

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Le operazioni di cessione ed aggregazione tra professionisti

di Goffredo Giordano di MpO Partners

Convegno di mezza giornata - EVENTO GRATUITO

LE OPERAZIONI DI CESSIONE ED AGGREGAZIONE DI ATTIVITÀ PROFESSIONALI

STP un mezzo per crescere

Evento accreditato ODCEC e CDL - Scopri le sedi



La fondazione nazionale di ricerca dei commercialisti, [con il rapporto 2022](#), ha evidenziato che il 20,5% degli iscritti ha più di 60 anni d'età, dato in aumento rispetto all'anno precedente, mentre sfiora il 62% i professionisti nella fascia d'età che va dai 41 ai 60 anni. Il numero totale degli iscritti al 31 dicembre 2021, pari a 120.269, ha rilevato un incremento del 112% rispetto al 2007. La conseguenza di tale incremento è l'aumento della concorrenza e la riduzione del numero di clienti pro-capite.

In alcune regioni, inoltre, la percentuale degli iscritti over 60 supera la media nazionale come, ad esempio, l'Emilia Romagna (21,5%), il Friuli Venezia Giulia (23,9%), La Liguria (26,6%), la Toscana (24,4%) e le Marche (23,4%).

Si incrementa, anche se di poco, il numero delle StP iscritte all'albo al 31 dicembre 2021, pari a 1.414 (230 in più rispetto al 2020). Tale dato, seppur in aumento, dimostra il poco utilizzo di tale forma di aggregazione da parte dei professionisti.

Anche i consulenti del lavoro registrano una percentuale di iscritti over 60 del 25% (dati rilevati dal bilancio dell'ENPACL).

Alla luce dei dati sopra esposti, appare evidente che non solo il passaggio generazionale ma anche i processi di aggregazione stiano diventando temi di estrema importanza e che, conseguentemente, meritino una particolare attenzione sotto gli aspetti fiscali.

Inoltre, nonostante molti professionisti siano pronti a costituire organizzazioni professionali più strutturate e di maggiori dimensioni la normativa fiscale vigente frena tali intenzioni.

La cessione dello studio professionale

Abbiamo più volte evidenziato che i corrispettivi percepiti a seguito del trasferimento a titolo oneroso di uno studio professionale generano interamente reddito professionale da tassare in via ordinaria così come previsto dall'articolo 54 del T.U.I.R.

Pertanto, in virtù del fatto che l'asset principale dello studio professionale è costituito dalla clientela ne consegue che la cessione dello studio nella sua interezza (comprensivo di tutti i suoi elementi costitutivi: clienti, dipendenti, location, arredi e attrezzature) è fortemente influenzata, sul piano fiscale, dal citato art. 54 del TUIR.

Una possibile soluzione, in presenza dei dovuti requisiti, è quella di utilizzare la Flat Tax.

Infatti, in considerazione l'operazione di cessione di uno studio professionale si perfeziona generalmente in un arco temporale generalmente dai 3 ai 5 anni tale struttura dell'operazione ben si concilia con il regime fiscale della Flat Tax.

Altre forme di aggregazione tra professionisti

A differenza delle operazioni M&A aziendali le operazioni di trasformazione, fusione, scissione e conferimento godono del c.d. principio della neutralità fiscale (che consiste nella continuità dei valori fiscalmente riconosciuti) le operazioni di conferimento o trasformazione di uno studio associato (ma anche di uno studio professionale organizzato sotto forma di ditta individuale) in una Società tra Professionisti non possono avvalersi di tale agevolazione (Cfr. risposta n. 107 e 125 del dicembre 2018).

[Continua a leggere qui](#)