

Professioni

43

REGOLE & MERCATI

L'Economia

COMMERCIALISTI IN SOCIETÀ? IL REDDITO CORRE TRE VOLTE DI PIÙ

I dati della cassa di previdenza dimostrano la convenienza delle aggregazioni. Ma serve una legge o il Fisco ci mette lo zampino...

di **Isidoro Trovato****M&A**Corrado Mandirola,
founder e ad
di MpO & Partners**Norme**Giuseppe Bernoni,
presidente di
Bernoni Grant Thornton

listi e presidente dello studio internazionale Bernoni Grant Thornton —. Il primo ostacolo è il regime di tassazione differente, cioè per competenza anziché per cassa. Regime più difficile da gestire per le professioni ed è quindi auspicabile possa diventare opzionale». Il secondo? «Gli interpellati emanati dall'Agenzia delle Entrate:

essi, interpretando la norma, ritengono corretto tassare la trasformazione dello studio associato in società tra professionisti quale operazione di cessione di beni. Così facendo l'interpretazione data non è rispettosa dell'uguaglianza sostanziale fissata dai principi dell'articolo 3 della Costituzione. Inoltre non si tiene conto delle indicazioni comunitarie che pongono sullo stesso piano le attività commerciali, imprenditoriali e professionali. Questa è la ragione per cui numerosi studi associati non si trasformano in società ed è anche la ragione che rende urgente una legge che disciplini la materia».

I calcoli

Ovviamente non può essere solo la forma giuridica a determinare la redditività di uno studio, vi deve essere



● **Su corriere.it**
Il sito de L'Economia del Corriere della Sera si è arricchito di una nuova sezione dedicata a professionisti, lavoratori autonomi e partite Iva. Le manovre previdenziali, le misure straordinarie messe in atto per l'emergenza sanitaria legata al Covid: tutte le informazioni su www.corriere.it/economia/professionisti

un'altra motivazione. Integrando i dati della Cassa dei commercialisti con un'analisi empirica parallela, sviluppata su un campione di studi fornito da MpO&Partners, emerge che al di sotto dei 100 mila euro di fatturato è quasi impossibile che uno studio con un solo «dominus» riesca a ripagarsi interamente del proprio lavoro. La gran parte dei soggetti che si trova in questa situazione, nel campione, è rappresentata da studi individuali. Solo al di sopra dei 150 mila euro di fatturato si inizia a soddisfare il costo implicito del dominus, mentre per livelli di fatturato più elevati, oltre a ripagare il lavoro svolto, lo studio è in condizioni di produrre anche un vero e proprio margine. Oltre i 500 mila euro di fatturato non vi sono studi con redditività scarsa e la gran parte di questi studi è esercitata in forma associata/societaria. «La soluzione a questo problema — conclude Mandirola — anche prospettata dagli stessi organismi dei commercialisti, è l'aggregazione che permette di raggiungere i volumi che consentono di esercitare la professione in modo profittevole».