

Fisco poco favorevole al passaggio generazionale. Uno spiraglio arriva con la flat tax

# Cessione studio, quanto mi costi

## Corrispettivi tassati in modo ordinario o separato

Pagina a cura  
DI CORRADO MANDIROLA  
E GOFFREDO GIORDANO\*

Il fisco non agevola i professionisti nel passaggio generazionale. I corrispettivi percepiti a seguito della cessione della clientela vengono tassati, infatti, in modo ordinario o a tassazione separata, con una enorme pressione fiscale. Una via d'uscita potrebbe arrivare con l'applicazione della flat tax.

Il mondo degli studi professionali sta cambiando rapidamente: innovazione, digitalizzazione e l'ingresso di imprenditori nei settori professionali (come sta già accadendo all'estero) stanno modificando radicalmente la vita dei professionisti. Basti pensare che, negli ultimi 15 anni in Italia, stiamo assistendo a un consistente aumento delle operazioni di fusioni e acquisizione di studi professionali.

Il professionista che vuole programmare il passaggio generazionale del proprio studio, sia attraverso forme di aggregazione sia mediante il trasferimento a titolo oneroso della propria clientela, si trova però a dover affrontare il problema del trattamento fiscale dei corrispettivi percepiti. Inoltre, in considerazione del fatto che per la quasi totalità delle operazioni di cessione della clientela professionale il corrispettivo viene pagato a rate in un arco temporale di breve periodo, il professionista si interroga se è possibile pianificare nel tempo il carico fiscale e se, così come per le aziende, esistano degli strumenti in regime di neutralità fiscale.

Ai fini fiscali il comma 1-quater dell'articolo 54 del Tuir prevede espressamente che «concorrono a formare il reddito (di lavoro autonomo) i corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali comunque riferibili all'attività artistica o professionale». Pertanto, in caso di rateazione del corrispettivo, così come avviene nella maggior parte delle operazioni di cessione della clientela professionale, tutte le rate devono avere la qualificazione reddituale operata dall'articolo 54, comma 1-quater, del Tuir. La cessione del «pacchetto clienti» genera interamente reddito professionale da assoggettare a tassazione ordinaria ai sensi dell'articolo 54 del Tuir. Di conseguenza i corrispettivi percepiti devono essere inseriti, così come l'anno d'imposta 2017, nel quadro RE, rigo RE3 della dichiarazione dei redditi per l'anno 2018 (così come specificato nelle istruzioni alla compilazione della dichiarazione dei redditi 2019 - Fascicolo 3 - Pagina 6). L'articolo 17, lettera g-ter del

I vantaggi delle operazioni							
Valore di cessione 390.000 €							
Tassazione ordinaria *				Flat tax			
Rateazione	Compensi percepiti	Imponibile	Imposte	Compensi percepiti	Coefficiente di redditività	Imponibile	Imposte
Anno 1	65.000	65.000	21.320	65.000	78%	50.700	7.605
Anno 2	65.000	65.000	21.320	65.000	78%	50.700	7.605
Anno 3	65.000	65.000	21.320	65.000	78%	50.700	7.605
Anno 4	65.000	65.000	21.320	65.000	78%	50.700	7.605
Anno 5	65.000	65.000	21.320	65.000	78%	50.700	7.605
Anno 6	65.000	65.000	21.320	65.000	78%	50.700	7.605
		0					
	390.000	Totale	127.920	390.000		Totale	45.630
		Aliquota media	32,80				11,70

\* E' stato considerato il caso in cui il professionista cedente non sopporti più alcun costo nel corso degli anni di rateazione

Tuir (relativo al regime della tassazione separata) prevede la possibilità di assoggettare a tassazione separata i corrispettivi purché percepiti in unica soluzione. Tale norma ha lo scopo di evitare che i corrispettivi derivanti dalla cessione della clientela professionale si cumulino con gli altri redditi percepiti nell'anno, determinando l'applicazione in capo al contribuente di scaglioni e aliquote più elevate.

L'Agenzia delle entrate, inoltre, è intervenuta su questo argomento con la circolare n. 11 del 16/2/2007 con la quale ha chiarito che anche se la norma fa espressamente riferimento all'opportunità di poter tassare i corrispettivi con le modalità della tassazione separata se incassati in «un'unica soluzione» tale modalità può essere comunque applicata nel caso in cui il corrispettivo della vendita dell'attività professionale venisse percepito in più rate, ma nello stesso periodo d'imposta. Tale orientamento è stato anche recepito dalle istruzioni ministeriali per la dichiarazione dei redditi anno 2019 (periodo d'imposta 2018) con riferimento al quadro RM. Infatti, le istruzioni di compilazione del quadro RM - Sezione 2 - lettera h), così come indicate dalle istruzioni alla compilazione della dichiarazione dei redditi, fascicolo 2, pagina 15, prevedono che devono essere indicati in tale quadro «i redditi percepiti dal professionista, a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali comunque riferibile all'attività professionistica qualora tali redditi siano stati riscossi interamente entro il periodo d'imposta».

Per quanto riguarda poi le imposte indirette sui corri-

spettivi percepiti a seguito del trasferimento a titolo oneroso della clientela professionale, in considerazione che il professionista cedente è obbligato a emettere parcella per le rate incassate, il lavoratore autonomo, che intende cessare l'attività, deve conservare la partita Iva fino all'incasso dell'ultima rata.

Ma, quindi, la normativa fiscale in materia vigente agevola le operazioni di M&A di studi professionali? Da una recente analisi condotta dalla fondazione nazionale dei commercialisti nel 2017, in Italia, la pressione fiscale si è attestata intorno al 42,5% con un leggero calo rispetto all'anno 2016 (-0,4%). Occorre evidenziare che le operazioni straordinarie per le imprese (come per esempio le scissioni e i conferimenti), volte alla riorganizzazione aziendale, godono di un'enorme agevolazione in quanto sono caratterizzate dal regime di neutralità fiscale. Tutto ciò, però, non vale per il «mondo» delle professioni nonostante il progressivo assottigliamento del muro di confine fra attività imprenditoriale e professionistica e il proliferarsi di operazioni di M&A tra studi professionali. Infatti, i corrispettivi percepiti a seguito della cessione della clientela vengono tassati in modo ordinario o a tassazione separata con una enorme pressione fiscale. A tutto ciò si aggiunge il poco appeal dei professionisti verso la costituzione di Stp in quanto la tassazione è soggetta alle regole del reddito d'impresa e non quelle del lavoro autonomo. In ultimo, l'amministrazione finanziaria, con la risposta n. 107 del 12 dicembre 2018, ha indicato come operazione fiscalmente

relevante la trasformazione di uno studio associato in società in accomandita semplice.

Un piccolo «aiuto» è contenuto nella ultima finanziaria con l'introduzione della flat tax che consente al professionista cedente la possibilità di organizzare in tempo il proprio «passaggio generazionale». Infatti, tutte le categorie di lavoratori autonomi possono usufruire di questa opportunità sia come settore di attività sia come tipologia di studio. I professionisti che rientrano nel regime fiscale della flat tax pagheranno una tassa «secca» del 15% (da applicare sul 78% dei corrispettivi percepiti) sostitutiva dell'imposta sul reddito, delle addizionali regionali e comunali e dell'Irap. Si ricorda, che non rientrano nel regime della flat tax i professionisti che partecipano a società di persone, associazioni o imprese familiari e i professionisti che controllano direttamente e indirettamente una srl o associazioni in partecipazioni che esercitano attività economiche riconducibili a quelle svolte dal professionista. Infine, non devono aver avuto ricavi o compensi superiori a 65 mila euro nell'anno 2018 (dal 2020 il limite è aumentato a 100 mila euro). Pertanto, possiamo comparare la tassazione ordinaria con quella agevolata dalla flat tax sui corrispettivi percepiti a seguito della cessione dello studio di un commercialista. Per esempio, il commercialista che cede la propria attività professionale al valore di 390 mila euro (valore medio rilevato dal Centro Studi di MpO nelle cessioni di studi di commercialisti) e prevedendo una rateazione a sei anni (si veda la tabella in pagina) avrebbe un notevole vantaggio fiscale con l'applicazione della flat tax. Nel caso in cui la rateazione fosse inferiore a sei anni, come spesso accade nelle operazioni M&A, si avrebbe comunque un vantaggio fiscale in considerazione dell'applicazione della flat tax al 20% a partire dal 2020. Il professionista cedente, infine, nel programmare la cessione del proprio studio dovrà fare attenzione a non rientrare tra le cause di esclusione (come, per esempio, aver superato le soglie reddituali). Il vantaggio più significativo di questa operazione di cessione con la flat tax è il risparmio fiscale. Nell'esempio sopra riportato, infatti, l'aliquota media risulta pari al 11,7%, contro un'aliquota media del 32,80% in caso di tassazione ordinaria (calcolata sulla base degli odierni scaglioni Irpef anche per gli anni successivi). Il risparmio in termini di valore assoluto è pari a 82.290 euro. Un ulteriore vantaggio da parte cedente è quello di avere la possibilità di poter pianificare nel medio lungo periodo i propri flussi finanziari in combinazione con la propria posizione pensionistica. Infine, parte cedente, strutturando l'operazione di cessione con tali modalità, potrebbe anticipare la tempistica della cessazione totale o parziale della propria attività. Per esempio, un professionista che dovesse maturare il diritto alla pensione a 65 anni potrebbe, di fatto, cessare la sua attività già a 60 anni godendo per i primi 5 anni della rendita derivante dalla cessione dello studio per poi andare in pensione. Da parte acquirente il principale vantaggio è quello di poter pianificare in un periodo più lungo i pagamenti relativi allo studio acquisito.

\* MpO & Partners