Che valore ha la clientela dei liberi professionisti?

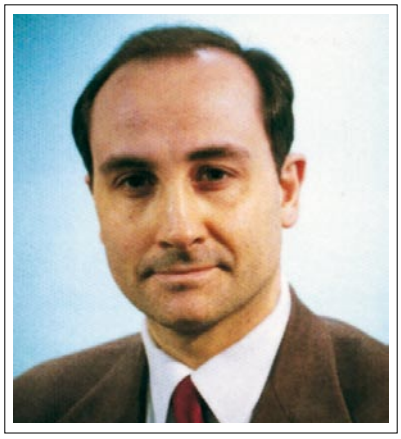
Cessione di uno studio professionale: anche qui una manovra di mezza estate

di Ruggero Viviani

Il contratto d'opera, sul quale si fonda il rapporto giuridico esistente tra il libero professionista ed il suo cliente, presuppone la fiducia, che il secondo ripone sul primo.
Pertanto, la fattispecie della cessione della clientela del libero professionista ha da sempre insinuato, in capo agli economisti ed ai giuristi, una serie di dubbi sintetizzabili nelle seguenti domande:

- ha un suo valore la clientela dei liberi professionisti?
- su quale rapporto giuridico si fonda la cessione della clientela, nell'ambito dell'esercizio delle libere preofessioni?

Ai suddetti quesiti, da decenni la migliore dottrina e la giurisprudenza hanno cercato di dare una risposta, con esiti differenti.
In merito, con riferimento al primo quesito, la dottrina è arrivata ad individuare, tra gli altri, un criterio molto semplice per rilevare, nell'ambito del prezzo di cessione di uno studio professionale, il valore della clientela o, al di là delle mere definizioni terminologiche, del c.d. "avviamento professionale", e consistente nella differenza tra il prezzo totale convenuto e la sommatoria dei valori di mercato assegnati ai singoli beni strumentali ceduti.
In merito al secondo quesito, alcuni aziendalisti attribuiscono al problema un significato meramente "filosofico". L'astratta considerazione della fattispecie tiene conto che nella realtà operativa, nell'ambito delle libere professioni, si pongono comunque in essere operazioni straordinarie, tra le quali la cessione dello studio professionale, a prescindere dai suddetti orientamenti, molto semplicemente, dando seguito alla volontà negoziale delle parti, tenendo anche conto della necessaria tutela dell'affidamento della clientela ceduta.
Il libero professionista, sostanzialmente, acquisisce la clientela mediante la sua specifica ed individuale capacità di attrazione concretizzatasi nel tempo attraverso l'intreccio di relazioni personali e professionali che lui stesso è riuscito a creare, nonché attraverso le ore dedicate allo studio ed ancora attraverso il conseguimento di titoli, specializzazioni, attestati, abilitazioni.



Ruggero Viviani

Peraltro, tutto quanto più sopra premesso, va da sé che la medesima clientela può altresì derivare da un precedente acquisto.
Ad ogni modo, il vincolo fiduciario già più sopra citato, tra il professionista ed il proprio cliente, costituisce il fondamento di un legame indubbiamente forte, ma non indissolubile.
Infatti, il libero professionista può trovarsi dinanzi a specifiche situazioni contingenti che gl'impongono di effettuare delle scelte, con ovvie ripercussioni sulla clientela.
Così, a titolo esemplificativo, la decisione di "andare in pensione" o la diversa decisione di scorporare un ramo dello studio professionale (ad es., il dottore commercialista che cede la contabilità delle paghe per dedicarsi alla consulenza finaziaria, tributaria, o quant'altro), possono comportare l'effettuazione di una scelta tra due diverse alternative:

- recedere, semplicemente, dai contratti in essere, disperdendo la clientela;
- monetizzare il lavoro di una vita, evitando la sopra accennata "dispersione patrimoniale".

In merito c'è da dire che la razionalità economica non appartiene solo all'imprenditore e la seconda scelta è, banalmente, quella che dispone di tale requisito.
In prosieguo, sempre in relazione alla cedibilità a terzi della clientela, considerando lo stretto rapporto fiduciario esistente tra questa ed il professionista, ci si domanda: "Posta la sussistenza economica dell'operazione, in che modo si può realizzare il "subingresso" del "cedente" rispetto al "cessionario", nei rapporti con la clientela stessa ?"
La risposta ce la fornisce la stessa amministrazione finanziaria, nella R.M. 108/E/2002. Si tratta de:

- l'affiancamento;
- la canalizzazione;
- il divieto di concorrenza.

In sostanza, si tratta di strumenti che consentono di realizzare l'operazio-

ne effettivamente voluta e posta in essere dai liberi professionisti: la cessione della clientela.
Si potrebbe in tal senso quasi codificare una sorta di protocollo.
Così, le parti, sotto l'aspetto prettamente tecnico operativo, potrebbero stabilire un accordo (contratto preliminare) nel quale indicare, in linea di massima, le modalità, le condizioni, il prezzo e tutte le altre clausole relative all'operazione straordinaria di che trattasi.
Successivamente, procedendo per "steps", il "cessionario" si potrebbe successivamente affiancare al cedente in modo da acquisire quella fiducia fondamentale per l'esercizio delle libere professioni.
In prosieguo, le parti potrebbero comunicare alla clientela, nel rispetto delle norme civilistiche e deontologiche, il recesso del "cedente in fieri" e, contestualmente, potrebbero altresì procedere al conferimento degli incarichi al "cessionario".
Al che si potrebbe anche stipulare l'atto definitivo di cessione e, su dati certi e documentabili, determinare il valore economico della clientela e fissare definitivamente il prezzo dovuto, stornando gli eventuali "acconti" già corrisposti.
Per ciò che attiene alla tutela dei clienti ceduti, sotto l'aspetto economico sostanziale, c'è da dire che questi ripongono, un'ultima volta, la propria fiducia nei confronti del professionista cedente, mediante l'accettazione del sostituto, all'uopo indicato loro.
Certo, va da sé che il professionista "cessionario" deve disporre di tutti i requisiti richiesti dalla legge, primo fra tutti l'iscrizione all'albo professionale.
In prosieguo, avendo riguardo a quest'ultimo, c'è da dire che il cessionario effettua un investimento dal quale attende dei redditi futuri, in virtù delle altrettanto future prestazioni professionali che egli effettuerà nei confronti della clientela da lui acquisita.
La cessione della clientela, sotto l'aspetto per così dire "patrimonialistico", è quasi paragonabile all'acquisto di un terreno agricolo effettuato dall'agricoltore. In entrambi i casi - dell'acquisto del terreno e dell'acquisto della clientela, - si acquista la base patrimoniale indispensabile per lo svolgimento dell'attività economica produttiva di redditi, conseguibili attraverso l'ulteriore fattore-lavoro (manuale nel caso dell'agricoltore ed intellettuale nel caso del libero professionista).
Così, si può affermare che la clientela del libero professionista possiede una redditività latente che si palesa anticipatamente, per effetto della sua cessione a terzi.
L'amministrazione finanziaria ha sempre negato qualsivoglia riferimento di tipo patrimonialistico in capo alla clientela dei liberi professionisti, giungendo a qualificare la sua cessione, nella più sopra citata R.M. 108/E/2002, quale operazione occasionale consistente in obbligazioni di fare, non fare o permettere (queste ultime a loro volta consistenti nelle più sopra citate attività di canalizzazione, affiancamento ovvero nel divieto di concorrenza).
In merito alla mancanza della natura patrimonialistica è dello stesso tenore la novella contenuta nella Manovra estiva - D.L. 4 luglio 2006, n. 223, convertito in legge 4 agosto 2006, n. 248.
In effetti, il nuovo art. 54, comma 1-quater del tuir, ha introdotto per la prima volta la fattispecie della tassazione della cessione della clientela nell'ambito dei redditi professionali avallando per legge, innanzi tutto, la validità giuridica dell'operazione ed attribuendo altresì, alla medesima, il connotato dell'inerenza rispetto al conseguimento di redditi derivanti dall'esercizio delle libere professioni.
Contestualmente, però, la manovra estiva separa concettualmente - volutamente - l'operazione di che trattasi dalla cessione di elementi

immateriali, sottraendo sostanzialmente alla clientela la qualificazione di bene, o elemento, immateriale.
C'è da dire che l'obiettivo della manovra-bis è quello di incrementare il gettito tributario. Così, inquadrando la cessione della clientela dei liberi professionisti nell'ambito dei redditi di lavoro autonomo, il Legislatore ha colmato una lacuna legislativa, causa di contenzioso dall'esito incerto.
Tutto quanto più sopra premesso, occorre altresì tener presente che lo sviluppo economico, tecnologico e, adesso, normativo, richiede un ulteriore intervento del Legislatore in merito alla regolamentazione della cessione della clientela nell'ambito dell'esercizio collettivo delle libere professioni (nelle previste forme delle società di persone e delle associazioni tra professionisti).
In effetti, in tale ambito, il Legislatore ha previsto la tassazione separata delle somme corrisposte - o il valore normale dei beni assegnati - ai soci delle società o associazioni tra professionisti nei casi di recesso, morte, o esclusione, nonché in dipendenza della liquidazione delle società stesse, se costituite da più di cinque anni, ai sensi dell'art. 17, comma 1, lett. l), del tuir.
Le suddette somme corrisposte in conseguenza alla liquidazione della quota sociale del singolo socio uscente, al di là delle disquisizioni terminologiche, costituiscono una sorta di "avviamento", secondo quanto affermato dalla C.T.R. del Veneto, qualora siano commisurate alle future entrate dello studio associato e corrisposte dai collaboratori e continuatori dell'attività considerato, ancora, l'impulso ed il prestigio dato all'attività economica dal socio uscente medesimo.
Di contro non esiste invece, a tutt'oggi, alcuna norma che disciplina specificamente la fattispecie del conferimento dello studio professionale individuale, con l'annessa clientela.
Detta operazione possiede un indiscutibile significato economico costituendo un atto volto ad implementare una data attività professionale svolta inizialmente in forma individuale, in vista delle possibili sinergie derivanti dall'esercizio collettivo dell'attività stessa, monodisciplinare o pluridisciplinare che sia.
Circa la fattibilità giuridica del conferimento della clientela nell'ambito delle libere professioni, è possibile citare un illustre intervento effettuato, in tal senso, dalla Corte Costituzionale.
Nella Sentenza n. 42/1980 relativa all'Ilor, la corte, con riguardo al requisito patrimoniale in capo alla clientela dei liberi professionisti, ne ha esplicitamente ammesso la sussistenza, nel caso delle società di professionisti, ai fini delle quali la clientela di uno dei soci può anche venir equiparata ad un apporto di capitale, diversamente dal caso del professionista isolato, che non disponga - intuitu personae - se non di clienti acquisiti mediante le sue proprie prestazioni. Ed è appunto quest'ultima la situazione che il legislatore dimostra di considerare normale.
La Corte Costituzionale ha assunto una posizione di notevole spessore economico-giuridico, che tiene conto delle diverse realtà effettuali presenti nel variegato panorama delle libere professioni, caratterizzato da realtà eterogenee e profondamente diverse fra loro.
Vi si trova al suo interno il singolo professionista, senza collaboratori e con una dotazione patrimoniale minimale, che adibisce una stanza della sua abitazione a studio professionale e vi si trova, al contempo, la società di professionisti caratterizzata da numerosi soci, dipendenti, collaboratori e con ingenti dotazioni strumentali, nella quale si disperde il rapporto fiduciario individuale - intuitu personae - per far posto alla rilevanza dell'organizzazione e pertanto dell'impresa e dell'azienda[1].
Tutto quanto sopra premesso, mi pare superfluo aggiungere ancora altre argomentazioni in merito alla validità economica del negozio posto che, a differenza della cessione, con il conferimento dello studio professionale si realizza una prosecuzione dell'attività professionale del professionista conferente con la clientela ceduta, seppur all'interno di una più ampia organizzazione.
Cambia altresì, nel caso in specie, la prestazione della società conferitaria (consistente nella cessione di quote di partecipazione), rispetto alla prestazione del cessionario (consistente nella corresponsione del prezzo).
A tutt'oggi esistono realtà economiche, nell'ambito dell'esercizio delle libere professioni, rispetto alle quali è sottile la linea di demarcazione dal diverso ambito dell'impresa.
Le società tra avvocati e le società pluridisciplinari, rappresentano in tal senso nuovi modelli organizzativi, necessari per adeguare l'ordinamento alle più evolute esigenze derivanti dalla realtà economica.
Però per rendere sempre più operative le suddette realtà, occorre chiarezza, sia in termini civilistici che in termini fiscali.
Non mi pare difficile prevedere che la costituzione delle suddette società tra professionisti possa transitare anche attraverso il conferimento di singoli studi professionali individuali, con l'annessa clientela, per l'attribuzione delle quote di partecipazione di ciascun socio.
Occorre, pertanto, una disciplina organica che renda trasparente sia l'onerosità fiscale dell'operazione che le responsabilità ed i rischi conseguenti ai rapporti giuridici tra i soci e la società, nonché i rapporti di entrambi nei confronti della clientela.

Ruggero Viviani
Dottore Commercialista e Pubblicista

1. *Cfr., R. Viviani, "Cessione di studio professionale: qualificazione giuridica e tributaria dell'avviamento", in Guida alla Contabilità & Bilancio", Il Sole 24 Ore, n. 11/2005, pagg. 63 e segg.*