

QUANTO VALE L'AVVIAMENTO DELLO STUDIO DENTISTICO?

Acquistare uno studio dentistico può essere un ottimo investimento: investimento tuttavia da ben valutare e risulterà certamente avvantaggiato chi già svolge consulenza presso lo studio conoscendone da prima il "valore" professionale ed avendo relazione con i pazienti.

Analizzando come economista il mercato odontoiatrico, verso la fine degli Anni Ottanta ebbi modo di osservare gli scenari determinati dall'aumento di concorrenza, di esercenti, dalla congiuntura economica, dalla minor domanda di cure. E, partendo soprattutto dalla considerazione che le normative in Europa stavano cambiando, previdi la necessità che il medico diventasse "imprenditore": un imprenditore particolare, certo, non preoccupato solo del profitto a scapito dei clienti/pazienti, ma in grado di governare la propria gestione, di sapere di management e qualità, reale e percepita. Scrisi allora che era giunto il momento di studiare i meccanismi di organizzazione professionale, in riferimento alle risorse economiche, umane e di mercato. Oggi alcune di queste verità sono state sancite come norme dal legislatore e, in merito a tali principi, la Corte di Cassazione ha emesso numerose sentenze. Il dentista ormai è equiparato ad un imprenditore: di fatto e in diritto ha un rischio di impresa, una marginalità di profitto determinata anche dagli "studi di settore", deve gestire risorse umane e fare i conti con la propria organizzazione. Insomma, si è reso conto che il "management" non è solo una parola di moda, ma la miglior soluzione gestionale possibile anche a garanzia di un valore e di una qualità clinica ed organizzativa offerta ai pazienti. Molti inoltre hanno cominciato a verificare i risultati delle discipline economiche e di comunicazione e le proprie "fonti autorevoli d'informazione manageriale", acquisendo maggior sicurezza nel prendere (giuste) decisioni. Oggi "valore aggiunto" e libero mercato sono valutazioni oggettive, non più dibattiti sostenuti da "cultori" della materia (spesso dentisti) che comunicano esperienze soggettive preziose ma senza alcuna specializzazione economica. Sulla gestione dei costi dell'attività odontoiatrica ho anche scritto diversi articoli, (citerei il Sole 24 ore) di cui han fatto tesoro in molti, iniziando con l'applicare un semplice ma efficace "controllo di gestione" alla propria professione.

Questa premessa serve ad introdurre il tema della "valutazione dello studio dentistico", da anni frutto di varie disquisizioni, indistintamente interessante sia per chi acquista che per chi vende, specie in seguito all'entrata in vigore della nuova Finanziaria, la quale ha cambiato molte cose nella gestione economica, giuridica e soprattutto fiscale degli studi odontoiatrici. "Fiscalmente rilevante", in particolare, è



considerato oggi l'avviamento che, concettualmente, è il valore di cessione di un'azienda. Ma cos'è realmente e come si determina? In un recente passato, nella libera professione era perfino vietato per legge parlarne: per determinare il valore delle società da sempre sorgevano discussioni tra esperti. Per la compravendita di un'attività medica privata esistevano varie scuole di pensiero e metodologie, finendo spesso col prendere in considerazione solo il valore dei beni (talvolta ponderato da un'idea di fatturato degli ultimi anni). Si procedeva quindi a "liquidare" il titolare affermando che i pazienti non erano garantiti e quindi il valore non era quantificabile, non essendovi certezza che avrebbero scelto di restare nello studio una volta venduto. Oggi invece serve un metodo oggettivo, perchè la normativa attuale considera fiscalmente rilevante vendita e acquisto di un'attività anche nella libera professione, non solo nelle società di capitali. Chi vende lo studio cede di diritto un'attività d'impresa, realizzando pertanto un profitto su cui dovrà semplicemente pagare le imposte. Senza entrare nel merito di una simile scelta normativa, vediamo "ad oggi" quel che sia opportuno fare.

Occorre prima produrre ed analizzare una serie di documenti, una "procedura di trasparenza" adottata in tutte le attività di compravendita professionalmente gestite per far comprendere la portata di quello che si va a vendere o ad acquistare. I documenti di base da esaminare e discutere sono:

1. bilancio degli ultimi tre anni di attività
2. elenco delle prestazioni in listino
3. listino
4. organico dello studio coi collaboratori
5. orari dello studio e delle persone, inclusi collaboratori
6. breve relazione su situazione attuale e obiettivi
7. valore in euro delle cure non ancora pagate dai pazienti
8. valore in euro dei preventivi accettati nel corso degli ultimi sei mesi
9. valore in euro del residuo non ancora pagato di cure in corso
10. valore in euro dei debiti dello studio e loro scadenza
11. planimetria
12. materiale utilizzato per la comunicazione coi pazienti (cartelle cliniche, schede informative,...)
13. dato numerico approssimativo dei pazienti in elenco (quantità) negli ultimi tre anni
14. dato numerico approssimativo dei pazienti in cura (quantità)
15. accordi con collaboratori (percentuali, costi)
16. ultime due dichiarazioni di reddito
17. ultimo modello sugli studi di settore
18. elenco di crediti a breve concessi ai pazienti o a terzi

Se letti in modo esperto, tali documenti permettono una visione dell'attività sul piano economico ufficiale, sul sistema organizzativo di base e sulla qualità della gestione (importante perché i pazienti si "fidelizzano" dove trovano prestazioni adeguate), assegnandovi una "qualità percepita". I 18 punti, di cui all'elenco precedente, riassumono i dati da mettere in relazione e dall'esame del tutto percepire la qualità della gestione per capire, ad esempio, quanti operatori sono stati necessari per realizzare i profitti dichiarati, quali i costi fissi impiegati, quale la capacità di incasso, il livello della clientela, la qualità della comunicazione, la redditività degli investimenti, la collocazione sul mercato dei prezzi di vendita, l'analisi della liquidità, ecc. Si tratta di una prima analisi qualitativa che, spianando la strada a valutazioni oggettive, conduce a quella quantitativa, che dovrà tener conto del valore determinato dall'insieme di tutte le attività (ad esempio vanno considerate, se esistono, concessioni, licenze, accreditamenti , ecc.).

Il modello riportato è molto efficace per il calcolo dell'avviamento. Si è seguita la metodologia dello "stato patrimoniale complesso", con valori integrati nel management (gestione operativa nel tempo) dell'attività da acquistare o vendere. Il modello prevede sia il "valore contabile" sia quello "di stima" nelle diverse colonne confrontabili tra di loro in fase di trattativa. Non si pretende certamente che il dentista utilizzi da solo tale procedimento, ma con l'ausilio del proprio consulente fiscale sarà sicuramente più facile comprenderne la fondamentale portata. Lo strumento insito nello schema sottostante mira a rendere la valutazione oggettiva e ad agevolare ogni trattativa in modo professionale e obiettivo. Il modello è tratto naturalmente dalla metodologia di valutazione più professionale ed avallato dalla più ampia bibliografia economica.

STIMA con metodo PATRIMONIALE COMPLESSO

STATO PATRIMONIALE AL 31.12.dell'anno

ATTIVITA'	Valore Contabile Rettifiche	Valore Stima
A) Crediti v / soci		
B) Immobilizzazioni:		
I Immobilizzazioni immateriali		
1) Costi di impianto ed ampliamento		
-fondo ammortamento		
4) Concessioni, licenze e diritti simili		

7) Altre imm.ni imm.li
-fondo ammortamento

Tot: 1) + 4) + 7)

II Immobilizzazioni materiali

1) Terreni e Fabbricati
fondo amm.to e svalutazioni

2) Impianti e macchinario
fondo amm.to e svalutazioni

3) Attrezzature industriali e comm.li
fondo amm.to e svalutazioni -144.796

4) Altri beni 0 0 0
fondo amm.to e svalutazioni

Tot :1) + 2) + 3) + 4) 464.183 534.183

III Immobilizzazioni finanziarie 12.708 12.708

Totale B) Immobilizzazioni 495.872 765.011

C) Attivo circolante

I Rimanenze

1) materie prime, suss. e di consumo 77.129 -10.000 67.129

4) prodotti finiti e merci 0 -

tot 77.129 67.129

II Crediti

esigibili entro l'anno successivo

1) verso clienti 10 0 10

4bis) crediti tributari 81 0 81

5) verso altri 0 -

tot 91 91

esigibili oltre l'anno successivo

4ter) crediti imposte anticipate 0 0

5) verso altri 441 0 441

tot 441 441

IV Disponibilità liquide

1) Depositi bancari e postali 3.861 0 3.861

3) Denaro e valori in cassa 3.385 0 3.385

	<i>tot</i>	7.246	7.246
	Totale C	84.907	74.907
D) Ratei e risconti		6.152	6.152
Totale attivo		686.931	946.070

PASSIVITA'	Val. Cont.	Rettifiche	Val. Stima
C) T.F.R.	15.758		15.758
D) Debiti			
<i>esigibili entro l'anno successivo</i>			
3) Debiti v/soci per finanziamenti			
4) Debiti verso banche			-
7) Debiti verso fornitori	54.919		54.919
12) Debiti tributari	7.656	0	7.656
13) Debiti v/Istituti Prev.li	6.057		6.057
14) Altri debiti	10.745		10.745
<i>tot</i>	<i>79.376</i>		<i>79.376</i>
<i>esigibili oltre l'anno successivo</i>			
3) Debiti v/soci per finanziamenti	3.810		3.810
4) Debiti verso banche			0
14) Altri debiti			0
<i>tot</i>	<i>3.810</i>		<i>3.810</i>
Totale (D)	83.187		83.187
E) Ratei e risconti	910		910
Totale passivo		99.854	99.854

PATRIMONIO NETTO	Val. Cont.	Rettifiche	Val. Stima
I Capitale sociale	800.000		800.000
III Riserve da rivalutazione			0
IV Riserva legale			0
VII Altre riserve			0
VIII Perdite portate a nuovo	-115.856		-115.856
IX Utile / Perdita di esercizio	-97.067		-97.067
	587.077		587.077
<i>differenze di valutazione</i>		259.139	259.139
totale patrimonio netto	587.077	259.139	846.216
totale passività e netto	686.931	259.139	946.070

Una volta assegnati i dati, compilando il modello riportato, il valore di avviamento si ricava dallo sviluppo della formula:

$$C_e = R \left\{ \frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right\} + \frac{L}{1+i}$$

che, ad una prima immediata lettura, può apparire come un geroglifico. Ma non è così: la difficoltà è aver trovato la formula, non svolgerla. Ma prendiamo ad esempio un caso per facilitare la comprensione del meccanismo di valutazione.

Il Dr. A vuole vendere il suo studio, ubicato in una zona limitrofa al centro di una grande città del Nord. Dalla compilazione elaborata insieme al commercialista risulta, attraverso lo schema riportato precedentemente, che il "capitale di liquidazione è di 846.216 €". Il dentista B, intenzionato ad acquistare lo studio, pensa di lavorare almeno altri 15 anni. Quindi è su questa base di valutazione minima che desidera fare il miglior investimento ("durata del flusso di reddito: 15 anni"). Nel momento in cui i due si parlano, il "tasso di capitalizzazione è del 4,50%". Se fosse un investimento bancario in azioni, il valore dell'investimento nell'attività professionale produrrebbe ipoteticamente un valore pari al 4,50% di capitalizzazione. I due, prendendo i fatturati, determinano una media di reddito e considerano quindi che il reddito medio futuro possa aggirarsi intorno ai 65.000 €. Se adesso si mettono insieme tutti i dati, con l'utilizzo di una semplice calcolatrice (e applicando la formula

della “**stima con il metodo patrimoniale complesso**”), si ottiene un valore di avviamento pari a 289.112,00 €. Come nello schema sottostante.

Esempio sulla base dei dati ricavati.

Formula $Ce = R \left\{ \frac{[(1+i)^n - 1]}{i(1+i)^n} \right\} + \frac{L}{(1+i)^n}$

Ce	capitale economico		
	reddito medio futuro (Red)	R	65.000
	capitale di liquidazione (Liq)	L	846.216
	durata in anni del flusso di reddito	n	15
	tasso di capitalizzazione	i	4,50%
		$\frac{[(1+i)^n - 1]}{i(1+i)^n}$	10,73954573
		$\frac{1}{(1+i)^n}$	0,51672044
		Capitale economico	1.135.328
		Avviamento	289.112

Questo significa che la trattativa, oggettiva tra il dentista A e B, può partire da un dato incontrovertibile, su cui naturalmente entrambi possono discutere.

Il modello illustrato serve a dipanare ed orientare le questioni puramente numeriche, non certo quelle emozionali, nè può certo sostituire la “visione” dell’imprenditore che percepisce quel che acquista, al di là dei numeri, che pur hanno il loro valore. Basta pensare che oggi, nella cessione dell’avviamento, anche la modalità di corresponsione del valore della cessione è fiscalmente rilevante. Si deve stabilire cioè quando sarà pagato l’avviamento, perché se avverrà in un’unica soluzione vi saranno minori imposte. Tra le situazioni personali oggetto di valutazione troviamo il mantenimento della segretaria e/o dell’assistente. Spesso infatti (soprattutto se ad acquistare è un giovane neolaureato) può convenire dare allo studio una certa “continuità”. Lo studio potrebbe quindi avere più valore perché la permanenza del team può rappresentare un elemento del “know-how”.

Molti giudicheranno complicate queste valutazioni e penseranno che il sistema più semplice sia stabilire un valore di attrezzature e costi con la media dei fatturato. Come ho già accennato prima, essere semplicistici è un rischio per chi vende e per chi acquista, non tenendo sempre giustamente conto degli aspetti fiscali e finanziari. In tal caso, se emergesse che il valore era diverso e fosse dimostrato dal punto di

Copyright © 2008 Arianto srl. Diritti riservati.

vista della valutazione oggettiva, dell'investimento o fiscale, che cosa accadrebbe? Il Dentista B si riverrebbe su A? E se non avesse pagato già tutto l'avviamento? ... lascio a voi la conclusione dell'articolo (con tutte le valutazioni del caso).

Antonio Pelliccia

Prof. a c. Università Cattolica del Sacro Cuore - Policlinico Agostino Gemelli – Roma
- ICLOD - Economia ed Organizzazione Aziendale - Consulente di Direzione per le Strategie di Impresa e per la Gestione Strategica delle Risorse Umane.