

Revisione unilaterale in aumento del compenso richiesto per una consulenza: può considerarsi inerente?

di [Danilo Sciuto](#)

Pubblicato il 19 Ottobre 2022

Ennesima sentenza della Cassazione che lascia perplessi sulle **motivazioni tecniche** inerenti la **revisione unilaterale** in aumento del **compenso del professionista** per consulenza.

Revisione unilaterale del compenso professionale

Che un'azienda decida spontaneamente di **pagare una consulenza** (o, in generale, un servizio) **più di quanto richiesto** è decisamente un evento verosimile; basti pensare alle realtà, presenti non solo nelle aziende ma anche in taluni studi professionali, nelle quali si tende a premiare con un maggior compenso il perseguimento di certi obiettivi.

E' davvero **inaccettabile**, però, che **tale operazione generi un costo indeducibile dal reddito**, per un'ipotizzata **natura non compatibile, non coerente e non correlata all'attività imprenditoriale**.

Tale assunto, purtroppo, è contenuto in una recente [sentenza della Cassazione, la n. 9342/2022](#), della quale occorre da un lato tener conto, ma non senza un doveroso spirito critico.



Il caso di Cassazione: compenso superiore a quanto pattuito

Il caso è quello di **un professionista** che chieda **per un lavoro un determinato compenso**, e che successivamente, a prestazione conclusa, **l'azienda cliente si offra di aumentare il corrispettivo pattuito** a fronte del raggiungimento di risultati positivi o alla luce del sostenimento di un impegno inaspettatamente gravoso.

Anche la circostanza che il contratto originario non prevedesse revisioni di prezzo, d'altronde, non implica alcuna conseguenza, posto che in qualsiasi contratto è oggettivamente difficile stabilire ex ante l'attività da svolgere e di conseguenza quantificarne il costo.

Si tratta dunque, nella sentenza, di motivazioni poco tecniche, o perlomeno infondate.

A prescindere dalle considerazioni legate alla vicenda esaminata dalla Corte di Cassazione, poiché nella prassi, come detto in premessa, tali usi sono abbastanza frequenti, e, quel che peggio, i criteri di attribuzione del premio sono generalmente pattuiti in forma verbale, **è opportuno prendere atto della sentenza** qui commentata, **e prendere le seguenti due precauzioni:**

1. formalizzare qualsiasi accordo in modo che le fatture del prestatore non dettagliate come si dovrebbe, possano rinviare al contratto;
2. determinare l'eventuale premio con criteri oggettivi di attribuzione.

NdR: Potrebbe interessarti anche...[Presunzione di incasso per fattura emessa ma non saldata](#)

A cura di Danilo Sciuto

Mercoledì 19 ottobre 2022