

**Concorrenza**

**Spa legali a un anno dal via:  
i clienti come soci  
e più spazio negli appalti**

**Bilancio dei pionieri delle  
Spa legali dopo la legge  
concorrenza: clienti tra i  
soci e appalti più facili.**

**Busani e Pasquini**

— a pagina 6



# • professioni

**I pionieri.** Dopo un anno solo cinque le realtà sul mercato  
Le difficoltà sono ancora molte ma il cambiamento è culturale

## Le nuove Spa legali per crescere aprono il capitale ai clienti

**Elena Pasquini**

**C**lienti di riferimento, competitor sul mercato, prospettive di sviluppo: sono le tre leve degli studi legali che hanno deciso di tra-

sformarsi in società per azioni cogliendo l'opportunità aperta dalla legge sulla concorrenza (la 124/2017). Ma sono davvero ancora poche - solo cinque in Italia, per ora - le realtà che hanno optato per questa forma societaria a un anno di distanza dall'avvio. Anche se il tema è allo studio di molti altri.

Numeri che non stupiscono visto che il 58% degli intervistati dal Censis per il rapporto sull'avvocatura 2018

si dichiara «prudente» sull'esercizio della professione in forma societaria. In più, l'esperienza dei pionieri conferma le difficoltà di avvio in un quadro legislativo in evoluzione.



Peso: 1-2%, 6-42%

### I tasselli mancanti

Solo la legge di bilancio per il 2018 ha chiarito l'obbligo di definirsi "società tra avvocati" e di applicare sul volume d'affari prodotto la maggiorazione del 4% come contributo alla Cassa forense. È appena del 7 maggio scorso, poi, la risoluzione 35/E delle Entrate che assoggetta la Spa alla disciplina legale del modello societario prescelto e, sul piano fiscale, agli articoli 6, ultimo comma, e 81 del Tuir (reddito di impresa). Si attende l'autunno, poi, per il regolamento di Cassa forense su termini, sanzioni e modalità di dichiarazione e riscossione, che dovrà poi ottenere l'approvazione ministeriale. Un testo che presumibilmente sposterà sulla società l'onere di versare il contributo del 4% alla previdenza, spiegano fonti interne alla Cassa, lasciando sugli azionisti responsabilità surrogatorie nel caso in cui la Spa non paghi quanto dovuto.

Giovanni Battista Martelli, ceo di Martelli & Partners a Roma, ha tagliato per primo il traguardo della registrazione come Spa in camera di commercio, l'11 ottobre 2017: talmente in fretta che l'agenzia delle Entrate gli ha contestato la formula societaria per la vendita di servizi legali.

«Neanche i notai sapevano come consigliarci nel cambiamento» conferma Gennaro Cavallaro, founding partner di Cavallaro & Partners Spa di Nocera Inferiore, attivo come società dal 17 gennaio 2018. «È stato un anno duro: più lavoro, più attività, diverse responsabilità

e interlocutori, come il collegio sindacale» gli fa eco Marco Pesenti, senior partner di La Scala società tra avvocati per azioni.

### L'apertura ai clienti

«La trasformazione in Spa è una scelta generalmente poco appetibile dal punto di vista fiscale vista la tassazione per competenza e non per cassa» riflette il managing partner di Cms Italia, Giuseppe Ascoli, ma la transizione inizia dal porsi sul mercato come studio-impresa o imprenditore giuridico. «Abbiamo una clientela selezionata con alcune società importanti che possono entrare nel capitale - spiega Cavallaro, che opera nel campo del diritto sanitario, ha un capitale sociale di un milione e un'assicurazione professionale per oltre tre milioni -. Sono in corso incontri con i nostri clienti per valutare il loro ingresso come soci di minoranza ma dobbiamo offrire un servizio a 360° e solidità dei conti». L'apertura del 33% del capitale è un modo per fidelizzare i clienti e avere risorse da reinvestire, confida il founding partner dello studio che fattura 4/5 milioni l'anno, così come per i 13 dipendenti è l'occasione di acquistare quote (entro tre anni dalla costituzione in Spa). Ma predisporre un bilancio in vista dell'apertura a nuovi soci è uno degli aspetti più delicati.

Gli avvocati devono anche realizzare un guadagno con servizi dal costo concorrenziale, in un mercato che sposta l'attenzione dal fatturato all'Ebitda. Il confronto è con le "portatrici" straniere, enormi per dimensio-

ne rispetto alle strutture medie italiane. D'altro canto essere sul mercato come Spa offre vantaggi per la partecipazione agli appalti: si partecipa alle gare, certi di riuscire a centrare i requisiti richiesti, pensati più per le imprese che per i professionisti.

Per alcuni il passaggio a Spa è solo un punto di partenza. «Sto studiando le criptovalute - rivela Martelli - in attesa di un più definito quadro normativo e la possibilità di introdurre una Ico (initial coin offer) sugli studi legali. In questo modo si crea una moneta che, tradotta in servizio legale, se apprezzata, crea ritorno economico per chi ci ha investito».

L'orizzonte della quotazione all'Aim, il mercato alternativo del capitale di Borsa italiana, è presente come possibilità, non come realtà imminente per tutti. Anche per La Scala, che sta già lavorando alla "duplicazione" della Spa dopo l'accordo con Cerved di fine giugno per la gestione in una nuova società degli Npl (si veda il Sole 24 Ore del 2 luglio).

Per i bilanci ci sarà tempo: il primo anno, conclude il senior partner La Scala, è quello in cui deve «cambiare la mentalità delle persone».

### AL TRAGUARDO



**GENNARO CAVALLARO**  
Ha creato la Cavallaro & partners spa a gennaio di quest'anno



**MARCO PESENTI**  
Senior partner de La Scala, la Spa sta già studiando il «bis» dopo l'accordo con Cerved





**Pro e contro**

A confronto tassazione e modelli di organizzazione tra Spa e studi associati

	SPA	STUDIO ASSOCIATO
<b>Tassazione</b>	Per competenza, anche se non ancora fatturato o pagato	<b>Per cassa, non obbligatoriamente coincidente con il periodo di svolgimento dell'attività lavorativa</b>
<b>Reddito</b>	Configurato come reddito d'impresa e assoggettato a Ires; il valore della produzione va assoggettato a Irap. Previsti sgravi fiscali	<b>Classificato come reddito di lavoro autonomo: è tassato ai fini Irpef in capo ai singoli soci. Sullo studio associato grava l'Irap</b>
<b>Organizzazione</b>	Va introdotto un sistema di rilevazione degli incarichi e di valorizzazione delle commesse; necessario implementare tutte le strutture di gestione	<b>Resta individuale il rapporto tra professionista e cliente che si regolarizza con un contratto o una lettera d'incarico. Sistema più flessibile</b>



Peso:1-2%,6-42%