



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M. FANNO"**

CORSO DI LAUREA IN ECONOMIA

PROVA FINALE

**"IL MERCATO DELLA MEDICINA ESTETICA E IL REGIME DI ESENZIONE
IVA: ANALISI DEL CONFINE TRA CURA DELLA SALUTE E BENESSERE
ESTETICO"**

RELATORE:

CH.MO/A PROF./SSA LEONARDO MADIO

LAUREANDO/A: ALICE POLACCO

MATRICOLA N. 2100609

ANNO ACCADEMICO 2025 – 2026

Dichiaro in conformità con le linee guida di Ateneo “Linee guida per l’impiego degli strumenti di IA generativa nella didattica e nella redazione delle tesi di laurea e di dottorato” (https://www.unipd.it/sites/unipd.it/files/2025/LineeGuidaImpiegoAI_Unipd_ITA_rev20251128.pdf) di:

- di NON aver usufruito di tecnologie di intelligenza artificiale generativa (ad esempio ChatGPT, Claude, Perplexity) per supportare vari aspetti della ricerca e della scrittura della mia prova finale;
- di aver usufruito di tecnologie di intelligenza artificiale generativa (ad esempio ChatGPT, Claude, Perplexity, Copilot) per:
 - Analisi linguistica e revisione testuale: correzione grammaticale, ortografica e stilistica del testo. Il contenuto concettuale, i ragionamenti e le argomentazioni rimangono interamente frutto del mio lavoro.
 - Strutturazione del lavoro: supporto nella definizione della struttura iniziale del lavoro e nell'organizzazione dello stesso.
 - Traduzione: assistenza nella traduzione di testi per consultazione di fonti in lingua straniera.
 - Analisi dei dati: supporto nella generazione o verifica di codice per l'elaborazione statistica/analisi dati. Tutti i risultati sono stati verificati e validati autonomamente.
 - Formattazione: assistenza nella formattazione della bibliografia, tabelle, o altri elementi grafici secondo le norme editoriali richieste.

Il/La sottoscritto/a dichiara inoltre che:

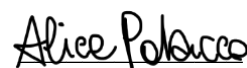
L'utilizzo degli strumenti di intelligenza artificiale è stato coadiuvante e non sostitutivo delle proprie competenze;

Tutto il ragionamento critico, l'interpretazione dei risultati, le conclusioni e le argomentazioni presenti nella tesi sono frutto del proprio lavoro intellettuale indipendente;

Tutti i contenuti generati dall' intelligenza artificiale sono stati attentamente verificati, rivisti e rielaborati;

Si assume la piena responsabilità per la qualità, l'accuratezza e l'integrità scientifica del lavoro presentato.

Firma



I hereby declare, in accordance with the University Guidelines “Guidelines for the Use of Generative AI Tools in Teaching and in the Drafting of Bachelor’s and Doctoral Theses” (https://www.unipd.it/sites/unipd.it/files/2025/LineeGuidaImpiegoAI_Unipd_ITA_rev20251128.pdf), that:

- I have NOT made use of generative artificial intelligence technologies (e.g., ChatGPT, Claude, Perplexity, Copilot) to support any aspects of the research and writing of my final thesis;
- I have made use of generative artificial intelligence technologies (e.g., ChatGPT, Claude, Perplexity, Copilot) for the following purposes:
 - Linguistic analysis and textual revision: grammatical, spelling, and stylistic correction of the text. The conceptual content, reasoning, and arguments remain entirely the result of my own work.
 - Structuring of the work: support in defining the initial structure of the thesis and in organizing its contents.
 - Translation: assistance in translating texts for consultation of sources in foreign languages.
 - Data analysis: support in generating or verifying code for statistical processing/data analysis. All results were independently verified and validated.
 - Formatting: assistance in formatting the bibliography, tables, or other graphical elements according to the required editorial standards.

The undersigned further declares that:

The use of artificial intelligence tools was supportive and not a substitute for their own skills and competencies;

All critical reasoning, interpretation of results, conclusions, and arguments presented in the thesis are the result of their own independent intellectual work;

All content generated by artificial intelligence was carefully verified, reviewed, and reworked;

Full responsibility is assumed for the quality, accuracy, and scientific integrity of the work presented.

Signature

Alice Polacco

SOMMARIO

1. Descrizione dell'organizzazione.....	5
1.1.Storia dell'organizzazione.....	5
1.2.Principali dati riferiti all'organizzazione	5
1.3. Struttura organizzativa.....	6
2. Analisi del contesto competitivo.....	7
2.1 Descrizione del contesto competitivo	7
3. Descrizione dello stage.....	10
4. Approfondimento tematico.....	12
4.1) Identificazione dell'oggetto di approfondimento teorico.....	12
4.2) Il mercato della chirurgia estetica	12
4.3) Regime fiscale sulle prestazioni mediche.....	14
4.4) “Linea del tempo”	15
4.5) Dibattito dottrinale.....	17
5. Bibliografia.....	19

1. Descrizione dell'organizzazione

1.1. Storia dell'organizzazione

Il mio percorso di tirocinio si è svolto da aprile a giugno presso lo Studio Commercialista Cristina Rigato. La stessa Cristina Rigato lo ha fondato nel 1998, con la decisione di avviare l'attività in maniera indipendente. Lo Studio ha saputo consolidare una solida e fidelizzata clientela, inizialmente attraverso il tradizionale meccanismo del passaparola, per poi espandersi, ampliando il proprio raggio d'azione dal contesto strettamente locale fino a operare su base pluriregionale coprendo i territori del Veneto e dell'Emilia-Romagna, grazie alla reputazione professionale e all'autorevolezza scientifica della fondatrice.

1.2. Principali dati riferiti all'organizzazione

Uno degli elementi che ha permesso una forte crescita e visibilità dello Studio è l'attività accademica e pubblicistica della Dott.ssa Cristina Rigato, la quale, oltre a esercitare la professione di Dottore Commercialista e Revisore Contabile, ricopre il ruolo di professore a contratto presso l'Università degli Studi di Padova. Autrice di oltre 30 volumi monografici e di più di 250 articoli specialistici, collabora stabilmente con le principali testate editoriali in ambito fiscale, societario e contabile. Questa costante produzione scientifica e attività pubblicistica ha contribuito a elevare il posizionamento sul mercato dello Studio, trasformandolo in un punto di riferimento autorevole. Un altro elemento distintivo che ha permesso una forte crescita e un'espansione della base della clientela è appunto la reputazione professionale della titolare: la Dott.ssa ha infatti ricoperto importanti ruoli istituzionali presso l'Ordine dei Dottori Commercialisti di Padova, guidando la commissione "Fiscalità internazionale" dal 2013 al 2016, partecipando alla commissione "Privacy e antiriciclaggio" dal 2017 al 2019, e coordinando la commissione "Societario" dal 2022 a oggi. A supporto di questa attività, la Dott.ssa Rigato ha costantemente investito nella propria formazione specialistica, frequentando la Scuola di Alta Formazione in Contenzioso Tributario (2016-2018), in Controllo di Gestione (2021-2022) e in Operazioni Straordinarie (2023), oltre a corsi specialistici in ambito M&A (2014), con l'obiettivo di offrire consulenze a elevato valore aggiunto.

Nel percorso di crescita dello Studio, si distinguono due tappe evolutive recenti:

- **2021:** lo Studio ha compiuto un importante passo strategico entrando a far parte del network "Deotto & Lovecchio". Questa alleanza ha permesso allo Studio di aprirsi a temi innovativi (sostenibilità, crypto-attività e metaverso) pur mantenendo la totale indipendenza giuridica e operativa e non modificando in alcun modo l'assetto societario o la governance dello Studio. Questa scelta infatti risponde alla precisa volontà della titolare di mantenere una struttura professionale autonoma, che le permette di conservare inalterato l'approccio personale, diretto e fiduciario nella gestione dei mandati, elemento che la clientela percepisce come un reale punto di forza del rapporto professionale.
- **2023-Oggi:** lo Studio ha avviato una serie di investimenti mirati all'innovazione tecnologica e all'efficientamento dei processi operativi, primo tra tutti il restyling del sito web aziendale, pensato per comunicare chiaramente l'identità professionale e i servizi offerti. Il restyling dell'identità web rappresenta solo l'avvio di un progetto di digitalizzazione più complesso che ha visto l'integrazione di software basati sull'intelligenza artificiale, adottando un approccio metodologico graduale basato sulla formazione specifica del personale per garantire un utilizzo consapevole e complementare dell'innovazione tecnologica.

1.3. Struttura organizzativa

Al momento lo Studio è formato da quattro dipendenti e tre libere professioniste che collaborano all'interno della struttura. Svolgere il mio tirocinio in questo studio commercialista, formato da sole donne per scelta della titolare, è stata un'esperienza tanto rara quanto formativa. Questa sinergia tutta al femminile si è tradotta in un ambiente di lavoro straordinariamente dinamico, empatico e organizzato. Credo che un simile non sia solo un'eccezione, ma un esempio moderno di come l'imprenditorialità professionale stia cambiando pelle, puntando su merito e collaborazione.

Questo team assiste un portafoglio di clienti che conta oltre cento posizioni attive, comprendendo una clientela eterogenea che spazia dalle ditte individuali alle società di capitali. Le prestazioni dello Studio spaziano dalla tenuta della contabilità ordinaria e semplificata alla predisposizione delle dichiarazioni fiscali, fino alla gestione delle cartelle esattoriali e all'implementazione del Tax Control Framework. Lo Studio si occupa inoltre di consulenza societaria, redazione di bilanci d'esercizio, elaborazione di business plan, gestione del contenzioso tributario, definizione degli adeguati assetti organizzativi, attività di due diligence e pianificazione di operazioni straordinarie. La filosofia operativa dello Studio

prevede che ogni prestazione sia preceduta da un'analisi preliminare e approfondita delle specificità del cliente, finalizzata a elaborare soluzioni su misura.

Una volta formalizzato l'incarico, l'obiettivo si sposta sulla costruzione di una partnership duratura e personale: lo Studio non si limita a supportare l'azienda negli adempimenti ordinari e quotidiani, ma la affianca come partner strategico nei momenti più complessi e delicati della vita d'impresa, come i passaggi societari straordinari. Questo modello di crescita progressiva ha generato un incremento costante del fatturato nel corso degli anni e l'espansione geografica della clientela.

È possibile concludere che il vantaggio competitivo dell'organizzazione risiede nella capacità di coniugare i valori tradizionali della libera professione, approccio "su misura" e centralità della relazione umana, con un'efficienza operativa derivante dall'adozione di strumenti digitali avanzati.

2. Analisi del contesto competitivo

2.1 Descrizione del contesto competitivo

Per analizzare esaurientemente l'ambiente macroeconomico e il contesto competitivo dello Studio Rigato, parto dall'applicare l'**analisi PESTEL** (Johnson et al., 2019 “Fondamenti di strategia: Il framework di Exploring Strategy”), per mappare lo scenario esterno generale.

P - POLITICO

Nel settore della consulenza fiscale e contabile, l'aggiornamento normativo continuo è essenziale. Anche quando le modifiche sembrano minime, l'impatto pratico per clienti e studio può essere rilevante. La formazione obbligatoria annuale va integrata con corsi di aggiornamento su temi emergenti in modo da mantenere il vantaggio competitivo e azzerare i rischi di non conformità.

E – ECONOMICO

I dati economici di aprile 2026 (S&P Global) mostrano che il settore manifatturiero italiano è in forte ripresa, evidenziando la maggiore espansione dal 2022, con una forte accelerazione di produzione e occupazione. Tuttavia, le tensioni in Medio Oriente creano problemi nei trasporti, allungando i tempi di consegna delle merci e facendo aumentare i costi per le aziende e spingendo l'inflazione dei costi ai massimi da quattro anni. L'implicazione per lo studio è una maggiore domanda da parte dei clienti di pianificazione finanziaria, gestione del capitale circolante e consulenza su incentivi e rischio di credito.

S – SOCIALE

I clienti, in particolare persone fisiche e PMI, ricercano relazioni di fiducia, continuità e servizi personalizzati. Le aspettative su tempi di risposta, chiarezza e proattività sono in aumento. Offrire consulenza su misura genera vantaggi dal punto di vista economico e reputazionale, rispondendo a una crescente sensibilità verso la trasparenza e l'etica professionale.

T – TECNOLOGICO

L'uso di software moderni e dell'intelligenza artificiale è ormai indispensabile per ridurre errori e velocizzare gli adempimenti, sempre sotto supervisione umana. Parimenti, proteggere i dati dei clienti (backup, cifratura) e rispettare le norme sulla privacy e sull'antiriciclaggio sono requisiti imprescindibili che si convertono in vantaggi competitivi in termini di affidabilità.

E – AMBIENTALE

L'attenzione ai criteri ESG ha un impatto sia sui clienti sia sulle pratiche interne dello Studio. Per esempio, la digitalizzazione documentale riduce l'uso di carta e i costi operativi. Inoltre, la partecipazione a corsi e, quando opportuno, a schemi di certificazione/linee guida (es. prassi operative su reporting di sostenibilità per PMI) rafforza la credibilità della consulenza da parte dello Studio verso clienti che affrontano richieste ESG nella filiera.

L – LEGALE

I requisiti trasversali sono: protezione dei dati personali (privacy), responsabilità professionale e copertura assicurativa, antiriciclaggio (AML), obblighi deontologici e formativi. Per gli studi professionali è critica anche l'adeguata verifica della clientela (KYC), la valutazione del rischio, la conservazione documentale a norma e le informative privacy.

Una volta affrontato il macroambiente, procedo con **l'analisi delle 5 forze competitive di Porter** (Porter, 1980 "Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors"), che analizza invece il microambiente e consente di valutarne il grado di attrattività in funzione di 5 fattori chiave.

1) **Grado di rivalità tra concorrenti: alta.**

La rivalità nel settore della consulenza fiscale e societaria è elevatissima. Nel territorio di Ponte San Nicolò operano numerose piccole realtà, alle quali si sommano i concorrenti presenti nelle regioni del Veneto e dell'Emilia-Romagna, aree geografiche di riferimento per lo Studio Rigato.

2) **Minaccia di nuovi entranti: media.**

Sebbene le barriere all'entrata siano basse (l'accesso alla professione richiede solo l'esame di abilitazione e l'iscrizione all'Albo), la reale barriera competitiva è di mercato: la complessità risiede nel costruire una clientela solida, obiettivo che richiede ingenti investimenti in termini di tempo, competenze e reputazione.

3) **Minaccia di prodotti sostitutivi: medio-alta.**

Da anni si assiste alla rapida diffusione di piattaforme digitali (come Fiscozen, FidoCommercialista e QuickFisco) che offrono servizi contabili standardizzati e depersonalizzati a tariffe competitive, permesse da bassi costi operativi. Questa minaccia intercetta i clienti meno esigenti; tuttavia, le fasce di clientela tradizionali o con necessità complesse continuano a preferire il rapporto umano e il contatto fisico con il professionista.

4) **Potere contrattuale dei clienti: media-alta.**

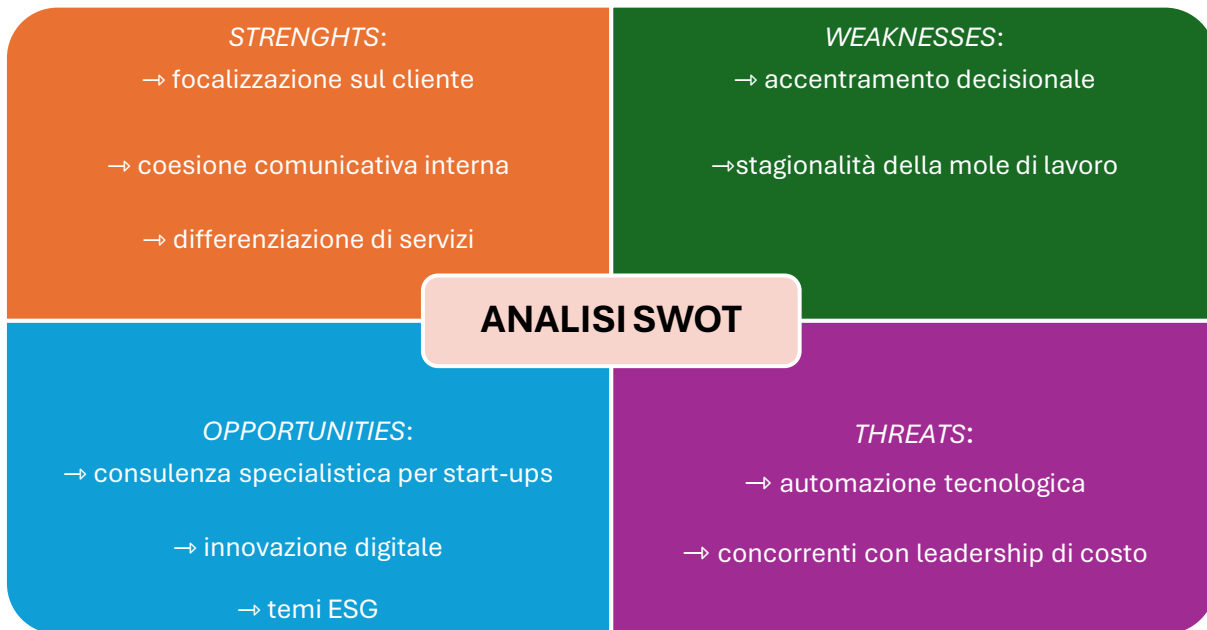
Il mercato è fortemente frammentato e offre ai clienti numerose alternative. Va però distinta la natura dei costi di sostituzione (*switching costs*): se quelli monetari legati al trasferimento della documentazione sono bassi, gli *switching costs* relazionali, legati a un rapporto di fiducia in ambiti delicati come la fiscalità, sono molto elevati e scoraggiano il cambiamento.

5) **Potere contrattuale dei fornitori: media-alta.**

I fornitori si dividono in due categorie: cancelleria e software gestionali. I primi hanno un potere contrattuale nullo data l'ampia offerta sul mercato. Al contrario, i fornitori di software godono di un potere molto elevato, essendo i loro sistemi ormai imprescindibili per le operazioni quotidiane dello studio. Nel caso specifico, lo Studio Rigato si affida a Zucchetti, leader di mercato che esercita una forte influenza imponendo aggiornamenti periodici e cessando il supporto per le versioni obsolete, innalzando notevolmente gli *switching costs* tecnologici.

Il risultato di questa analisi è che lo Studio Rigato opera in un contesto altamente competitivo e di conseguenza la strategia della Studio è la differenziazione, la quale permette di creare un valore maggiore rispetto ai costi sostenuti e permette di contrastare la minaccia di servizi sostitutivi, offrendo dei servizi personalizzati ed apprezzati dalla clientela.

L'analisi SWOT (Johnson et al., 2019 “Fondamenti di strategia: Il framework di Exploring Strategy”), per concludere, schematizza i principali fattori interni ed esterni che definiscono il posizionamento competitivo dello Studio, in un'ottica comparativa rispetto ai concorrenti.



3. Descrizione dello stage

Durante il periodo di stage ho ricoperto il ruolo di **assistente alla contabilità e all'amministrazione**. Lungo tutto il percorso sono stata affiancata dalla Dott.ssa Cristina Rigato e da due dipendenti responsabili dell'area contabile, e ciò mi ha permesso di apprendere i fondamenti operativi della professione. Oltre a questo nucleo principale, ho avuto l'opportunità di interagire con le altre professioniste dello Studio, ampliando le mie conoscenze in aree specialistiche quali la consulenza aziendale, il contenzioso tributario e la normativa antiriciclaggio.

Le principali attività che ho svolto possono essere sintetizzate in quattro aree:

- **Adempimenti fiscali:** Mi sono occupata del riordino, della verifica e dell'organizzazione della documentazione dei clienti (spese mediche, contratti, oneri

deducibili e detraibili) necessaria alla stesura dei Modelli 730 e dei Modelli Redditi (ex Unico). Per il reperimento dei documenti mancanti, ho acquisito dimestichezza nell'utilizzo del cassetto fiscale e della piattaforma telematica dell'Agenzia delle Entrate.

- **Adempimenti contabili:** Ho effettuato riclassificazioni di bilancio per le PMI clienti dello Studio. In diversi casi l'analisi ha richiesto una ricostruzione storica dei dati dal 2018 a oggi, fondamentale per consentire alle aziende l'accesso a diverse agevolazioni fiscali o a regimi di favore come il *Patent Box*.
- **Ricerca e analisi di casi studio:** la titolare mi ha affidato l'analisi di fattispecie reali riguardanti la clientela. Ho condotto ricerche approfondite utilizzando fonti scientifiche tradizionali combinate con strumenti di intelligenza artificiale. I casi hanno riguardato, tra gli altri, i regimi contro le doppie imposizioni, le esenzioni IVA e i nuovi criteri di sostenibilità ESG.
- **Formazione e aggiornamento:** Per svolgere le mansioni con piena consapevolezza tecnica, ho frequentato corsi di formazione base e successivi aggiornamenti focalizzati sulla disciplina del Modello 730, sulla gestione degli oneri e sugli adempimenti in materia di antiriciclaggio (AML).

Al termine di questa esperienza, ritengo di aver sviluppato solide competenze sia tecniche che trasversali. Dal punto di vista operativo, ho utilizzato quotidianamente i pacchetti Office (Word ed Excel) e il software gestionale di contabilità "King", oltre a ottenere una piena autonomia nell'uso dei servizi digitali dell'Agenzia delle Entrate.

Le riclassificazioni di bilancio e la gestione delle pratiche fiscali hanno consolidato le mie basi teoriche in materia contabile e fiscale. Infine, l'integrazione guidata dell'intelligenza artificiale nel lavoro di ricerca ha migliorato la mia capacità critica: ho imparato a sfruttare le potenzialità di questi strumenti digitali per ottimizzare le tempistiche, mantenendo sempre rigoroso il controllo umano attraverso il riscontro sistematico sulle fonti scientifiche ufficiali.

4. Approfondimento tematico

4.1) Identificazione dell'oggetto di approfondimento teorico

Durante il periodo di stage, la mia Tutor mi ha assegnato dei casi di studio o delle ricerche su temi di attualità da approfondire. Uno degli argomenti più interessanti è la disciplina che regola l'esenzione dell'IVA sulle prestazioni sanitarie e di chirurgia estetica; quest'ultima, in particolare, ha trovato, per la prima volta, una collocazione autonoma all'interno dell'art. 38 del D. L.gs n. 10/2026.

Negli ultimi tempi, infatti, le prestazioni di medicina estetica sono state al centro delle attività di accertamento dell'amministrazione finanziaria. Come spiegato da Giangiacomo Indri Raselli in una pubblicazione sulla rivista "Il commercialista Veneto", le motivazioni sono due:

- 1) Il boom della medicina estetica negli ultimi decenni: il settore della medicina estetica ha avuto un incremento fortissimo, con conseguente aumento del giro di affari;
- 2) Il tipo di interventi: questo incremento ha riguardato più prestazioni di mero impatto estetico (con nessun impatto medico effettivo) piuttosto che prestazioni chirurgiche legate a vere e proprie patologie.

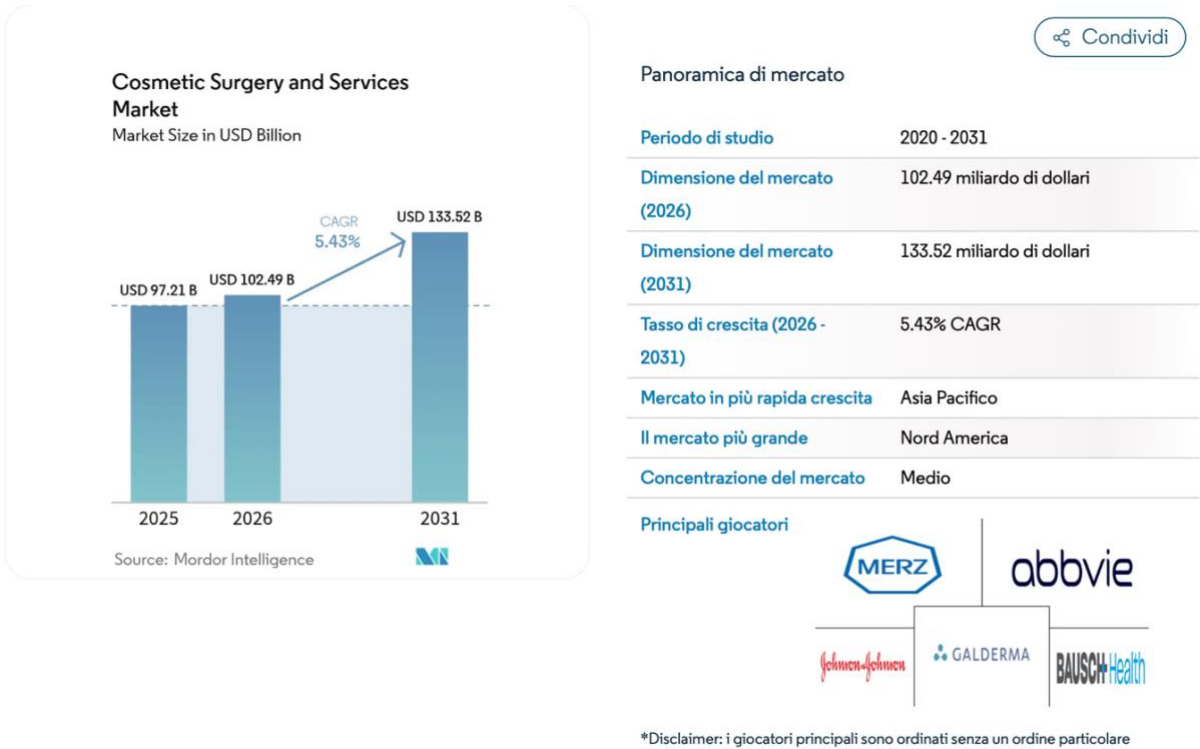
4.2) Il mercato della chirurgia estetica

Il mercato della chirurgia estetica è in continua e rapida crescita; parliamo infatti di un mercato che, secondo le ricerche e previsioni di Mordor Intelligence Research & Advisory (2026) "aveva un valore di 97.21 miliardi di dollari nel 2025 e si prevede che crescerà da 102.49 miliardi di dollari nel 2026 a 133.52 miliardi di dollari entro il 2031, con un tasso di crescita annuo composto (CAGR) del 5.43% durante il periodo di previsione (2026-2031)".

Numeri possibili perché la domanda per questi trattamenti proviene sia da economie sviluppate sia da quelle emergenti, principalmente per due motivi: il primo è un importante fattore legato alla salute, cioè un "aumento del 300% delle prescrizioni di GLP-1 per la perdita di peso" (Mordor Intelligence Research & Advisory, 2026), mentre il secondo è l'effetto dei social media che mediano ed impongono nuovi standard di bellezza.

È interessante notare come, in base alla stessa fonte, nel 2025, gli interventi chirurgici hanno mantenuto una quota di mercato del 57.92% nel settore della chirurgia estetica e dei servizi,

sostenuti dal supporto al rimborso per le indicazioni ricostruttive e da risultati relativamente duraturi. Tuttavia, le categorie non chirurgiche stanno accelerando a un CAGR del 7.28%, trainate da iniettabili e dispositivi energetici che forniscono risultati quasi chirurgici senza anestesia generale o tempi di recupero prolungati.



Mordor Intelligence Research & Advisory. (2026 , January). Cosmetic Surgery And Services Market Size & Share Analysis - Growth Trends and Forecast (2026 - 2031).

All'interno dell'analisi competitiva del mercato della medicina e chirurgia estetica, con il termine “giocatori” si fa riferimento ai principali attori economici e competitors che operano nel settore. In questo caso, essi si identificano con le grandi aziende farmaceutiche e biotecnologiche (quali ad esempio AbbVie, Galderma o Merz) che detengono quote significative di mercato e ne influenzano le dinamiche attraverso l'offerta di prodotti e servizi specialistici.

Altre statistiche interessanti riguardano il sesso e l'età media dei clienti. Per quanto riguarda il genere: “Nel 2025, le pazienti di sesso femminile hanno continuato a rappresentare il 68.05% della domanda del mercato dei servizi e della chirurgia estetica. La partecipazione maschile, tuttavia, è in aumento, con un CAGR previsto del 6.88% entro il 2031.” (Mordor Intelligence Research & Advisory, 2026). A tal proposito, Paolo Vittorini (In Riggio, 2024, p.7) sostiene che “In recent years, plastic-aesthetic surgery is no longer the exclusive prerogative of the

female universe, because the requests from the male world related to the desire to improve the characteristics of one's body, and thereby satisfy one's desire and the most intimate need for health, have increased.”

Gli uomini, in particolare, richiedono sempre più spesso prestazioni come il trapianto di capelli e il rimodellamento (contouring) della mandibola.

Infine, guardando alle fasce d'età, stiamo assistendo a un vero e proprio “ringiovanimento” della domanda visto che, nonostante i consumatori di età compresa tra 35 e 50 anni abbiano rappresentato il 48.01% delle procedure nel 2025, il segmento 18-34 mostra una velocità maggiore, con un CAGR del 7.19%. (Mordor Intelligence Research & Advisory, 2026).

4.3) Regime fiscale sulle prestazioni mediche

Per comprendere il regime fiscale della chirurgia estetica, è fondamentale muoversi all'interno della distinzione, spesso sottovalutata, tra operazioni non imponibili ed esenti. Se le prime, “per quanto rilevanti nella prospettiva generale di applicazione del tributo, non prevedono l'addebito dell'imposta”, alle operazioni esenti “l'IVA non si applica in ragione di particolari scelte di politica tributaria, le quali mirano a ridurre l'esborso da parte del consumatore finale non facendogli pagare, per l'appunto, l'imposta” (Diritto delle Imposte, Mauro Beghin, 2^a ed., 2024).

Le prestazioni mediche rientrano in questa seconda categoria, configurandosi quindi come operazioni esenti.

Il perimetro di tale esenzione trova la sua radice nella regola generale del D.P.R. 26/10/1972 n. 633, pilastro del nostro sistema IVA fino al 2026.

L'articolo 1 stabilisce infatti che: “L'imposta sul valore aggiunto si applica alle cessioni di beni e alle prestazioni di servizi effettuate nel territorio dello Stato nell'esercizio di imprese o di arti e professioni e sulle importazioni da chiunque effettuate” (art. 1, D.P.R. n. 633/1972).

Di norma, questo meccanismo impone al professionista di addebitare l'aliquota ordinaria del 22% (o ridotta al 4%, 5% o 10% per particolari fattispecie) al cliente, garantendogli specularmente il diritto di detrarre l'IVA pagata sugli acquisti.

Tuttavia, la regola generale deve coordinarsi con la nozione di “prestazione medica”, la cui definizione è stata coniata dalla **Corte di Giustizia dell'Unione Europea (CGUE)**. Rientrano in questa categoria le “prestazioni che hanno lo scopo di diagnosticare, di curare e, nella misura

del possibile, di guarire malattie o problemi di salute” (sentenza del 14 settembre 2000 - Causa C-384/98, nota come "Sentenza D. contro Stato tedesco").

4.4) “Linea del tempo”

L’art. 10 del citato **D.P.R. n. 633/1972** elencava tutte le operazioni esenti dall’imposta. In particolare, il comma 1, n. 18) prevedeva l’esenzione per: “le prestazioni sanitarie di diagnosi, cura e riabilitazione della persona rese nell’esercizio delle professioni e arti sanitarie soggette a vigilanza, ai sensi dell’articolo 99 del testo unico delle leggi sanitarie, approvato con regio decreto 27 luglio 1934, n. 1265, ovvero individuate con decreto del Ministro della salute, di concerto con il Ministro dell’economia e delle finanze.”.

In base a questa regola generale, quindi, *tutte* le prestazioni sanitarie di diagnosi, cura e riabilitazione erano esenti da IVA. Inoltre, nella norma non era presente alcun riferimento specifico alle prestazioni di chirurgia estetica, con la conseguenza che i medici consideravano esenti anche gli interventi puramente estetici.

Questa vaghezza e generalità della norma ha generato nel tempo un consistente contenzioso di fronte alla Corte di Giustizia Europea già a partire dai primi anni 2000 e anche di fronte alla Corte di Giustizia Tributaria Italiana.

La **svolta sostanziale** risale al 2023, in particolare con il **D.L. n. 145 del 18 ottobre 2023**, noto come Decreto Anticipi, con il quale, tra l’altro, il governo introduce nuovi limiti e condizioni necessarie per l’esenzione dell’IVA sulle prestazioni con lo scopo di porre fine al caos generato dalla norma in questione.

L’art. 4 quater del D.L. 145/2023 introduce infatti un nuovo requisito essenziale per l’esenzione dell’imposta: “A decorrere dalla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto, l’esenzione dall’imposta sul valore aggiunto, prevista dall’articolo 10, primo comma, numero 18), del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n.633, si applica alle prestazioni sanitarie di chirurgia estetica rese alla persona volte a diagnosticare o curare malattie o problemi di salute ovvero a tutelare, mantenere o ristabilire la salute, anche psico-fisica, solo a condizione che tali finalità terapeutiche risultino da *apposita attestazione medica*.”.

Sono fatti salvi i comportamenti dei contribuenti adottati in relazione alle prestazioni sanitarie di chirurgia estetica effettuate anteriormente alla data di entrata in vigore della legge di conversione del presente decreto. Non si fa luogo a rimborsi d’imposta.”.

Pertanto, tutte le prestazioni effettuate prima del 9 ottobre 2024 (data di entrata in vigore del D.L. 145/2023), restano in regime di esenzione, a patto ovviamente che fosse stato applicato loro tale regime, indipendentemente dalla dimostrazione della finalità terapeutica.

Nel caso in cui, invece, queste prestazioni abbiano scontato il regime ordinario di imponibilità ai fini Iva, non spetta il rimborso dell'Iva versata.

A tal proposito, l'Agenzia delle Entrate ha specificato che, per valutare lo scopo terapeutico dell'intervento: *«la semplice convinzione soggettiva che sorge nella mente della persona che si sottopone all'intervento estetico [...] non è di per sé determinante. Infatti, tale valutazione, poiché presenta carattere medico, deve basarsi su constatazioni che hanno tale carattere, effettuate da personale qualificato a tale scopo»*. (Risoluzione n. 42/E del 12 giugno 2025 dell'AdE).

L'unica eccezione al principio riguarda le prestazioni rese da medici anestesisti nell'ambito di interventi di chirurgia estetica alle quali “si ritiene in ogni caso applicabile il regime di esenzione di cui all'articolo 10, primo comma, n. 18), del Decreto Iva, senza necessità dell'attestazione medica o di altra documentazione che ne comprovi la natura terapeutica.”, trattandosi di “prestazioni comunque caratterizzate da finalità terapeutiche perché volte a tutelare, mantenere e stabilizzare le condizioni vitali del paziente durante l'intervento chirurgico, anche quando quest'ultimo avvenga nell'ambito di interventi effettuati dal paziente per motivi diversi da quelli terapeutico-curativi.”. (Risoluzione n. 42/E del 12 giugno 2025 dell'AdE).

Come evidenziato dalla Redazione Fisco e Tasse in un articolo del 30 ottobre 2024, lo “stesso trattamento deve ritenersi applicabile ai farmaci, utilizzati in sala operatoria in fase di intervento e fatturati unitamente all'affitto della sala operatoria, in quanto rientrano tra le prestazioni di cura”. (Fisco e Tasse, 2024).

L'attuale approdo normativo riguardante la chirurgia estetica e l'eventuale esenzione IVA è rinvenibile nel **D.lgs. n. 10/2026, il nuovo Testo Unico dell'I.V.A.**, adottato a seguito della Legge 111/2023, la quale ha conferito al Governo il compito di revisionare e riordinare il sistema tributario nazionale. L'articolo 38 infatti viene per la prima volta interamente dedicato alle prestazioni di chirurgia estetica inserendo all'interno della disciplina generale in materia di IVA la norma di cui all'art. 4 quater D.L. 145/2023 che in precedenza non aveva mai trovato una specifica collocazione.

4.5) Dibattito dottrinale

Nonostante le normative siano chiare, ci sono ancora temi che da anni sono al centro del dibattito dottrinale e di attività di accertamento da parte dell'amministrazione finanziaria.

Un primo tema riguarda la discriminante tra ciò che viene considerato uno stato patologico (o una malattia) e ciò che invece non lo è, se la situazione del paziente integri una reale patologia oppure rappresenti soltanto una condizione fisiologica, naturale o meramente estetica: il punto centrale non è il nome della condizione in sé, ma la sua qualificazione medico-fiscale.

Esempi chiarificatori possono essere l'invecchiamento, la menopausa, le calvizie, che in condizioni normali non rappresentano di per sé delle patologie ma, quando i difetti estetici percepiti generano nei pazienti un profondo malessere psicofisico, riconducibile a patologie specifiche come, ad esempio, il disturbo di dismorfismo corporeo, possono rientrare nel regime di esenzione IVA in quanto l'aspetto terapeutico è preminente. Sul punto è stato chiarito che: "L'aspetto psicopatologico fondamentale di tale disturbo è la preoccupazione eccessiva per le proprie presunte deformità, che il paziente non riesce a tollerare. Nel DSM-IV e nel DSM-IV-TR il disturbo è infatti definito come: a) una preoccupazione per un supposto difetto nell'aspetto fisico (o, se è presente una piccola anomalia, l'importanza che la persona le dà è di gran lunga eccessiva); b) la preoccupazione causa disagio clinicamente significativo oppure menomazione nel funzionamento sociale, lavorativo, o in altre aree importanti; c) la preoccupazione non risulta meglio attribuibile ad un altro disturbo mentale." (Bellino et al., 2003). Allo stesso modo, l'agevolazione fiscale si estende a qualsiasi altra procedura di chirurgia estetica volta a mitigare una sofferenza psicologica, a condizione che tale finalità sia formalizzata da un medico in apposita certificazione.

Un ulteriore elemento di ambiguità risiede nella mancata definizione da parte del Legislatore del soggetto legittimato a redigere tale certificazione. Il legislatore, infatti, non specifica se il documento debba essere rilasciato dal chirurgo stesso che esegue l'intervento o se, al contrario, debba provenire da un professionista terzo (come il medico di medicina generale) incaricato di seguire il paziente e di attestarne, in modo indipendente, lo stato patologico a livello psicofisico. La circolare N°42 del 12 giugno 2025 dell'AdE spiega che "fatte salve diverse valutazioni del Ministero della Salute, competente per materia, predetta finalità terapeutica può essere attestata da *qualunque medico*, compreso il medico che effettua la prestazione di medicina o chirurgia estetica, ma resta fermo che:

a) dall'attestazione deve in ogni caso emergere il collegamento tra la patologia del paziente e la prestazione di chirurgia estetica (o di medicina estetica), quale rimedio terapeutico e/o diagnostico raccomandato;

b) la stessa attestazione deve essere antecedente alla data dell'intervento di chirurgia estetica (o di medicina estetica)."

In termini pratici, quindi, la norma non impone che il certificato provenga da un medico "terzo" rispetto a chi esegue l'intervento. La posizione dell'Agenzia, infatti, è che non si possa escludere a priori che il medico attestante coincida con il chirurgo o con il medico estetico operatore. Ciò però non abbassa il livello della prova: l'attestazione deve essere concreta, specifica e anteriore alla prestazione.

Se ne deduce che “la finalità curativa della prestazione di chirurgia estetica deve essere dimostrabile per mezzo di documentazione sanitaria; ciò significa che il medico ha *l’onere della prova* della corretta applicazione dell’esenzione dell’imposta sul valore aggiunto, nonché il relativo incombente di procurarsi gli incartamenti utili a tale scopo.” (Stefanelli&Stefanelli Studio Legale, 2024).

Questo onere probatorio e documentale trova un perfetto parallelismo nei doveri deontologici dei professionisti. Sotto il profilo etico, infatti, l'AICPE (Associazione Italiana di Chirurgia Plastica Estetica) è dotata di un codice etico che i suoi membri sono tenuti a rispettare, il quale stabilisce le norme per una pratica professionale responsabile ed etica. Il consenso è una pietra miliare dell'etica medica, in particolare nelle procedure elettive come la chirurgia plastica e cosmetica. Il codice etico della SICPRE (Società Italiana di Chirurgia Plastica Ricostruttiva-rigenerativa ed Estetica) richiede che i chirurghi forniscano informazioni dettagliate sui rischi, i benefici e i possibili esiti dell'intervento. Tali informazioni devono essere comunicate in modo chiaro e completo, consentendo al paziente di prendere una decisione informata. I chirurghi devono inoltre rispettare la privacy e la riservatezza del paziente, attenendosi agli standard legali per il trattamento dei dati sanitari personali. (Lim et. al., 2024).

È da tenere presente, in conclusione, che solitamente i rapporti amministrativi con i pazienti sono gestiti direttamente dalle strutture sanitarie private, presso cui viene eseguito l'intervento, le quali si occupano del ritiro e della conservazione di eventuali certificazioni mediche rilasciate ai pazienti dei medici specialisti.

5. Bibliografia

Libri e articoli scientifici

GERRY JOHNSON, RICHARD WHITTINGTON, KEVAN SCHOLES, DUNCAN ANGWIN, PARTICK REGNÈR, ANDREA PACI, (2019). *Fondamenti di strategia: Il framework di Exploring Strategy* (4^a ed.), *Pearson Italia – Milano, Torino*.

PORTER, M. E., (1980). *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press.

GIANGIACOMO INDRI RASELLI, (2026). *Riforma Iva e prestazioni di chirurgia estetica*. *Il commercialista Veneto*, n.290/2026.

PAOLO VITTORINI (2024). 2.5.1. *Male Body Sculpturing*. In E. Riggio, *Report on the 11th National Congress AICPE (Associazione Italiana di Chirurgia Plastica Estetica) Held in Rimini, Italy, 12–14 April 2024. Surgical Techniques Development*, 13, 122–161.

MAURO BEGHIN (2024). *Diritto delle imposte: principi, istituti e regole per la tassazione dei redditi e dei consumi*. (2^a ed.), Wolters Kluwer – Milano.

BELLINO, S., ZIZZA, M., PARADISO, E., PATRIA, L., RIVAROSSA, A., FULCHERI, M., & BOGETTO, F. (2003). *Disturbo da dismorfismo corporeo e disturbi di personalità: Un'indagine clinica in pazienti della chirurgia estetica*. *Giornale italiano di psicopatologia*, vol. 9(2), 149-156.

LIM, BRYAN; SETH, ISHITH; MARCACCINI, GIANLUCA; SUSINI, PIETRO; CUOMO, ROBERTO; ROZEN, WARREN M. (2024). *Regulatory frameworks in plastic and cosmetic surgery: a comparative scoping review across Australia, United Kingdom, and Italy*. *Gland Surgery*, vol. 13(8), 1561-1572.

Sitografia e risorse online

S&P GLOBAL, 2026. “S&P Global PMI Settore manifatturiero in Italia” [online].
Disponibile su:

<https://www.pmi.spglobal.com/Public/Home/PressRelease/e45488ff8c6d481f9e5ffe6255689141>

[Consultato il giorno 10 giugno 2026].

MORDOR INTELLIGENCE RESEARCH & ADVISORY, 2026. “Cosmetic Surgery And Services Market Size & Share Analysis - Growth Trends and Forecast (2026 – 2031)” [online]. Disponibile su: <https://www.mordorintelligence.it/industry-reports/cosmetic-surgery-and-services-market> [Consultato il giorno 16 giugno 2026].

REDAZIONE FISCO E TASSE, (2024). “Iva chirurgia estetica: imponibilità nella fattura dell’anestesista.” [online]. Disponibile su: https://www.fiscoetasse.com/new-rassegna-stampa/1210-iva-chirurgia-estetica-imponibilita-nella-fattura-dellanestesista.html?_gl=1*18prf7*_up*MQ..*_ga*MzEwNTEzNDc5LjE3ODE4NjM0MjU.*_ga_EE64P4Z01K*cZ3ODE4NjM0MjQkbzEkZzEkdDE3ODE4NjM1NjAkajU2JGwwJGgw [Consultato il giorno 16 giugno 2026].

STEFANELLI&STEFANELLI STUDIO LEGALE (2024). “Decreto Anticipi: esenzione Iva per le prestazioni di chirurgia estetica se curative.” [online]. Disponibile su: <https://www.studiolegalestefanelli.it/it/approfondimenti/decreto-anticipi-esenzione-iva-per-le-prestazioni-di-chirurgia-estetica-se-curative/> [Consultato il giorno 21 giugno 2026].

Pubblicazioni legali

DECRETO DEL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA, 26 OTTOBRE 1972, N.633.

CGUE, 14 SETTEMBRE 2000, CAUSA C-384/98, D. C. STATO TEDESCO

DECRETO-LEGGE, 18 OTTOBRE 2023, N.145

AGENZIA DELLE ENTRATE, RISOLUZIONE 12 GIUGNO 2025, N. 42/E.