

III. Costituzione di società tra professionisti. Vantaggi e svantaggi. Il passaggio generazionale

Premessa - Società tra professionisti e apertura a soci non professionisti – Le società commerciali - Considerazioni in ordine alla responsabilità patrimoniale - Considerazioni in merito al trasferimento delle quote sociali - Considerazioni in ordine al regime di tassazione - Considerazioni in ordine al costo e tutela previdenziale dei soci - Considerazioni in merito agli adempimenti amministrativi - Esempio di convenienza di costituzione di una Srl - Il passaggio generazionale - La donazione dello studio medico - La cessione di uno studio medico – Il conferimento dello studio professionale in una società - L'affitto dello studio - Cessione quota e recesso da studio associato – La valutazione dello studio medico.

PREMESSA

L'esercizio della libera professione attraverso la costituzione di società si sta sempre più diffondendo, vuoi per la necessità di fornire un'ampia gamma di servizi specialistici, vuoi per l'opportunità di ridurre i costi di gestione dello studio grazie alle economie di scala, vuoi per ridurre i carichi fiscali e previdenziali.

Ripercorriamo brevemente la normativa:

L'art. 2 della **legge 1815/1939** vietava la costituzione di società tra professionisti, l'unica realtà ammessa era la costituzione di associazioni nella forma di studio associato (società semplice).

Risultavano regolamentate solo le società di ingegneria e le società tra avvocati.

La **Legge n. 266/1997**, detta “legge Bersani”, abrogava il divieto di costituire società professionali. Da questa data in avanti si è creato un vuoto legislativo ed una confusione generalizzata che spiegherò successivamente.

La **Legge n. 183/2011** dà il via libera alla costituzione di società tra professionisti, le cosiddette STP, che tratteremo in apposito capitolo.

Il decreto del Ministero di Giustizia n.34/2013 ha emanato infine il regolamento delle STP.

Che cosa è successo dalla Legge Bersani del 1997?

A partire dall’emanazione di quella legge si è creato un vuoto legislativo ed è scoppiato il fenomeno dell’esercizio di attività professionali attraverso le società commerciali di tipo tradizionale che non sottostavano né a tutt’oggi sottostanno al controllo degli ordini professionali né alla regolamentazione della pubblicità. È venuta meno la distinzione tra esercizio d’impresa e l’attività professionale a discapito di quest’ultima. Si è trattato di un vero e proprio “attacco” a tutto il mondo professionale considerato una “corporazione”.

E qui, lasciatemelo dire, hanno vigilato poco gli ordini che non sono stati lungimiranti. Infatti mentre gli stessi, vuoi per ragioni di principio e vuoi per corporativismo, discutevano se fosse giusto che nelle società professionali entrassero soci finanziatori e di capitale, il fenomeno delle società commerciali in campo medico, ed in particolar modo in campo odontoiatrico, dilagava sempre di più.

In pratica bastava costituire un qualsiasi tipo di società, mettere un direttore sanitario ed il gioco era fatto. E questo ha sicuramente favorito il diffondersi dell’abusivismo e del prestanomismo.

Anche dopo l’emanazione della legge sulle STP le società commerciali in campo medico continueranno a svilupparsi sempre di più in quanto non è stata fatta una legge esplicita in cui si sia detto che l’unica forma di società ammessa è la STP.

Gli ordini dovevano e dovranno far approvare una norma in cui si afferma che l’esercizio di attività medica può avvenire o individualmente, o attraverso uno studio associato o una STP e non attraverso una società commerciale, pena la loro definitiva cancellazione.

Come avviene per l'esercizio di attività bancarie, assicurative e finanziarie occorre imporre un capitale sociale elevato in modo che non si creasse confusione.

Infatti oggi un qualunque cittadino compresa una qualsiasi casalinga, con tutto il rispetto dovuto per la categoria, può aprire una società e fatturare prestazioni esenti in campo medico, basta che venga nominato un direttore sanitario.

Sul piano pratico, infatti:

- ◆ Le autorità amministrative (ASL, comuni, etc.) rilasciano le autorizzazioni in presenza di un direttore sanitario;
- ◆ il fisco non pone alcun freno: sono già in vigore gli studi di settore per attività odontoiatriche in regime d'impresa;
- ◆ gli ordini professionali restano un po' spiazzati in quanto temono il diffondersi dell'abusivismo e/o prestanomismo e vedono a volte con sospetto tali società;
- ◆ le camere di commercio iscrivono le società che hanno nel loro oggetto sociale l'esercizio di attività medica ed odontoiatrica.

È importante però richiamare alcuni principi inderogabili.

- ◆ La prestazione professionale, anche se esercitata in forma di società, resta pur sempre una prestazione "protetta".
- ◆ L'attività è esercitabile solo con l'iscrizione allo specifico albo professionale che ha funzione di tutela e di formazione; all'albo viene iscritto il professionista singolo, il direttore sanitario in caso di società tradizionali e la società tra professionisti;
- ◆ Il rapporto con il cliente deve seguire rigorosamente il dettato degli artt. 2229 e seguenti del codice civile. In particolare, il professionista **deve eseguire personalmente l'incarico assunto**, ricordando che le attività di servizi si basano su un importante fattore di *intuitus personae* e che il professionista resta comunque **responsabile personalmente** della prestazione effettuata anche se la struttura in cui opera è di proprietà di una società di capitali.

SOCIETÀ TRA PROFESSIONISTI E APERTURA A SOCI NON PROFESSIONISTI

Con la legge 12.11.2011 n. 183, è stata ammessa la costituzione di società per l'esercizio di attività professionali secondo i modelli delle società di persone, di capitale e cooperative.

I requisiti principali che dovranno avere queste società sono:

- ◆ la denominazione sociale dovrà contenere l'indicazione di "società tra professionisti";
- ◆ la società sarà iscritta all'albo professionale di appartenenza (più albi se multidisciplinare);
- ◆ dovrà svolgere in via esclusiva attività professionali, anche diverse tra loro;
- ◆ soci obbligatori: professionisti iscritti ad albi e collegi, anche cittadini U.E.;
- ◆ soci eventuali: non professionisti quali soci d'opera (prestazioni tecniche) e soci di capitale (investitori-finanziatori);
- ◆ un socio professionista può partecipare ad una sola società tra professionisti;
- ◆ al socio non professionista d'opera o di capitale è vietato partecipare ad attività riservate ai professionisti e agli organi di amministrazione della società;
- ◆ il numero dei soci professionisti e la partecipazione al capitale sociale deve essere tale da determinare la maggioranza dei 2/3 nelle delibere delle assemblee soci.
- ◆ obbligo della stipula di una polizza assicurativa

L'aspetto fiscale è tuttora oggetto di numerose disamine da parte della dottrina e da parte dell'Agenzia Entrate, che con risposta a un interpello del 08/05/2014 affermava che le S.t.p. erano soggette al regime d'impresa.

Tutti i dubbi sembravano chiariti con l'intervento del governo nel recente "Dlgs semplificazioni" nel quale si assoggetta il reddito prodotto dalle S.t.p. a lavoro autonomo; tuttavia la norma è stata stralciata dal testo di giugno 2014 e si attende la delega fiscale per avere maggiori chiarimenti.

Nel frattempo è comparsa nuovamente una presa di posizione dell'Agenzia delle Entrate (risposta interpello 954-55 del 16-10-2014) in cui si ribadisce che la società tra professionisti

produce **reddito d'impresa** e pertanto il reddito viene determinato secondo il principio di competenza.

I professionisti che fan parte delle STP dovranno pagare i contributi previdenziali.

Pochi sono gli aspetti positivi di questa legge che va, a mio avviso, cambiata; un aspetto negativo è che probabilmente ci sarà un'invasione di campo da parte di soggetti non professionisti, che potranno essere investitori in tali società, con la conseguenza di avere un'influenza nella gestione societaria basata probabilmente solo sul profitto e a discapito della professionalità e delle regole del codice deontologico del professionista.

Toccherà sicuramente agli albi professionali il compito di vigilare.

Resta un dubbio se tale nuova forma societaria avrà qualche influenza sulle **società commerciali già costituite**; si pensi alle società che nominano, per svolgere la propria attività, un direttore sanitario che si assume tutte le responsabilità professionali; su questo aspetto ho già espresso le mie osservazioni nel capitolo precedente.

LE SOCIETÀ COMMERCIALI

Fino ad ora si è parlato di società commerciali senza descriverne i tratti essenziali.

A differenza delle società tra professionisti (STP) le società commerciali sono dei contratti attraverso i quali due o più persone di qualsiasi estrazione e titolo di studio, previo conferimento di beni e di servizi, esercitano attività di tipo economico.

Il fine di tutte le società commerciali è la produzione di utili che poi vengano divisi tra i soci.

Si dividono in società di persone, quali le società in nome collettivo (SNC) e le società in accomandita semplice (SAS); oppure in società di capitali come le società a responsabilità limitata (SRL), società per azioni (SPA) o società in accomandita per azioni (SAPA).

Le prime hanno una struttura abbastanza semplice e l'elemento centrale è rappresentato dalle persone che vi operano. I soci, infatti, rispondono personalmente ed illimitatamente col proprio patrimonio personale per le obbligazioni societarie qualora la società non ne sia in grado.

Nelle società in accomandita semplice i soci invece si dividono in accomandanti o in accomandatari: i primi conferiscono puramente il capitale per l'attività economica, i secondi

hanno il compito di amministrare e pertanto, a differenza dei primi, rispondono personalmente delle obbligazioni assunte della società.

Si dice spesso che le società di persone hanno una “autonomia patrimoniale imperfetta”, infatti per le obbligazioni che la società assume risponde in prima istanza il capitale della società ed in seconda i soci che l’hanno impegnata ed amministrata (nelle snc tutti i soci mentre nelle società in accomandita semplice i soli soci “gestori” cioè gli accomandatari). Le società di capitali invece sono strutture più complesse con propria **personalità giuridica** in cui la proprietà (i soci che hanno conferito capitale e mezzi) e l’amministrazione (coloro che gestiscono ed impegnano la società) possono essere totalmente separati. Le società di capitali sono soggetti **totalmente distinti** dalle persone dei propri soci o degli amministratori: per le obbligazioni assunte risponde unicamente la società col proprio capitale.

Dal momento che è il capitale sociale di queste società la garanzia che viene di fatto prestata ai terzi la legge è esplicita nel definirne i requisiti minimi. Nelle SRL ammonta a 10.000 €, nelle SPA 50.000 € mentre nelle SRL semplificate basta anche solo un €.

Detto questo vediamo in maggiore dettaglio i vantaggi dell’esercizio di attività professionale attraverso le società commerciali.

CONSIDERAZIONI IN ORDINE ALLA RESPONSABILITÀ PATRIMONIALE

È sicuramente questo l’aspetto che, insieme al successivo concernente la responsabilità penale, deve motivare l’imprenditore a gestire la propria impresa per mezzo di una società di capitali (SRL o SPA). **Si premette che in tutti i capitoli che seguono faremo riferimento alla società a responsabilità limitata che è la più diffusa.**

Infatti:

- ◆ Il professionista individuale risponde con l’intero patrimonio personale per le obbligazioni assunte nello svolgimento della sua attività.
- ◆ con la società di capitali si ottiene una separazione tra quello che è il patrimonio della società e quello personale dei soci. I creditori possono, infatti, rivalersi solo sul patrimonio sociale, in quanto i soci rispondono solo per le rispettive quote sottoscritte. **Il fallimento della società non causa il fallimento del socio.**

Questo aspetto è determinante nei rapporti con i terzi, ed in particolare con le banche e gli istituti di credito. Mentre nel caso di un professionista, gli istituti finanziatori sono comunque “garantiti” dal patrimonio personale, nel caso delle società di capitali, per i finanziamenti erogati alla società, tale forma di garanzia viene meno; ecco quindi che tali istituti, per mantenere o aumentare i fidi concessi ad una società richiedono il rilascio di apposite fidejussioni ai soci, a copertura di eventuali ed ipotetiche insolvenze della società.

Ciò non determina lo svilimento della veste della societaria, in quanto nei rapporti con i fornitori abituali la tutela della responsabilità patrimoniale svolge comunque appieno i suoi effetti. Pertanto i soci, per conservare appieno i benefici della responsabilità limitata, dovranno per quanto possibile evitare il rilascio di fidejussioni personali agli istituti finanziatori.

In ogni caso, il problema si porrebbe unicamente nell'estrema ipotesi di un cattivo andamento della società, che non permetta il regolare rimborso dei finanziamenti ottenuti.

CONSIDERAZIONI IN ORDINE AL TRASFERIMENTO DELLE QUOTE SOCIALI

Il fatto di avere una struttura già avviata che permette la responsabilità limitata nell'esercizio di attività d'impresa può essere considerato un vantaggio, qualora un domani vi sia la necessità da parte del socio unico di aprire la società a nuovi soci potenziali.

Questi ultimi saranno, infatti, più interessati ad aderire alla società qualora in contropartita del loro apporto ottengano altresì il beneficio della responsabilità limitata.

In sede di atto costitutivo circa il trasferimento delle quote sociali, va quindi evidenziata la caratteristica di potere disporre, con la SRL, di uno “strumento” che può più agevolmente e utilmente perpetuarsi anche oltre le necessità della compagine societaria originaria.

CONSIDERAZIONI IN ORDINE AL REGIME DI TASSAZIONE

Ai fini dell'imposta IRAP sia al professionista sia alla società viene imputata un'aliquota del 3,5% (dal 2014) anche se con leggera differenza nella base imponibile.

Per semplicità, nei nostri esempi verrà considerata uguale.

Ai fini dell'imposta sul reddito, il reddito del professionista viene tassato, per cassa, in base agli scaglioni IRPEF, che attualmente sono i seguenti:

Fino a 15.000 €	23 %
Da 15.000 a 28.000 €	27 %
Da 28.001 a 55.000 €	38 %
Da 55.001 a 75.000 €	41 %
Oltre 75.001 €	43 %

Il reddito della Srl, calcolato in base al principio di competenza e non di cassa, viene attualmente tassato ad una aliquota fissa del 27,50 %. Nel caso in cui l'intero reddito venga reinvestito in Società, esso non subirà alcuna altra tassazione; in caso di distribuzione, una parte del dividendo (49,72%) verrà tassata in capo al percettore degli utili, secondo il rispettivo scaglione di reddito, se persona fisica. In caso di partecipazione non qualificata la tassazione è con ritenuta d'imposta che è fissa del 26% in capo al percettore.

CONSIDERAZIONI IN ORDINE AL COSTO E ALLA TUTELA PREVIDENZIALE DEI SOCI

Il professionista paga i contributi all'ENPAM sulla base del reddito con la percentuale del 13,50% fino a 100.123 € e con la percentuale dell'1% per i redditi superiori. Tali percentuali di contributi sono vevoli per l'anno d'imposta 2014 ma sono destinati ad innalzarsi fortemente nei prossimi anni fino a raggiungere il 19,50 % entro il 2021.

Vogliamo chiederci se il reddito prodotto da una Srl sia da assoggettare ad ENPAM. La risposta non è facile perché nella risposta ai quesiti pubblicati sul proprio sito l'ENPAM non indica i redditi delle società e cita sempre i redditi effettivamente **percepiti**, escludendo per esempio l'importo dell'adeguamento agli studi di settore.

Tuttavia il Regolamento dell'ENPAM in vigore dallo 01/01/2013 per ciò che concerne il contributo obbligatorio all'art.3 punto 2 lettera f cita:

“i redditi derivanti dalla partecipazione nelle società disciplinate dai titoli V e VI del libro V del codice civile che svolgono attività medica – odontoiatrica o attività oggettivamente connessa alle mansioni tipiche della professione” e, successivamente, sempre all’art.3 punto 2 ter del citato regolamento “Ai fini della determinazione dell’imponibile di cui al comma 2, lett. f) si tiene conto della parte del reddito dichiarato dalla società ai fini fiscali e attribuita al socio in ragione della quota di partecipazione agli utili, indipendentemente dalla relativa percezione.”

Ora sicuramente il reddito di una STP è da assoggettare al contributo ENPAM mentre permangono molti dubbi sul reddito prodotto da una Srl di tipo tradizionale. Infatti in quest’ultima il capitale sociale potrebbe appartenere interamente a **soggetti non medici** e quindi a soggetti non iscrivibili all’ENPAM. Occorrerà pertanto che l’ENPAM intervenga sull’argomento e dia le opportune spiegazioni.

Inoltre, nel caso la Srl svolga prestazioni convenzionate con il servizio sanitario nazionale è obbligata a versare all’ ENPAM, per conto dei medici e degli odontoiatri (che hanno partecipato all’attività di produzione del fatturato), il 2% del fatturato annuo delle prestazioni specialistiche rese al SSN.

Per quanto riguarda l’aspetto contributivo del socio unico si potrebbero valutare 3 possibilità:

- ◆ Il professionista emetta fatture alla Srl per prestazioni professionali, se pur minime, in modo da poter versare contributi ed avere poi diritto alla pensione.
- ◆ Percepire reddito come amministratore: in questo caso quest’ultimo si iscriverà alla gestione separata inps e verserà ENPAM fisso (quota A).
- ◆ Potrebbe essere assunto come dipendente.

CONSIDERAZIONI IN MERITO AGLI ADEMPIMENTI AMMINISTRATIVI

Gli adempimenti amministrativi sono più gravosi nella Srl, per l’obbligo di dare maggiore pubblicità ai fatti gestionali della società. La maggiore pubblicità è posta infatti a tutela dei terzi, ai quali viene opposta per legge la responsabilità limitata dei soci. Per questo motivo le Srl devono annualmente depositare il bilancio di esercizio redatto secondo lo schema

CEE, corredato ad opportune relazioni predisposte dall'organo amministrativo e dall'assemblea dei soci. Questa maggiore complessità degli adempimenti si traduce in un maggiore costo amministrativo, cui si aggiungono maggiori oneri tributari (tassa annuale C.C.I.A.A. più elevata, obbligo di versare la tassa di vidimazione dei libri sociali pari ad € 309,87 annui, etc.). Inoltre la costituzione della Srl comporta una serie di pratiche e di vulturazioni che comportano dei costi per la società. Questi costi possono essere definiti “*una-tantum*”, in quanto connessi e dipendenti al solo atto di costituzione e costi periodici legati alla struttura della società.

Costi “una tantum”	
Descrizione	Costo (in €)
Costituzione e adempimenti vari	+ 5.000
Costi aggiuntivi periodici	
Descrizione	Costo (in €)
Maggiore tassa annuale camerale	213
Tassa vidimazione libri sociali	310
Contabilità ordinaria	2.000
Tenuta libri sociali e redazione bilancio	1.500
Totale	4.023

ESEMPIO DI CONVENIENZA DI COSTITUZIONE DI UNA SRL

Vediamo ora qualche simulazione per verificare la convenienza della costituzione di una Srl ipotizzando varie situazioni.

Caso 1

Nel primo caso confrontiamo la tassazione in capo alla srl con quella in capo alla persona fisica. Ipotizziamo un professionista cinquantenne con un utile fiscale di 80.000 €. La società non procede alla distribuzione dividendi.

Calcolo di convenienza		
	SRL Unipersonale	Persona Fisica
Ricavi	280.000,00	280.000,00
costi ordinari	- 200.000,00	- 200.000,00
Utile ante imposte	80.000,00	80.000,00
contributi ENPAM deducibili 13,5%	0,00	- 10.732,00
<i>IRES (società)</i>	-22.000,00	0,00
<i>IRAP (società e professionista)</i>	-2.800,00	- 2.800,00
Utile dopo imposte	55.200,00	0,00
utile a riserve	55.200,00	0,00
dividendo distribuito	0,00	0,00
dividendo tassabile (49,72%)	0,00	0,00
Tassazione IRPEF	0,00	-23.070,00
Reddito-imposte-contributi	55.200,00	43.398,00

Con un reddito di 80.000 € il risparmio in favore della società è pari a 11.802 € a cui però vanno sottratti i maggiori costi di gestione della società. (a causa dell'allargamento della base imponibile ENPAM la srl è diventata ancor più conveniente rispetto allo scorso anno).

Se il fatturato dovesse aumentare il risparmio che si avrebbe con la società aumenterebbe in virtù del fatto che l'aliquota IRES dovuta dalle società è fissa al 27,5% mentre quella IRPEF è progressiva ed aumenta per scaglioni di reddito e l'aliquota massima raggiunge il 43%.

NB il caso esposto è poco credibile, eccetto che la persona fisica abbia altri redditi che giustificano la sua capacità di spesa e di sostentamento.

Caso 2

Ora confrontiamo la tassazione in capo alla Srl e quella in capo alla persona fisica (sempre cinquantenne). Si considera ancora un reddito lordo di 80.000 € e si ipotizza ora che la società distribuisca interamente l'utile dopo le imposte.

Calcolo convenienza	SRL Unipersonale	Persona Fisica
Ricavi	+ 280.000,00	+ 280.000,00
Costi ordinari	- 200.000,00	- 200.000,00
Utile ante imposte	80.000,00	80.000,00
Contributi ENPAM deducibili 12,5%	0,00	-10.732,00
<i>IRES (società)</i>	-22.000,00	0,00
<i>IRAP (società e professionista)</i>	-2.800,00	-2.800,00
Utile dopo imposte	55.200,00	0,00
Utile a riserva	0,00	0,00
Dividendo distribuito	55.200,00	0,00
Dividendo tassabile (49,72%)	27.445,00	
Tassazione IRPEF (professionista)	- 6.810,00	- 23.070,00
Reddito-imposte-contributi	48.390,00	43.398,00

In questo il risparmio a favore della società è pari ad € 4.992,00.

I due esempi sono casi estremi: in uno non distribuisco utile (ma come fa il professionista a vivere!) mentre nell'altro distribuisco tutto l'utile ed in questo caso il vantaggio di costituire una srl si riduce.

Il professionista potrebbe decidere di distribuire parte dell'utile e la restante parte lasciarla nella società, ad esempio per futuri investimenti.

Conclusioni

I vantaggi consistenti nella opportunità di costituire una SRL sono riconducibili essenzialmente al tema della responsabilità limitata, che permetterà ai Signori soci di "alleggerirsi" non poco di alcune preoccupazioni, ed ai vantaggi fiscali (soprattutto con redditi elevati).

Tali vantaggi fiscali aumentano sempre di più nella misura in cui non si distribuiscono tutti gli utili; posso cioè nel tempo spalmare le uscite per imposte programmando la distribuzione dei dividendi secondo le necessità personali: se ho bisogno di liquidità distribuirò i dividendi; se ho invece necessità di effettuare investimenti destinerò l'utile in azienda.

Occorre comunque trovare un equilibrio tra reddito della società e quello personale: non è possibile ad esempio non distribuire mai utili se il contribuente non ha altra forma di reddito. Ciò insospettirebbe l'amministrazione finanziaria.

C'è anche un ulteriore vantaggio legato agli studi di settore e dopo numerose simulazioni posso affermare che, a parità di dati inseriti nello studio, il risultato è più favorevole per le società rispetto ai singoli professionisti.

Occorre ricordare comunque che, in caso di costituzione della SRL, andranno rifatte tutte le autorizzazioni sanitarie nominando il direttore sanitario.

Ad oggi è preferibile dunque fare una STP rispetto ad una società commerciale come illustrato nei capitoli precedenti?

Si premette che fino ad ora le STP sono state un flop e non si sono affatto diffuse al contrario delle società commerciali che vedono una crescita esponenziale.

Quali possono esserne le ragioni?

A mio avviso i motivi sono una serie di vincoli che hanno le nuove STP rispetto alle tradizionali società commerciali quali ad esempio:

- ◆ il fatto che il professionista possa partecipare ad una sola STP;
- ◆ il fatto che si rimanga soggetti al controllo dell'ordine professionale ed alla deontologia;
- ◆ l'assicurazione obbligatoria da stipularsi;
- ◆ l'assoggettamento ad ENPAM.

IL PASSAGGIO GENERAZIONALE

Prima o poi capita a tutti i professionisti di porsi la domanda: a chi lascio il mio studio?

Tutti i genitori, che hanno amato e svolto con dedizione la propria professione pensano ai propri figli, al loro futuro, alla loro realizzazione umana e professionale e vorrebbero che fossero loro a portare avanti l'attività.

Spesso ciò si realizza, mentre in altri casi i figli intraprendono strade diverse.

Ci vogliamo chiedere com'è possibile trasferire ai figli o a terzi il proprio studio medico senza incorrere in eccessivi gravami fiscali o burocratici.

È fuori di dubbio che ogni realtà è un po' a sé stante e ha sfaccettature diverse.

È possibile seguire diverse vie che vanno calate nel caso specifico.

Si può ipotizzare:

- 1) **La donazione dello studio professionale;**
- 2) **La cessione dello studio professionale;**
- 3) **La costituzione di una associazione professionale**
- 4) **Il conferimento dello studio;**
- 5) **L'affitto dello studio.**

1. La donazione dello studio medico

La donazione è un contratto con il quale, per spirito di liberalità, una parte va ad arricchire l'altra. Deve essere fatta per atto pubblico e, non essendovi corrispettivo in quanto il trasferimento di beni avviene a titolo gratuito, non è soggetta a tassazione ai fini delle imposte dirette.

Vi sono comunque alcuni limiti per l'imposta di donazione:

- ◆ sotto una franchigia di € 1.000.000 (per parenti in linea retta) non vi è alcuna imposizione; sopra tale importo si applica una aliquota del 4% sull'eccedenza;
- ◆ si rilevano, in caso di successione, tutte le donazioni gratuite fatte in vita per quanto riguarda la determinazione della franchigia fruibile (presente anche in questo caso);
- ◆ occorre comunque rispettare tutti i diritti di legittima dei figli e del coniuge.

In generale la strada della donazione appare la più conveniente sotto ogni punto di vista, anche se va valutata caso per caso.

La donazione d'azienda o di una partecipazione (non dello studio professionale) è esente da imposte sulla donazione (motivo in più per pensare di costituire una società che in futuro potrà essere donata al figlio che vuole continuare l'attività).

2. La cessione dello studio medico

Nella pratica, sempre più frequentemente rispetto al passato, si assiste a fenomeni di cessione dello studio medico. In ambito odontoiatrico ciò accade da oltre vent'anni mentre nell'ambito medico è un fenomeno ancora relativamente giovane che si caratterizza spesso con la cessione di poliambulatori. I motivi che hanno portato a tali cambiamenti sono svariati:

- ◆ la necessità di aggregazione professionale sempre maggiore (si veda il proliferare di poliambulatori);
- ◆ i grossi capitali privati che invadono l'ambito sanitario e che ne condizionano la struttura;
- ◆ i giovani professionisti che si affacciano sul mercato e preferiscono acquisire uno studio piuttosto che attendere molto tempo per farsi una clientela;
- ◆ il raggiungimento dell'età pensionabile di molti professionisti, presenti da anni sul mercato, che cercano di realizzare quanto hanno costruito nel tempo;
- ◆ i fenomeni di trasferimento dello studio "familiare" da padre a figli e/o parenti.

In questo breve capitolo si cercherà di trattare brevemente gli aspetti fiscali relativi alla cessione di uno studio mono – professionale.

Per prima cosa va rilevato che la cessione dello studio non richiede la stipulazione di un atto notarile apposito, essendo più che sufficiente un accordo verbale e/o una semplice scrittura privata registrata.

Il trasferimento troverà riscontro nell'emissione di semplici fatture assoggettate ad IVA nelle quali è opportuno indicare separatamente l'importo di ciascun bene (es. attrezzature) e ciascun diritto (es. avviamento, marchio).

Ai fini delle imposte dirette la cessione dello studio con annesso l'avviamento, costituito principalmente dalla clientela ma anche da altri elementi immateriali, è soggetto a tassazione IRPEF con le normali aliquote progressive per scaglioni di reddito (che vanno da un minimo di 23% ad un massimo di 43%).

La tassazione segue il principio di cassa, secondo il quale il momento della tassazione avviene nell'anno di percezione dell'incasso. È comunque concessa la possibilità di avvalersi della tassazione separata, qualora l'incasso della cessione avvenga interamente nell'anno. La tassazione separata avviene applicando l'aliquota media degli ultimi due anni e può risultare più conveniente.

Ai fini di contenere l'esborso per imposte, è preferibile non cedere lo studio con un unico atto ma distinguere tra la cessione dell'avviamento e la cessione dei beni strumentali.

Questo per sfruttare la non rilevanza ai fini delle imposte dirette delle plusvalenze generate dalla cessione di beni strumentali acquisiti prima del luglio 2006.

Ai fini IVA la cessione dello studio è una operazione soggetta ad aliquota del 22 %.

Anche in questo caso giova ricordare che, qualora si decida di vendere separatamente i beni strumentali della propria attività rispetto all'avviamento e alla clientela, l'operazione non genera base imponibile ai fini IVA nel caso il soggetto cedente sia un medico dentista, o comunque un medico che compia solo operazioni esenti.

Questo accade perché a suo tempo il medico non si è detratto l'IVA pagata per acquistare i beni strumentali e, di conseguenza, deve fatturare la vendita in esenzione IVA ex. art. 10, c. 27 *quinques*, dpr 633/72.

La pura cessione di clientela e di elementi immateriali di uno studio invece va comunque sempre assoggettata ad IVA al 22%.

La cessione di clientela si inquadra infatti come una prestazione di un servizio in cui il soggetto cedente permette ed incoraggia la prosecuzione del rapporto professionale tra i vecchi clienti ed il soggetto che gli subentra impegnandosi nel contempo a non proseguire il rapporto professionale coi clienti stessi.

Nota bene: è in corso una discussione se al posto di applicare IVA debba essere assoggettata ad imposta di registro del 3%, come avviene per la cessione di aziende.

Per l'acquirente le spese sostenute per i beni mobili saranno da assoggettate al meccanismo dell'ammortamento, mentre l'importo per il subentro nella clientela è una spesa inerente allo svolgimento dell'attività che, come tale, sarà deducibile secondo il criterio di cassa per le quote corrisposte in ciascun periodo d'imposta.

3. il Conferimento dello studio professionale in una società

L'art. 1, c. 46, della L. 244/2007 (Finanziaria 2008) ha fortemente innovato la disciplina fiscale vigente in materia di tassazione delle plusvalenze derivanti dal conferimento d'azienda.

Conferire un'azienda significa trasferire un'impresa in un'altra (solitamente in una società), ricavandone in cambio partecipazioni (quote o azioni).

I motivi che possono spingere ad effettuare questo tipo di operazione sono molteplici: ragioni di aggregazione (es. conferisco la mia azienda in una più grande) e ragioni di convenienza fiscale (i conferimenti sono operazioni che godono della neutralità fiscale).

In pratica si "trasferisce" l'impresa in altre società e si riceve in cambio una partecipazione nella società; la partecipazione assumerà un valore fiscale pari all'ultimo valore fiscale dell'azienda conferita e l'operazione avrà luogo senza che sia dovuta alcuna imposta (tranne quella di registro).

Si tratta ora di capire se l'istituto giuridico del conferimento possa essere applicato anche al mondo professionale.

È opportuno precisare che al riguardo non esiste una normativa specifica: non è regolata né dal codice civile né dai testi tributari.

Il codice civile ammette però la costituzione di società mediante conferimento di ogni elemento utile per lo svolgimento dell'impresa tra cui: beni immobili, beni mobili, crediti, opere e servizi, *know how* (esperienza professionale), obbligazioni di non fare, obbligazioni future, diritti reali di godimento e garanzia (usufrutti).

Quindi, ragionando per analogia, si può affermare che è possibile conferire uno studio professionale in una società godendo del principio di neutralità fiscale purché vi sia continuità di valori.

L'Agenzia delle Entrate si è pronunciata con la circolare 8/E/2009 risposta 1.3 e con la risoluzione 177/E 2009 in merito a conferimenti in associazioni professionali: secondo la tesi dell'Agenzia, non si forma alcuna plusvalenza fiscalmente rilevante a due condizioni:

1. al momento dell'apporto nell'associazione professionale non ci deve essere remunerazione in denaro;
2. nello statuto dell'associazione professionale deve essere previsto che, al momento del recesso, colui che ha eseguito l'apporto non riceva alcuna liquidazione del valore dello studio (clientela ed altri beni) e quindi l'unica somma che in quel momento riceverà sarà la quota di utili di competenza dell'esercizio.

Anche il Consiglio nazionale del notariato ha recentemente affrontato l'argomento con la pubblicazione dello Studio n. 1224/52014.

In questo studio viene affermato che è sicuramente possibile conferire in una società tutto il proprio studio professionale, composto rispettivamente dall'avviamento (il lavoro del professionista), dalla clientela e dai beni strumentali.

L'attuale aspetto che desta dubbi, in senso dottrinale più che pratico, è tuttavia relativo alla cessione della clientela: il rapporto tra un professionista ed i propri clienti è infatti di **natura strettamente personale** e nulla può impedire ad un cliente di cambiare il proprio professionista di fiducia. Conseguentemente più che "trasferire la clientela" il titolare di uno studio si assumerà "un impegno" per favorire la prosecuzione del rapporto professionale tra i vecchi clienti in favore del soggetto subentrante (la nuova società).

Perché dunque è consigliabile fare un conferimento?

Per prima cosa l'operazione, ragionando per analogia come tale istituto viene applicato alle imprese, avviene in totale **neutralità fiscale** purché sia mantenuta la continuità di valori apportati. Secondariamente, in caso di successiva cessione della quota della partecipazione, l'imponibile tassabile è inferiore a quello della cessione dello studio.

4. L'affitto dello studio

Il professionista che desidera affittare il proprio studio a un altro collega e/o ad una società può farlo attraverso varie modalità; per comodità ne illustriamo due.

La prima è la stipula di una semplice “contratto di domiciliazione” (una semplice scrittura privata), che eventualmente si può decidere di registrare presso un ufficio dell’Agenzia Entrate (previo versamento di imposta di registro ed assolvimento di imposta di bollo dovuta). Con questo contratto un soggetto può affittare lo studio e le proprie attrezzature e le parti si possono accordare su vari aspetti contrattuali quali la durata dell’affitto, il compenso e le relative tempistiche di corresponsione. L’affitto dei locali e delle attrezzature ivi contenute è una operazione soggetta ad aliquota IVA ordinaria (attualmente 22%).

Non si tratta quindi di un contratto di locazione commerciale di immobile e pertanto non vi sono vincoli di legge, come la durata di anni 6 rinnovabili di altri 6, o l’obbligo di registrazione dell’atto.

Ci possono essere due complicazioni:

- ◆ la prima è che bisogna applicare la norma relative alle strutture sanitarie, conseguentemente operare la riscossione accentrata sui compensi illustrata nel capitolo “attività mediche svolte in strutture sanitarie private”;
- ◆ la seconda, invece, è che per alcune leggi regionali, ad esempio quella della regione Lombardia, non è possibile affittare il proprio studio.

Una seconda alternativa, ma si possono trovare varie varianti sul mercato, è quella di creare una società network, nella quale sono soci i titolari di studi professionali che affittano il proprio studio al network stesso. La nuova società subentra subito nei rapporti coi clienti e fornitori, mantenendo comunque il professionista col ruolo di direttore sanitario, riassume i dipendenti e corrisponde al professionista dei canoni di affitto variabili che dipendono da vari fattori quali ad esempio il fatturato e l’utile annuo che il professionista produce.

Quali sono i vantaggi che sulla carta offrono queste strutture?

Si entra a far parte di un network che offre una gestione più efficiente e meno gravosa dal punto di vista amministrativo in quanto centralizzata, risparmi negli acquisti di materiale ed attrezzature, una maggiore visibilità e, qualora si diffondano in futuro, potrebbero diventare dei seri concorrenti ai centri *low-cost*.

È utile menzionare che il professionista può, dopo un periodo più o meno lungo, decidere di cedere la struttura alla società network ricevendo una rendita annua per un certo periodo di tempo dopo la cessazione dell'attività lavorativa.

CESSIONE QUOTA E RECESSO DA STUDIO ASSOCIATO

La cessione di quote societarie, in questo caso trattiamo quelle delle SRL, può avvenire tramite la stipula di un atto presso un notaio o tramite una scrittura privata presso un commercialista.

Ai fini fiscali viene tassata l'eventuale plusvalenza conseguita, vale a dire quello che è il maggior valore della cessione della partecipazione rispetto al rispettivo costo di acquisto. La plusvalenza ai fini fiscali realizza un "reddito diverso" che è tassato secondo il principio di cassa, vale a dire al momento della corresponsione dell'incasso.

La tassazione cambia a seconda che si posseggano **partecipazioni qualificate o non qualificate**.

La distinzione viene operata secondo l'articolo 2.359 del codice civile: una partecipazione viene detta qualificata quando si dispone di più del del 25% del capitale sociale o patrimonio della società. Una partecipazione non qualificata è inferiore a quanto sopra indicato.

La plusvalenza relativa a partecipazioni qualificate è parzialmente imponibile ai fini IRPEF per una quota del 49,72%, come sotto illustrato.

Prezzo di cessione partecipazione	30.000 €
Costo acquisto partecipazione	20.000 €
Plusvalenza realizzata	10.000 €
Plusvalenza tassabile (49,72%)	4.972 €
Tassazione IRPEF ordinaria	
Aliquota minima applicabile- 23%	1.143 €
Aliquota massima applicabile- 43%	2.138 €

Le plusvalenze per cessioni di **partecipazioni non qualificate** sono totalmente imponibili e vengono tassate con imposta fissa del 26 %, come sotto illustrato.

III. Costituzione di società tra professionisti

Prezzo di cessione partecipazione	30.000 €
Costo acquisto partecipazione	20.000 €
Plusvalenza conseguita tassabile al 100%	10.000 €
Imposta da versare	2.600 €

Come si può notare, la tassazione è maggiormente elevata per le partecipazioni non qualificate, e ciò è un'anomalia.

Infine è giusto menzionare il fatto che il legislatore, spesso per esigenze di cassa, ripropone la possibilità di rivalutare il valore delle partecipazioni possedute tramite il pagamento di imposte sostitutive: in sostanza permette di aumentare il valore del costo riconosciuto ai fini fiscali in modo tale che la plusvalenza da cessione risulterà azzerata o ridotta.

Se parliamo invece di **studio professionale**, non esiste una vera e propria **norma** relativa alle cessioni delle proprie "quote" a terzi; esiste la cessione di clientela e di ogni altro elemento immateriale a terzi che, come viene illustrato nel capitolo relativo alla cessione dello studio professionale, costituisce un provento professionale (art.54 comma 1 *quater* TUIR) che viene tassato col principio di cassa.

Il testo unico sulle imposte e sui redditi, quando elenca i "redditi diversi" che vengono assoggettati a tassazione, ricomprende sì le plusvalenze da cessioni di quote e/o di partecipazioni ma esclude esplicitamente da tassazione quelle relative alle associazioni professionali.

Una soluzione può essere quella di costituire uno studio associato facendo subentrare altri. Questo caso è stato preso in esame dell'Agenzia delle Entrate nella circolare n. 8/E del 13/03/2009 in cui ha affermato che non sussiste materia imponibile da assoggettare a tassazione in capo al cedente (e quindi nessun costo deducibile per lo studio associato), se sussistono alcune precise condizioni:

- ◆ dalla costituzione dello studio associato non deve discendere il pagamento di un corrispettivo in denaro o in natura, né dai singoli professionisti associati, né dalla neo-costituita associazione, a titolo di cessione della clientela;
- ◆ le quote di partecipazione agli utili devono essere determinate in funzione del contributo

lavorativo dei singoli associati;

- ◆ all'estinzione del rapporto, agli associati non deve spettare altro corrispettivo, se non la quota di reddito relativa alla frazione del periodo d'imposta.

In sostanza, se c'è un corrispettivo pagato ed un impegno di un professionista a favorire il passaggio della propria clientela questo costituirà sempre materia imponibile e tassabile ai sensi dell'art.67 TUIR.

Il **recesso di un professionista da uno studio associato**, infine, è stato trattato dall'amministrazione finanziaria ma solo con riferimento al **trattamento fiscale dell'indennità corrisposta dallo studio al professionista senza autonoma partita IVA** (Risoluzione n. 142/2008): l'Agenzia ha ritenuto l'operazione irrilevante ai fini IVA (nessun obbligo per il professionista che recede) e l'indennità di recesso soggetta a tassazione separata (art. 17, c. 1, lett. I del TUIR) in capo all'associato uscente.

Ad oggi, dunque, considerata anche l'elevata tendenza verso le aggregazioni professionali, **la materia del recesso del professionista dallo studio associato e la cessione della quota a titolo oneroso dovrebbe essere opportunamente chiarita e normata da parte del legislatore e dall'amministrazione finanziaria.**

LA VALUTAZIONE DELLO STUDIO MEDICO

La valutazione dello studio medico, in linea di principio ha una valutazione analoga a quella effettuata per le aziende e per la loro capacità di produrre reddito. Tuttavia vi sono comunque almeno due differenze tra il mondo professionale e quello aziendale:

- ◆ negli studi professionali gli investimenti patrimoniali sono spesso minori;
- ◆ vi è una maggiore enfasi sul ruolo del professionista e sul suo rapporto col cliente.

Per questa ragione una valutazione dello studio deve avvenire secondo metodi che non guardino solo al patrimonio effettivo di un studio, inteso come strutture fisiche ed

III. Costituzione di società tra professionisti

attrezzature, ma che valutino anche come si è strutturato lo studio al suo interno, come vi operino eventuali collaboratori e dipendenti e, soprattutto, il valore dei clienti dello studio.

Vengono sovente utilizzate anche formule matematiche che, attraverso l'uso di una serie di coefficienti, ponderano il risultato secondo elementi quali l'autonomia della struttura, il rischio di abbandono clienti a seguito dell'uscita del professionista e del peso di importanza di alcuni clienti rispetto al resto.

Si riporta a titolo esemplificativo una formula per rendere l'idea:

$$W = [PN + (EBIT * T * RP * RC)] * QI$$

I valori da inserire nella formula sono:

W	Valore dello studio.
PN	Patrimonio dello studio inteso come valore della struttura e delle attrezzature utilizzate.
EBIT	Reddito prima delle imposte calcolato al netto della remunerazione del professionista operante.
T	Tempo di sopravvivenza della struttura o vita media dei clienti.
RP	Rischio di abbassamento fatturato a seguito dell' uscita del professionista cedente: va da 0,5 ad 1.
RC	Grado di dipendenza del fatturato dai clienti maggiori, il valore varia da 0 ad 1.
QI	Indice di autonomia della struttura, valore va da 0 ad 1.

Ogni metodo di valutazione di uno studio professionale va fatto attentamente caso per caso e deve tenere debitamente conto del fatto che, comunque, per quanto uno studio professionale possa attrezzarsi e strutturarsi, alla base del valore attribuito all'avviamento, in gran parte costituito dalla clientela, c'è il rapporto personale che si instaura tra il professionista e il cliente. Tale rapporto è basato sulla fiducia: nulla vieta infatti a quest'ultimo, in caso venga meno, di cambiare studio. Per questo le valutazioni sulle capacità degli studi di conseguire redditi vanno fatte con molta cautela e spesso in ambito commerciale si usano contratti con molti vincoli.