

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Alcune risposte a quesiti ricevuti nel corso dei convegni anno 2022

di **Goffredo Giordano di MpO Partners**



Lucrezia Siletti, Commercialista, Aeroporto Roma Fiumicino, Martedì ore 09:15.

“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 l'anno formativo 2022 di MpO in collaborazione con Euroconference.

Gli eventi, validi ai fini del riconoscimento dei crediti formativi per la formazione professionale continua per i commercialisti, consulenti del lavoro e avvocati, dal titolo *“Le operazioni di cessione ed aggregazione di attività professionali - STP, fusioni e acquisizioni professionali”*, hanno dato l'opportunità a centinaia di professionisti di approfondire argomenti di attualità e di interesse generale.

Il programma dei convegni è stato il seguente:

Cessioni ed aggregazioni tra studi professionali

- La prassi in Italia
- La struttura delle operazioni M&A di studi professionali
- La cessione di uno studio professionale e le regole fiscali (Cenni)

La valutazione dello studio del Commercialista/Consulente del Lavoro

- Che valore ha uno studio professionale?
- I metodi di valutazione di uno studio professionale
- La valutazione di uno studio professionale attraverso casi pratici
- Il metodo MpO: L'analisi di regressione per il calcolo del multiplo del fatturato

I modelli di aggregazione professionale

- Le motivazioni che spingono alla cessione/aggregazione tra professionisti

- Illustrazione di casi pratici di operazioni M&A tra professionisti
- Il contratto di cessione/aggregazione tra studi professionali: gli accordi tra le parti

STP

- Aspetti fiscali
- Aspetti legali
- Aspetti previdenziali

In questo contributo cercheremo di chiarire alcune domande pervenute nel corso degli eventi.

Tra le tante ne abbiamo selezionate alcune.

D: Il professionista che cede l'attività professionale può chiudere la partita IVA?

R: Nel ribadire che, i corrispettivi percepiti a seguito del trasferimento a titolo oneroso di uno studio professionale 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 egli, anche se intende cessare l'attività, deve mantenere aperti il numero di partita IVA fino all'incasso dell'ultima rata. Su tale argomento è intervenuta l'Amministrazione Finanziaria in risposta ad un quesito posto dagli eredi di un professionista in riferimento a parcelle ancora da incassare (come ad esempio le prestazioni professionali fatturate in regime di sospensione d'imposta o anche in presenza di prestazioni professionali rese dal de cuius e ancora da fatturare). Infatti, l'Agenzia delle Entrate con la risoluzione n. 31 dell'11 marzo 2021 ha ribadito il già consolidato concetto che *"In linea generale, la cessazione dell'attività professionale, con conseguente estinzione della partita IVA, non può prescindere dalla conclusione di tutti gli adempimenti conseguenti alle operazioni attive e passive effettuate. Pertanto, il professionista che non svolge più l'attività professionale non può estinguere la partita IVA in presenza di corrispettivi per prestazioni rese in tale ambito ancora da fatturare nei confronti dei propri clienti."* E pertanto *"La cessazione dell'attività per il professionista non coincide, pertanto, 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"*.

D: La valutazione di uno studio legale è uguale a quella di un Commercialista/Consulente del

Lavoro?

R: Ai fini della valutazione di uno studio legale, vista la differenza del rapporto fiduciario dell'avvocato rispetto ad un commercialista/consulente del lavoro una scelta metodologica è rappresentata dall'utilizzo del metodo reddituale con applicazione prudenziale di un orizzonte temporale limitato. In tal modo, da un lato si valorizzano i flussi reddituali dei primi anni dopo la cessione, in qualche modo "garantiti" dal passaggio delle pratiche in corso, e dall'altro si tiene conto dell'elevato profilo di rischio relativo agli anni successivi nel c.d. "valore terminale" o "valore residuo finale".

D: Quale sarà il mio futuro dopo la cessione ed il periodo di presentazione della clientela?

[Continua a leggere qui](#)