

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

La cessione dello studio professionale. La parte rateizzata dei corrispettivi: alcuni risvolti ai fini IVA

di **Goffredo Giordano di MpO Partners**



“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:

Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.

Premessa

Abbiamo già avuto modo di evidenziare, in precedenti contributi (si veda ad esempio [“Aggregazioni Tra Professionisti: Un Trampolino Di Lancio Per Il Futuro”](#) e [“La Cessione Dello Studio Professionale: Partita IVA Aperta Fino All’incasso Dell’intero Corrispettivo”](#)), come **l’aumento della concorrenza tra i professionisti e dalle maggiori esigenze della clientela (che richiede servizi sempre più complessi e specialistici), nonché l’ingresso della digitalizzazione negli studi professionali** abbiano messo in crisi la storica propensione del professionista ad esercitare individualmente la sua attività.

Tale propensione, però, sembra ancora oggi resistere nell’esercizio della professione di commercialista (ma anche del consulente del lavoro).

Infatti, dai dati elaborati dalla Fondazione dei Dottori Commercialisti, e riportati nell’ultimo rapporto sull’Albo dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili per l’anno 2020, rilevano che l’attività professionale di dottore commercialista ed esperto contabile viene ancora prevalentemente svolta in modo individuale.

Non solo, il 63,2% degli iscritti rientrano nella classe dai 41-60 anni e gli over 60 hanno raggiunto circa il 19%.

Per tali motivi, nell’ottica della programmazione del naturale passaggio generazionale, il processo di aggregazione fra studi professionali costituisce insieme la condizione necessaria e la conseguenza diretta **dell’operazione di cessione/acquisizione** di uno studio professionale.

Come vengono strutturate in Italia le operazioni M&A di studi professionali?

Nella prassi italiana il trasferimento a titolo oneroso dello studio professionale, organizzato sotto forma di ditta individuale, avviene attraverso la stipula di un contratto preliminare ed un contratto definitivo, i quali contengono una serie di clausole che regolamentano la parte economico-finanziaria dell'operazione, il trasferimento dei vari rapporti giuridici che compongono lo studio, nonché gli obblighi assunti delle parti.

Una delle clausole contrattuali più importanti è quella che regola il periodo di affiancamento (più o meno lungo a seconda delle peculiarità di parte cedente) che ha il fondamentale scopo della canalizzazione del rapporto fiduciario al professionista subentrante.

Pertanto, appare evidente che per trasferire un'attività professionale dovrà esserci un'attività di canalizzazione e quindi queste operazioni non potranno che esplicare i propri effetti in un arco di tempo. Questo è il concetto su cui si basano le operazioni di cessione/aggregazione tra studi professionali ed è l'elemento che differenzia queste operazioni dalle operazioni M&A aziendali. Nell'M&A aziendale, solitamente, si sottoscrive un contratto preliminare subordinato alla realizzazione di una due diligence, al buon esito di quest'ultima le parti non hanno più rapporti, si paga il prezzo e ciascuna va per la sua strada.

Nelle operazioni di studi professionali, una volta valutato il target, le parti iniziano un percorso assieme finalizzato alla canalizzazione della clientela, terminato il quale si dovrà andare a verificare quale parte della clientela abbia aderito a questo progetto e quindi determinare, alla fine del percorso, il valore effettivo della clientela trasferita.

Tecnicamente queste sono operazioni che possono essere definite a formazione progressiva ed esplicano i loro effetti non in un momento T0 ma in un arco di tempo.

Tutta la struttura dell'operazione è figlia di questo concetto.

Pertanto, anche la struttura finanziaria dell'operazione non potrà prevedere, a differenza delle operazioni M&A aziendali, il pagamento in un'unica soluzione ma un pagamento dilazionato nel tempo (di solito dai 3 ai 5 anni) e legato, inoltre, all'effettivo trasferimento della clientela.

Da un punto di vista fiscale quali sono i trattamenti della parte rateizzata?

Quali sono gli adempimenti in caso di decesso del professionista?

Partendo dal presupposto che la cessione del «pacchetto clienti» genera interamente reddito professionale da assoggettare a tassazione ordinaria (ai sensi dell'articolo 54 del TUIR) ai fini IVA, in considerazione del fatto che il professionista cedente è obbligato ad emettere regolari parcelle per tutte le rate incassate (soggette ad Iva, ritenuta d'acconto e cassa di previdenza se applicabile).

Pertanto, anche se il professionista intende cessare l'attività deve mantenere aperto il numero di partita IVA fino all'incasso dell'ultima rata.

Su tale argomento è intervenuta l'Amministrazione Finanziaria (Cfr. 20 agosto 2009, n. 232/E) con la quale ha chiarito che *“la cessazione dell'attività per il professionista non coincide ... con il momento in cui egli si astiene dal porre in essere le prestazioni professionali, bensì con quello, successivo, in cui chiude i rapporti professionali, fatturando tutte le prestazioni svolte e dismettendo i beni strumentali. Fino al momento in cui il professionista, che non intenda anticipare la fatturazione rispetto al momento di incasso del corrispettivo, non realizza la riscossione dei crediti, la cui esazione sia ritenuta ragionevolmente possibile (perché, ad esempio, non è decorso il termine di prescrizione di cui all'art. 2956, comma 1, n. 2 del Codice civile) l'attività professionale non può ritenersi cessata”*.

Continua a leggere qui:
<https://mpopartners.com/articoli/cessione-studio-professionale-rateizzazione-corrispettivi/>