

# IMPRESE E LAVORO

## GLI AUTONOMI

LO SCENARIO

# Sì alle fusioni tra studi professionali

La neutralità fiscale introdotta dal governo per le aggregazioni dà il via alla concentrazione del mercato. Necessaria per crescere o anche solo per sopravvivere

Luigi dell'Olio

**A**ggregarsi non solo per crescere, ma in molti casi anche solo per sopravvivere. Gli studi professionali si trovano a fare i conti con i medesimi bisogni delle aziende loro clienti, stretti tra la necessità di fronteggiare margini sempre più sotto pressione e quella di reperire risorse necessarie a finanziare gli investimenti. In questo senso va intesa la decisione assunta dal Consiglio dei Ministri, che - nell'ambito del dlgs per la revisione di Irpef e Ires, che attua la delega fiscale - ha introdotto la neutralità fiscale per le fusioni tra studi di professionisti.

Dunque non vi saranno più balzelli da pagare nei casi di operazioni straordinarie concernenti i conferi-

menti, trasformazioni, fusioni e scissioni relativi a società tra professionisti; apporti in associazioni senza personalità giuridica costituite fra persone fisiche per l'esercizio in forma associata di arti e professioni o in società semplici; apporti delle posizioni partecipative nelle associazioni professionali o società semplici in altre associazioni o società costituite per l'esercizio in forma associata di arti e professioni o in società tra professionisti.

«Il mercato dei professionisti è caratterizzato da grosse difficoltà nel passaggio generazionale: da una parte vi sono i senior, che faticano a passare il testimone ai più giovani, con il risultato di disperdere il valore creato con il proprio studio nel momento in cui vanno in pensione. Dall'altro vi sono i neolaureati che fa-

ticano ad aprire e, poi a consolidare, le nuove realtà», commenta Giangiacomo Buzzoni, partner di MpO, società di consulenza specializzata in m&a tra professionisti.

«Peraltro, la pandemia ha accentuato la necessità di aggregazione come strategia per condividere risorse tecnologiche avanzate, garantire la continuità operativa e rispondere alle mutate esigenze dei clienti in un contesto di crescente com-



plessità», aggiunge. Problematiche non molto differenti da quelle delle imprese assistite dagli stessi professionisti.

Senza trascurare la maggiore competitività per le realtà professionali capaci di proporre competenze variegate, in modo da porsi come partner unico dei clienti. «C'è poi una questione di budget: l'intelligenza artificiale apre enormi potenzialità per lo sviluppo degli studi professionali, con molte attività che potranno essere delegate alle macchine, lasciando ad avvocati, commercialisti, dentisti e consulenti vari più tempo per le attività a valore aggiunto. Ma per partire occorrono risorse, che le realtà più piccole fati-

cano a mettere in campo», aggiunge Buzzoni.

Anche dal punto di vista reddituale, i vantaggi possono essere significativi. Una ricerca a cura del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili evidenzia che chi esercita la professione in forma associata o societaria ha un reddito medio di 125 mila euro (volume d'affari 245 mila euro) contro i 49 mila euro di chi esercita esclusivamente in forma individuale (volume d'affari 80 mila euro). Con il gap che si è andato via via ampliando nel corso degli anni.

L'Osservatorio di MpO sulle aggregazioni restituisce l'immagine di un'Italia a due velocità: un Nord par-

ticolarmente attivo nel realizzare progetti di aggregazione, mentre il Centro e il Sud restano indietro.

Che spinta potrà arrivare dalla riforma governativa? **Marco Rescigno**, partner dello studio **Rescigno Carrara** di Bergamo, promuove l'innovazione normativa nella misura in cui consente di liberare risorse per investire nell'innovazione e di creare strutture multidisciplinari, anche se invita a non trascurare la concorrenza della flat tax (15% su redditi fino a 85 mila euro), «che risulta fortemente premiante per chi decide di continuare a esercitare la professione in maniera individuale».

Chi ha già seguito la strada aggregativa, nonostante gli ostacoli citati della normativa preesistente, mostra ottimismo. «La neutralità fiscale introdotta di recente è una svolta essenziale che ci permette di espandere la collaborazione tra specialisti, migliorando non solo l'efficienza operativa, ma anche la qualità complessiva dei servizi che offriamo ai nostri pazienti. Mi aspetto un passo avanti decisivo verso una pra-

tica odontoiatrica più integrata e all'avanguardia», è il commento di Elio Marino, dentista titolare di Ad-care. Del resto, l'Andi (Associazione nazionale dentisti italiani) è stata tra i soggetti che maggiormente hanno spinto per arrivare a questa misura. «Per l'entrata in vigore occorrerà attendere l'esame parlamentare del decreto e l'approvazione definitiva da parte del Consiglio

dei Ministri: verosimilmente, considerando le tempistiche dei precedenti decreti attuativi della riforma fiscale, prima della prossima pausa estiva», spiegano dall'associazione.

Per Sandro Orsi, commercialista dello studio Obm & Associati, il decreto fa cadere «una barriera significativa, in quanto permette non solo una gestione più efficiente delle risorse, ma anche una migliore pianificazione strategica e finanziaria».

Per Buzzoni è presto per fare previsioni, dato che restano sul campo altri ostacoli, come il passaggio dal regime di determinazione del reddito imponibile per cassa a quello di competenza (ed è ciò che accade nelle operazioni di trasformazione da studio individuale o associato a società tra professionisti costituita nelle forme delle società di capitali) e la scarsa chiarezza della normativa sulla governance o la possibilità di partecipazione a una sola Stp (società tra professionisti), per gli avvocati l'impossibilità di iscrivere all'ordine di competenza una società multidisciplinare.

Senza dimenticare quello che probabilmente è l'aspetto più rilevante e l'ostacolo più difficile da superare: l'attaccamento dei dominus, avanti con gli anni, alla propria «creatura» e la difficoltà di passare il testimone al momento più opportuno. Con il risultato di non monetizzare adeguatamente il valore creato nel tempo e di disperdere competenze e risorse in quantità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



#### L'OPINIONE

Le difficoltà del passaggio generazionale: da una parte i senior, che stentano a cedere il testimone, dall'altra i neo laureati che faticano ad aprire



#### IL FUTURO COMINCIA DALL'AI

L'intelligenza artificiale apre enormi potenzialità per lo sviluppo degli studi professionali. Ma per partire servono risorse importanti



#### L'UNIONE FA LA FORZA

125

Il reddito (mgl €) di chi lavora in società

49

Il reddito di chi esercita individualmente

## DUE VELOCITÀ

Secondo le indagini, il Nord è particolarmente attivo nel realizzare progetti di aggregazione, il Centro e il Sud restano indietro

## L'OSTACOLO

La flat tax (15% fino a 85 mila euro) resta premiante per chi decide di esercitare in maniera individuale



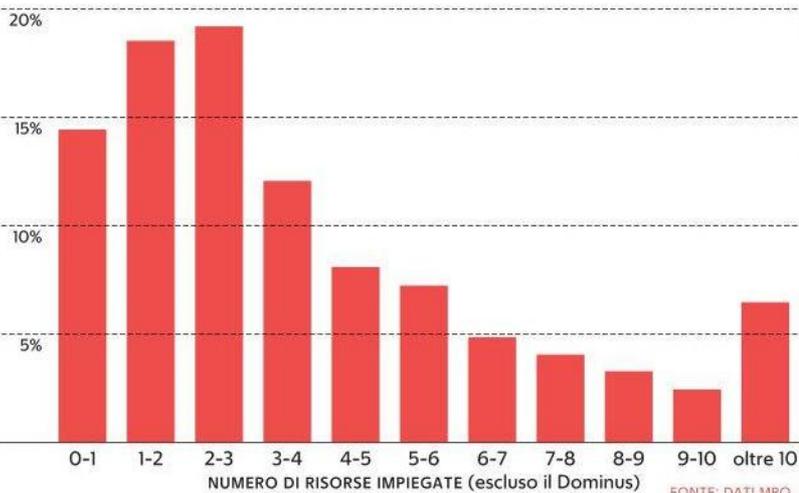
SANJERI/GETTY

La proprietà intellettuale "A" riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa "A" da intendersi per uso privato



INUMERI

**LE RISORSE IMPIEGATE (ESCLUSO IL DOMINUS)  
NEGLI STUDI PROFESSIONALI**



**UN PARTNER UNICO  
PER I CLIENTI**

Le realtà capaci di proporre competenze variegata, per porsi come partner unico dei clienti, sono avvantaggiate



INUMERI

**I CONTI E LE CIFRE DEGLI STUDI  
NELLE TRE MACROAREE DELL'ITALIA**

	NORD	CENTRO	SUD E ISOLE
Fatturato medio	359.000 €	234.000 €	139.000 €
Staff	4,3	2,7	2,2
Età media Cedente	60 anni	61 anni	53 anni
Multiplo fatturato medio	1,23	1,22	1,31
IN % SUL TOTALE			
Pensionamento	36%	31%	25%
Professione individuale	45%	71%	100%
Disponibile a proseguire	87%	62%	75%
Subentro locazione	78%	92%	50%
Accollo TFR	41%	23%	50%

FONTE: MPO

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



**FOCUS**

### **LE NUOVE REGOLE DECISE DAL GOVERNO**

Non vi saranno più balzelli da pagare nei casi di: operazioni straordinarie concernenti i conferimenti, trasformazioni, fusioni e scissioni relativi a società tra professionisti; apporti in associazioni senza personalità giuridica costituite fra persone fisiche per l'esercizio in forma associata di arti e professioni o in società semplici; apporti delle posizioni partecipative nelle associazioni professionali o società semplici in altre associazioni o società costituite per l'esercizio in forma associata di arti e professioni o in società tra professionisti

① La pandemia ha accentuato la necessità delle aggregazioni tra studi professionali, per condividere gli investimenti nelle nuove tecnologie e rispondere alle esigenze dei clienti in un contesto di complessità senza precedenti