

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Eventi formativi anno 2021: alcuni spunti interessanti

di **Goffredo Giordano** di MpO Partners



Walter Pellegrini, Commercialista, Distretto Tessile, Prato, Lunedì ore 15:32.

“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.*

Si è concluso a Verona il 7 dicembre 2021 l'anno formativo di MpO in collaborazione con Euroconference.

Gli eventi, dal titolo “Le operazioni di cessione ed aggregazione di attività professionali”, hanno avuto un’ottima risposta in termini di presenze e interesse. L’obiettivo di queste giornate formative è stato quello di tracciare un quadro delle operazioni di fusione e acquisizione di Studi professionali in Italia, con particolare riferimento a Studi di Commercialisti e Consulenti del Lavoro.

E’ stata dedicata particolare attenzione agli aspetti inerenti la prassi (con qualche cenno alla fiscalità relativa a tali operazioni), la determinazione del valore economico dello Studio in ottica di cessione (con approfondimento della tecnica statistica della regressione), la normativa che regola le operazioni di cessione ed acquisizione e le principali clausole contrattuali.

Nel corso degli eventi sono state numerose ed interessanti le domande di approfondimento pervenute dai partecipanti.

Tra le tante ne abbiamo selezionate alcune.

D: L’articolo 54 comma 1-quater del TUIR afferma che rientrano tra i redditi di natura professionale i “corrispettivi percepiti a seguito della cessione della clientela”. Ma come si può cedere un bene non disponibile come lo è il “cliente”?

R: La risposta a tale domanda la troviamo nel corpo della sentenza della Corte di Cassazione n.2860/2010. Infatti, gli Ermellini precisano che è possibile e lecito il trasferimento a titolo

oneroso della clientela dello studio professionale a condizione che ci sia un impegno, un'obbligazione di fare, di fare il possibile, da parte del professionista cedente, affinché il rapporto professionale che ha con la propria clientela venga canalizzato a favore del professionista acquirente. Non è, quindi, una cessione in senso tecnico ma una serie di impegni che assumono le parti.

D: L'attività di presentazione posta in essere dal professionista cedente è retribuita?

R: No. Il prezzo pagato dall'acquirente comprende, oltre al pacchetto clienti e le attrezzature dello studio, anche l'attività di canalizzazione. Si tenga conto, comunque, che nella quasi totalità delle operazioni di cessione dello studio professionale il professionista cedente resta nella struttura in qualità di collaboratore. In questo caso la collaborazione prevede un compenso da contrattualizzare

D: Quanto dura il periodo di affiancamento?

R: Il periodo di affiancamento varia a seconda:

1. del numero dei clienti;
2. dell'intensità del rapporto fiduciario.

Maggiore sarà il numero dei clienti e maggiore sarà l'intensità del rapporto, maggiore sarà il tempo necessario per il trasferimento del rapporto fiduciario e quindi dello studio.

Si pensi all'esempio di trasferimento di uno studio di elaborazione di cedolini paga, quindi con un rapporto fiduciario molto basso, rispetto a quello di uno studio legale che operi nell'ambito del diritto di famiglia. Nel secondo caso, caratterizzato da un rapporto fiduciario professionista / cliente molto alto, sarà necessario un periodo di affiancamento molto lungo, ad esempio mediante la costituzione di uno studio associato con trasferimento progressivo delle quote negli anni, mentre nel secondo saranno sufficienti alcuni mesi per lo stesso scopo. Mediamente per lo studio di un commercialista/consulente del lavoro il periodo di affiancamento è di 12 mesi.

D: L'apporto della clientela di uno studio organizzato sotto forma di ditta individuale in una STP è un'operazione fiscalmente rilevante? Anche se la STP è a socio unico?

R: Per rispondere a questa domanda occorre ripercorrere alcuni passaggi. Ai fini fiscali, così come chiarito dall'Amministrazione Finanziaria, il reddito prodotto dalle STP è da considerarsi

reddito d'impresa così come previsto dagli articoli 6, comma 3 e 81 del T.U.I.R., mentre lo studio professionale genera redditi di lavoro autonomo.

Cosa accade se un professionista vuole apportare la sua clientela in una STP?

Sulla rilevanza fiscale di tale operazione è intervenuta l'Amministrazione Finanziaria con le risposte n. 107 e 125 del dicembre 2018, chiarendo che non è un'operazione che può godere del regime di neutralità fiscale.

Pertanto, in caso di conferimento (ma anche di trasformazione) di uno studio individuale in STP (anche unipersonali) tale operazione è fiscalmente rilevante e occorre ricondurre il tutto nell'ambito degli articoli 9 e 54 del TUIR.

D: Tra i metodi di valutazione di uno studio associato si escludono sempre i metodi patrimoniali?

Continua **a** **leggere**
qui <https://mpopartners.com/articoli/operazioni-cessione-aggregazione-domande-risposte/>