

RIZZATO  DAINESE

ECONOMIA DIRITTO FINANZA LAVORO

L'EVOLUZIONE DELLO STUDIO PROFESSIONALE nel settore odontoiatrico

Evento organizzato da ANDI Sezione di Padova - 30.03.2019
relatore: dott.ssa Barbara Rizzato

LA DEFINIZIONE DEGLI OBIETTIVI

Quali sono le ragioni che inducono il professionista ad un ripensamento sull'organizzazione della propria attività professionale?

- Unire le forze per far fronte alla concorrenza delle grandi strutture
- Condividere con altri investimenti in attrezzature all'avanguardia
- Ampliare la gamma dei servizi e delle specializzazioni
- Favorire un passaggio generazionale o comunque un allentamento dell'impegno professionale dei senior a favore degli junior
- Delegare la gestione della parte amministrativa, per dedicarsi solo all'attività medica/odontoiatrica
-

NON UNA GENERICA CESSIONE DI AZIENDA ...

Il passaggio di mano dello studio, o l'introduzione di nuovi soci destinati a porsi come alternativa al dominus storico, non è assimilabile ad una generica cessione d'azienda

Il mandato professionale si fonda sul **rapporto fiduciario** che non è di per sé un bene cedibile

Nelle operazioni di valutazione e di cessione di un'attività professionale, in qualunque forma esercitata, non si può prescindere da tali premesse

NON UNA GENERICA CESSIONE DI AZIENDA ...

Oltre ai parametri economico-finanziari sono cruciali il capitale umano, la tipologia ed età della clientela, la gamma di servizi offerti, la tecnologia impiegata, la qualità dei processi operativi, la reputazione

Non si tratta quindi di fare una mera valutazione quantitativa, ma bensì una **valutazione qualitativa**

LA FORMA GIURIDICA DELL'ATTIVITA' PROFESSIONALE

STUDIO



REDDITO DI LAVORO AUTONOMO



CESSIONE CLIENTELA
E BENI STRUMENTALI



IIDD/IVA
(VIENE EMESSA FATTURA)



CONFERIMENTO IN UNO
STUDIO ASSOCIATO



NEUTRALITA' FISCALE

SOCIETA'



REDDITO D'IMPRESA



CESSIONE
QUOTE



IMPOSTA
SOSTITUTIVA
26%



CESSIONE
AZIENDA



IIDD/REGISTRO



CONFERIMENTO
D'AZIENDA



IIDD/REGISTRO

L'AVVIAMENTO DELLO STUDIO PROFESSIONALE

- Lo sviluppo giurisprudenziale
- Cass. Civ., Sez. II, 9 febbraio 2010, n. 2860
- *«È lecitamente e validamente stipulato il contratto di trasferimento a titolo oneroso di uno studio professionale, comprensivo non solo di elementi materiali e degli arredi, ma anche della clientela».*
- Con riferimento alla clientela si configura “non una cessione senso tecnico (atteso il carattere personale e fiduciario del rapporto tra prestatore d’opera intellettuale e cliente e la necessità, quindi, del conferimento di un nuovo incarico dal cliente al cessionario), ma un complessivo impegno del cedente volto a favorire, attraverso l’assunzione di obblighi positivi di fare (mediante un’attività promozionale di presentazione e di canalizzazione) e negativi di non fare (quale il divieto di riprendere ad esercitare la medesima attività nello stesso luogo), la prosecuzione del rapporto professionale tra i vecchi clienti ed il soggetto subentrante”

COME PROCEDERE

DUE DILIGENCE PRELIMINARE	acquisizione documenti
VALUTAZIONE AVVIAMENTO/AZIENDA	perizia
DISAMINA INCIDENZA FISCALE	sia per il cedente che per il cessionario
FORMULAZIONE PROPOSTA DI ACQUISTO	pianificazione finanziaria (valutando eventuale accollo dei debiti)
VISURA CARICHI PENDENTI E DURC	se acquisto azienda e/o quote sociali
ATTO DI CESSIONE E PATTI COLLEGATI	determinazione posizione finanziaria netta (se acquisto azienda o quote) valutare la durata della permanenza del cedente nella struttura, eventualmente legarla a garanzie fidejussorie da svincolare all'uscita o ad accordi particolari sul pagamento del saldo prezzo

DUE DILIGENCE PRELIMINARE

Ovvero la raccolta di tutte le informazioni utili al fine di determinare punti di forza e di debolezza di una struttura al fine di arrivare alla sua corretta valutazione economica

Quali documenti acquisire?

prospetto informativo del venditore	visura e statuto se società – certificato partita iva e statuto se studio associato – certificato partita iva se studio individuale
copia autorizzazione sanitaria	verificare tipologia, scadenza, presenza di deroghe
copia ultimi bilanci approvati	copia ultimi tre bilanci contabili analitici oltre a quello in corso + quadri RE/RG/RH/RF dichiarazioni dei redditi
elenco contestazioni/cause	info su cause in corso anche con dipendenti e/o clienti/pazienti o autodichiarazione di non esistenza
analisi clienti/pazienti	partitari contabili dei clienti/pazienti
elenco contratti rilevanti	contratto di affitto, leasing, noleggi, collaborazioni, consulenze, ecc...
impianti e macchinari	libro cespiti e check con inventario analitico dei beni presenti
dati sul personale	lettere di assunzione e copia ultimo cedolino di ciascun dipendente, DVR e attestati di frequenza dei corsi 81/08
organigramma e funzionigramma	verificare individuazione ruoli, mansioni, procedure, processi di lavoro
fascicolo privacy	informativa, lettere di incarico, registro trattamento, nomina DPO

GLI STEP PER UNA CORRETTA VALUTAZIONE

- *Analisi della clientela*
- *Analisi dell'organizzazione*
- *Verifica della capacità della struttura di produrre reddito anche in assenza del titolare*
- *Analisi dell'ubicazione*
- *Indagine di Cash Flow*
- *Valutazione locali e attrezzature*
- *Riclassificazione del conto economico*

Clientela e organizzazione

- ***Analisi della clientela al fine di determinare quella cedibile***
- Disamina del partitario clienti, ovvero:
 - fare un raffronto tra più anni (3/5) al fine di analizzarne lo storico, la tendenza di crescita o decrescita
 - riclassificare, escludendo: amici, conoscenti e parenti, clienti cattivi pagatori
 - sottrarre i debiti per anticipazioni da clienti (lavori da eseguire)
- ***Analisi dei profili organizzativi, in funzione della clientela cedibile***
- Capitale umano (competenze, abilità, esperienze e qualità del fattore umano interno all'organizzazione)
- Capitale relazionale (relazioni con clienti, fornitori e altri interlocutori esterni, immagine, reputazione)
- Capitale organizzativo (valori e filosofia dell'organizzazione, processi gestionali, policies, modello organizzativo)
- Verificare la presenza e la rilevanza di ruolo di eventuali soggetti non retribuiti: familiari, amministratori etc.
- Digitalizzazione della struttura

Autonomia, Ubicazione, Cash Flow

- Lo studio/ambulatorio è autonomo rispetto all'operato del proprio *dominus*?
- Lo studio/ambulatorio è in grado di fornire un sovrareddito?
- Siamo in presenza di una struttura organizzata a livello operativo, amministrativo, commerciale?
- E' stata fatta una definizione di ruoli, mansioni, procedure?
- Quanto è consolidato lo staff?
- I collaboratori sono legati da contratti?
- Sono disciplinati accordi di welfare e/o per l'erogazione di premi di risultato?

- Analisi dell'ubicazione e della vicinanza ad altre strutture concorrenti
- Analisi dei flussi finanziari (in entrata e in uscita)

La riclassificazione del Conto Economico

Si deve procedere alla normalizzazione del conto economico, sterilizzando i costi che non rientrano nella gestione caratteristica e introducendo quelli eventualmente mancanti e da prevedere

A titolo di esempio: locazioni, compensi al titolare (fissare un criterio valevole anche per il periodo successivo di condivisione/collaborazione)



DETERMINIAMO LA
REDDITIVITA'

La perizia – le conclusioni

Una volta determinata la redditività (dell'investimento di capitale), sono in grado di decidere quanto sono disposti ad investire per avere quella redditività

Tale analisi viene corredata da ulteriori valutazioni a carattere patrimoniale o a carattere misto reddituale/patrimoniale/finanziario per giungere al valore di mercato

Debiti in conto prezzo

Quando viene ceduto lo studio (clientela + attrezzature), ci si può accordare per il subentro anche in alcuni debiti del cedente quale modo di pagamento del prezzo convenuto:

PREZZO LORDO –

DEBITI CEDUTI (TFR dipendenti, subentro nei leasing in corso, ecc...)

PREZZO NETTO

(Cass., Sez. Lav., 23 giugno 2006, n. 14642) «*al profilo professionale dell'attività svolta si affianchino un'organizzazione di mezzi e di strutture, un numero di titolari e di dipendenti, una ampiezza di locali adibiti all'attività professionale tali che il rapporto organizzativo e l'entità dei mezzi impiegati sovrastino l'attività del titolare*», l'art. 2238 c.c., c. 2, estende anche ai casi di trasferimento della titolarità di uno studio professionale l'applicazione dell'art. 2112 c.c., che prevede la continuazione del rapporto di lavoro con il cessionario ed il mantenimento in capo al lavoratore di tutti i diritti.

Definizione della posizione finanziaria netta

Dato un prezzo di cessione pattuito, lo stesso sarà soggetto ad oscillazioni in ragione della posizione finanziaria netta determinata al momento della cessione

Ciò significa verificare alla data di cessione l'esatto ammontare di debiti e crediti della struttura, i saldi di c/c, il magazzino, ecc...

I PATTI A LATERE DELLA CESSIONE

- Contratto con il cedente volto a favorire il subentro nel mandato fiduciario
- Definizione termini di pagamento (con attenzione alle ripercussioni fiscali)
- Clausola per l'aggiustamento del prezzo nel caso in cui gli obiettivi dovessero essere disattesi
- Altre clausole specifiche in funzione dell'obiettivo presupposto all'operazione

della cessione dello studio

- **Art. 54 c.1 quater DPR 917/86**
- *Comma inserito dall'art. 36, comma 29, lett. a), n. 1), D.L. 4 luglio 2006, n. 223, convertito, con modificazioni, dalla L. 4 agosto 2006, n. 248.*
- Concorrono a formare il reddito i corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali comunque riferibili all'attività artistica o professionale.
- Tale compenso può essere assoggettato a tassazione separata, qualora sia percepito in un'unica soluzione, o se in più rate, le stesse siano incassate nel corso di un solo periodo di imposta. Diversamente va a tassazione ordinaria.

della cessione dello studio – la prassi dell’Agenzia

La cessione di clientela

- Tassazione separata anche in caso di pagamento rateale se avvenuto nel corso di un solo periodo di imposta (circolare 11/E del 2007).
- Il professionista che cede lo studio deve tenere aperta la propria partita iva fino all’incasso dell’ultima rata, poiché il corrispettivo è un componente positivo di reddito di lavoro autonomo (circolare 11/E del 2007).
- Per l’acquirente i costi derivanti dall’acquisizione di un pacchetto clienti sono costi interamente deducibili.

della cessione dello studio – la prassi dell’Agenzia

L’apporto di clientela

- **Non** è fiscalmente **rilevante** l’operazione con cui un professionista **apporti clientela** in occasione del suo ingresso in uno *studio associato* (per il conferimento a società si veda *oltre*) **senza** ottenere alcun **compenso** (circolare 8/E del 2009).
- L’apporto di clientela in uno studio associato rimane fiscalmente **neutro**, anche nel caso lo stesso sia assunto come uno dei parametri atti a determinare l’entità della partecipazione agli utili dell’associato (risoluzione 177/E del 2009).

della cessione dello studio – la prassi dell’Agenzia

Il recesso dallo studio associato

- Ha natura di reddito di lavoro autonomo l’indennità corrisposta al professionista a seguito del suo **recesso dallo studio associato**. La stessa è soggetta a tassazione separata ai sensi dell’art. 17, lettera I, del Tuir, se tra la data della costituzione e la data del recesso siano trascorsi più di cinque anni (risoluzione 127/E del 1995 e circolare 98/E del 2000)

della cessione dello studio

- La cessione dello studio passa per la cessione della clientela e delle attrezzature, entrambi tali cessioni vengono documentate mediante fattura
- La cessione della clientela è soggetta ad iva 22%
- La cessione delle attrezzature è (generalmente) esente iva art. 27 quinquies DPR 633/72 (in caso di mancata detrazione dell'iva a monte)

IL CONFERIMENTO E LA TRASFORMAZIONE DELLO STUDIO IN SOCIETA'

- E' solo il caso di ricordare il recente interpello n. 125/2018 in tema di conferimento di studio odontoiatrico in una società.
- L'agenzia delle Entrate ha negato la neutralità fiscale del conferimento e ritenuto che i conferimenti in società costituiscono cessioni di beni ai fini dell'imposta sul valore aggiunto.
- Anche la risposta all'interpello n. 107/2018 ha negato la neutralità fiscale della trasformazione dello studio professionale in società.

della cessione di quote

- Plusvalenza da cessione => capital gain tassato al 26%
- Verificare la possibilità di procedere alla rivalutazione delle quote, affrancando la plusvalenza (in base alla normativa di periodo)
- L'acquisto di quote da parte del nuovo socio persona fisica non è deducibile fiscalmente – è un investimento di capitale
- Operazione non imponibile ai fini IVA

della cessione d'azienda

- Determinazione della **plusvalenza** per il cedente = corrispettivo di cessione - costo fiscalmente riconosciuto => tassata come reddito d'impresa
- L'acquisto dell'azienda è fiscalmente deducibile per l'acquirente
- Non imponibile ai fini IVA - non si considera cessione di beni
- Soggetta ad imposta di registro 3% - attenzione alla congruità del valore dichiarato e alle possibili implicazioni anche sul cedente ai fini imposte dirette



RIZZATO DAINESE
ECONOMIA DIRITTO FINANZA LAVORO