

Conferimenti

Avviamento e clientela nel conferimento dello studio professionale in S.T.P.

di Angelo Busani

L'introduzione della S.T.P. nel nostro ordinamento impone una riflessione sulla questione se l'evoluzione in S.T.P. di uno studio professionale individuale o associato possa ipotizzarsi anche mediante il "conferimento" di beni strumentali, di prestazioni di servizio, di "avviamento" e di "clientela".

La acquisita capacità dei professionisti di esercitare la propria attività nella forma della società tra professionisti (la S.T.P., di cui all'art. 10, L. n. 183/2011) solleva il tema della "evoluzione", verso l'assetto societario, delle attività professionali svolte in forma individuale o in forma di studio associato. Si pensi alla eventualità di "trasformare" lo "studio associato" in società professionale oppure al "conferimento" dello studio professionale (individuale o associato che sia) in una S.T.P., che è l'argomento qui si seguito affrontato.

Come noto, il panorama delle attività professionali è composto da realtà assai eterogenee fra loro: si può spaziare dal professionista totalmente privo di qualsiasi organizzazione (senza dipendenti, senza macchinari, senza locali), allo studio professionale caratterizzato dalla presenza di complesse e costosissime strumentazioni; dallo studio professionale localizzato in uno sperduto paesino di montagna, alla struttura professionale con migliaia di professionisti e dipendenti e articolata in centinaia di uffici sparsi in decine di Paesi in tutto il mondo; dal professionista che fattura poche centinaia di euro, allo studio che consegue ricavi per centinaia di milioni; dallo studio professionale che non potrebbe esistere a prescindere dalla figura del professionista (un consulente di enorme fama), a quello che "attrae" clientela per il solo effetto della sua oggettiva organizzazione e della sua particolare attività, senza che abbia il benché minimo rilievo il professionista che ne abbia la titolarità.

Qualunque strutturazione abbia l'attività professionale, comunque, non pare esservi dubbio circa la

conferibilità in una S.T.P. (in sede di costituzione o di aumento del capitale sociale) dell'opera o dei servizi di cui il professionista sia capace: si potrebbero, ad esempio, avere la fattispecie delle «prestazioni a cui sono obbligati i soci di opera» nella S.T.P. - s.n.c. (art. 2295, comma 1, n. 7, c.c.), la fattispecie degli «obblighi assunti dal socio aventi per oggetto la prestazione d'opera o di servizi a favore della società» nella S.T.P. - s.r.l. (art. 2464, comma 6, c.c.), la fattispecie delle «prestazioni accessorie» (art. 2345 c.c.) nella S.T.P. - s.p.a. oppure, sempre nella S.T.P. - s.p.a., la fattispecie della emissione di strumenti finanziari a fronte «dell'apporto [...] di opera o servizi» (art. 2346, comma 6, c.c.). Anzi, è inevitabile e scontato che, in sede di costituzione della S.T.P., i professionisti-soci della S.T.P. concordino le modalità di effettuazione delle loro rispettive prestazioni professionali nella S.T.P. medesima: accordo che può ben essere consacrato in un patto *a latere* dello statuto sociale, ma che può anche essere "statutarizzato" appunto facendo divenire l'operato professionale oggetto, caso per caso, di "conferimento", di "prestazione accessoria" o di "apporto".

Resta quindi da affrontare il problematico tema della conferibilità dello "studio professionale" inteso quale "organizzazione" (1), di cui possano far parte

Nota:

(1) Sempre che, ovviamente, non si tratti di uno studio professionale ove non vi sia alcuna "organizzazione", qual è quello del "grande" consulente (privo di dipendenti, di locali e di strumentazioni) il cui lavoro professionale consista "solo", ad esempio, nel dare consigli nel salotto di casa propria.

anche “beni” quali l’“avviamento” e la “clientela” (2). Al riguardo, ci si dovrebbe dunque chiedere se si possa considerare lo “studio” alla stregua di una “azienda”, e cioè quale «complesso di beni organizzato» dal professionista «per l’esercizio» della professione; e se appunto siano *asset* conferibili l’“avviamento” e la “clientela” professionale.

Lo “studio professionale” non è senz’altro una «azienda», nel senso tecnico del termine, di cui all’art. 2555 c.c.: e non tanto perché l’azienda sia un complesso di beni «organizzato dall’imprenditore», conoscendosi esempi (sia pur in effetti marginali) di aziende prive di imprenditore (3) (come l’azienda dell’imprenditore defunto, ereditata da eredi non imprenditori), quanto perché l’azienda è un complesso di beni organizzato «per l’esercizio dell’impresa» (4). Se dunque uno “studio professionale”, quale complesso di beni non organizzato «per l’esercizio dell’impresa», non è qualificabile come “azienda”, per l’assenza del fattore «impresa», ci si dovrebbe domandare se lo “studio professionale” (inteso come organizzazione), lungi dall’essere un complesso di beni “qualsiasi” (i quali, unitariamente considerati, beninteso potrebbero pur sempre essere conferibili in società, applicando al conferimento le regole proprie di tali singoli beni), possa essere comunque configurabile come un complesso di beni (e, come tale, conferibile in società), diverso dal risultato che si ottiene semplicemente sommando il valore delle sue singole componenti.

Se la risposta fosse positiva, si porrebbe poi, a valle, il tema della applicabilità, a tale conferimento, in tutto o in parte, in via di applicazione estensiva o analogica, delle norme proprie dei conferimenti d’azienda (ad esempio, almeno, quelle in tema di divieto di concorrenza, di cui all’art. 2557 c.c.; successione nei contratti, di cui all’art. 2558 c.c.; cessione dei crediti relativi all’azienda ceduta, di cui all’art. 2559 c.c. (5); responsabilità per i debiti dell’azienda ceduta, di cui all’art. 2560 c.c.; oltre che la norma di cui all’art. 2112 c.c., in tema di continuità del rapporto di lavoro con il cessionario dell’azienda).

Inoltre, sempre se detta risposta fosse positiva, si dovrebbe valutare se sia configurabile che, in tale complesso di beni denominato “studio professionale”, siano compresi anche un “bene” denominabile come “avviamento” (inteso sia quale plusvalore dell’organizzazione rispetto alla mera sommatoria delle sue componenti unitariamente considerate, sia come capacità del professionista di generare rapporti con gli utenti, variamente declinabile a seconda che si tratti di una sua “capacità soggettiva”, e

cioè di una capacità attrattiva del professionista come tale, per il suo grado di capacità, cultura e reputazione, o di una sua “capacità oggettiva”, e cioè di una capacità attrattiva di un dato professionista anche, o solo, in funzione delle sue doti organizzative) (6); nonché un “bene” denominabile come “clientela” (inteso come il complesso dei rapporti in essere con i clienti e cioè dei contratti con essi stipulati e in corso di esecuzione all’atto del conferimento).

Evidentemente, se “studio professionale”, “avviamento” e “clientela” non fossero configurabili come “beni” (nel senso di cui all’art. 810 c.c., e cioè di «cose che possono formare oggetto di diritti»); oppure, se ne fosse ritenuta illecita la loro trasferibilità (7) (e quindi la loro conferibilità in società),

Note:

(2) Il ragionamento civilistico non deve, di certo, essere orientato da considerazioni di tipo fiscale, anche perché c’è sempre il rischio che gli orientamenti del legislatore fiscale siano a loro volta condizionati più da esigenze erariali che da argomentazioni in punto di puro diritto. Ma non può non essere comunque del tutto dimenticato che, quando l’art. 54, comma 1 *quater*, d.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, sancisce che «Concorrono a formare il reddito i corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali comunque riferibili all’attività artistica o professionale», non pare che il legislatore si rivolga a questa fattispecie come se fosse una fattispecie di tassazione di attività illecite. Sul tema della tassazione dei proventi derivanti da cessione di clientela (che, se percepiti in unica soluzione, sono soggetti a tassazione separata *ex art.* 17, comma 1, lett. g) *ter*, d.P.R. n. 917/1986) si vedano pure la Risoluzione n. 108/E del 29 marzo 2002, la Risoluzione n. 30/E del 16 febbraio 2006, la Circolare n. 11/E del 16 febbraio 2007, la Circolare n. 8/E del 13 marzo 2009, la Risoluzione n. 177/E del 9 luglio 2009, la Risoluzione n. 255/E del 2 ottobre 2009. Su questi profili fiscali cfr., ad esempio, Ferranti, *La cessione della clientela e degli altri elementi immateriali da parte dei professionisti*, in *Corr. trib.*, 2011, 7, 502; Gavelli, *L’apporto gratuito della clientela da parte del professionista non costituisce reddito*, *ivi*, 2009, 36, 2969; Viviani, *La cessione dello studio dei liberi professionisti*, *ivi*, 2007, 26, 2097; Fasano, *Reddito di lavoro autonomo: le plusvalenze e la cessione di clientela in Unico 2007*, in *Il Fisco*, 2007, 24, 3573.

(3) Cfr. Bonfante - Cottino, *L’imprenditore*, in *Tratt. Cottino*, I, Padova, 2001, 609.

(4) Cfr., sul punto, Cass. 27 febbraio 2004, n. 3973, in *Giur. it.*, 2004, 1197.

(5) Ipotizzando ovviamente di leggere l’art. 2559, comma 1, c.c., quando parla di «iscrizione del trasferimento nel registro delle imprese» come se alludesse non alla iscrizione della “cessione” a carico del “cedente” ma alla iscrizione dell’aumento di capitale di sociale della società conferitaria a fronte dell’intervenuto conferimento.

(6) Si pensi a un commercialista che si limiti a fornire un servizio di mera elaborazione di dati contabili o a un consulente del lavoro che si limiti a fornire un servizio di mera elaborazione paghe.

(7) Cfr. in tal senso Cass. 9 febbraio 1979, n. 899, in *Foro it.*, 1980, I, 71, con nota di Pezzano, secondo la quale «l’attività professionale, anche se svolta con organizzazione di mezzi strumentali ed assistenza di ausiliari, è, in sé, esclusivamente ed insostituibilmente personale, non essendo diretta al fine della pro-

(segue)

ogni discorso sarebbe irrevocabilmente da chiudere a questo punto: la S.T.P. non sarebbe costituibile con il conferimento di queste entità (ma solo con il conferimento, con le loro specifiche regole, dei beni materiali e dei rapporti giuridici - i contratti di lavoro, i contratti con i fornitori, eccetera - che si rendano conferibili a prescindere dal fatto di essere "organizzati" in uno studio professionale) e ci si limiterebbe alla conferibilità alla S.T.P. dell'opera professionale del professionista (a meno che le modalità di esercizio della professione nella S.T.P., come già detto sopra, siano concordate tra i soci professionisti in un loro contratto *a latere* rispetto al contratto sociale).

Ma, se si tenta di dare una risposta a questa tematica, cercando di lasciare da parte, per un momento, preconetti ideologici (quali l'avversione, o meno, alla cosiddetta "imprenditorializzazione" o "commercializzazione" delle libere professioni) nonché le questioni deontologiche (8), e pure i condizionamenti che possano derivare dall'orientamento comunitario, teso a una inequivocabile ricomprensione delle professioni nell'impresa (9), o dalla normativa a tutela dei consumatori (10), non pare che si possa prescindere da quanto invariabilmente si osserva nella esperienza quotidiana: è infatti indubbio che la cessione di "pacchetti di clientela" sia una prassi inveterata, la quale evidentemente (è stata praticata e) si rende praticabile in tutti quei casi in cui l'*affectio* tra clienti e professionista sia tale da consentire il risultato che un "nuovo professionista" subentri al "vecchio professionista" in quel "pacchetto": vuoi perché i clienti sono più "attaccati" all'organizzazione che al professionista in sé, vuoi perché il "vecchio professionista" ha tali doti di convincimento (11) verso i propri clienti da consentire al "nuovo professionista" di sostituirsi al "vecchio professionista" nei contratti di quest'ultimo coi clienti "ceduti".

È altresì indubbio - altro dato della realtà concreta - che, quando due o più professionisti uniscono le forze e danno vita a uno "studio associato", evidentemente si soppesano l'un l'altro, quando alla rispettiva capacità di "apporto di clientela" (presente e futura) allo studio associato, nel momento in cui pattuiscono le rispettive quote di partecipazione agli utili che saranno prodotti dall'attività professionale associata o quando convengono un "conguaglio" dell'uno verso l'altro in ragione della stimata differenza nell'"apporto di clientela" all'associazione da parte dell'uno rispetto all'altro. Come dimenticare, inoltre, i "patti di successione", coi quali i professionisti associati spesso si obbligano a remu-

nerare gli eredi del associato defunto, a valere sui redditi conseguiti dallo studio per un dato periodo dopo il decesso dell'associato, in riconoscimento dell'"avviamento" che il defunto aveva prodotto con l'opera dal medesimo prestata a favore dello studio? Invero, «Non è economicamente sostenibile che l'organizzazione di uno studio professionale - pur non costituendo giuridicamente un'azienda, sia neutra rispetto alla capacità di produrre reddito» (12); «non si nega che, sotto il profilo meramente economico - o, se si vuole, ontologico -, stu-

Note:

(segue nota 7)

duzione di servizi per lo scambio, sicché non ha il carattere di una organizzazione imprenditoriale e non determina la Costituzione di un'azienda in senso tecnico, suscettibile come tale di alienazione».

(8) Cfr. l'art. 17 dei Principi di Deontologia Professionale dei Notai, ove è qualificata come illecito deontologico la «c.d. rilevazione onerosa di studio notarile».

(9) Cfr. ad esempio Galgano, *Le professioni intellettuali e il concetto comunitario di impresa*, in *Contr. impr./Europa*, 1997, 1; e Cimino, *La trasmissione di clientele delle professioni liberali nell'esperienza francese*, in *Rass. forense*, 1997, 497. Ai sensi dell'art. 57 del Trattato sul Funzionamento dell'Unione Europea, «sono considerate come servizi le prestazioni fornite normalmente dietro retribuzione, in quanto non siano regolate dalle disposizioni relative alla libera circolazione delle merci, dei capitali e delle persone.

I servizi comprendono in particolare:

- a) attività di carattere industriale;
- b) attività di carattere commerciale;
- c) attività artigiane;
- d) attività delle libere professioni».

(10) Nell'art. 3, comma 1, lett. c), del Codice del Consumo (D.Lgs. 6 settembre 2005, n. 206) è definita come «professionista» «la persona fisica o giuridica che agisce nell'esercizio della propria attività imprenditoriale, commerciale, artigianale o professionale».

(11) Cfr. Cass. 9 febbraio 2010, n. 2860, in *Foro it.*, 2010, I, 1445; in *Notariato*, 2010, 381, con nota di Musolino, *Professioni intellettuali e impresa: la cd. cessione di clientela di uno studio professionale*; in *Bollett. trib.*, 2010, 994, con nota di Fiordalisi; in *Corr. giur.*, 2010, 1042, con nota di Amendolagine, *È valido l'atto di cessione di uno studio professionale in cui si prevede anche il trasferimento della clientela?*, in *Vita not.*, 2010, 781; in *Giur. it.*, 2010, 2309, con nota di Minunno, *La "cessione della clientela" degli studi professionali: una svolta?*; e in *Giust. civ.*, 2011, I, 775, secondo la quale «il contratto di trasferimento a titolo oneroso di uno studio professionale è lecitamente e validamente stipulato non solo con riferimento agli elementi materiali ed agli arredi, ma anche alla clientela, posto che per quest'ultima è configurabile non già una cessione in senso tecnico (a causa del rapporto *intuitu personae* tra prestatore d'opera intellettuale e cliente e del necessario conferimento di nuovo incarico al cessionario), bensì un complessivo impegno del cedente volto a favorire, attraverso l'assunzione di obblighi di fare (quale il compimento di un'attività promozionale di presentazione e canalizzazione) e di non fare (quale il divieto di esercitare la medesima attività nello stesso luogo), la prosecuzione del rapporto professionale tra i propri clienti ed il soggetto subentrante».

(12) Ticozzi, *Avviamento degli studi professionali*, in *Contr. impr.*, 2007, 3, 647.

di di liberi professionisti siano, *de facto* (per personale, mezzi tecnici impiegati e quant'altro), assimilabili ad aziende» (13). D'altronde, non ci sarebbero state le note aspre liti sull'utilizzo del cognome del famoso avvocato defunto, se i litiganti non avessero connesso a quel nome un notevole "valore d'avviamento" (14).

Non è più oggi, probabilmente, il tempo per continuare a utilizzare argomentazioni aprioristiche, intrise di dogmatismo, per cercare di oscurare questi fenomeni, invocando l'eresia (15), con ciò senza affrontarli tecnicamente, come invece la loro realtà economica pare imporre; anche perché oggi non sono più disponibili quegli *escamotages* argomentativi, dall'evidente sapore artificioso, quali quello della "dimostrazione" della differenza tra professionisti e imprenditori che si riteneva di poter derivare dalle barriere che, tra professionisti e imprenditori, erano erette con argomenti che puntavano sulla sussistenza delle tariffe professionali, del divieto di pubblicità o della non esercitabilità della libera professione sotto forma societaria, tutti fattori che oggi paiono irrevocabilmente esser stati consegnati all'archeologia del diritto.

Invero, non è erigendo quelle barriere argomentative che si "preserva", ove lo si voglia, la figura del professionista dalla "contaminazione" con quella dell'imprenditore. Se anche una "azienda professionale" sia configurabile, se anche sia stipulabile un contratto di cessione di "clientela professionale", se il professionista possa negoziare il suo "avviamento professionale", cionondimeno il professionista e l'imprenditore restano due figure ontologicamente diverse (16), da ciò legittimandosi una loro diversa regolamentazione: il professionista, nella massima parte dei casi, resta colui che rende al cliente un servizio derivante dalla sua elaborazione intellettuale (nel cui ambito l'eventuale apparato strumentale di cui il professionista si serve, seppur di notevoli dimensioni, resta comunque ancillare e subordinato) mentre l'imprenditore è colui che offre un servizio il quale è il frutto della sua attività di organizzazione dei fattori produttivi. Insomma, in linea generale (fatto cioè salvo il diverso peculiare caso concreto), mentre l'imprenditore vende una "prestazione oggettiva", il professionista mette a disposizione del suo cliente le sue qualità soggettive e offre un apporto «come persona - caratterizzata per le sue qualità umane (zelo, accortezza) e tecniche (perizia, esperienza, studi, conoscenze in genere)» (17).

Ora, dato che la S.T.P. è una società che viene costituita per l'«esercizio di attività professionali» (art. 10, comma 3, L. n. 183/2011) e dato che i so-

ci professionisti della S.T.P. vi svolgono «l'esercizio in via esclusiva dell'attività professionale» (art. 10, comma 4, lett. a), L. n. 183/2011), pare, per ciò solo, implausibile concludere, se si tratta di professionisti i quali non iniziano la professione con la costituzione della S.T.P., ma che proseguono nella S.T.P. una attività professionale precedentemente esercitata, che, oltre a conferire "il loro futuro", e cioè le proprie prestazioni professionali nella S.T.P., essi non possano conferire anche "il loro passato", e cioè l'organizzazione da essi apprestata per lo svolgimento della loro professione anteriore alla S.T.P.

Con ciò si allude, anzitutto, al conferimento della loro precedente organizzazione "strumentale", da intendersi non solo quale insieme di beni, considerati come la somma delle loro componenti unitarie, ma come aggregazione di beni qualificata dal fatto di essere il complesso organizzativo che il professionista aveva apprestato, anteriormente alla costituzione della S.T.P., per l'esercizio della sua attività professionale e che aveva valore proprio per il fatto dell'opera organizzativa svolta dal professionista: complesso organizzativo comprendente, in particolare, i beni fisici (arredi d'ufficio, impianti, strumenti, macchinari) e i contratti (il contratto di lo-

Note:

(13) Cass. 13 gennaio 2005, n. 560, in *Giur. it.*, 2005, 1177.

(14) Cfr. Cons. naz. forense, 28 marzo 1992, in *Foro it.*, 1992, III, 299; Cass., sez. un., 5 novembre 1993, n. 10942, *ivi*, 1994, I, 61, con nota di Barone; in *Corr. giur.*, 1994, 66, con nota di Danovi; in *Giust. civ.*, 1994, I, 40; in questa *Rivista*, 1994, 195; in *Giur. it.*, 1994, I, 1, 856; in *Vita not.*, 1994, 313; App. Milano 30 maggio 2003, in *Corr. giur.*, 2003, 1214, con nota di Mariconda.

(15) Cass. 9 febbraio 1979, n. 899, in *Foro it.*, 1980, I, 71, con nota di Pezzano, ha giudicato su una fattispecie nella quale il giudice del merito aveva dichiarato la nullità, per mancanza di oggetto, della cessione di uno studio medico, considerato dalle parti quale complesso organizzato di beni mobili ed immobili distinto dai singoli elementi, anche materiali, che lo componevano e come entità funzionale unitaria atta a produrre utili al nuovo titolare. Ancora assai di recente, nel senso che la cessione di clientela integrerebbe «un'ipotesi non esattamente conforme al buon costume» con implicazioni di «ordine pubblico» che si dovrebbero discendere da «valori di rango costituzionale» cfr. Minunno, *La "cessione della clientela" degli studi professionali: una svolta?*, in *Giur. it.*, 2010, 2309. Cfr. anche la massima di Trib. Mantova 19 giugno 2009, rilevata in www.ilcaso.it, secondo la quale «è affetta da nullità per impossibilità dell'oggetto la convenzione mediante la quale viene ceduto l'avviamento di uno studio professionale laddove risulti in concreto che il fattore organizzativo e l'entità dei mezzi impiegati non siano tali da sovrastare l'attività professionale del titolare».

(16) Cfr. Guglielmo, *La società tra professionisti dopo il d.lgs. 96/2001: spunti problematici e disciplina codicistica*, in *Riv. not.*, 2002, 1, 103.

(17) Musolino, *Professioni intellettuali e impresa: la cd. cessione di clientela di uno studio professionale*, in *Notariato*, 2010, 381.

cazione dell'ufficio, i contratti con i dipendenti (18) e con i collaboratori, i contratti di utenza, i contratti di fornitura).

Non pare essere revocabile in dubbio che questo insieme organizzato sia un'entità diversa dalla mera giustapposizione dei suoi elementi unitari (e quindi dotata di plusvalore rispetto alla somma dei singoli valori delle sue componenti). Ma, se così fosse, e se è vero che il codice civile definisce solo la "azienda dell'imprenditore", non sarebbe poi tanto lontano l'approdo alla convinzione, secondo cui, nella realtà effettuale, vi è anche, come già dimostrato, un'entità la quale, per semplicità verbale, si potrebbe anche denominare come "azienda del professionista" (19), non presa in considerazione dal codice civile ma non per questo di vietata configurabilità stante la sua non illiceità e stante la sua (già sopra dimostrata) ampia "riconoscibilità sociale"; e, sempre se così fosse, non dovrebbe essere difficoltoso immaginare, ad esempio, che, con il conferimento in società di questa "azienda del professionista", si verifica anche il subentro della S.T.P. conferitaria «nei contratti stipulati per l'esercizio dell'azienda stessa che non abbiano carattere personale» (art. 2558 c.c., applicato estensivamente, stante l'identità di *ratio*, per questa fattispecie non regolamentata dalla legge) e cioè a prescindere dal consenso del contraente ceduto, il quale invece occorrerebbe, per diritto comune, ai fini della perfezione della cessione (art. 1406 c.c.). In altri termini: perché mai questo effetto di subentro nei contratti dovrebbe prodursi in capo alla società conferitaria solo se il conferimento abbia oggetto una "azienda imprenditoriale" e non anche quando esso abbia a oggetto una "azienda professionale"? Ormai, probabilmente, non è più il tempo per ragionamenti negazionisti con questo contenuto.

Riguardo a detto subentro della S.T.P. nei contratti stipulati dal professionista "conferente", se la mente corre subito ai contratti con i dipendenti o con i fornitori, le medesime considerazioni possono comunque essere ripetute anche per i contratti con i clienti, in corso di esecuzione al momento del conferimento: è indubbio che essi abbiano uno strettissimo «carattere personale» ed è vero che la ricorrenza del «carattere personale» del contratto, ai sensi dell'art. 2558 c.c., esclude la cedibilità del contratto, in caso di cessione d'azienda, senza il consenso del contraente ceduto; ma è pure vero che questa parte dell'art. 2558 c.c., pare inapplicabile alla fattispecie "conferimento dell'azienda professionale" quando si tratta di questi contratti con i clienti "conferiti", per la semplice ragione che l'at-

tività professionale svolta dalla S.T.P. si fonda sul presupposto della «designazione del socio professionista [...] compiuta dall'utente» (art. 10, comma 4, lett. c), L. n. 183/2011) e che, quindi, il «carattere personale» del contratto tra cliente e professionista, stipulato prima del conferimento, permane saldissimo anche dopo il conferimento (in quanto il professionista "conferente" continua a svolgere, per i "suoi" clienti, dopo il conferimento, la stessa attività che egli svolgeva anteriormente al conferimento) e non è da esso pregiudicato in alcun modo.

Ma, allora, come poter negare a ciò che si è appena descritto una qualificazione in termini di "conferimento della clientela"? (20) Come non riconoscere

Note:

(18) Cfr. Cass. 15 luglio 1987, n. 6208, in *Vita not.*, 1987, 621, con nota di Triola, secondo la quale «sebbene gli studi professionali (nella specie studio notarile) non possano essere normalmente equiparati ad una azienda, essendo in essi prevalente l'attività personale dei titolari, ai medesimi, quando impieghino personale dipendente, è tuttavia applicabile, in forza dell'art. 2238, capoverso, c.c., l'art. 2112, secondo cui, nel caso di trasferimento dell'azienda, il contratto di lavoro, salva tempestiva disdetta, continua con l'acquirente ed il prestatore d'opera conserva i diritti derivanti dall'anzianità pregressa; pertanto, concernendo, quest'ultima norma tutte le ipotesi di trasferimento della titolarità dell'impresa, qualunque sia il mezzo tecnico attraverso il quale sia stato attuato il trasferimento, il principio della continuità del rapporto di lavoro dell'ausiliario opera anche nel caso di successione nella titolarità del suddetto studio da parte di altro professionista»; e Cass. 23 giugno 2006, n. 14642, in *Guida lav.*, 2006, 42, 40; in *Dir. e prat. soc.*, 2007, 2, 66, secondo cui «ai sensi dell'art. 2112 c.c. la configurabilità del trasferimento di azienda può aver luogo anche in riferimento agli studi professionali tutte le volte in cui al profilo professionale dell'attività svolta si affianchi una organizzazione di mezzi e di strutture, un numero di titolari e di dipendenti, una ampiezza di locali adibiti ad attività professionale tali che il rapporto organizzativo e l'entità dei mezzi impiegati sovrasino l'attività del titolare».

(19) Cfr. Cass. 7 agosto 2002, n. 11896, in *Arch. civ.*, 2003, 687; in *Gius.*, 2003, 1, 61; in *Riv. dir. civ.*, 2004, 2, 911, secondo cui «gli studi professionali in genere, ed in particolare quelli in cui venga esercitata l'attività medica (nella specie, odontoiatrica), possono anche essere organizzati sotto forma di azienda c.d. professionale tutte le volte in cui, al profilo personale dell'attività svolta, si affianchino un'organizzazione di mezzi e strutture diagnostico - terapeutiche, un numero di titolari e di dipendenti, un'ampiezza dei locali adibiti all'attività medica tali che il fattore organizzativo e l'entità dei mezzi impiegati sovrastrai l'attività professionale del (dei) titolare (i), o quantomeno si ponga, rispetto ad essa, come entità giuridica dotata di una propria autonomia strutturale e funzionale che, seppur non separata dall'attività dei titolari, assuma una rilevanza economica tale da essere suscettibile di una propria valutazione e divenire, per sé stessa, oggetto di possibile contrattazione in base al combinato disposto di cui agli artt. 2238, 2082, 2112, 2555 c.c.».

(20) Come detto, Cass. 9 febbraio 2010, n. 2860, cit., configura la meritevolezza di tutela, quale contratto atipico, del contratto di cessione di clientela, intendendolo peraltro quale un complessivo impegno del cedente volto a favorire, attraverso l'assunzione di obblighi di fare (come il compimento di un'attività promozionale di presentazione e canalizzazione) e di non fare (come il

(segue)

che, nel perimetro della “azienda professionale”, oggetto di conferimento, non vi sia dunque anche una voce denominata “clientela”? E quindi un “bene” che, una volta così individuato, si rende valutabile e conferibile nella S.T.P.? (21) Su questa strada si schiude poi, inevitabilmente, la individuabilità (e la conseguente valutabilità) dell’avviamento professionale (22), intuibile sotto due diversi aspetti: come plusvalore dell’organizzazione in sé, rispetto ai singoli elementi che la compongono (23), nonché come capacità del professionista di produrre reddito mediante la propria prestazione professionale quando essa non può prescindere da quella organizzazione.

Invero, dal punto di vista economico, la capacità di un professionista di produrre un reddito in futuro non è per nulla differente da quella di un imprenditore (24): vi sono imprese le cui sorti dipendono strettamente dalla presenza fisica dell’imprenditore e imprese che operano come oggettiva organizzazione, a prescindere dalla figura dell’imprenditore; così, come già detto, vi sono studi professionali che hanno un “avviamento oggettivo” (senz’altro, la minor parte) e studi professionali che non svolgerebbero alcuna attività se non vi fosse il professionista o un certo professionista. Ma, sia nel caso delle imprese che degli studi professionali, la misurabilità della loro capacità di produrre reddito in futuro non può che dipendere dalle dimostrazioni di capacità reddituale che essi hanno offerto in passato: e nessuna differenza pare esservi, sotto questo aspetto, tra il caso dell’impresa e il caso dello studio professionale.

In conclusione, non sembra dunque né illegittimo né implausibile né incoerente, ipotizzare, sia nel caso della costituzione di una S.T.P. di persone che di una S.T.P. di capitali, un conferimento dello studio professionale esercito dal professionista individuale (o da professionisti associati) anteriormente alla costituzione della S.T.P.; studio professionale inteso come organizzazione di beni materiali, comprensiva di contratti, “clientela” e “avviamento”. A tale conferimento paiono applicabili, per applicazione estensiva, le norme sul conferimento d’azienda: segnatamente, l’art. 2112 c.c., sulla continuazione del rapporto di lavoro del dipendente con la S.T.P. (25), l’art. 2558 c.c. in tema di subentro della S.T.P. nei contratti già in capo al professioni-

prosecuzione del rapporto professionale tra i propri clienti ed il soggetto subentrante. Cfr. anche Cass. 8 febbraio 1974, n. 370, in *Giur. it.*, 1974, I, 1, 1018; in *Mon. Trib.*, 1974, I, 1058; in *Giur. it.*, 1975, I, 1, 2046, con nota di De Nova, *Il divieto di concorrenza nella vendita di azienda e nella vendita di uno studio professionale*, secondo la quale «il contratto di cessione-vendita di uno studio professionale (nella specie di ragioniere) nell’insieme degli elementi mobiliari ed immobiliari che lo costituiscono ed anche in relazione alla clientela che ad esso faccia capo, mediante il versamento di una somma, è valido e lecito in base al principio dell’autonomia contrattuale, che consente alle parti di concludere anche contratti che non appartengono ai tipi aventi una disciplina particolare, purché siano diretti a realizzare interessi meritevoli di tutela secondo l’ordinamento giuridico».

(21) Lo nega, anacronisticamente, Minunno, *La “cessione della clientela” degli studi professionali: una svolta?*, in *Giur. it.*, 2010, 2309: «La sola idea che la clientela possa essere cedibile [...] risulta del tutto inaccettabile. La clientela costituisce infatti un’entità certamente indisponibile da parte di un ipotetico professionista cedente, certamente incapace di esercitare piena e diretta signoria sulla sua circolazione, che appare invece poter riposare soltanto su di un preciso atto volitivo dei clienti stessi, estrinsecazione della fiducia da questi riposta nel professionista di cui intendano avvalersi. Evidenti patologie legate a causa o oggetto di un ipotetico contratto di cessione lo renderebbero pertanto inevitabilmente nullo».

(22) In senso contrario cfr. Cass., sez. un., 21 luglio 1967, n. 1889, in *Riv. legisl. fisc.*, 1967, III, 2536; in *Dir. e prat. trib.*, 1968, II, 15, con nota di Boidi, *L’avviamento nella cessione di studi professionali*; in *Foro it.*, 1968, I, 209; in *Riv. dir. comm.*, 1968, II, 236; in *Giust. civ.*, 1968, I, 89; in *Giur. it.*, 1968, I, 1, 563, secondo la quale «L’avviamento e l’attitudine dell’azienda a funzionare ed a produrre utili; esso, quindi, non può essere concepito al di fuori dell’azienda, ne può essere considerato o trasferito separatamente da questa. La sua cessione è accompagnata necessariamente dalla cessione della azienda, della quale non è un elemento ma una qualità»; conforme alla precedente Cass. 9 ottobre 1954, n. 3495, in *Giust. civ.*, 1954, 2311. Ma cfr. l’opposto avviso di Cass. 12 novembre 1979, n. 5848, in *Foro it.*, 1980, I, 71, con nota di Pezzano; e in *Arch. civ.*, 1980, 693, secondo la quale «è giuridicamente configurabile la cessione di uno studio professionale insieme con il suo avviamento, in quanto questo non si identifica con la clientela (che ne costituisce oggettivamente solo un elemento), il cui trasferimento sarebbe impossibile sotto il profilo giuridico, ma consiste in una qualità del detto studio, il quale viene ceduto, quale complesso di elementi organizzati per l’Esercizio della attività professionale, munito dell’attributo essenziale e necessario costituito dall’avviamento».

(23) Cfr. Cass. 3 maggio 2007, n. 10178, in *Ced Cassazione*, Rv. 597205, secondo cui «in tema di imposta di registro, e con riferimento all’ipotesi in cui sia oggetto di trasferimento uno studio professionale, l’accertamento del relativo valore può legittimamente tener conto anche dell’avviamento, ai sensi dell’art. 51, comma quarto, del d.P.R. 26 aprile 1986, n. 131: anche gli studi professionali, infatti, possono essere organizzati in forma di azienda, ogni qualvolta al profilo personale dell’attività svolta si affianchino un’organizzazione di mezzi e strutture, un numero di titolari e dipendenti ed un’ampiezza dei locali adibiti all’attività tali che il fattore organizzativo e l’entità dei mezzi impiegati sovrintendano l’attività professionale del titolare, o quanto meno si pongano, rispetto ad essa, come entità giuridica dotata di una propria rilevanza strutturale e funzionale che, seppur non separata dall’attività del titolare, assuma una rilevanza economica tale da essere suscettibile di una propria valutazione, e divenire per sé stessa oggetto di possibile contrattazione».

(24) Ticozzi, *Avviamento degli studi professionali*, in *Contr. impr.*, 2007, 3, 647.

(25) Come già riconosciuto da Cass. 15 luglio 1987, n. 6208, cit.; e da Cass. 23 giugno 2006, n. 14642, cit.

Note:
(segue nota 20)

divieto di esercitare la medesima attività nello stesso luogo, la

sta singolo o allo studio associato; l'art. 2559 c.c., sul subentro della S.T.P. nei crediti del professionista singolo o dello studio associato; l'art. 2560 c.c., circa la responsabilità della S.T.P. per i debiti dello studio professionale oggetto di conferimento. Quanto al divieto di concorrenza del conferente, di cui all'art. 2557 c.c., esso è implicito, da un lato, nel fatto che «La partecipazione ad una società è incompatibile con la partecipazione ad altra società tra professionisti» (art. 10, comma 6, L. n. 183/2011) e, d'altro lato, che, proprio dall'art. 2557 c.c., ben potrebbe discendersi per il conferente il divieto di esercitare individualmente la professione anche sotto forma individuale o di studio associato.

Infine, il ragionamento fin qui condotto, ha pure, per quanto conti (ma il dato non è ovviamente indifferente), una sua fondata plausibilità fiscale, in quanto, come detto, l'equiparazione tra lo studio professionale e l'azienda è già stata legittimata dalla Suprema Corte anche a livello di tassazione dell'avviamento della "azienda professionale" oggetto di trasferimento (26).

Nota:

(26) Cass. 3 maggio 2007, n. 10178, cit.