecnico.

trova al suo fondamento la delega dei poteri di regolamentazione da parte dello Stato agli ordini professionali. I sistemi di auto-regolamentazione generalmente permettono alle organizzazioni professionali di imporre regole sulle seguenti aree cruciali per determinare il livello di competizione sul mercato:

- modalità di entrata e di mobilità sul mercato;
- fissazione dei prezzi;
- regolamentazione della pubblicità;
- norme relative alle *partnerships*.

Tutte le argomentazioni discusse finora pro e contro forme di intervento sui mercati dei servizi professionali devono quindi essere riesaminate alla luce della considerazione che la loro applicazione è prevalentemente lasciata a chi già produce servizi professionali.

2.2. I meccanismi di auto-regolamentazione

Per difendere il sistema di auto-regolamentazione delle professioni viene spesso citato il coinvolgimento diretto degli interessati nella gestione del mercato dei servizi professionali. Ciò comporterebbe i seguenti vantaggi. In primo luogo, la maggior conoscenza dell'apparato normativo consentirebbe loro di vagliare con maggior competenza i problemi da risolvere, con particolare riferimento alla valutazione degli standard qualitativi e permetterebbe loro di attuare una più efficiente organizzazione della professione. In secondo luogo, il sistema dell'autoregolamentazione sarebbe più flessibile rispetto ad una possibile normativa imposta dall'esterno. Quest'ultima difficilmente è in grado di rispondere in tempi brevi alle avvenute modificazioni del mercato e inoltre non sempre sarebbe in grado di sostituire tempestivamente elementi che causano inefficienze allocative. Infine, per i membri appartenenti alle organizzazioni professionali stesse sarebbe possibile accedere alle informazioni necessarie ad un costo inferiore per la collettività poiché sistemi alternativi di regolamentazione statale gravano invece, sotto forma di tassazione, su tutti i cittadini (indipendentemente dal fatto che facciano uso o meno dei servizi in oggetto). Al contrario, i costi espliciti dell'auto-regolamentazione incidono unicamente sui membri delle organizzazioni di categoria e sui loro clienti.

A questi potenziali vantaggi si contrappone l'obiezione di fondo secondo cui gli appartenenti alle organizzazioni professionali hanno un naturale interesse ad agire contro l'interesse collettivo comunque definito a tutela delle rendite delle professioni stesse. Ciò non signifi-

ca che le organizzazioni professionali abbiano interesse a introdurre regole che consentano comportamenti predatori nei confronti dei consumatori. Al contrario, esse cercheranno di evitare tali comportamenti proprio perché hanno il prevalente interesse di mantenere in vita il mercato dal cui funzionamento dipendono i loro standard di vita e quindi essi cercheranno di introdurre regole che consentono di estrarre rendite moderate ma durature dal mercato stesso. Se quindi è vero che le organizzazioni professionali hanno un comune interesse con i consumatori nel mantenere in vita il mercato dei servizi professionali, gli obiettivi specifici che esse naturalmente perseguono è molto diverso dalla massimizzazione del surplus totale sia nel breve che nel lungo periodo. Per questo motivo i potenziali vantaggi di cui sopra possono divenire, almeno in parte, fonti di perdita di benessere per i consumatori.

In particolare, la presenza di rendite per i professionisti già operanti sul mercato può costituire una notevole resistenza rispetto a quella flessibilità che è considerata una prerogativa dei sistemi di auto-regolamentazione. Infatti tali rendite possono indurre i professionisti a mantenere in esistenza norme inefficienti anche quando altre organizzazioni propongono norme più efficienti. Non solo, ma anche quando - nel lungo periodo - tutte le rendite garantite dalla presenza delle norme restrittive fossero esaurite dalla competizione per entrare sul mercato, rimarrà una tendenza a resistere al cambiamento proprio perché coloro che sono già operanti subirebbero una perdita del capitale umano investito in un dato sistema istituzionale, perdita che non potrebbe essere recuperata essendo tale capitale non reversibile per l'uso in altri contesti istituzionali.

In questa prospettiva, le organizzazioni professionali lungi dal voler garantire la massima diffusione delle informazioni relative alle differenze qualitative tra i diversi professionisti, hanno l'obiettivo di dare l'impressione che i servizi siano di qualità uniformemente elevata in modo da evitare un eccesso di competizione. Ciò ha l'effetto di aumentare e non di diminuire i costi di accesso alle informazioni rilevanti per i consumatori. Inoltre, la presenza di auto-regolamentazione da parte dei gruppi professionali tende a rendere più difficile l'individuazione di comportamenti opportunistici da parte di membri della professione che consistono in una eccessiva domanda di servizi per conto dei consumatori i quali non sono in grado di valutare pienamente le loro necessità. Infine, le organizzazioni professionali non hanno spesso incentivi sufficienti a controllare e perseguire casi di violazione degli standard minimi proprio per non diffondere l'impressione che la qualità media dei loro membri sia relativamente bassa.

3. La regolamentazione della professione forense in Italia

In questa sezione verranno esaminate le linee di fondo del vigente ordinamento forense, quale caso di studio esemplificativo che permetta di delineare gli aspetti istituzionalmente rilevanti della discussione teorica sui meriti relativi dei diversi modelli di regolamentazione discussi nella sezione precedente. A questo proposito particolare enfasi verrà data alle norme che regolano l'accesso alla professione forense, in quanto l'analisi empirica che presenteremo nelle successive sezioni ci permetterà di approfondire questo cruciale aspetto delle politiche di regolamentazione. Inoltre, saranno presi in considerazione alcuni aspetti relativi alla mobilità territoriale, alla pubblicità, agli onorari, e alle restrizioni alle forme organizzative degli studi professionali. I riferimenti alla situazione italiana saranno per quanto possibile fatti seguire da valutazioni comparative con altri paesi membri dell'Unione Europea e con gli Stati Uniti.

La regolamentazione professionale forense e notarile risale a due interventi legislativi del 1874 e 1875, e rappresenta uno dei primi esempi di produzione legislativa *ad hoc* su un mercato dei servizi professionali. Le analisi storico-comparative dell'evoluzione della regolamentazione in questo settore convergono nell'individuare alcuni passaggi cruciali nel processo di istituzionalizzazione delle organizzazioni professionali:

- 1) comparsa di una attività lavorativa come occupazione a tempo pieno;
- 2) istituzione di scuole di formazione;
- 3) nascita di associazioni professionali (in genere su basi locali poi a livello nazionale);
- 4) riconoscimento di forme di protezione statale;
- 5) riconoscimento del monopolio sullo svolgimento delle attività in oggetto;
- 6) elaborazione di un insieme di norme deontologiche con funzioni di controllo interno e di supporto alla coesione e all'autonomia del gruppo professionale.

Con riferimento alla legge n. 1938 dell'8 giugno 1874 e alla legge n. 2786 del 25 luglio 1875, i requisiti previsti dalla legge ai fini dell'accesso all'esercizio professionale, erano oltre alla tassatività, obbligatorietà ed onerosità dell'iscrizione all'albo, talune limitazioni funzionali – come quella relativa al divieto di cumulo di funzioni forensi e notari – che saranno da allora caratteristiche tipiche della professione forense. L'attuale legge professionale forense risale al RDL del 27 novembre 1933, n. 1578. In seguito sono state apportate numerose mo-

difiche, ma la legge del 1933 costituisce ancora il riferimento normativo per la regolamentazione della professione pur con molteplici variazioni intervenute.

3.1. Il periodo di praticantato

Per sostenere l'esame di procuratore, il laureato in giurisprudenza deve avere previamente svolto almeno due anni di pratica³. La pratica forense deve essere svolta con assiduità e diligenza, comporta il compimento dell'attività propria della professione e si svolge principalmente presso lo studio e sotto il controllo di un procuratore legale o avvocato. Non esiste invece una regolamentazione dei rapporti intercorrenti tra praticante e avvocato; essi sono a totale discrezione del professionista presso il quale si svolge la pratica.

Questo periodo di pratica ed educazione successivo alla laurea è comune a tutti i principali paesi sviluppati con l'importante eccezione degli Stati Uniti. Anche in Belgio, Olanda e Regno Unito, che pure sono caratterizzati da un notevole grado di liberalizzazione degli accessi alla professione, dopo la laurea sono necessari ulteriori 36 mesi di pratica e un esame suppletivo.

3.2. L'esame di ammissione

Dopo aver svolto due anni di pratica che di fatto diventano spesso tre per la sfasatura tra le sessioni di laurea e l'unica sessione annuale degli esami di procuratore, i praticanti possono iscriversi a tali esami⁴. Le prove scritte operano di norma una notevole selezione che comporta per molti candidati la ripetizione dell'esame e quindi innalza il periodo medio di pratica a circa 4 anni, e la relativa abilitazione formale all'esercizio della professione viene conseguita mediamente all'età di circa 28 anni.

La commissione per gli esami da procuratore è di solito composta da sei magistrati, tre professori di materie giuridiche presso una università e da sei avvocati designati dal consiglio nazionale forense degli avvocati e dei procuratori. A questo proposito occorre considerare che spesso i professori in materie giuridiche presso le università scel-

³ Il regolamento relativo alla pratica forense per l'ammissione all'esame di procuratore legale è dettato dal DPR del 10 aprile 1990, n. 101.

⁴ Artt. 22-28 del RDL 27 novembre 1933, n. 1578.

gono l'opzione del tempo parziale proprio per svolgere attività professionale. Ne consegue che — anche imputando ai sei magistrati comportamenti dettati dal perseguimento di una valutazione distaccata dei requisiti di qualità dei candidati — la maggioranza dei membri delle commissioni è oggettivamente portatrice degli interessi della categoria professionale in oggetto.

Anche negli altri paesi la correlazione inversa tra tassi di fallimento agli esami di ammissione alla professione forense rispetto e tassi di crescita del mercato per i servizi professionali è considerata *prima facie* un indizio di uso strumentale dei controlli all'entrata. Nel caso italiano particolare interesse suscita il fatto che vi sia una forte differenziazione geografica nei tassi di fallimento con i distretti settentrionali in cui essi variano dall'80% al 50% e i distretti meridionali in cui variano dal 10% al 30%. Come vedremo nelle prossime sezioni, questa differenziazione spaziale ha probabilmente a che fare con le diverse caratteristiche del mercato nelle aree considerate. In particolare, nelle regioni settentrionali i giovani professionisti raggiungono livelli di reddito più elevati prima che nel meridione e quindi possono essere considerati rivali più temibili. Il tasso di fallimento agli esami da procuratore sembra dunque costituire una barriera all'entrata particolarmente efficace al Nord per tenere sotto controllo il grado di competizione sul mercato dei servizi legali.

3.3. Gli albi professionali

La legge 27 novembre 1933 dispone che nessuno può assumere il titolo, né esercitare le funzioni di avvocato o di procuratore se non è iscritto all'albo professionale mentre per esercitarle cumulativamente è necessaria l'iscrizione in entrambi gli albi professionali³. Per ogni tribunale civile e penale sono costituiti un albo di avvocati e un albo di procuratori. L'iscrizione nell'albo dei procuratori deve essere chiesta, a pena di decadenza, da ciascuno dei vincitori del concorso al consiglio dell'ordine degli avvocati e dei procuratori della sede per lui stabilita a norma dell'art. 23.

Secondo la legge professionale, gli avvocati e procuratori devono avere la residenza nella circoscrizione del tribunale nel cui albo l'iscri-

³ L'art. 2 recita: «le professioni di avvocato e di procuratore sono distinte. Per esercitarle cumulativamente è necessaria l'iscrizione in entrambi gli albi professionali. Non si può essere iscritti che in un solo albo di avvocati ed in un solo albo di procuratori».

zione è domandata (art. 27, n. 3). La residenza è il perno dell'iscrizione, e in caso di inosservanza l'avvocato o il procuratore deve essere cancellato dall'albo (art. 37, nn. 3 e 4). Queste disposizioni tuttavia non appaiono limitare sostanzialmente l'attività forense in un determinato ambito territoriale (gli avvocati possono esercitare su tutto il territorio), ma consentono ai consigli dell'ordine di mantenere un maggiore potere di vigilanza sul comportamento degli iscritti. Si noti a questo proposito la differenza con le associazioni di categoria che agiscono su mercati diversi da quelli per i servizi professionali per cui da un lato l'iscrizione non è obbligatoria e dall'altro non c'è monopolio legale della rappresentanza.

In quasi tutti gli altri paesi sviluppati gli avvocati devono essere iscritti alle loro associazioni professionali, che spesso godono di un potere di monopolio – sancito dalla legge – per quanto concerne la rappresentanza in corte e la tutela degli interessi della categoria. Per quanto riguarda le regole relative alla mobilità, le restrizioni vanno dal caso della Germania in cui qualunque avvocato di provenienza estera – purché accettato da un albo locale – può praticare come un avvocato tedesco, al caso del Belgio in cui l'iscrizione ad un albo è condizionale all'aver conseguito un diploma in legge da una università belga.

34. Il diritto di accesso alle diverse corti

Ancora la legge 27 novembre 1933 (art. 4) stabilisce che gli avvocati iscritti in un albo possono esercitare la professione davanti a tutte le corti d'appello, i tribunali e le preture; davanti alla corte di cassazione, al consiglio di stato e alla corte dei conti in sede giurisdizionale, al tribunale supremo militare, al tribunale superiore delle acque pubbliche e infine davanti alla commissione centrale per le imposte dirette soltanto se gli avvocati sono iscritti nell'albo speciale. Gli artt. 5 e 6 specificano invece che i procuratori legali possono esercitare la professione davanti a tutti gli uffici giudiziari del distretto in cui è compreso l'ordine circondariale presso il quale sono iscritti, nonché davanti al tribunale amministrativo regionale competente nel distretto medesimo⁶.

⁶ Nell'esercizio di attività professionali all'estero, che siano consentite dalle disposizioni in vigore, l'avvocato italiano è soggetto alle norme deontologiche interne, nonché alle norme deontologiche del paese in cui viene svolta l'attività, se ciò è previsto a condizione di reciprocità. L'esercizio in Italia, da parte degli avvocati degli altri Stati

In analogia con quanto accade in Italia, la maggioranza dei paesi ha optato per un sistema di accesso alle diverse corti che, pur senza raggiungere i livelli del modello inglese di distinzione tra *barristers* e *solicitors* contribuiscono alla segmentazione del mercato per il patrocinio di fronte alle corti. Vi sono tuttavia le rilevanti eccezioni del Belgio e dell'Olanda il cui ordinamento non sembra prevedere alcuna restrizione in tal senso.

3.5. I codici deontologici e le norme sulla pubblicità

Per precisare la posizione della deontologia forense nell'ambito del nostro ordinamento giuridico occorre tenere presente che le norme deontologiche sono interpretate dai membri degli albi professionali come norme giuridiche. Il carattere della giuridicità sembra provato dal riferimento a tali norme presente nella legge professionale, che è legge dello Stato. Un ulteriore argomento che rafforza il valore di tali norme dovrebbe essere costituito dal fatto che la loro infrazione è oggetto di procedimento disciplinare⁷. Tuttavia se si osserva la frequenza e l'esito di tali provvedimenti sorgono dubbi sulla rilevanza di tale codice come strumento di disciplina effettiva dei comportamenti all'interno della professione forense.

Tra le principali norme accettate nell'ambito della professione si osserva l'obbligo per avvocati e procuratori di non fare e di non farsi fare pubblicità personale se non nella misura in cui le regole dell'ordine forense cui appartengono lo permettano. Anche il codice di etica internazionale dell'IBA (International Bar Association), all'art. 8, prescrive che è contrario alla dignità di un avvocato fare ricorso alla pubblicità (è stata tuttavia suggerita una modifica che salvaguardi la possibilità di fare pubblicità laddove le norme del singolo paese lo consentano e il testo è stato modificato nel seguente modo: «un avvo-

membri della Comunità Europea, di attività professionali a titolo di prestazioni e servizi è regolata dalla legge 9 febbraio 1982, n. 31. In base all'art. 1 della predetta legge sono considerati avvocati i cittadini degli Stati membri della Comunità Europea, abitanti nello Stato membro di provenienza, e sono ammessi ad esercitare la propria attività professionale con una delle seguenti denominazioni: *avocat* (Belgio), *advokat* (Danimarca), *Rechtsanwalt* (Repubblica Federale di Germania), *barrister-solicitor* (Irlanda e Regno Unito), *advocaat* (Paesi Bassi), *avoué* (Lussemburgo).

⁷ Art. 2: «spetta agli organi disciplinari la potestà di infliggere sanzioni per violazione delle norme deontologiche», con il controllo di legittimità della Suprema Corte.

cato non deve fare ricorso alla pubblicità se non nei limiti e nei modi permessi dalle regole della giurisdizione alle quali è soggetto⁸.

L'atteggiamento nei confronti della pubblicità nei diversi paesi è alquanto difforme: in Inghilterra, Olanda e Usa c'è una maggior acccondiscendenza verso le forme pubblicitarie che, soprattutto negli ultimi anni, hanno garantito una modificazione delle disposizioni in materia di annunci e messaggi rivolti al pubblico. In Belgio vigono tuttora normative dell'ordine degli avvocati che fanno assoluto divieto di pubblicità, anche se negli ultimi tempi è stato consentito l'uso di un sistema informativo che consente a ciascun avvocato di rendere pubbliche le proprie specializzazioni.

36. Gli onorari

Per quanto concerne gli onorari di avvocati e procuratori, questi furono regolati in modo organico nel 1942. Eliminando la differenza prima esistente fra la disciplina degli onorari e dei diritti di procuratore (dettata dalla legge, mediante norme aventi vigore su tutto il territorio nazionale), e la disciplina degli onorari di avvocato (la determinazione della quale competeva, in base a criteri generali stabiliti dalla legge, ai direttori di ciascun sindacato ed era soggetta all'approvazione del ministro di Grazia e giustizia), la legge del 1942 estese alle tariffe degli avvocati il sistema unitario, valevole per l'intero territorio nazionale, vigente per la tariffa dei procuratori.

A questa unificazione tariffaria, seguirono, negli anni successivi, provvedimenti legislativi che adeguarono le tariffe al mutato valore della moneta e che apportarono revisioni ai criteri contenuti nella legge del '42⁹. Con deliberazione del 1965¹⁰ il Consiglio nazionale forense ha unificato temporalmente in un unico provvedimento la disciplina delle tre tariffe: in materia giudiziale penale, in materia giudiziale civile e in materia stragiudiziale. Sono seguite altre delibere che hanno ulteriormente aumentato gli importi delle tabelle, sino a giungere alle attuali tariffe¹¹.

⁸ La Corte Costituzionale - a sua volta - ha chiarito che i messaggi pubblicitari non possono rientrare nell'ambito delle attività di cultura, di opinione e di informazione protette dall'art. 21, 2° comma, Costituzione.

⁹ La revisione delle tariffe avviene aumentando le singole voci di una quota percentuale correlata all'indice di svalutazione monetaria.

¹⁰ Deliberazione del 5 febbraio 1965, approvata dal Dm 2 aprile 1965 (Gazz. Uff. n. 107 del 29 aprile '65).

¹¹ Tra gli aggiornamenti più recenti, con deliberazione del 24 settembre 1966 si determinarono nuovi onorari e diritti. L'8 maggio 1969 vennero stabiliti nuovi testi

I criteri per la determinazione degli onorari e delle indennità dovute agli avvocati e ai procuratori in materia civile, penale e stragiudiziale sono stabiliti dal consiglio nazionale forense e successivamente approvati dal ministro di Grazia e giustizia. Il compenso spettante al professionista deve essere determinato in base alle tariffe ed adeguato all'importanza dell'opera; infatti, nella disciplina delle professioni intellettuali il contratto costituisce la fonte principale per la determinazione del compenso e le eventuali limitazioni al potere di autonomia delle parti possono derivare soltanto da leggi speciali, relative agli ordinamenti delle singole professioni. In questo caso specifico le limitazioni alla libertà contrattuale sono dunque la inderogabilità dei minimi di tariffa e il divieto dei patti *pro quota lite*¹².

Rispetto alla regolamentazione degli onorari, quasi tutti gli Stati non prevedono norme particolarmente severe circa la fissazione e la negoziazione delle tariffe. La Germania rappresenta l'eccezione più rilevante in tal senso prevedendo concrete e dettagliate regole per la determinazione dell'onorario. Anche in Belgio tuttavia è prevista una normativa tariffaria stabilita dal codice di procedura civile e un tariffario accessibile da parte dei potenziali clienti, definito dagli ordini professionali. Inoltre anche in Belgio è previsto un divieto dei patti *pro quota lite*.

3.7. Le direttive comunitarie

In questo quadro, particolare importanza assumono la direttiva del 1977 sulla prestazione di servizi, concernente l'attività svolta in forma occasionale ed episodica da avvocati comunitari in paesi membri diversi da quello di provenienza, e la direttiva n. 88/49 avente ad oggetto «un sistema generale di riconoscimento dei diplomi di istruzione superiore che sanzionano formazioni professionali di una durata minima di tre anni». Tale direttiva ha lo scopo di consentire l'esercizio delle professioni rispondenti ai requisiti nella stessa indicati – fra cui, appunto, quella di avvocato – in paesi dell'Unione

della tariffa, con le relative tabelle, aumentate con successive deliberazioni, e da ultimo con la deliberazione del 30 marzo 1990 si apportarono modificazioni strutturali alle tabelle. Cfr. art. 57, titolo VI, dell'ordinamento forense.

¹² Secondo l'art. 2233, 3° comma, c.c., gli avvocati, i procuratori non possono, neppure per interposta persona, stipulare con i loro clienti alcun patto relativo ai beni che formano oggetto delle controversie affidate al loro patrocinio, sotto pena di nullità e dei danni.

Europea diversi da quelli di provenienza dei singoli professionisti; e ciò a pieno titolo, in forma stabile ed organizzata, con apertura di studi e, soprattutto, con l'obbligo di iscrizione negli albi o registri del paese ospitante.

Con riferimento al primo argomento, l'art. 4 della direttiva 21/12/87 prevede alcuni meccanismi compensativi per rendere il più possibile omogenei i livelli di preparazione dei professionisti, i quali conseguono l'abilitazione ad esercitare la loro attività nei paesi d'origine attraverso metodi di formazione profondamente diversi tra loro per caratteristiche e durata. In relazione al secondo argomento la direttiva distingue tra libertà di insediamento (art. 52) e libertà di fornire servizi (art. 59). Relativamente all'art. 52 si stabilisce che eventuali restrizioni al diritto di stabilirsi in un determinato paese devono essere abolite e nessuna ulteriore barriera alla libera determinazione della sede della propria attività deve essere creata; queste limitazioni riguardano sia l'eventuale discriminazione operata nei confronti di chi esercita la professione in un paese estero, sia il diverso trattamento riservato da parte dei professionisti a clienti appartenenti a stati diversi.

L'art. 59 è relativo alla libertà di fornire servizi: esso regola la possibilità di fornire servizi professionali ad uno Stato diverso da quello di appartenenza; questa ipotesi, ulteriormente specificata dall'art. 60 della direttiva, prevede la possibilità di esercitare temporaneamente la propria attività all'estero alle stesse condizioni vigenti nel paese di cui si è cittadini. Inoltre, prevede che il possesso della cittadinanza nel paese in cui si intende esercitare la professione non sia più un requisito indispensabile all'esercizio della stessa, anche se devono comunque essere rispettati alcuni principi relativi all'organizzazione dell'attività, della competenza, dell'etica professionale, della conoscenza e del rispetto delle norme deontologiche al fine di garantire un equo svolgimento dell'attività e il rispetto della difesa dell'interesse pubblico.

4. Entrata e redditi nelle professioni

Partendo dalla considerazione del fatto che l'entrata di nuovi professionisti sul mercato richiede il superamento di un esame controllato dai membri stessi della professione, cercheremo di analizzare le principali relazioni tra dinamica dei redditi e dell'entrata. In questo ambito, i dati relativi ai livelli di reddito di avvocati e procuratori, dottori commercialisti, consulenti del lavoro e ragionieri commerciali-

sti costituiscono una fonte informativa di grande rilevanza per analizzare gli effetti di diverse modalità di regolamentazione dei servizi professionali.

4.1. Entrata per professioni e aree geografiche

I dati presentati in tabella 1 mostrano che le professioni di area giuridica sono in generale caratterizzate da percentuali di entrata sul totale degli attivi largamente inferiori a quelle relative alle professioni di area economica. In particolare, le percentuali di entrata degli avvocati e procuratori sono inferiori a quelle dei dottori commercialisti di quasi 2 punti per tutta la seconda metà degli anni '80. Questo fenomeno è riscontrabile anche confrontando tra loro le professioni che non richiedono una laurea, con i consulenti del lavoro caratterizzati da percentuali di entrata molto inferiori a quelle dei ragionieri commercialisti. In valore assoluto, sono questi ultimi a evidenziare il massimo grado di restrizione all'entrata.

Per quanto concerne la distinzione tra professioni che richiedono o meno una laurea, si notano maggiori percentuali di entrata per le prime, anche se le differenze sono elevate in valore assoluto solo per la seconda metà degli anni '80. Ciò sembra indicare che, soprattutto nell'ultima parte del periodo considerato, si sia realizzata una forte pressione per entrare nelle professioni per la cui pratica è richiesto un maggiore capitale umano. A questo proposito si noti comunque che per tutte le professioni considerate il picco massimo delle entrate si verifica subito dopo la metà degli anni '80 e che gli ultimi anni del periodo sono caratterizzati da una tendenza alla diminuzione dei tassi di entrata.

La tabella 1 mostra anche una disaggregazione per grandi aree da cui si evince un andamento abbastanza omogeneo dal punto di vista territoriale soprattutto confrontando le professioni a parità di titolo di studio richiesto. Si nota tuttavia che la percentuale di nuovi entranti nelle professioni che non richiedono la laurea è superiore al Sud rispetto alle altre zone ed in particolare al Nord. Per quanto concerne avvocati e procuratori e dottori commercialisti, a parte qualche differenza su anni isolati, la dinamica non mostra differenze di rilievo. Le regioni del Centro evidenziano un andamento più costante nel tempo che le pone ad un livello intermedio per quanto concerne i tassi di entrata su tutto l'arco di tempo considerato.

Tab. 1. Percentuali di nuove entrate sul totale dei professionisti attivi in ambito nazionale per diverse categorie professionali e per zone di residenza

Avvocati

Anno	Nord	Centro	Sud
1981	2,040972	2,197917	1,559722
1982	2,196528	1,844444	1,318751
1983	1,931944	1,958333	1,968056
1984	2,157639	1,746528	2,173611
1985	2,607639	2,329861	2,657639
1986	3,194444	3,238194	2,919444
1987	2,441667	2,258333	3,365972
1988	3,009028	1,494444	3,362534
1989	2,414583	2,180556	2,618056
1990	2,214583	2,647917	2,261806
1991	3,598611	2,949306	2,981253

Consulenti del lavoro

Anno	Nord	Centro	Sud
1981	2,072917	2,334028	2,085417
1982	1,224306	1,993056	1,786111
1983	2,175694	1,604167	1,531253
1984	1,727083	1,577778	1,779167
1985	1,750694	2,003472	2,197917
1986	1,797917	1,795833	2,530556
1987	1,678472	1,881944	1,795833
1988	2,138194	1,870833	2,113194
1989	2,380556	1,553423	2,121528
1990	2,156944	2,034028	2,609028
1991	2,273611	1,828472	1,360417

Dottori commercialisti

Anno	Nord	Centro	Sud
1981	2,048611	3,012534	1,949306
1982	2,098611	2,936111	2,857639
1983	2,891667	2,546528	3,152778
1984	3,267361	3,663194	3,548611
1985	4,007639	3,428472	3,759722
1986	3,638194	3,372917	3,978472
1987	5,095139	3,929167	6,076389
1988	4,440972	3,880556	6,315278
1989	4,621528	4,779167	4,745833
1990	4,686806	3,811111	3,388194
1991	4,348344	3,843433	3,343235

Ragionieri

Anno	Nord	Centro	Sud
1981	2,687534	2,482639	2,513194
1982	2,611111	3,437534	3,253472
1983	3,193056	2,429861	3,739583
1984	2,766667	2,521528	3,427083
1985	4,425692	4,234028	5,034722
1986	3,541667	3,477083	5,250694
1987	3,675343	3,030556	4,779861
1988	4,674306	5,611806	3,619444
1989	3,243056	3,252083	4,040278
1990	4,303472	3,175694	4,912523
1991	3,926389	3,160417	3,599306

4.2. Redditi per professioni e aree geografiche

Analizzando i dati relativi ai redditi medi suddivisi nelle tre aree di cui sopra (tab. 2), è possibile osservare alcune relazioni tra la dinamica dell'entrata nelle professioni e i livelli di reddito, pur nella consapevolezza che i nessi di causalità tra queste due variabili sono particolarmente difficili da individuare con precisione.

In primo luogo occorre notare che i redditi di tutte le categorie – espressi in lire 1992 – subiscono un incremento dal 1980 al 1985 e quindi dal 1987 al 1988. Dal 1988 in poi vi è una sostanziale stabilizzazione dei redditi medi reali per tutte le categorie con l'eccezione dei dottori commercialisti che subiscono una netta diminuzione dei redditi dichiarati in termini reali negli ultimi anni considerati. L'aumento più significativo, sia in valore assoluto sia proporzionalmente ai livelli di partenza, è quello dei consulenti del lavoro, seguiti dai ragionieri commercialisti, mentre l'incremento meno sensibile è dei dottori commercialisti. Analogamente il minor livello assoluto dei redditi per avvocati e procuratori potrebbe essere dovuto al fatto che, con maggior frequenza, vi sono soggetti iscritti agli albi i quali spesso svolgono l'attività forense solo a tempo parziale non derivando da essa la totalità dei proventi.

La presenza di tassi di crescita dei redditi superiori per le professioni che non richiedono un titolo di laurea può essere considerata congiuntamente ai dati relativi all'entrata analizzati nella sezione precedente. Le professioni che non richiedono la laurea sono quelle in cui i tassi di entrata sono inferiori, e questo è particolarmente vero per i consulenti del lavoro, e allo stesso tempo sono quelle che evidenziano i maggiori tassi di crescita dei redditi. Anche all'interno delle categorie che richiedono una laurea gli avvocati e procuratori sono quelli caratterizzati da minori entrate e da una crescita più accentuata dei redditi rispetto ai dottori commercialisti.

In sintesi, tuttavia, l'elemento che globalmente meglio caratterizza i dati presentati in tabella 2 è una tendenza alla convergenza che concerne diverse dimensioni (aree tecnico-scientifiche diverse, aree geografiche diverse, diverso livello di capitale umano).

In primo luogo, come si è già osservato in relazione ai nessi tra redditi ed entrata, si nota una convergenza tra i redditi delle quattro categorie professionali considerate. A questo proposito, sono in particolare le professioni di area giuridica che realizzano il maggior recupero nei confronti di quelle di area economica. Nonostante questa convergenza, il reddito medio di avvocati e procuratori continua ad essere quello minimo anche negli ultimi anni del periodo considerato.

Tab. 2. Redditi di diverse categorie professionali in migliaia di lire 1992 per diverse categorie professionali e zone di residenza

Avvocati			
Anno	Nord	Centro	Sud
1980	36507,09	26554,58	15283,28
1981	37931,24	27065,74	15019,69
1982	39091,57	28178,70	16578,80
1983	39862,13	28373,32	16931,73
1984	43122,26	30839,59	18580,87
1985	42831,70	33120,06	22617,46
1986	53027,86	41853,72	28046,60
1987	43705,00	33291,89	21779,38
1988	52857,89	39685,07	27113,36
1989	55237,51	41152,59	28395,50
1990	56215,58	42443,52	31002,02
1991	55310,92	40713,09	29325,48
Consulenti del lavoro			
Anno	Nord	Centro	Sud
1980	29792,37	23338,09	14498,74
1981	31649,02	25405,33	16826,87
1982	34461,62	27904,58	18821,75
1983	36193,73	27920,11	18878,60
1984	39923,94	30644,92	21733,39
1985	46332,33	39151,54	26358,85
1986	59695,65	47814,37	25786,99
1987	47401,15	37076,53	25838,37
1988	57927,93	45562,19	29376,21
1989	63091,46	49411,63	36668,90
1990	63545,48	50477,44	34559,23
1991	62527,33	49583,54	32745,71
Dottori commercialisti			
Anno	Nord	Centro	Sud
1980	59495,89	41660,76	17441,48
1981	59942,18	43801,24	18161,88
1982	62789,47	45152,58	22273,19
1983	59822,32	44260,67	21224,44
1984	63229,47	45069,44	24368,34
1985	62716,79	49150,37	31179,88
1986	72526,03	57020,33	37254,32
1987	57885,74	45169,37	29146,17
1988	68282,77	52018,40	35669,74
1989	68521,46	52947,60	34393,33
1990	66727,14	50922,47	34446,63
1991	63072,92	48302,36	31715,47
Ragionieri			
Anno	Nord	Centro	Sud
1980	49664,59	34267,02	18611,22
1981	51494,52	34333,40	18511,25
1982	50848,64	38194,93	20824,09
1983	49688,80	38831,32	20085,37
1984	57185,96	47792,97	29870,63
1985	69846,11	54919,23	35570,52
1986	53508,53	42602,32	26337,07
1987	63270,07	50424,02	32927,43
1988	64858,66	50924,64	34041,50
1989	64731,22	51301,38	35501,06
1990	63010,66	48772,61	31932,80
1991	63010,66	48772,61	31932,80

In secondo luogo, si riscontra un processo di convergenza tra professioni che non richiedono una laurea nei confronti di quelle che invece la richiedono. Questo fenomeno è forse quello quantitativamente più evidente e vale sia per le professioni di area economica che per quelle di area giuridica.

In terzo luogo, in relazione alle diverse aree geografiche, è riscontrabile una tendenza alla riduzione nelle differenze tra redditi medi soprattutto per quanto concerne i redditi di avvocati e procuratori. Rimane tuttavia vero che i professionisti operanti al Nord hanno redditi costantemente superiori rispetto ai loro colleghi del Centro e Sud. Lo scarto tra tali redditi è molto simile tra Nord e Centro e tra Centro e Sud. In valore assoluto le differenze più accentuate tra Nord e Sud sono riscontrabili nei primi anni considerati, per quanto attiene alle professioni di area economica, mentre vanno attenuandosi negli ultimi anni. Occorre infine notare che al Sud l'omogeneità tra redditi delle diverse categorie è molto maggiore rispetto a ciò che si verifica nelle altre zone. Al contrario al Nord e al Centro la convergenza è un fenomeno più recente e continua ad escludere gli avvocati e procuratori i cui redditi mantengono un differenziale negativo piuttosto accentuato.

Una possibile, ulteriore interpretazione della suddetta convergenza tra redditi medi delle diverse professioni ha una natura esclusivamente interna al meccanismo dell'accertamento tributario. Infatti, potrebbe verificarsi un appiattimento su un reddito normale vicino ai 60 milioni in lire 1992 che in diverse regioni potrebbe essere considerato la soglia sotto la quale aumenta considerevolmente la probabilità di accertamento fiscale per professionisti già avviati. L'impiego di strumenti induttivi della capacità contributiva come elementi guida dell'attività di accertamento provocherebbe quindi una distorsione nella distribuzione dei redditi e una convergenza solo in termini di redditi dichiarati. Questa interpretazione potrebbe contribuire a spiegare al margine il comportamento in sede di dichiarazione dei professionisti al di sopra della soglia di cui sopra, ma non modificherebbe uno dei presupposti della nostra analisi e cioè che vi sia una pari propensione (e capacità tecnica) di evasione fiscale da parte di tutte le categorie professionali indagate.

L'ipotesi dell'appiattimento sui valori di soglia dell'attività di accertamento potrebbe inoltre contribuire a riconciliare, almeno in parte, i dati illustrati in tabella 2 con la teoria del capitale umano. Secondo tale teoria infatti, il livello dei redditi generati da soggetti dotati di più elevato capitale umano dovrebbe essere superiore, almeno una volta superata la fase iniziale di apprendistato. In questo senso si

Tab. 3. Avvocati. Relazione tra classi di reddito espresse in migliaia di lire 1992 e fasce d'età dei professionisti

Reddito medio	Nascita			Totale
	65-sup	40-65	inf-40	
Frequenza				
Percentuale				
Percentuale riga				
Percentuale colonna				
0-20	3.824	9.419	14.489	27.732
	6,55	16,12	24,80	47,47
	13,79	33,96	52,25	
	57,59	35,62	57,20	
20-50	1.723	9.397	8.093	19.213
	2,95	16,09	13,85	32,89
	8,97	48,91	42,12	
	25,95	35,53	31,95	
50-100	793	5.849	2.441	9.083
	1,36	10,01	4,18	15,55
	8,73	64,40	26,87	
	11,94	22,12	9,64	
100-sup	300	1.781	309	2.390
	0,51	3,05	0,53	4,09
	12,55	74,52	12,93	
	4,52	6,73	1,22	
Totale	6.640	26.446	25.332	58.418
	11,37	45,27	43,36	100,00

Legenda:

Frequenza: la prima riga indica la frequenza in valore assoluto.

Percentuale: la seconda riga indica le frequenze in termini percentuali.

Percentuale riga: la terza riga è la percentuale per riga.

Percentuale colonna: la quarta riga è la percentuale per colonna.

spiegherebbe anche parte dell'asimmetria in termini di reddito tra il Nord e il Sud che si realizza per ciascuna delle categorie professionali considerate. Infatti, la soglia sotto la quale la probabilità di accertamento diventa molto più elevata è plausibilmente diversa tra le varie aree considerate per la differente efficacia dell'azione di accertamento dell'amministrazione finanziaria.

4.3. Disaggregazione per classi di età

Disaggregando i dati precedenti per fasce d'età e per le categorie professionali che richiedono una laurea (tabb. 3 e 4), si nota che gli avvocati e procuratori si distinguono per la minor percentuale di attivi al di sotto dei 40 anni e per la maggior percentuale al di sopra dei

Tab. 4. Dottori commercialisti. Relazione tra classi di reddito in migliaia di lire 1992 e fasce d'età dei professionisti

Reddito medio	Nascita			Totale
	65-sup	40-65	inf-40	
Frequenza				
Percentuale				
Percentuale riga				
Percentuale colonna				
0-20	695	1.998	5.013	7.706
	3,06	8,80	22,08	33,94
	9,02	25,93	65,05	
	39,11	23,44	40,41	
20-50	502	2.405	4.471	7.378
	2,21	10,59	19,69	32,49
	6,80	32,60	60,60	
	28,25	28,22	36,04	
50-100	378	2.699	2.570	5.647
	1,66	11,89	11,32	24,87
	6,69	47,80	45,51	
	21,27	31,67	20,72	
100-sup	202	1.421	352	1.975
	0,89	6,26	1,55	8,70
	10,23	71,95	17,82	
	11,37	16,67	2,84	
Totale	1.777	8.523	12.406	22.706
	7,83	37,54	54,64	100,00

Legenda:

Frequenza: la prima riga indica la frequenza in valore assoluto.

Percentuale: la seconda riga indica le frequenze in termini percentuali.

Percentuale riga: la terza riga è la percentuale per riga.

Percentuale colonna: la quarta riga è la percentuale per colonna.

65 anni rispetto ai dottori commercialisti che pure sono caratterizzati da simili regole di accesso alla professione (titolarità di una laurea, due anni di praticantato ed esame di ammissione controllato dalla professione stessa). In termini di anagrafe professionale risulta di particolare interesse il fatto che oltre la metà dei dottori commercialisti attivi è al di sotto dei 40 anni, mentre solo il 7% è al di sopra dei 65 anni.

Per quanto attiene alla distribuzione dei redditi per classi di livello si nota che gli avvocati e procuratori sono caratterizzati da una distribuzione accentuatamente asimmetrica, con oltre il 47% di appartenenti al di sotto dei 20 milioni di reddito (in lire 1992) e oltre l'80% al di sotto di 50 milioni. In comparazione, la distribuzione dei redditi dei dottori commercialisti è meno asimmetrica con oltre il 33% degli appartenenti al di sopra della soglia dei 50 milioni. Inoltre,

nella fascia di reddito oltre a 100 milioni i dottori commercialisti sono circa il doppio rispetto agli avvocati e procuratori.

Infine, per quanto concerne le relazioni tra redditi e fasce di età si rileva con grande evidenza che per gli avvocati e procuratori la classe di età mediana è caratterizzata da redditi molto più elevati rispetto sia alla classe di coloro che hanno meno di 40 anni che a quella di coloro che hanno età superiore a 65 anni. Anche in questo caso, i redditi dei dottori commercialisti appaiono distribuiti in modo meno asimmetrico e risultano in particolare meno dipendenti dalla classe di età di appartenenza. Tra coloro che dichiarano redditi tra 50-100 milioni è interessante notare che mentre nel caso degli avvocati solo il 27% circa ha meno di 40 anni, per i dottori commercialisti questo valore è pari al 45%. Da questa considerazione emerge che nel caso della professione forense un reddito elevato si manifesta più tardi negli anni e si mantiene relativamente stabile fino a 65 anni, a partire dai quali si presenta un calo più sensibile rispetto alla categoria dei dottori commercialisti.

Considerazioni analoghe possono essere tratte confrontando la disaggregazione dei redditi per fasce d'età in relazione alle professioni per cui non è richiesta la laurea¹³. Infatti, laddove le percentuali di professionisti attivi al di sotto dei 40 anni, all'interno delle aree giuridica ed economica rispettivamente, sono superiori per entrambe le categorie considerate rispetto alle professioni che richiedono una laurea, si nota una componente di giovani professionisti molto superiore per i ragionieri commercialisti rispetto ai consulenti del lavoro. Questi ultimi, come abbiamo osservato precedentemente, hanno probabilmente adottato una politica di stringente limitazione all'entrata. Anche la composizione delle classi di reddito segue lo schema già individuato confrontando le tabelle 3 e 4, con la professione di area giuridica (i consulenti del lavoro in questo caso) caratterizzata da un numero maggiore di membri con redditi inferiori a 20 milioni. Occorre peraltro notare che le differenze tra aree per quanto attiene alla distribuzione dei redditi sono minori nel caso delle professioni che non richiedono una laurea.

4.4. Disaggregazione per intensità di entrata

Per ottenere una ripartizione che distingua in modo sufficientemente equilibrato tra comuni ad alta o a bassa intensità di entrata,

¹³ I dati relativi a queste due professioni sono disponibili su richiesta presso l'autore.

Tab. 5. Avvocati. Relazione tra classi di reddito espresse in migliaia di lire 1992 e percentuali d'entrata sul totale dei professionisti attivi

Reddito medio	Intensità di entrata media		Totale
	inf.:04	.04-sup	
Frequenza			
Percentuale			
Percentuale riga			
Percentuale colonna			
0-20	15.075	12.657	27.732
	25,81	21,67	47,47
	54,36	45,64	
	39,77	61,71	
20-50	13.122	6.091	19.213
	22,46	10,43	32,89
	68,30	31,70	
34,61	29,70		
50-100	7.550	1.533	9.083
	12,92	2,62	15,55
	83,12	16,88	
	19,92	7,47	
100-sup	2.162	228	2.390
	3,70	0,39	4,09
	90,46	9,54	
	5,70	1,11	
Totale	37.909	20.509	58.418
	64,89	35,11	100,00

Legenda:

Frequenza: la prima riga indica la frequenza in valore assoluto.

Percentuale: la seconda riga indica le frequenze in termini percentuali.

Percentuale riga: la terza riga è la percentuale per riga.

Percentuale colonna: la quarta riga è la percentuale per colonna.

assumiamo come valore discriminante la soglia del 4% di nuovi entrati sul totale dei professionisti operanti.

A riprova della maggior dinamica competitiva che caratterizza la professione dei dottori commercialisti rispetto a quella degli avvocati e procuratori si nota che i comuni a bassa intensità di entrata sono circa il 47% per i primi contro il 65% per i secondi (tabb. 5 e 6). La percentuale massima di comuni caratterizzati da bassa intensità di entrata è quella relativa ai consulenti del lavoro con oltre il 70% mentre quella minima è relativa ai ragionieri commercialisti con il 44%¹⁴.

Rapportando questi valori di entrata alla distribuzione per fasce di reddito, si osserva in generale una notevole concentrazione di red-

¹⁴ Anche in questo caso i dati relativi a queste professioni sono disponibili su richiesta presso l'autore.

TAB. 6. Dottori commercialisti. Relazione tra classi di reddito espresse migliaia di lire 1992 e percentuali di nuovi entrati sul totale dei professionisti attivi

Reddito medio	Intensità di entrata media		Totale
	inf-.04	.04-sup	
Frequenza			
Percentuale			
Percentuale riga			
Percentuale colonna			
0-20	2.550	5.156	7.706
	11,23	22,71	33,94
	33,09	66,91	
	24,00	42,68	
20-50	2.965	4.413	7.378
	13,06	19,44	32,49
	40,19	59,81	
	27,90	36,53	
50-100	3.422	2.225	5.647
	15,07	9,80	24,87
	60,60	39,40	
	32,20	18,42	
100-sup	1.689	286	1.975
	7,44	1,26	8,70
	85,52	14,48	
	15,89	2,37	
Totale	10.626	12.080	22.706
	46,80	53,20	100,00

Legenda:

Frequenza: la prima riga indica la frequenza in valore assoluto.

Percentuale: la seconda riga indica le frequenze in termini percentuali.

Percentuale riga: la terza riga è la percentuale per riga.

Percentuale colonna: la quarta riga è la percentuale per colonna.

diti elevati nei comuni con bassa intensità di entrata. Questo fenomeno è molto accentuato per avvocati e procuratori per i quali oltre l'83% di coloro con redditi tra 50 e 100 milioni risiedono in comuni a bassa intensità di entrata. Anche in questo caso i redditi dei dottori commercialisti sono distribuiti in modo meno asimmetrico rispetto all'intensità dell'entrata con circa il 60% di coloro con redditi tra 50 e 100 milioni residenti in comuni a bassa intensità di entrata.

L'esame dei dati relativi alle due professioni per cui non è richiesta una laurea mostrano un'analogia spiccata per quanto concerne le differenze appena illustrate tra professioni di area giuridica ed economica. In particolare, i consulenti del lavoro con redditi elevati (oltre 50 milioni) sono quasi tutti concentrati nei comuni a bassa intensità di entrata mentre i redditi di ragionieri commercialisti, almeno al di sotto dei 100 milioni, sono distribuiti in modo molto più simmetrico tra comuni ad alta o a bassa intensità di entrata. Viene quindi confer-

mata una dipendenza molto più stretta tra intensità di entrata e livelli di reddito per i professionisti di area giuridica rispetto a quelli di area economica.

4.5. Correlazioni tra variabili

Per sintetizzare i risultati finora ottenuti dal punto di vista descrittivo, consideriamo gli indici di correlazione tra il reddito medio e le altre variabili considerate in precedenza (entrata e anno di nascita) aggiungendo però anche una variabile di uscita dalla professione e una descrittiva del sesso¹⁵.

Per tutte le categorie considerate l'entrata media nella professione è negativamente correlata al reddito. Il valore del coefficiente relativo ad avvocati e procuratori è più elevato in valore assoluto rispetto a quello delle altre professioni. Anche l'uscita media è correlata negativamente con il reddito: in questo caso tuttavia il coefficiente più elevato in valore assoluto è quello dei dottori commercialisti. Una notazione interessante è che solo per avvocati e procuratori il coefficiente di correlazione tra entrata e uscita ha segno positivo, indicando che per questa professione in particolare le entrate sono quasi funzionalmente connesse al numero di professionisti che lasciano l'attività e quindi sono caratterizzate da un ruolo prevalentemente sostitutivo.

I coefficienti relativi alla variabile nascita mostrano in generale una correlazione positiva tra reddito medio ed età. Tuttavia il loro valore assoluto presenta notevoli differenze. Infatti, le professioni che richiedono una laurea sono caratterizzate da valori assoluti del coefficiente inferiori rispetto alle professioni che non la richiedono. Questo risultato contro-intuitivo e contrario rispetto all'analisi descrittiva sviluppata in precedenza potrebbe indicare la presenza di altre variabili correlate con i redditi e con l'età che distorcono il segno del coefficiente.

Si noti inoltre che i coefficienti di correlazione tra sesso (maschi = 1 e femmine = 0) e reddito sono tutti positivi e, in questo caso, non in contrasto con le aspettative *a priori*, più elevati per le professioni per cui non è richiesta una laurea. La frequenza infine è correlata positivamente con il reddito medio, ma in modo significativo solo per le professioni per cui è richiesta una laurea. Ciò potrebbe indica-

¹⁵ Per motivi di spazio non riportiamo i valori dei coefficienti di correlazione, che sono disponibili presso l'autore.

re che per queste ultime i redditi aumentano nei comuni di grandi dimensioni, sedi di apparati dell'amministrazione pubblica e/o di tribunali, mentre per le prime i redditi non risentono in modo netto della dimensione demografica dell'ambito in cui operano.

5. Analisi di regressione

L'analisi che segue si propone di analizzare le determinanti delle ampie differenze nei redditi degli appartenenti alle quattro categorie professionali esaminate. Sulla base del modello di Rosen [1992] al quale rimandiamo per gli aspetti teorici, abbiamo stimato alcune regressioni tra i logaritmi naturali dei redditi medi nel comune di residenza (LAV, LCOMM, Lrag, LCON) e alcune variabili *a priori* significative (età, sesso, area geografica di residenza, logaritmo del reddito in occupazioni alternative, ecc.) utilizzando dati relativi al periodo 1980-1991.

Il *panel* considerato è composto da 78.300 osservazioni relative a 6.530 comuni con presenza di professionisti per i 12 anni considerati. La stima è stata effettuata impiegando la routine *time series - cross section regression* (TSCS) del pacchetto statistico SAS, che corregge i principali problemi derivanti dall'autocorrelazione dei residui tipica dei dati *panel* e contemporaneamente permette di gestire in modo agevole una banca dati di notevoli dimensioni. Il risultato delle regressioni — una per professione — è riportato in tabella 7.

Per tutte le professioni si riscontra un trend crescente molto accentuato solo per i consulenti del lavoro, per i quali già i dati delle precedenti sezioni avevano mostrato un andamento particolarmente positivo. Il trend tuttavia ha una componente di secondo grado negativa e significativa che segnala come questo effetto si affievolisca notevolmente nell'ultima parte del periodo considerato.

I logaritmi dei redditi nelle altre professioni sono impiegate come indicatori indiretti di reddito medio del comune, ma dovrebbero anche indicare eventuali fenomeni di competizione inter-professionale. In effetti i coefficienti sono prevalentemente positivi e significativi, con l'eccezione dei coefficienti incrociati tra avvocati e consulenti del lavoro in un caso e di quelli tra dottori e ragionieri commercialisti in entrambi i casi. Sarebbe dunque che vi sia una maggiore «elasticità incrociata» nelle funzioni di domanda per servizi nell'area economica rispetto a quelle in area giuridica. Si noti inoltre che tra i coefficienti delle variabili indipendenti moltiplicate per la variabile di trend (LAVVT, LCOMT, LCONT, LragT) che consentono di evidenziare le

Tab. 7. *Analisi dei risultati di regressione. Variabili indipendenti: logaritmi dei redditi*

Variabile	LAVV	LCOM	LRAG	LCON
INTERCEP	-4.693462 (-2.139)	1.905676 (3.701)	1.644516 (0.627)	7.775224 (24.233)
TREND	0.224509 (3.704)	0.165918 (2.496)	0.388882 (1.339)	0.172390 (2.906)
TREND2	-0.012250 (-2.223)	-0.002059 (-2.453)	-0.002728 (-3.596)	-0.006314 (-10.322)
LAVV	—	0.207202 (6.310)	0.136131 (1.120)	-0.098317 (-6.217)
LCOM	0.067063 (0.675)	—	-0.211818 (-1.804)	0.191380 (20.595)
LRAG	0.195229 (1.990)	-0.062652 (-1.877)	—	0.093872 (8.322)
LCON	-0.006254 (-2.823)	0.269189 (9.703)	0.362804 (2.545)	—
ZONA	0.302313 (2.918)	0.228235 (8.313)	-0.014813 (-0.105)	0.330814 (9.576)
ETA	0.590916 (5.997)	0.128514 (6.629)	0.195502 (1.966)	0.069719 (4.203)
ETA2	-0.006680 (-5.130)	-0.001403 (-5.869)	-0.001996 (-1.590)	-0.000527 (-2.503)
SESSO	0.967883 (2.985)	0.152277 (1.249)	0.419917 (1.122)	0.000234 (2.183)
ENT	-0.713344 (-2.067)	-1.145193 (-6.966)	0.002035 (0.005)	-0.857073 (-7.451)
USC	-7.216371 (-2.380)	0.562200 (0.601)	0.190380 (0.558)	1.615837 (1.170)
BAR	0.018041 (4.867)	0.012041 (3.457)	0.006936 (1.897)	0.023580 (5.351)
LAVVT	—	-0.008125 (-1.593)	0.009507 (0.721)	0.009507 (0.721)
LCOMT	0.001306 (-0.117)	—	0.022228 (1.941)	0.022228 (1.641)
LRAGT	0.025870 (2.026)	0.001580 (0.430)	—	0.31813 (1.996)
LCONT	-0.009485 (-1.794)	-0.017561 (-5.060)	-0.31813 (2-1.996)	—
ZONAT	-0.015007 (-1.259)	0.006733 (2.003)	0.030266 (1.921)	0.007366 (1.903)
ETAT	-0.056024 (-54.815)	0.001515 (0.636)	-0.013580 (-1.246)	0.000508 (0.261)
ETA2T	0.000676 (4.530)	-0.000042 (-0.147)	0.000139 (1.030)	-0.003115 (-0.128)
SESSOT	-0.052182 (-1.554)	0.043124 (3.112)	-0.019100 (-0.502)	0.026639 (9.673)
ENTT	-0.021043 (-0.583)	0.063751 (3.417)	-0.059792 (-1.279)	0.019975 (1.928)
USCT	0.927422 (2.659)	-0.080213 (-0.763)	-0.141977 (-0.550)	-0.114444 (-0.733)
BART	0.138041 (0.967)	0.002041 (1.457)	0.000936 (1.845)	-0.001280 (-5.351)
Root Mse	0.70142	0.68106	0.74252	0.89439
R-square	0.4109	0.3959	0.4632	0.3848
Adj R-sq	0.4103	0.3985	0.4603	0.3836
Dep Mean	9.96609	10.44630	10.11772	10.0589
C.V.	7.03809	6.51967	7.33876	8.89333

variazioni nel tempo delle relazioni tra le variabili in oggetto, gli unici coefficienti significativi sono quelli all'interno delle aree giuridica ed economica rispettivamente, con un'intensificazione della relazione negativa tra redditi di dottori e ragionieri commercialisti e una diminuzione nell'intensità della relazione tra redditi di avvocati e procuratori da un lato e consulenti del lavoro dall'altro.

I coefficienti relativi alla variabile ZONA (1 per il Nord, 0 per il Centro e -1 per il Sud) indicano la sensibilità del reddito all'area territoriale in cui viene esercitata l'attività professionale. Come ci si attendeva sulla base dei dati illustrati in precedenza, i coefficienti sono positivi per tutte le categorie professionali e sono particolarmente elevati e significativi per le professioni di area giuridica. Risalta, per contrasto, la non significatività del coefficiente relativo ai consulenti del lavoro per i quali l'area in cui l'attività viene esercitata non sembra indurre differenze sistematiche nei redditi dichiarati. Osservando i coefficienti relativi a ZONAT si rileva peraltro un intensificarsi della relazione tra reddito e area geografica di appartenenza soprattutto per i consulenti del lavoro e, in modo molto meno accentuato, anche per ragionieri e dottori commercialisti.

I coefficienti relativi alla variabile età sono tutti positivi e statisticamente significativi. In particolare, molto elevato è il valore relativo ad avvocati e procuratori, a conferma della particolare rilevanza della *seniority* in una professione in cui la carriera è caratterizzata dalla possibilità - tipicamente scandita nel tempo - di avere accesso a corti di giustizia vieppiù prestigiose. Rimane vero che anche in questo caso la variabile ETA2 (ETA elevata al quadrato) ha coefficienti negativi e significativi per tutte le professioni considerate, mostrando che l'effetto di *seniority* viene a smorzarsi oltre un certo livello di età. Non sorprendentemente, osservando i coefficienti relativi a ETAT e ETA2T si nota che gli unici negativi e statisticamente significativi sono proprio quelli relativi ad avvocati e procuratori il che segnala una tendenza alla diminuzione della rilevanza dell'effetto *seniority* di cui sopra.

Una maggiore presenza di professionisti di sesso maschile ha un effetto positivo sui redditi medi per tutte le categorie esaminate, ma è statisticamente significativo solo per avvocati e procuratori e consulenti del lavoro. Questa relazione tuttavia sembra divenire più robusta nel tempo per dottori commercialisti e consulenti del lavoro (SESSOT).

L'intensità di entrata (ENT), misurata come percentuale di nuovi professionisti sul totale di quelli che operano in un comune, ha coefficienti di segno negativo e statisticamente significativi con l'eccezione di quello dei consulenti del lavoro il cui coefficiente è minore in valore assoluto e non è del tutto significativo.

Il coefficiente relativo all'uscita dalla professione è statisticamente significativo, con segno negativo, solo per avvocati e procuratori. Come era già stato notato in sede di commento dei coefficienti di correlazione semplice, la professione di avvocato e procuratore sembra essere caratterizzata da un'entrata funzionale alla sostituzione dei membri che si ritirano e per quanto concerne questi ultimi si nota che la decisione di ritirarsi dipende crucialmente dal livello dei redditi percepiti. Infatti, poiché il profilo dei redditi aumenta con molta più gradualità, nel tempo si assiste ad una posticipazione dell'uscita nel caso in cui i redditi medi siano ancora sufficientemente elevati. Anche il coefficiente di *USCR* è positivo e significativo solo per quanto attiene ad avvocati e procuratori, indicando che il fenomeno appena illustrato tende a rafforzarsi verso la fine del periodo considerato.

L'ultima variabile considerata nell'analisi di regressione è l'età media di entrata nella professione (*BAR*). I coefficienti relativi a tale variabile sono tutti positivi e statisticamente significativi, a riprova del fatto che più stringenti sono le barriere all'entrata nella professione più efficace è la difesa dei redditi medi da parte delle associazioni professionali. Inoltre il coefficiente di *BART* evidenzia che, nel corso degli anni, il legame tra queste due variabili si va consolidando almeno per quanto attiene alle professioni dell'area economica.

6. Conclusioni

I principali spunti normativi che possono essere tratti dall'analisi empirica presentata e quindi relativi alla regolamentazione di servizi professionali di area giuridica ed economica sono i seguenti.

1) Il ruolo delle organizzazioni professionali nell'area cruciale dei controlli (barriere) all'entrata dovrebbe essere ridotto. L'evidenza empirica qui presentata mostra che l'introduzione di barriere all'entrata è lo strumento prioritario, se non unico, capace di difendere efficacemente i livelli di reddito dei membri della professione e quindi di creare rendite anche a danno dei consumatori. Sempre nell'ambito delle barriere all'entrata il legislatore non dovrebbe consentire alle organizzazioni professionali di rendere obbligatori i periodi di apprendistato. Tali periodi dovrebbero essere al più considerati come requisiti necessari per ottenere certificazioni di specializzazione la cui titolarità non dovrebbe essere considerata una condizione necessaria per l'esercizio della professione.

2) Le soluzioni istituzionali che riducono i costi di ricerca e di valutazione della qualità dei servizi forniti dai singoli professionisti

dovrebbero essere strumenti di regolamentazione prioritari rispetto a qualsiasi altra forma di intervento concernente le restrizioni all'entrata o la fissazione di prezzi minimi. Ciò perché le prime si rivolgono direttamente alla soluzione dell'asimmetria informativa che è alla radice dell'intervento di regolamentazione. Al contrario, le seconde, soprattutto se la loro realizzazione è affidata alle stesse organizzazioni professionali, sono utilizzate strumentalmente per difendere rendite di posizione. Sulla base di questa impostazione occorrerebbe privilegiare l'introduzione di incentivi ad imprese private di consulenza (ad organizzazioni di consumatori, o di professionisti) che svolgano un ruolo di diffusione delle informazioni rilevanti sui mercati locali in regime di competizione. In questo ambito potrebbe essere incentivata anche la competizione tra club di professionisti che certifichino – senza posizioni di monopolio o deleghe di funzioni pubbliche – la qualità dei loro membri.

3) In questo ambito dovrebbero essere rimossi almeno alcuni dei vincoli relativi alla diffusione di pubblicità e informazioni relative alle specializzazioni. Infatti, le motivazioni addotte per mantenere vincoli particolarmente severi non sembrano accettabili soprattutto perché le inefficienze allocative in questi mercati hanno origine nell'esistenza di asimmetria informativa. Simultaneamente, occorrerebbe rafforzare le penalità per la diffusione di informazioni non veritiere – introducendo una disciplina simile a quella che vige per le comunicazioni pubblicitarie – e sottraendo almeno in parte l'amministrazione di tali penalità al controllo delle organizzazioni professionali.

4) La certificazione di un dato livello qualitativo da parte di imprese di consulenza privata, di organizzazioni di consumatori o di organizzazioni professionali, dovrebbe dipendere prioritariamente dall'ottenimento di titoli di studio il cui curriculum è approvato dal legislatore stesso. Tale curriculum dovrebbe essere modificato in corrispondenza di significative variazioni nelle conoscenze scientifiche e tecniche in modo almeno parzialmente autonomo rispetto ai *desiderata* delle organizzazioni professionali per evitare la cristallizzazione di rendite di posizione. Sarebbe inoltre auspicabile una più rapida uniformazione dei curricula di cui sopra rispetto a quelli prevalenti nei paesi dell'Unione Europea in modo da ridurre gli ostacoli alla mobilità di professionisti di altre nazionalità o di studi professionali che svolgono una parte preponderante delle proprie attività all'estero.

5) In modo complementare a quanto osservato sopra in tema di barriere all'entrata e diffusione delle informazioni, non pare opportuno cercare di aumentare la qualità media dei servizi mediante la fissazione per legge di standard qualitativi minimi per la difficoltà di dar

loro un contenuto empirico in sede di contenzioso e/o mediante la fissazione di prezzi minimi per prestazione da parte di organizzazioni di professionisti soprattutto se in presenza di limitazioni all'entrata sul mercato.

Riferimenti bibliografici

- Button, K. e Fleming, M. (1992), *The changing regulatory regime confronting the profession in Europe*, in «The Antitrust Bulletin», p. 429.
- CNEL (Consiglio Nazionale Economia e Lavoro) (1993), *Libro bianco sulle professioni in Europa*, Roma.
- Coate, M. B. (1989), *Horizontal restraints in the profession*, in «The Antitrust Bulletin», p. 775.
- Danovi, R. (1992a), *Avvocati e procuratori: ordinamento, esami di stato, legislazione italiana e comunitaria*, Milano, Pirola.
- (1992b), *Corso di ordinamento forense e deontologia*, Milano, Giuffrè.
- (1993), *Le norme deontologiche* (vol. I) e *Il procedimento disciplinare* (vol. II), Milano, Pirola.
- (1993), *Codice delle professioni intellettuali*, Milano, Pirola.
- Faure, M., Finsinger, J., Siegers, J. e Van den Bergh, R. (1993), *Regulation of professions*, Anversa, Maklu.
- Merola, G. (1983), *Accesso formale e accesso sostanziale alla professione*, in *Saggi sull'avvocatura*, Milano, Giuffrè.
- Olgiati, V. (1990), *Il praticante procuratore*, in *Saggi sull'avvocatura*, Milano, Giuffrè.
- (1983), *La pubblicità: anello debole dell'ordinamento professionale forense*, in «Studio Legale», n. 5.
- Pashigian B. P. (1977), *The market for lawyers: The determinants of the demand for and supply of lawyers*, in «Journal of Law and Economics», pp. 53-859.
- Ricciardi, E. (1990), *Lineamenti dell'ordinamento professionale forense*, Milano, Giuffrè.
- Rizzo, J. A. e Zeckhauser, R. J. (1990), *Advertising and entry: The case of physician services*, in «Journal of Political Economy», p. 476.
- Rosen, S. (1992), *The market for lawyers*, in «Journal of Law and Economics», XXXV, pp. 215-46.
- Sander, R. H. e Douglass, E. W. (1989), *Why are there so many lawyers? Perspectives on a turbulent market*, in «Legal & Social Inquiry».
- Tousijn, W. (1987), *Le libere professioni in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- Zweifel, P. e Eichenberger, R. (1992), *The political economy of corporatism in medicine: Self-regulation or cartel management?*, in «Journal of Regulatory Economics», p. 89.