

Edizione di martedì 28 Febbraio 2023

IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata del 28 febbraio 2023

di Euroconference Centro Studi Tributari

CASI OPERATIVI

Mancata indicazione in fattura dell'applicazione dello split payment

di Euroconference Centro Studi Tributari

DICHIARAZIONI

Acquisti di beni dall'estero in dichiarazione Iva

di Clara Pollet, Simone Dimitri

CRISI D'IMPRESA

Protocollo di conduzione della composizione negoziata – terza parte

di Francesca Dal Porto

ENTI NON COMMERCIALI

Il Milleproroghe e lo sport

di Guido Martinelli

IVA

Gli aspetti Iva del contratto di lease back

di Stefano Rossetti

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Le operazioni M&A di professionisti: dal passaggio generazionale ai più evoluti modelli aggregativi

di **Goffredo Giordano di MpO Partners**

IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata del 28 febbraio 2023

di **Euroconference Centro Studi Tributari**



La piattaforma indispensabile per lo studio del Commercialista

Scopri di più

L'appuntamento settimanale dedicato alle novità e alle scadenze del momento. Una “prima” interpretazione delle “firme” di Euroconference che permette di inquadrare il tema di riferimento offrendo una prima chiave interpretativa. Una “bussola” fondamentale per l'aggiornamento in un contesto in continua evoluzione. Arricchiscono l'intervento del relatore i riferimenti ai prodotti Euroconference per tutti gli approfondimenti del caso specifico.

CASI OPERATIVI

Mancata indicazione in fattura dell'applicazione dello split payment

di **Euroconference Centro Studi Tributari**



Domanda

La società Alfa in liquidazione nel verificare la consistenza dei propri crediti nel 2021, si è accorta che erroneamente negli anni 2017 e 2018 ha emesso 4 fatture ad una società quotata senza indicazione che doveva applicarsi la scissione dei pagamenti.

La società quotata ha pagato le fatture in questione al netto dell'Iva indicata e la società Alfa, ha inserito l'Iva delle suddette fatture nelle liquidazioni periodiche versando il tributo quando dovuto. Pertanto, l'Erario avrebbe riscosso il tributo 2 volte, sia da parte del cedente, che da parte del cessionario avendo questi applicato la procedura di cui all'articolo 17-ter, D.P.R. 633/1972. La società quotata ha nel 2022 rilasciato una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà nella quale dichiara che l'Iva sulle fatture in questione, è stata liquidata seguendo la doppia annotazione sia nel registro Iva vendite che Iva acquisti computando l'imposta nel periodo di competenza; allegando altresì un estratto dei registri Iva interessati.

Si chiede se la società cessionaria per recuperare l'Iva liquidata in eccesso, debba presentare le dichiarazioni integrative (a favore) per gli anni 2017, 2018 ed a seguire così da poter riportare in avanti l'eventuale eccedenza di credito, e utilizzarlo a partire dal 2022, o in alternativa se possa configurarsi un'altra soluzione.

[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...](#)



DICHIARAZIONI

Acquisti di beni dall'estero in dichiarazione Iva

di **Clara Pollet, Simone Dimitri**



Gli acquisti dall'estero di beni sono riportati in dichiarazione annuale Iva nel quadro VF degli acquisti e nel quadro VJ se sono assoggettati a reverse charge.

La fattura relativa agli **acquisti intracomunitari di beni** deve essere **numerata e integrata con l'Iva** dal cessionario nazionale. La registrazione nel registro Iva acquisti e nel registro Iva vendite avviene entro il giorno 15 del mese successivo al ricevimento della fattura e con riferimento al mese di ricevimento.

La stessa operazione dovrà essere comunicata nel formato xml al Sistema di Interscambio tra le operazioni transfrontaliere utilizzando il Tipo documento **TD18 – Integrazione per acquisto di beni Intracomunitari** sempre entro il giorno 15 del mese successivo al ricevimento della fattura di acquisto. Nel caso in cui non si tratti di un'operazione imponibile occorre indicare la **Natura dell'operazione** (ad esempio per gli acquisti esenti occorre indicare la Natura N4, nel caso di introduzione di beni in un deposito Iva a seguito di acquisto intracomunitario occorre indicare la Natura N3.6). La trasmissione del tipo documento TD18 consente anche di adempiere in modo sostitutivo all'obbligo d'integrazione ai sensi dell'[articolo 46 D.L. 331/1993](#).

L'operazione di acquisto intracomunitario di beni è riportato nella **liquidazione periodica Iva** tra le **operazioni passive VP3** come imponibile, nei **rigli VP4 – IVA esigibile e VP5 – Iva detratta** (se l'Iva è detraibile).

Mentre l'imponibile non deve essere ricompreso nel VP2 delle operazioni attive.

Con lo stesso criterio l'operazione è riportata nella **dichiarazione annuale Iva 2023**:

- **nel rigo VF13 degli acquisti** se l'Iva applicata è al 22%,
- **nel rigo VJ9 – Acquisti intracomunitari di beni**. In questo rigo occorre indicare anche gli acquisti intracomunitari di oro industriale, argento puro, rottami e altri materiali di

recupero, telefoni cellulari, console da gioco, tablet PC e laptop, dispositivi a circuito integrato, quali microprocessori e unità centrali di elaborazione.

Nel caso in cui l'acquisto da fornitore comunitario riguardi **beni che si trovano già sul territorio italiano**, l'Iva è sempre dovuta dal cessionario residente, ai sensi dell'[articolo 17, comma 2, D.P.R. 633/1972](#) mediante integrazione della fattura ricevuta. L'operazione non è considerata un acquisto intracomunitario di beni in quanto il bene **non arriva da un altro stato membro Ue** ma è già presente sul territorio nazionale al momento dell'acquisto.

La comunicazione dell'operazione transfrontaliera avviene con il **Tipodocumento TD19 – Integrazione/autofattura per acquisto di beni ex** [articolo 17, comma 2, D.P.R. 633/1972](#).

In dichiarazione annuale Iva l'operazione è riportata:

- **nel rigo VF13 degli acquisti** se l'Iva applicata è al 22%
- **nel rigo VJ3 – Acquisti di beni e servizi da soggetti non residenti ai sensi dell'articolo 17, comma 2.**

Gli **acquisti di beni da territori extra Ue** con assolvimento dell'Iva in dogana richiedono l'inserimento in dichiarazione annuale Iva, dei dati relativi alla **bolletta doganale di importazione** o (in base alle indicazioni della circolare 22/D/2022) del **Riepilogo ai fini contabili** della dichiarazione doganale di importazione o ancora del **Prospetto di sintesi** della dichiarazione doganale di importazione:

- **nel rigo VF13** degli acquisti se l'Iva applicata è al 22%,
- **nel rigo VF17 – Acquisti e importazioni senza pagamento d'imposta**, con utilizzo del plafond, se è stata utilizzata la dichiarazione di intento e l'operazione è non imponibile Iva ai sensi dell'[articolo 8, comma 1, lettera c\), D.P.R. 633/1972](#).

Se le importazioni riguardano acquisti di beni soggetti a reverse charge occorre indicare anche:

- **nel rigo VJ10** le importazioni di **rottami e altri materiali di recupero** per le quali l'imposta non è versata in dogana ma assolta, ai sensi dell'articolo 70, comma 6, mediante annotazione del documento doganale nel registro di cui agli articoli 23 o 24 nonché, ai fini della detrazione, nel registro di cui all'articolo 25;
- **nel rigo VJ11** le importazioni di **oro diverso dall'oro da investimento** (c.d. oro industriale) e di argento puro per le quali l'imposta non è versata in dogana ma assolta, ai sensi dell'articolo 70, comma 5, mediante annotazione del documento doganale nel registro di cui agli articoli 23 o 24 nonché, ai fini della detrazione, nel registro di cui all'articolo 25.

Anche gli **acquisti di beni da San Marino** sono indicati tra gli acquisti del quadro VF, rigo VF13 se l'aliquota Iva è al 22%; il **rigo VJ1** è compilato dal cessionario se è debitore di imposta a

norma dell'[articolo 17, comma 2, D.P.R. 633/1972](#).

Vi sono infine due righe nel quadro VF degli acquisti che non sono utili ai fini del calcolo dell'Iva dovuta o a credito ma che richiedono la **ripartizione ai fini statistici** delle operazioni effettuate:

- **riga VF28** riservato ai contribuenti che hanno posto in essere acquisti intracomunitari, importazioni di beni ed operazioni con la Repubblica di San Marino,
- **riga VF29** totale acquisti e importazioni in **tipologie di acquisto**.

In particolare, nel rigo VF28 campo 1 occorre indicare i corrispettivi degli acquisti intracomunitari, compresi quelli non imponibili di cui all'[articolo 40, comma 2, D.L. 331/1993](#) e nel campo 2 l'imposta relativa agli acquisti imponibili anche se non detraibile. Non sono invece da comprendere gli acquisti di beni rientranti nel regime del margine di cui al D.L. 41/1995 (per i beni usati ecc.), effettuati con altri operatori della Ue, perché sono considerati operazioni interne da assoggettare all'imposta nel Paese in cui risiede il cedente del bene.

Si propone un **esempio di compilazione** per l'acquisto di un bene strumentale materiale da un fornitore comunitario del valore di 1.000 euro.

VF13		1.000	,00	22	220	,00										
VJ9 Acquisti intracomunitari di beni (inclusi acquisti di oro industriale, argento puro e beni di cui all'art. 74, commi 7 e 8)		1.000	,00		220	,00										
VF28	Acquisti intracomunitari	1	Imponibile	1.000	,00	2	Imposta	220	,00							
	Importazioni	3	Imponibile		,00	4	Imposta		,00							
	Acquisti da San Marino	5	con pagamento IVA		,00	6	senza pagamento IVA		,00							
	Ripartizione totale acquisti e importazioni (rigo VF25):															
	VF29	1	Beni ammortizzabili	1.000	,00	2	Beni strumentali non ammortizzabili		,00	3	Beni destinati alla rivendita ovvero alla produzione di beni e servizi		,00	4	Altri acquisti e importazioni	

CRISI D'IMPRESA

Protocollo di conduzione della composizione negoziata – terza parte

di **Francesca Dal Porto**



Proseguendo l'analisi avviata con i [precedenti contributi](#), è utile ricordare che, nel paragrafo VII del **protocollo di conduzione della composizione negoziata**, si fa riferimento **alla gestione dell'impresa in pendenza della composizione negoziata**.

In particolare, è precisato che la stessa, sia ordinaria che straordinaria, compete all'imprenditore, ferme le responsabilità civili e penali dello stesso.

L'imprenditore però è tenuto ad informare l'esperto, con adeguato preavviso, per iscritto e tramite la piattaforma telematica, quando intenda porre in essere atti di straordinaria amministrazione e tutte le volte che i pagamenti che intende eseguire possano non risultare coerenti con l'andamento delle trattative e con il piano di risanamento.

Tra gli **atti che eccedono l'ordinaria amministrazione** sono annoverati a titolo esemplificativo:

- i pagamenti anticipati delle forniture;
- la cessione pro soluto dei crediti;
- la rinuncia alle liti e le transazioni;
- le ricognizioni di diritti di terzi;
- i rimborsi di finanziamenti ai soci o a parti correlate;
- la concessione di garanzie,
-

Quando l'esperto, ricevuta l'informativa, ritenga che l'atto o il pagamento pregiudichino l'interesse dei creditori, le trattative o le prospettive di risanamento, è tenuto a segnalarlo per iscritto e tramite la piattaforma telematica all'imprenditore.

Se nonostante la segnalazione, l'atto o il pagamento vengono compiuti, l'esperto:

- **può iscrivere il proprio dissenso** nel registro delle imprese, se l'atto o il pagamento pregiudichino le trattative e le prospettive di risanamento;
- **deve iscrivere il proprio dissenso** nel registro delle imprese, se l'atto o il pagamento pregiudichino l'interesse dei creditori.

È necessario che l'esperto ricordi all'imprenditore la necessità di gestire l'impresa in modo tale da evitare pregiudizio alla sostenibilità economico – finanziaria dell'attività.

Per quanto riguarda lo **svolgimento delle trattative con le parti interessate**, il protocollo ricorda che l'esperto non assiste l'imprenditore né si sostituisce alle parti nell'esercizio dell'autonomia privata ma coadiuva le parti nella comunicazione, nella comprensione dei problemi e degli interessi di ciascuna.

Gli incontri con le parti possono essere tenuti separatamente, in particolare quando occorre tutelare la riservatezza delle informazioni.

Nel protocollo è precisato che, all'incontro con i creditori finanziari, è opportuno che siano invitati contestualmente tutti gli istituti di credito e gli intermediari finanziari con i quali l'imprenditore abbia esposizioni pendenti.

L'esperto provvede al censimento nella Piattaforma delle parti che partecipano alle trattative, inserendo il loro indirizzo di posta elettronica certificata (o in assenza l'indirizzo di posta elettronica ordinario).

L'esperto deve ricordare all'imprenditore che se deve prendere decisioni che incidono sui rapporti di lavoro di una pluralità di lavoratori, prima della adozione delle misure, deve rispettare le procedure di informazione e consultazione previste dalla legge o dalla contrattazione collettiva.

In fase di **formulazione delle proposte**, per favorire la negoziazione, l'esperto può proporre la nomina (d'accordo tra la parti e con costi suddivisi tra le stesse) di un soggetto indipendente, dotato di adeguata competenza, **responsabile del processo di risanamento in fase di esecuzione**, con il ruolo di monitorare l'attuazione del piano di risanamento ed il rispetto degli accordi raggiunti.

Questa figura, in particolare, può risultare utile quando siano previsti per i creditori ristori condizionati al raggiungimento di determinati obiettivi reddituali e/o finanziari prefissati.

Nel caso in cui nel piano di risanamento si prospetti una **cessione di azienda** o di un ramo di azienda, in mancanza di offerte vincolanti ad importo predefinito, è opportuno che l'imprenditore, nel formulare le proposte ai creditori, preveda **clausole di salvaguardia** per fronteggiare il rischio che i valori effettivamente realizzati siano inferiori a quelli attesi. Per la cessione d'azienda, è in ogni caso preferibile adottare procedure di vendita competitiva.

L'esperto, inoltre, ricorderà alle parti la **necessità di pubblicare nel registro delle imprese il contratto o l'accordo raggiunto**, al fine di godere di una serie di **benefici fiscali**:

- riconoscimento della **deducibilità delle perdite su crediti**, ex [articolo 101, comma 5, Tuir](#);
- possibilità di **non si considerare sopravvenienze attive le riduzioni dei debiti dell'impresa**, ex [articolo 88, comma 4 ter, Tuir](#). In particolare, in questo articolo del Tuir si legge che, in caso di concordato di risanamento, di accordo di ristrutturazione dei debiti omologato ai sensi dell'[articolo 182-bis L.F.](#) ovvero di un piano attestato ai sensi dell'[articolo 67, comma 3, lettera d\), L.F.](#), **pubblicato nel registro delle imprese**, la **riduzione dei debiti dell'impresa non costituisce sopravvenienza attiva per la parte che eccede le perdite, pregresse e di periodo, di cui all'articolo 84 Tuir, senza** considerare il limite dell'ottanta per cento, la deduzione di periodo e l'eccedenza relativa all'aiuto alla crescita economica di cui all'[articolo 1, comma 4, del D.L. 201/2011](#), convertito, con modificazioni, dalla L. 214/2011, e gli interessi passivi e gli oneri finanziari assimilati di cui al comma 4 dell'articolo [96](#) del testo unico.

ENTI NON COMMERCIALI

Il Milleproroghe e lo sport

di **Guido Martinelli**



L'avvenuta approvazione della **legge di conversione del Decreto Milleproroghe** (D.L. 198/2022) **ufficializza il rinvio, al prossimo 1° luglio, della entrata in vigore delle norme sugli aspetti costitutivi delle associazioni e società sportive dilettantistiche e del lavoro sportivo** con alcune particolarità che meritano un commento.

Viene posticipata al 1° luglio 2024 la disposizione di cui all'**articolo 13, comma 7**, che prevedeva, per le **società professionistiche**, l'obbligo di inserire, nei loro atti costitutivi o statuti *"un organo consultivo che provvede, con pareri obbligatori, ma non vincolanti, alla tutela degli interessi specifici dei tifosi"*.

La storia di questa norma è singolare.

Infatti l'[articolo 4 L. 86/2019](#) (la legge delega della riforma dello sport) aveva e ha contenuto immediatamente precettivo, in quanto introduce la norma in esame come novella dell'[articolo 10 L. 91/1981](#) e, quindi, nel rispetto di quella norma, detto organo consultivo le società professionistiche lo avrebbero dovuto costituire **entro sei mesi dall'entrata in vigore della disposizione** citata e cioè entro il 3 marzo 2020.

Inaspettatamente detta norma (che ripetiamo non era oggetto di delega governativa e, quindi anche con un palese vizio di legittimità) è stata inserita nel D.Lgs. 36/2019, nel testo originale pubblicato nella Gazzetta Ufficiale del 18.03.2021, quindi quando il termine concesso ai sodalizi professionistici era abbondantemente scaduto e che viene oggi ulteriormente prorogato al 2024. Non si sarebbe fatta miglior figura ad abrogare direttamente la norma?

La novità di maggior rilievo è l'inserimento all'articolo 16 del comma 1 bis che **limita il "cumulo" di fasce esenti per gli sportivi**.

Infatti l'entrata in vigore posticipata al 1° luglio della riforma del lavoro sportivo cade a metà del periodo di imposta del contribuente.

Pertanto, potrà accadere che un lavoratore sportivo riceva nel primo semestre del 2023 i compensi ex [articolo 67, comma 1, lett. m\), Tuir](#) e nel secondo semestre sarà invece regolarmente inquadrato come lavoratore sportivo.

Ne consegue che, in linea teorica, sotto il profilo fiscale, il soggetto potrebbe percepire **per il primo semestre 10.000 euro** (che non costituiscono reddito ai sensi di quanto previsto dall'articolo 69, comma 2, Tuir) e **nel proseguo 15.000 euro che analogamente non costituiscono reddito** ai sensi di quanto previsto dall'[articolo 36, comma 6, D.Lgs. 36/2021](#).

La novella in esame prevede che, nell'ipotesi sopra indicato: ***“l'ammontare escluso dalla base imponibile ai fini fiscali per il medesimo periodo d'imposta non può superare l'importo complessivo di euro 15.000”***.

Quanto sopra indicato ha valenza solo ai fini fiscali.

Pertanto, ai fini previdenziali si inizierà comunque da zero.

Ne deriverà che **un lavoratore sportivo che abbia percepito 10.000 euro (o cifra maggiore) entro giugno, ai sensi di quanto previsto dalla normativa oggi vigente per i compensi sportivi, potrà da luglio in avanti ricevere ulteriori compensi precisando che dal supero dei 5.000 dovrà assoggettarli sia a ritenuta fiscale che previdenziale.**

Viene comunque confermata l'abrogazione dal prossimo 1° luglio della disciplina sui compensi sportivi che costituiscono redditi diversi

E' stato poi leggermente rivisto lo scadenziario della abrogazione del vincolo sportivo, ossia la facoltà riconosciuta ai club sportivi di “rinnovare d'autorità” (ossia senza consenso dell'atleta) il tesseramento annuale per il numero di anni massimo previsto dalle norme della federazione di appartenenza.

Le Federazioni e le discipline sportive interessate potranno approvare i nuovi regolamenti che disciplinano il loro tesseramento in assenza di vincolo entro 31 dicembre 2023. Ove questo non accadesse vi provvederà l'autorità politica delegata in materia di sport con proprio decreto.

Comunque, sia che sia approvata nei termini la modifica, che in caso contrario, la disciplina sarà la seguente:

- 1. i nuovi tesseramenti che saranno sottoscritti a far data dal prossimo primo luglio in avanti dovranno avere necessariamente scadenza annuale (cioè non potranno essere rinnovati d'autorità alla loro scadenza;**
- 2. i rinnovi dei tesseramenti che saranno effettuati entro il 31 dicembre potranno essere effettuati d'autorità ma, comunque alla loro scadenza naturale non potranno essere ulteriormente rinnovati e si dovrà provvedere ad applicare la nuova disciplina sul**

vincolo.

Le conseguenze della applicazione dei due punti sopra indicati ricadrà anche sulle eventuali poste presenti nel bilancio della sportiva relative alla titolarità delle prestazioni sportive degli atleti.

Viene confermato il rinvio al 31 dicembre 2024 della scadenza delle concessioni di impianti sportivi ubicati su terreni demaniali o comunali *“allo scopo di consentire il riequilibrio economico – finanziario delle stesse, in vista delle procedure di affidamento che saranno espletate ai sensi delle vigenti disposizioni.”*

IVA

Gli aspetti Iva del contratto di lease back

di **Stefano Rossetti**



Il contratto, atipico, denominato “**sale and lease back**” costituisce un’operazione negoziale complessa con la quale un soggetto (esercente attività d’impresa o attività di lavoro autonomo) vende un bene di sua proprietà (mobile o immobile), strumentale all’esercizio della propria attività, ad un’impresa di leasing (o società finanziaria) la quale, dopo aver versato il corrispettivo pattuito, concede contestualmente (o, comunque, entro un breve lasso di tempo) lo stesso bene, in leasing, al cedente. Quest’ultimo corrisponde alla società di leasing un **canone periodico** per l’utilizzo del bene fino alla scadenza del contratto, momento in cui l’utilizzatore/cedente potrà eventualmente optare per la continuazione della locazione oppure, alternativamente, per il riacquisto del bene, mediante il pagamento del prezzo stabilito per il riscatto.

Tale figura contrattuale, molto diffusa nella prassi commerciale, risponde all’esigenza del venditore/utilizzatore di continuare ad avere la materiale disponibilità del bene venduto, attraverso il contratto stipulato con la società di leasing, soddisfacendo, nello stesso tempo, l’esigenza di ottenere una immediata liquidità attraverso la vendita del bene.

Con la [circolare 218/E/2000](#) l’Agenzia delle Entrate ha chiarito che, nell’ambito del contratto di **sale and lease back**, è possibile distinguere **diversi rapporti giuridici** che possono essere così riassunti:

- **cessione del bene nei confronti della società di leasing:** tale operazione è soggetta ad Iva, ricorrendo entrambi i presupposti (oggettivo e soggettivo) di applicazione dell’imposta, ai sensi dell’[articolo 1 D.P.R. 633/1972](#);
- **concessione in leasing del bene:** tale operazione rientra nel campo di applicazione dell’Iva, in quanto ricorrono sia il presupposto soggettivo sia quello oggettivo (l’operazione consiste in una prestazione di servizi resa dietro corrispettivo), con applicazione dell’aliquota che sarebbe applicabile alla cessione del bene oggetto del contratto, ai sensi dell’[articolo 16, comma 3, D.P.R. 633/1972](#). Trattandosi di

prestazione di servizi, il momento di effettuazione dell'operazione coincide con il pagamento del corrispettivo, dal che consegue che l'imposta si applica sui canoni periodicamente addebitati all'utilizzatore;

- **(eventuale) riscatto del bene:** in tal caso si concretizza un'operazione di cessione del bene, da parte della società di leasing a favore dell'utilizzatore, imponibile ad Iva. La società di leasing dovrà emettere la fattura in relazione alla quota di riscatto del bene.

Recentemente, con la [sentenza n. 11023 del 27.04.2021](#), la Corte di Cassazione ha rivisitato il precedente orientamento che considerava **imponibile, a fini Iva, il contratto di sale and lease back**, e che sostanzialmente si fondava sulla sopra scomposizione, ai fini tributari, dell'intera operazione economica nella sequenza prima descritta.

La Suprema Corte, in particolare, nella menzionata sentenza ha affermato che il *“lease back ha, dunque, una causa concreta diversa da quella del contratto di vendita puro e semplice, trattandosi di un'unica operazione complessa e con causa finanziaria (il fine di aumentare la liquidità del venditore-utilizzatore), da considerarsi nella globalità dei suoi elementi negoziali strettamente connessi onde scongiurarne un'artificiosa scomposizione a fini tributari. La **causa finanziaria del contratto** in esame impedisce, quindi, di assimilare, ai fini Iva, la somma corrisposta dall'acquirente-concedente al corrispettivo dovuto al venditore in forza del tipico contratto di vendita”*.

Tale posizione si fonda sul disposto dell'articolo 14, paragrafo 1, della Direttiva 2006/112/CE secondo cui si verifica una cessione di bene quando avviene **“il trasferimento del potere di disporre di un bene materiale come proprietario”**.

Ad avviso dell'Amministrazione finanziaria ([risoluzione 3/E/2023](#)), però, le conclusioni a cui giunge la Corte di Cassazione non possono essere generalizzate. Infatti qualora nel contratto di cessione alla società di leasing vi fossero delle clausole che:

- **escludano o limitino significativamente il potere dell'impresa di leasing di disporre giuridicamente del bene come proprietario** (ad esempio, clausole che espressamente limitano le prerogative del proprietario, precludendo la possibilità di vendere il bene o concederlo in garanzia a terzi);
- **portino a ritenere che il cedente/utilizzatore conservi il diritto di disporre del bene “come se ne fosse il proprietario”** (ad esempio, clausole convenzionali di limitazione della responsabilità del formale proprietario che, di fatto, evidenziano che sull'utilizzatore continuano a gravare la maggior parte dei rischi e dei benefici inerenti alla proprietà legale del bene),

l'operazione **non può essere considerata unitaria** secondo i principi eurounionali e, di conseguenza, tornano applicabili i chiarimenti forniti con la [circolare 218/E/2000](#).

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Le operazioni M&A di professionisti: dal passaggio generazionale ai più evoluti modelli aggregativi

di **Goffredo Giordano** di MpO Partners



Premessa

Al fine di poter delineare più precisamente l'evoluzione delle operazioni M&A di studi professionali in Italia, occorre far riferimento ad un dato molto importante, ovvero al numero di richieste di contatto ricevute da MpO, da parte dei professionisti, per l'erogazione di servizi di consulenza in merito alle operazioni di cessione ed aggregazione tra studi professionali. Il focus riguarda il periodo 2018-2022, con particolare attenzione all'evoluzione nei periodi pre e post COVID.

Più precisamente, nel periodo pre-covid, che va dal 2018 al 2019, la media annuale di nuovi contatti si attestava intorno ai 1.300. Tale media, nonostante l'emergenza sanitaria, non ha subito grandi variazioni nel 2020, registrando solo un lieve incremento del 6% rispetto alla media pre-COVID.

Cos'è successo dopo la pandemia?

Nei due anni successivi, il 2021 e il 2022, il numero di nuovi contatti è aumentato in modo significativo. Infatti, la media del biennio 2021-2022 è salita a 2.426, con un incremento di 1.115 contatti (+85%) rispetto al biennio pre-covid (2018-2019). Questo aumento è stato particolarmente notevole soprattutto nel 2021, con un incremento del +124% rispetto alla media del periodo pre-covid. Questo aumento di contatti potrebbe essere spiegato dalla ripresa a pieno ritmo delle attività professionali e dal cambiamento delle modalità di svolgimento della professione dovute a seguito della pandemia.

Anche il 2022 è stato un anno positivo per i nuovi contatti, sebbene meno performante rispetto al 2021. La media annuale è stata di 1.913, con un aumento del +46% rispetto alla

media del periodo pre-covid.

Questi dati dimostrano come la pandemia abbia avuto effetti differenti sulle attività e sui settori economici. Nel caso specifico dei contatti ricevuti da MpO da parte dei professionisti, si è assistito ad un aumento significativo nei due anni successivi al 2020, probabilmente, come precedentemente accennato, come conseguenza della ripresa economica e dei cambiamenti nel modo di svolgere la professione.

Di seguito una tabella riepilogativa:

Professione	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Totale
Totale	1297	1325	1395	2937	1915	142	9011

Il numero di contatti suddivisi per categoria professionale

Suddividendo il numero di contatti per categoria professionale la crescita, in valore assoluto, è stata spinta maggiormente dai commercialisti (categoria che comprende anche Consulenti del Lavoro e Tributaristi). Tale dato potrebbe essere giustificato dal fatto che la categoria dei commercialisti/consulenti del lavoro/tributaristi è quella più pronta ad affrontare le mutazioni del mercato ed approcciarsi alle operazioni di fusione e acquisizione di studi professionali.

Tuttavia, se dai valori assoluti passiamo ad osservare la crescita percentuale, è interessante notare che gli avvocati hanno registrato un notevole aumento dei nuovi contatti negli ultimi tre anni. Nel 2020, il numero di nuovi contatti da parte degli avvocati è aumentato del +285% rispetto al periodo pre-covid (2018-2019) e nel 2021 la crescita è stata ancora più significativa con un aumento del +1.467% e 242 nuovi contatti e anche nel 2022, sebbene meno evidente, la crescita ha registrato un + 473%.

Anche la categoria dei dentisti, infine, ha registrato un incremento dei contatti ricevuti nel corso dell'anno 2020, 2021 e 2022.

I numeri sopra descritti sono il chiaro segnale che indicano un interesse crescente per questa categoria professionale nel campo delle fusioni ed acquisizione di studi professionali.

In generale, i dati sui nuovi contatti ricevuti da MpO da parte dei professionisti evidenziano come l'interesse per le operazioni di fusione e acquisizione di studi professionali sia in costante crescita anche in un periodo di incertezza come quello causato dalla pandemia.

Di seguito una tabella riepilogativa:

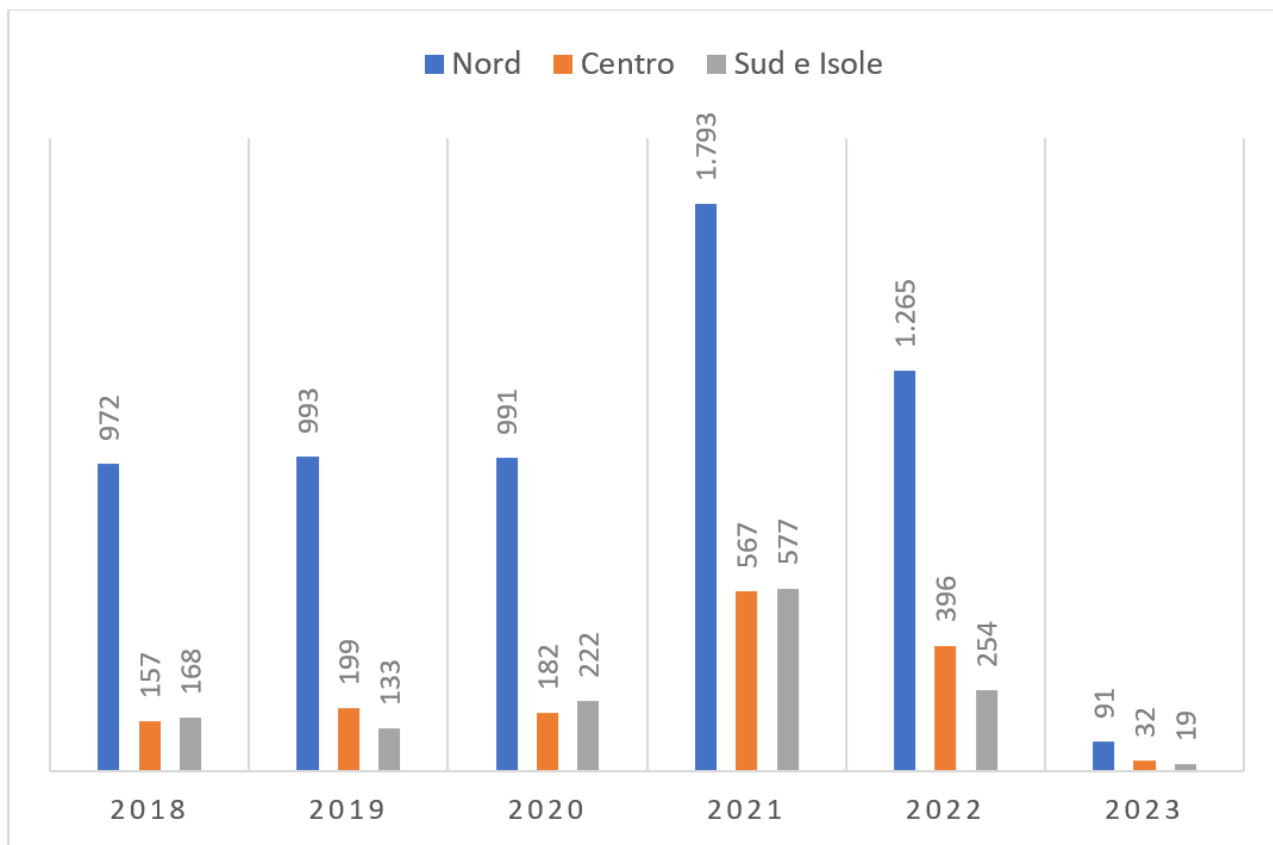
Professione							
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Totale
Commercialisti	1220	1124	1118	2305	1456	116	7.339
Avvocati	27	67	61	266	97	3	521
Dentisti	24	94	179	285	307	16	905
Altri	26	40	37	81	55	7	246
Totale	1.297	1.325	1.395	2.937	1.915	142	9.011

Il numero di contatti per localizzazione geografica

Per quanto concerne la suddivisione per area geografica dei contatti ricevuti nel corso degli anni 2018-2023 (2023 riferiti al solo primo mese dell'anno) occorre evidenziare che i nuovi contatti sono pervenuti soprattutto da aree geografiche storicamente poco presenti.

Infatti, se nel 2018 la suddivisione dei contatti in percentuale era nord (75%), centro (12,5%) e sud (12,5%), nel 2022 la suddivisione è Nord (66%), centro (21%) e sud (13%).

Di seguito un grafico riepilogativo:



Le regioni che hanno registrato la maggior crescita sono state il Lazio, la Calabria, la Puglia, la Basilicata e la Sardegna.

In sintesi, l'analisi dei dati evidenzia una costante crescita dei contatti di MpO ricevuti dai professionisti (con un'esplosione di nuovi contatti nel 2021) e una tendenza alla

diversificazione geografica con un aumento significativo dei contatti provenienti da regioni del Sud e delle Isole.

I mandati ricevuti – Premessa

Il numero dei mandati ricevuti da MpO per servizi i consulenza relativi all'M&A tra professionisti ha registrato una costante crescita negli ultimi anni con un incremento del 40% del 2022 rispetto all'anno precedente.

Se si analizzano i dati di un triennio precedente alla pandemia, si può notare come i mandati ricevuti nel 2022 siano quasi raddoppiati rispetto alla media di quelli ricevuti nel periodo 2017-2019.

Inoltre, rispetto alla media dei mandati acquisiti nel periodo 2012-2019, si evidenzia un aumento del 100% nel 2020 e nel 2021, e un incremento del 257% rispetto al 2022.

Infine, è importante notare che ad oggi, nel primo bimestre 2023, i mandati acquisiti sono in linea con quelli dello stesso periodo del 2022 con evidenti segnali di crescita.

Mandati ricevuti per tipologia professionale

Osservando l'evoluzione del mondo delle professioni appare evidente che la pandemia ha influenzato molti aspetti non solo della vita quotidiana ma anche quelli relativi alle modalità svolgimento della professione.

Per quanto concerne i mandati ricevuti per consulenze relative alle operazioni M&A di studi professionali, rimandando al paragrafo successivo il dettaglio delle consulenze richieste, la categoria dei commercialisti/consulenti del lavoro ha registrato, nel corso dell'anno 2022, un incremento del 40% rispetto all'anno precedente, (anche rispetto al 2020).

Anche la media dei mandati ricevuti nel triennio 2020-2022 (rispetto al triennio precedente il COVID 2017-2019 pari a 34), rileva un incremento del 35% circa.

Per la professione di avvocato, invece, i dati rilevati negli ultimi 5 anni (2018-2022) evidenziano una alternanza che poco sembra essere influenzata dalla pandemia.

Infatti, i mandati ricevuti nel 2019 registrano un -50% rispetto al 2018 ma di un +300% dei mandati ricevuti in pieno COVID (anno 2020) rispetto al 2019. Trend confermato negli anni 2020-2022 con un netto -50% dei mandati ricevuti nel corso dell'anno 2021 rispetto al 2020 ed un +240% dei mandati ricevuti nel corso del 2022 rispetto al 2021.

Infine, per i dentisti i dati in nostro possesso rilevano un incremento del 55% dei mandati ricevuti nel corso del 2020 rispetto al 2019 ed un costante numero di mandati ricevuti nel corso del triennio 2020-2022.

In generale, per quanto concerne le operazioni di aggregazione e cessione di studi professionali la pandemia da COVID-19 ha avuto un impatto differenziato sulle diverse categorie professionali.

Mandati ricevuti per tipologia di operazione

Negli ultimi anni il mondo delle professioni sta subendo un profondo mutamento che ha portato i professionisti a richiedere servizi sempre più specializzati in merito alle operazioni M&A di studi professionali.

[Continua a leggere qui](#)

Vuoi **cedere il tuo studio professionale?**

Cedi il tuo studio professionale e realizza il TFR di fine carriera

MpO

SCOPRI DI PIÙ →