



Edizione di mercoledì 29 Ottobre 2025

ENTI NON COMMERCIALI

Il futuro assetto fiscale di un ente associativo culturale non ETS ai fini delle imposte dirette
di **Luca Caramaschi**

REDDITO IMPRESA E IRAP

La manovra 2026 cambia i presupposti temporali per la rateazione delle plusvalenze in regime d'impresa
di **Luciano Sorgato, Paolo Meneghetti - Comitato Scientifico Master Breve 365**

PATRIMONIO E TRUST

La holding trasparente conviene in presenza di personal holding
di **Ennio Vial**

ACCERTAMENTO

Forfettari nel mirino: arrivano 4.000 schemi d'atto dall'Agenzia delle Entrate
di **Fabio Sartori**

PROFESSIONISTI

Onorari proposti UNGDCEC: un quadro di riferimento per la valorizzazione della professione
di **Michela Boidi - Consigliere Giunta UNGDCEC, Sebastiano Zanette - Consigliere Giunta UNGDCEC**

Il futuro assetto fiscale di un ente associativo culturale non ETS ai fini delle imposte dirette

di **Luca Caramaschi**

Rivista AI Edition - Integrata con l'Intelligenza Artificiale

**ASSOCIAZIONI
E SPORT**

IN OFFERTA PER TE € 97,50 + IVA 4% anziché € 150 + IVA 4%
Inserisci il codice sconto **ECNEWS** nel form del carrello on-line per usufruire dell'offerta
Offerta non cumulabile con sconto Privilege ed altre iniziative in corso, valida solo per nuove attivazioni.
Rinnovo automatico a prezzo di listino.



-35%

Abbonati ora

Con il presente contributo si intendono analizzare gli aspetti fiscali di natura reddituale che caratterizzeranno – alla luce della disciplina in vigore dal prossimo 1° gennaio 2026 – le organizzazioni di tipo associativo nell'ipotesi in cui esse non optino per l'assunzione della qualifica di ente del Terzo settore (di seguito ETS) con conseguente iscrizione nel relativo Registro nazionale (di seguito RUNTS), ma decidano di mantenere la qualifica di mera associazione di tipo culturale non iscritta ad alcun Registro. E che in quanto tali non potranno applicare la disciplina fiscale prevista dal Titolo X (articoli che vanno da 79 a 89) del D.Lgs. n. 117/2017 (di seguito "Codice del Terzo settore" o semplicemente "Codice").

Le previsioni contenute nel Codice

Con riferimento ai soggetti in premessa occorre evidenziare come all'interno del Codice vi siano disposizioni che hanno un diretto impatto non tanto per coloro che assumeranno la qualifica di ETS quanto per coloro che rimarranno fuori dal nuovo sistema.

In particolare, ci si riferisce alle disposizioni contenute negli artt. 89 e 102, Codice, e che di seguito si riportano:

? art. 89, comma 4, D.Lgs. n. 117/2017 che prevede quanto segue: *«All'art. 148, comma 3, del Testo Unico delle imposte sui redditi, approvato con Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917 le parole "Per le associazioni politiche, sindacali e di categoria, religiose, assistenziali, culturali, sportive dilettantistiche, di promozione sociale e di formazione extra-scolastica della persona non si considerano commerciali ..." sono sostituite dalle seguenti: "Per le associazioni politiche, sindacali e di categoria, religiose, sportive dilettantistiche non si considerano commerciali ..."»;*

? art. 102, comma 2, lett. e), f), g), D.Lgs. n. 117/2017, che prevede altresì quanto segue: *«Sono altresì abrogate le seguenti disposizioni a decorrere dal termine di cui all'art. 104, comma 2: ...*

e) l' 9-bis del Decreto-Legge 30 dicembre 1991, n. 417, convertito, con modificazioni, dalla Legge 6 febbraio 1992, n. 66;

f) l' 2, comma 31, della Legge 24 dicembre 2003, n. 350;

g) gli 20 e 21 della Legge n. 383 del 7 dicembre 2000; ...».

Si tratta, quelle sopra descritte, di 2 modifiche che andranno a impattare in modo devastante sulla portata delle agevolazioni fino a ora concesse al comparto degli enti non commerciali, soprattutto quelli di tipo associativo.

Con la prima modifica, infatti, dal prossimo 1° gennaio 2026 verrà preclusa la possibilità di applicare l'agevolazione descritta dal comma 3 dell'art. 148, TUIR, e consistente nella previsione di decommercializzazione dei proventi commerciali per le prestazioni di servizi specifici resi nei confronti degli associati, con riferimento alle seguenti tipologie di associazioni: assistenziali, culturali, di formazione extra-scolastica della persona e di promozione sociale.

Per gli enti di tipo associativo qualificabili come "culturali", quindi, i servizi specifici di natura commerciale che dette organizzazioni offriranno ai propri associati non potranno più beneficiare della citata decommercializzazione, dovendo quindi assoggettarsi alla ordinaria misura di tassazione IRES.

Con la seconda modifica, invece, vengono abrogate tutte le disposizioni normative successive alla Legge n. 398/1991, che nel tempo avevano esteso tale regime agevolato IVA e redditi (definito comunemente "regime forfettario 398"), in origine riservato ai proventi oggettivamente commerciali conseguenti dalle sole realtà sportive dilettantistiche, anche alle associazioni senza fine di lucro, associazioni pro loco, associazioni bandistiche e cori, associazioni amatoriali, filodrammatiche, di musica e danza popolare legalmente riconosciute senza fini di lucro.

Quelle stesse tipologie di associazioni (come ad esempio, le "culturali") che, quindi, non potranno più applicare la decommercializzazione dei proventi commerciali per le prestazioni rese nei confronti dei propri associati secondo quanto previsto dal comma 3 dell'art. 148, TUIR, si troveranno anche nella impossibilità di applicare ai propri proventi oggettivamente commerciali il regime forfettario agevolato IVA e redditi previsto dalla Legge n. 398/1991, dovendo quindi applicare gli ordinari regimi contabili previsti dall'ordinamento (salvo quanto detto oltre circa la fruibilità degli altri regimi forfettari previsti nello stesso TUIR).

Di fatto, tali soggetti, oltre alla "naturale" irrilevanza degli introiti tipici non aventi rilevanza fiscale (quali le quote associative, i contributi a fondo perduto, le erogazioni liberali, ecc.) non avranno più dal prossimo 1° gennaio 2026 quelle sostanziali agevolazioni che in relazione a determinati proventi in origine commerciali hanno potuto godere per quasi e oltre un trentennio sotto il profilo fiscale.

Le norme fiscali ancora applicabili

Al di là delle descritte modifiche, sotto il profilo reddituale i soggetti che resteranno esclusi dalla Riforma del Terzo settore, potranno continuare a fare affidamento sull'impianto normativo al tempo introdotto con il datato D.Lgs. n. 460/1997, ed essenzialmente contenuto sotto il profilo reddituale, negli articoli che – per quanto oggi ancora applicabili – vanno da 143 a 149, TUIR (l'art. 150, TUIR, riferito alle ONLUS è stato esplicitamente abrogato dal comma 2, lett. c) dell'art. 102, D.Lgs. n. 117/2017).

I proventi da raccolte pubbliche occasionali di fondi

Una prima previsione agevolativa applicabile alle associazioni non ETS è quella contenuta nella lett. a) del comma 3 dell'art. 143, TUIR, e relativa alle raccolte pubbliche occasionali di fondi. Essa consente di raccogliere pubblicamente fondi allo scopo di reperire ulteriori risorse finanziarie per meglio sostenere l'attività svolta. Il beneficio della non tassabilità dovrebbe competere, peraltro, indipendentemente dal fatto che tali fondi vengano poi utilizzati per finanziare l'attività istituzionale vera e propria ovvero un'attività commerciale esercitata a margine di quella principale e a supporto di questa. L'attività di raccolta di fondi è condizionata al rispetto di regole ben precise:

- deve essere pubblica, con ciò intendendosi che si deve rivolgere a una massa indistinta di soggetti;
- deve essere occasionale;
- può avvenire anche mediante l'offerta ai sovventori di beni, purché di modico valore, o servizi;
- deve avvenire in concomitanza di celebrazioni, ricorrenze o campagne di sensibilizzazione.

La previsione contenuta nell'art. 143, TUIR, si è resa necessaria allo scopo di non far concorrere alla determinazione del reddito complessivo dell'ente le entrate da questo conseguite mediante la raccolta pubblica di fondi, in sostanza elargizioni liberali alle quali non è necessariamente correlata una prestazione sinallagmatica. In particolare, tale attività non viene considerata come commerciale, anche se esiste un rapporto di scambio (sovvenzione contro cessione o prestazione), rapporto tuttavia imperfetto in quanto il bene ceduto a fronte della sovvenzione deve essere di valore limitato e tale da non generare l'ipotesi di un rapporto equilibrato tra valore della prestazione eseguita dall'ente e valore della sovvenzione da questo ricevuta.

L'attività, per non generare reddito imponibile, deve comunque avere il requisito della occasionalità; viene quindi disposta la sottrazione di un ulteriore elemento, quello dell'abitudine, caratteristico delle attività imprenditoriali. Ulteriore requisito: la raccolta di fondi deve avvenire esclusivamente in occasione di manifestazioni in cui l'ente porta a conoscenza del pubblico la propria attività (celebrazioni, ricorrenze o campagne di sensibilizzazione). Questo elemento rafforza il requisito di pubblicità – intesa come attività rivolta a un pubblico indistinto – della raccolta. Il comma 2 dell'art. 2, D.Lgs. n. 460/1997, ancora, amplia l'esenzione dell'attività di raccolta pubblica di fondi anche ai fini dell'IVA oltre che ai fini di ogni altro tributo.

Da ultimo, va evidenziato che, dal punto di vista contabile, l'art. 20, D.P.R. n. 600/1973 (così come modificato a suo tempo dall'art. 8, comma 1, D.Lgs. n. 460/1997) impone all'ente che ha svolto attività di raccolta pubblica di fondi – e che intende fruire della decommercializzazione dei proventi conseguiti in occasione di tali eventi – l'obbligo di redigere entro 4 mesi dalla chiusura dell'esercizio un apposito rendiconto di tale specifica attività, indipendente dal rendiconto economico e finanziario annuale.

Ai contributi pubblici sono dedicate le previsioni contenute nelle lett. a) e b) del comma 3 dell'art. 143, TUIR.

I contributi pubblici per attività in convenzione

La lett. b) del comma 3 dell'art. 143, TUIR, si occupa dei contributi erogati agli enti non commerciali da Amministrazioni pubbliche per lo svolgimento di attività convenzionate. L'esenzione, che a differenza di quanto accade per la raccolta pubblica di fondi vale solamente ai fini delle imposte sui redditi, è subordinata alle seguenti condizioni:

- l'attività deve avere finalità sociali;
- l'attività deve essere conforme alle finalità istituzionali dell'ente.

Il fine sociale delle attività svolte (generalmente, si tratta di prestazioni di servizi sociali) giustifica ulteriormente il trattamento agevolativo concesso dalla norma. La finalità sociale dovrebbe essere già implicita nel fatto che si tratta di attività di interesse pubblico. In effetti, la norma tende anche ad agevolare l'esercizio dei servizi sociali (assistenza, formazione, istruzione, sanità, ecc.) da parte dei privati. Servizi che, in prima istanza, essendo di interesse collettivo, dovrebbero essere svolti dall'ente pubblico, quale esercizio di propria attività istituzionale. Le attività convenzionate devono essere "conformi" agli scopi istituzionali di carattere sociale. Deve, cioè, trattarsi dell'attività "principale" (non, quindi, di attività strumentali o accessorie) che costituisce la stessa ragione di esistenza dell'ente. Lo stretto legame tra mezzi e fini è ulteriore garanzia che i finanziamenti pubblici concessi raggiungano le finalità statutarie previste, e giustificano, quindi, un trattamento fiscale privilegiato. Questi

contributi possono assumere sia la veste di corrispettivo specifico, ovvero corrisposto a fronte di precise prestazioni, ovvero possono assumere la veste di contributo a fondo perduto. L'Amministrazione finanziaria ha chiarito in più di una occasione che nessuno dei 2 tipi di erogazione (contributi a fondo perduto e contributi aventi natura di corrispettivo) costituisce reddito e, pertanto, non devono essere assoggettati a imposizione.

La non facile applicazione della ipotesi di non commercialità prevista dal comma 1 dell'art. 143, TUIR

Secondo quanto previsto dal secondo periodo del comma 1 dell'art. 143, TUIR (prima disposizione di carattere generale che il TUIR dedica al comparto degli enti non commerciali) per gli enti non commerciali: «... *si considerano attività commerciali le prestazioni di servizi non rientranti nell'art. 2195 del Codice civile rese in conformità alle finalità istituzionali dell'ente senza specifica organizzazione e verso pagamento di corrispettivi che non eccedono i costi di diretta imputazione*».

Tale disposizione ripropone le medesime difficoltà contenute nell'art. 55, comma 2, lett. a), TUIR, in ordine alla individuazione delle attività estranee alla previsione dell'art. 2195, c.c., e che esclude, al verificarsi di determinate condizioni, tali prestazioni di servizi dall'insieme delle attività commerciali. Come affermato nella risoluzione n. 112/E/2002 la previsione normativa prevede la non commercialità in presenza di tutte le condizioni menzionate. Pertanto, l'attività deve necessariamente possedere, congiuntamente, i seguenti requisiti:

- l'attività non deve rientrare tra quelle elencate nell'art. 2195, c.c.; diversamente, infatti, essa verrebbe a configurare esercizio di attività commerciale, in conformità a quanto previsto dall'art. 55, TUIR;
- la prestazione di servizio deve essere conforme alle finalità istituzionali, intendendosi con tale locuzione, che essa deve perseguire comunque le finalità indicate nel provvedimento istitutivo dell'ente non commerciale;
- l'attività deve essere svolta senza un'organizzazione predisposta appositamente per la sua gestione, vale a dire senza impiego di fattori produttivi organizzati in funzione dell'attività svolta;
- i corrispettivi non devono eccedere i costi di diretta imputazione, nel senso che i compensi corrisposti per la prestazione resa possono remunerare solo le spese sostenute e non devono rappresentare un utile per l'ente.

L'agevolazione fiscale, quindi, consiste nel rivedere le attività di prestazione di servizi, diverse da quelle considerate civilisticamente come commerciali e non organizzate in forma imprenditoriale, inidonee a generare ricavi imponibili, a condizione però che i corrispettivi

percepiti a fronte della loro erogazione servano solamente alla copertura dei costi sostenuti per l'esecuzione della prestazione e direttamente imputabili alla stessa. Tali attività devono essere conformi agli scopi istituzionali che l'ente si prefigge di conseguire.

In ordine alla effettiva portata di tale disposizione, da molti ritenuta una norma "in bianco", si riscontra nella pratica una sua difficile applicazione poiché la sussistenza congiunta delle 3 condizioni richiamate non trova, specie nelle organizzazioni più complesse, frequente riscontro. In particolare, secondo autorevole dottrina, la previsione che i corrispettivi non debbano eccedere i costi di diretta imputazione rende praticamente inapplicabile la norma. A conferma di tale ultima considerazione si richiama il contenuto della circolare n. 124/E/1998, che, al par. 5.2.2, aggancia il concetto di "costo di diretta imputazione" al concetto di "costo specifico", come definito nell'ambito della circolare n. 40/1981 relativa alla contabilità di magazzino (e ciò diversamente da quanto stabilito nell'ambito delle disposizioni contenute nel Codice del Terzo settore all'interno del quale, in particolare all'art. 79, CTS, si fa riferimento al più ampio e favorevole concetto di "costo specifico").

Senza peraltro dilungarsi su ulteriori considerazioni di carattere tecnico, chi scrive pertanto nutre parecchie perplessità sulla concreta applicabilità della descritta agevolazione di carattere generale ai servizi specifici resi da buona parte degli enti di tipo associativo. Per contro, le rare pronunce giurisprudenziali circa l'effettivo ambito di applicazione di tale disposizione non depongono a favore di una differente posizione sul punto.

Il regime forfettario

L'impossibilità di applicare le più favorevoli disposizioni contemplate dal regime forfettario 398 per quanti resteranno esclusi dalla Riforma del Terzo settore (a eccezione, come detto, delle realtà sportive dilettantistiche), farà riacquisire nuova linfa al regime forfettario previsto dall'art. 145, TUIR, a oggi poco utilizzato dagli enti non commerciali proprio per la sua evidente "inferiorità", in termini di semplificazioni e agevolazioni, rispetto al citato regime 398.

Detto regime, esplicitamente escluso per gli ETS in virtù della disposizione contenuta nel comma 3 dell'art. 89, D.Lgs. n. 117/2017 (a eccezione degli enti religiosi civilmente riconosciuti per le attività diverse da quelle di interesse generale), resta quindi l'unica alternativa possibile ai regimi ordinari di contabilità (ordinaria e semplificata) per la gestione dei proventi commerciali conseguiti dagli enti associativi che non entreranno a far parte della nuova famiglia degli ETS.

L'art. 145, TUIR, prevede un regime forfettario per la determinazione del reddito d'impresa applicabile a tutti gli enti non commerciali ammessi alla tenuta della contabilità semplificata di cui all'art. 18, D.P.R. n. 600/1973.

Va, tuttavia, rilevato come ai fini IVA non sia previsto un parallelo regime di imposizione

semplificata e quindi per la determinazione di tale imposta rimangono applicabili i criteri generali previsti dal D.P.R. n. 633/1972, in relazione alle specifiche attività esercitate.

Il meccanismo di tale regime forfettario prevede l'applicazione di coefficienti di redditività all'ammontare dei ricavi (art. 85, TUIR) conseguiti nell'esercizio di attività commerciali (includendovi, quindi, tutte le attività commerciali eventualmente esercitate ed escludendo eventuali proventi derivanti dall'attività istituzionale).

Tali coefficienti di redditività sono determinati in misura differente in funzione sia del tipo di attività che degli scaglioni di ricavi. Al reddito forfettariamente determinato applicando i coefficienti di redditività, va aggiunto l'ammontare dei seguenti componenti positivi del reddito d'impresa disciplinati dal TUIR:

- art. 86 (plusvalenze);
- art. 88 (sopravvenienze attive);
- art. 89 (dividendi e interessi);
- art. 90 (proventi immobiliari).

Riflessione generale

Dall'esame delle disposizioni generali che, a riforma definitivamente in vigore, risulteranno ancora applicabili ai soggetti che non potranno o non vorranno annoverarsi tra gli enti del Terzo settore, e quindi dal prossimo 1° gennaio 2026, emerge una situazione decisamente poco confortante. L'impossibilità di applicare il regime forfettario di cui alla Legge n. 398/1991, in relazione ai proventi oggettivamente commerciali (a eccezione delle sole realtà sportive dilettantistiche), unitamente all'impossibilità di applicare la decommercializzazione dei proventi commerciali per le attività rese in conformità alle attività istituzionali, porterà i soggetti esclusi dalla riforma a dover effettuare serie valutazioni sul loro futuro inquadramento.

Se per i soggetti normativamente esclusi dalla grande famiglia degli ETS si porrà quindi il tema di "organizzare" al meglio le proprie attività in conseguenza del mutato scenario normativo, per quanti sono nella possibilità di decidere per l'inclusione o meno nel RUNTS, si pone il delicato tema del confronto delle 2 discipline potenzialmente applicabili: quella descritta in precedenza, in alternativa alla disciplina prevista per coloro che potranno fregiarsi della qualifica di enti del Terzo settore. In detta ultima valutazione, gioca certamente un ruolo rilevante, la corretta applicazione delle agevolazioni previste ai fini IVA, aspetto che il Codice del Terzo settore non affronta in modo sufficiente e per il quale verrà dedicato uno specifico approfondimento nei prossimi numeri della Rivista.

Le disposizioni di natura accertativa: gli indicatori di commercialità

Con riferimento agli enti culturali di tipo associativo che opteranno di non assumere la qualifica di ETS, la mancata applicazione della disposizione di decommercializzazione di cui al comma 3 dell'art. 148, TUIR (meglio descritta nel precedente paragrafo dedicato a tale tematica), e quindi la dichiarata commercialità dei corrispettivi specifici versati all'associazione da parte degli associati per servizi resi a quest'ultimi, potrebbe inoltre rappresentare un ulteriore elemento critico in relazione a una disposizione che resterà per tali enti pienamente in vigore: si tratta dell'art. 149, TUIR, rubricato «*Perdita della qualifica di ente non commerciale*».

Si tratta di una norma con la quale verificare, in termini di effettività, la natura dell'ente dichiarata nell'atto costitutivo o nello statuto, e che contiene una presunzione legale di perdita della qualifica di ente non commerciale, qualora, indipendentemente dalle previsioni statutarie, l'ente eserciti attività commerciale in base all'art. 55, TUIR. Pertanto, la qualifica di ente non commerciale, impressa dalla legge, dall'atto costitutivo o dallo statuto, che consente all'ente di fruire della disciplina degli enti non commerciali su base dichiarativa, va verificata prendendo in esame l'attività effettivamente svolta.

Il comma 2 del citato art. 149, TUIR, indica alcuni parametri che costituiscono «*fatti indice di commercialità*», i quali, è bene precisarlo, non comportano automaticamente la perdita di qualifica di ente non commerciale, ma sono particolarmente significativi e inducono a un giudizio complessivo sull'attività effettivamente esercitata. Tali concetti infatti sono stati ribaditi dall'Amministrazione finanziaria che con la circolare n. 124/E/1998 ha precisato che i richiamati fatti indice di commercialità: «*non comportano automaticamente la perdita di qualifica di ente non commerciale, ma sono particolarmente significativi e inducono ad un giudizio complessivo sull'attività effettivamente esercitata*».

Il comma in commento, nella sostanza, non contiene presunzioni assolute di commercialità, ma traccia un percorso logico, anche se non vincolante quanto alle conclusioni, per la qualificazione dell'ente non commerciale, individuando parametri dei quali deve tenersi anche conto (e non solo quindi) unitamente ad altri elementi di giudizio. Non è, pertanto, sufficiente il verificarsi di una o più delle condizioni stabilite dal comma 2 dell'art. 149, TUIR, per poter ritenere avvenuto il mutamento di qualifica, ma sarà necessario, in ogni caso, un giudizio complesso, che tenga conto anche di ulteriori elementi, finalizzato a verificare che l'ente abbia effettivamente svolto per l'intero periodo d'imposta (da intendersi per la maggior parte) prevalentemente attività commerciale.

Tra questi indicatori vi è anche, alla lett. b), la prevalenza dei ricavi derivanti da attività commerciali rispetto al valore normale delle cessioni o prestazioni afferenti le attività istituzionali, con la conseguenza che la mancata fruizione dell'agevolazione consistente nella decommercializzazione dei corrispettivi specifici potrebbe rappresentare un ulteriore e

pericolo elemento indiziario nei casi di accertamento che riguardano la natura dell'ente.

Va, infine, ricordato che il comma 9 dell'art. 4, D.P.R. n. 633/1972, non abrogato dalle recenti disposizioni di riforma in ambito IVA, a proposito delle conseguenze che si manifestano nel caso di superamento di determinati indici di commercialità, prevede che: *«le disposizioni sulla perdita della qualifica di ente non commerciale di cui all'art. 111-bis [oggi art. 149] del Testo Unico delle imposte sui redditi, approvato con D.P.R. 917/1986, si applicano anche ai fini dell'imposta sul valore aggiunto»*.

Conclusioni

Alla luce, quindi, delle considerazioni in precedenza esposte, e pur non potendo esprimere una valutazione completa con riguardo alla specifica impostazione adottata dal singolo ente di natura associativa, chi scrive ritiene che in generale la scelta di mantenere la natura di mera associazione culturale al di fuori del contesto normativo introdotto dalla Riforma del Terzo settore, comporti a partire dal prossimo 1° gennaio 2026 per le organizzazioni associative che prevedono l'esercizio sociale coincidente con l'anno solare un deciso e sostanziale peggioramento della propria posizione "fiscale" certamente sotto il profilo reddituale.

Ciò in quanto le disposizioni di carattere agevolativo applicabili fino al prossimo 31 dicembre 2025 non saranno "sostituite", nel futuro contesto normativo applicabile dal 1° gennaio 2026, da previsioni di analogo tenore. Ancor più, per effetto di una sostanziale migrazione verso l'alveo della commercialità per le operazioni che rappresentano per buona parte degli enti associativi il completamento dei propri fini istituzionali, il rischio tutt'altro che remoto è quello di una possibile riqualificazione della natura dell'ente da non commerciale a commerciale con tutto quanto ne consegue in termini di adempimenti e tassazione.

Si segnala che l'articolo è tratto da ["Associazioni e sport"](#).

La manovra 2026 cambia i presupposti temporali per la rateazione delle plusvalenze in regime d'impresa

di Luciano Sorgato, Paolo Meneghetti - Comitato Scientifico Master Breve 365

Convegno di aggiornamento

Bilancio 2025 dal codice civile al reddito d'impresa

Scopri di più

La manovra di bilancio per il 2006 non innova il criterio temporale per la rateazione delle **plusvalenze realizzate per le cessioni di azienda o rami d'azienda**. Esse continueranno a concorrere a **formare il reddito per l'intero ammontare nell'esercizio in cui sono state realizzate** o, se l'azienda o il ramo d'azienda è stato posseduto per un periodo non inferiore a 3 anni, a scelta del contribuente, **in quote costanti nell'esercizio stesso e nei successivi, ma non oltre il quarto**. Per le **cessioni d'azienda**, quindi, **rimane il vecchio regime fiscale**, che continua a raccordare il periodo di possesso alla base della rateizzazione della plusvalenza a 3 anni, **sottraendolo dall'allungamento a 5 anni ora introdotto per i beni in genere**.

La differenziazione del presupposto temporale rende, quindi, fondamentale la **corretta individuazione delle prerogative civilistico-fiscali del bene "azienda"**, le quali, come noto, non dipendono solo dall'oggettiva delineazione strutturale della *universitas*, ma, talora, anche dallo **status soggettivo di chi la possiede**. Sul piano oggettivo l'azienda va intesa in piena coesione con il suo **paradigma civilistico** di "complesso di beni organizzato dall'imprenditore per l'esercizio dell'impresa" ([art. 2555, c.c.](#)). La prerogativa giuridica dell'azienda è quella di rappresentarsi come una **universitas che**, pur non sopprimendo l'individualità giuridica dei beni e delle varie situazioni giuridiche che con essi s'intersecano, **dispone di un proprio primato di diritto**, incentrato sulla configurazione di un unitario modello organizzato di beni tra loro coesi da rapporti di reciproca sinergia sul piano delle funzioni.

Il **requisito dell'organizzazione** costituisce la sua fondamentale peculiarità e la dinamica funzionale di tale caratteristica consiste nel **reciproco sussidio di ruoli** che ogni bene esprime nei confronti degli altri, attraverso l'esternazione di una complementarità di contributi operativi nell'impiego concreto dell'azienda e cioè nell'esercizio di un'impresa commerciale. In altri termini, l'identità dell'azienda **non coincide con un qualsiasi amalgama di beni**, ma solo con quell'aggregazione di beni nell'ambito della quale ognuno concorre con un suo **specifico ruolo di funzioni al perseguimento dell'unico scopo a cui**, per chiara predestinazione legislativa, **l'azienda è preposta**: l'esercizio di un'impresa commerciale. Per tale motivo i beni formanti l'azienda **non possono taluni essere concepiti in uno stato di subordinazione** verso altri, in una condizione più dimessa, di tipo pertinenziale, in quanto ognuno di essi concorre

con autonomia di funzioni e con la propria specializzazione di prerogative d'uso a consentire l'ausilio strumentale dell'azienda all'esercizio dell'impresa. Non solo, quindi, **non costituisce azienda un coacervo di beni non evoluto nel rappresentato modello organizzato**, ma dall'azienda devono considerarsi estranei anche quei beni che non prestano alcuna coesione funzionale con gli altri.

Sotto tale profilo, in dottrina si ravvisa come appaia molto poco coerente che un capannone, pur iscritto nel bilancio del conferente/cedente, ma **dato in locazione a terzi** e, quindi, ausiliario dei bisogni logistici di una struttura produttiva terza, possa essere concepito come bene dell'azienda, alla luce proprio delle esposte rappresentazioni giuridico-definitorie, sulle quali appare convergere la dominante **opinione dottrinale nello scrutinio civilistico/fiscale dell'azienda**. Se, in base alla qualificazione civilistica dell'azienda, essa deve rappresentarsi come un "*complesso organizzato di beni*", i beni ammessi a partecipare a dare concretezza all'istituto, possono essere solo quelli in ordine ai quali è intravedibile un **effettivo concorso nella configurazione strutturale del modello**, per cui un bene che non esprime tale utilità, pur rimanendo configurabile come un elemento del **complessivo compendio patrimoniale**, non appare omogeneizzabile con il concetto decisamente più qualificato di azienda. Se, quindi, unitamente a un'azienda viene ceduto anche l'esemplificato capannone con il **predetto stato locativo a vantaggio di soggetti terzi**, rispetto sia al cedente e sia al cessionario, ancora in itinere, ai fini del diritto a rateizzare le relative plusvalenze dovranno rinvenirsi i 2 diversi periodi di possesso:

- in **ordine all'azienda un'anzianità** già trascorsa di **almeno 3 anni**; e
- in **ordine al capannone il più lungo decorso dei 5 anni**.

Ora, se il bene "azienda" una volta conseguita la predetta delineazione strutturale di modello organizzato per opera dell'imprenditore può anche venire a vertere in una **condizione di quiescenza d'impiego e fiscalmente raccordarsi a categorie di reddito diverse da quello d'impresa**, come, ad esempio, avviene nel caso di **cessione dell'azienda da parte dell'affittante ex imprenditore individuale** alla scadenza del contratto di affitto ([art. 67, comma 1, lett h\), TUIR](#)), va indagato se un'aggregazione di beni, per poter riassumere la connotazione di azienda, necessita che l'allestimento del modulo organizzativo **debba esclusivamente avvenire sin dall'origine per opera di un imprenditore**. In tal senso, sembrerebbe condurre la lettera dell'[art. 2555, c.c.](#), che raccorda il complesso di beni all'opera organizzativa dell'imprenditore e, come noto, tali prerogative civilistiche dell'azienda travasano anche nel **comparto fiscale**, in virtù dell'opinione del tutto comune che, mancando nella legislazione fiscale una nozione autonoma di "azienda", essa collima con la sua **configurazione civilistica**.

Si tratta, quindi, di accertare se un **aggregato di beni usato**, ad esempio, da uno studio associato che procede a trasformarsi in una S.r.l. STP, **mantiene una condizione agnostica di modulo di beni o se tale universitas si evolve in un'azienda**, ammessa al regime fiscale di favore in caso di una successiva cessione. Preliminarmente si deve sottolineare che se la S.r.l. STP si dovesse uniformare al principio di diritto della Corte di Cassazione, Sezione III ([sentenza n 7407/2021](#)), a mente del quale la questione andrebbe rinvenuta nelle norme

civilistiche e in particolare nell'[art. 2238, c.c.](#), perché i principi contenuti nei detti [artt. 6](#) e [81, TUIR](#), sarebbero stati formulati *“in un’ottica puramente soggettiva”*, mentre *“sul piano oggettivo il medesimo reddito andrebbe più correttamente qualificato come da lavoro autonomo”*, attesa la *“natura eminentemente professionale dell’attività svolta”*, che, ai sensi dell'[art. 53, TUIR](#), genera redditi di lavoro autonomo, l’aggregato di beni in esame **non potrebbe evolversi in “azienda”**, per la mancanza del presupposto della necessaria predestinazione legislativa di tale *universitas* all’esercizio di un’impresa. Tale indicazione ermeneutica della Suprema Corte, però, oltre a essere nettamente smentita dalla stessa Agenzia delle Entrate (tra le altre, [risposte a interpello n. 107/E/2018](#), [n. 125/E/2018](#) e [n. 128/E/2018](#)), non appare in alcun modo compatibile con il chiaro testo legislativo degli [artt. 6](#) e [81, TUIR](#).

Con tali norme, il Legislatore fiscale, nel rendere influente la fonte di provenienza del reddito, da ricongiungere in ogni caso alla **tipicità fiscale del reddito d’impresa**, non dimostra di ricollegare l’opzione a *“un’ottica puramente soggettiva”*, ma assegna allo *status* soggettivo (la società a ordinamento commerciale) un plenario primato da cui deriva la **prevaricazione sulla fonte di provenienza del reddito**, che viene del tutto esautorata di funzioni qualificatorie, gerarchicamente scavalcata dall’unitaria categoria del reddito d’impresa. In termini più espliciti, il giudice di Cassazione non coglie la correlazione testuale che la norma prospetta tra **l’indicata condizione di società a ordinamento commerciale** (parametro dominante) e la **fonte di provenienza del reddito** (parametro dominato), che ricongiunge sempre e senza l’influenza di variabili ulteriori alla natura del reddito d’impresa.

Proprio gli [artt. 6](#) e [81, TUIR](#), e la manifesta rilevanza dominante dello *status* della STP alla stregua di una società ad ordinamento commerciale, prospettano **elementi rilevanti per lo scrutinio in esame**. In altri termini, poiché fiscalmente lo *status* ordinamentale della società determina d’imperio l’unitaria categoria del reddito d’impresa, estromettendo dall’esame variabili di qualsiasi altra natura, può un aggregato (complesso) di beni corrispondente a un modulo organizzato con le sopra rappresentate intersezioni ausiliarie dei beni costituenti l’*universitas*, **non acquisire la più evoluta configurazione di “azienda”** a servizio dell’esercizio d’impresa della società? Può, ancora, un aggregato di beni asservito all’esercizio di un’attività d’impresa (la sola, messa in disparte la citata errata tesi della Cassazione, perseguibile da una società a ordinamento commerciale) a cui unitariamente si raccorda la **natura di reddito d’impresa**, non far evolvere in azienda l’aggregato di beni avente le medesime peculiarità dell’[art. 2555, c.c.](#), ossia di complesso organizzato per l’esercizio di un’impresa. La risposta, per chi scrive, appare abbastanza scontata.

L’aggregato di beni si avvicenda in azienda e non appare assumere un’importanza ostativa a tale conclusione; l’obiezione letterale possibilmente derivabile dal **raccordo soggettivo dell’allestimento del modulo organizzativo ad opera dell’imprenditore**, che compare nell’[art. 2555, c.c.](#), dal momento che nella definizione qualificatoria l’inciso *“organizzato dall’imprenditore”* ha una valenza mobile e non statica. Un complesso di beni concepito con una costante mobilità quantitativa e qualitativa di beni instaura con l’imprenditore un **rapporto di “organizzazione”** altrettanto mobile in vista dell’obiettivo di conseguire costantemente la **massima efficienza operativa**. Una volta, quindi, che l’aggregato di beni partecipa del



compendio patrimoniale di una società a ordinamento commerciale, la sua organizzazione viene perseguita dalla società imprenditrice per l'esercizio di un'impresa commerciale e per il conseguimento di un reddito d'impresa. Vanno, quindi, **ritenuti riscontrabili tutti i presupposti per il riscontro di un'azienda ammessa**, in caso di successiva cessione all'indicato più agevolato **regime fiscale di rateizzazione** ex [art. 86, comma 4, TUIR](#).

La holding trasparente conviene in presenza di personal holding

di **Ennio Vial**

OneDay Master

Regimi fiscali che interessano la holding

Scopri di più

In un precedente intervento (**"La holding trasparente tra limiti ed opportunità"**) abbiamo avuto modo di segnalare i **pregi e i difetti della holding S.r.l.** aderente al regime di **trasparenza fiscale**.

Ci riferiamo, ovviamente, al regime della **piccola trasparenza** ([art. 116, TUIR](#)) in quanto lo stesso ben potrebbe essere valutato anche da una holding costituita nella forma di S.r.l..

In estrema sintesi, tra i pregi connessi all'esercizio di detta opzione abbiamo segnalato la **sostituzione della tassazione del 26% sui dividendi** con la tassazione progressiva **Irpef in capo ai soci**.

Il prelievo fiscale in questi casi potrebbe, in prima battuta essere maggiore, in considerazione dell'aliquota marginale IRPEF e del **peso delle addizionali comunali** e regionali. A ogni buon conto, **sostituire la tassazione del 26% con un prelievo IRPEF** offre l'indiscutibile vantaggio di sostituire una ritenuta alla fonte con un'imposta, l'IRPEF, che consente al socio di potersi **dedurre e detrarre oneri dalla base imponibile o dall'imposta**.

Il profilo negativo, tuttavia, appare di immediata evidenza: la trasparenza rende la S.r.l. **inefficiente** come la società di persone nella **gestione dei flussi di liquidità**.

Nel momento in cui i dividendi giungono ad essa, infatti, la tassazione per trasparenza sul 58,14% degli stessi in capo ai soci determina la **tassazione definitiva degli stessi in capo a questi ultimi**. La soluzione, quindi, potrebbe essere valutata quando vi è una politica volta ad una **massiva distribuzione degli utili** dalla holding comune ai soci persone fisiche. Peraltro, si deve anche valutare come il **regime della trasparenza non sia eterno**, per cui potrebbe essere opportunamente optato per un periodo limitato di tempo.

L'analisi che abbiamo condotto, tuttavia, affronta il caso non infrequente della holding comune che vede come **soci esclusivamente delle persone fisiche**. La trasparenza a cui abbiamo fatto riferimento, lo ribadiamo, è la c.d. **piccola trasparenza** di cui all'[art. 116, TUIR](#).

Negli ultimi anni, tuttavia, è sempre più frequente che la holding comune sia **personal holding**. Il caso più semplice che possiamo pensare è quello di una **holding comune** che detiene tutte le società operative, sopra la quale vi sono 2 soci che in luogo di detenere direttamente le partecipazioni nella holding comune, detengono le stesse attraverso una **personal holding**. Abbiamo quindi la PH 1 e la PH 2 che partecipano, ad esempio al 50%, nella società holding comune.

Non è questa la sede per ricordare che la holding comune offre un vantaggio nella **gestione unitaria del patrimonio** e nella prevenzione dei conflitti tra soci. Le personal holding, diversamente, hanno la funzione di **ricevere liquidità in modo separato**, affinché i soci o le loro famiglie possano operare le loro scelte di investimento in **totale autonomia**.

Il regime fiscale di trasparenza, in questo caso, potrebbe diventare **particolarmente interessante**. La società che adotta il regime è la holding comune. Pertanto, la stessa **non sconterà la tassazione sul 5% dei dividendi** ricevuti dalla società figlie operative, bensì imputerà tale reddito alle **2 personal holding**. Queste ultime, essendo società di capitali, includeranno il loro 5% dei dividendi imputato dalla figlia nella loro base imponibile e su questa **sconteranno l'IRES**.

Non vi è dubbio che, in caso di successiva distribuzione dei dividendi da parte della personal holding al socio persona fisica che opera nella sfera privata, la società dovrà operare **la ritenuta alla fonte del 26%**. Tuttavia, la trasparenza ci offre un interessante, seppur modesto, profilo di risparmio fiscale, in quanto evita una **tassazione del 5% dei dividendi** a livello della holding comune.

Infatti, se la **holding comune fosse opaca**, il 5% dei dividendi ricevuto dalle società del gruppo **sconterebbe l'IRES del 24% con la tassazione del 1,2%**. Successivamente, il dividendo distribuito al socio, anch'esso, società di capitali, in sostanza la personal holding, sconterebbe **l'ulteriore tassazione del 1,2%**.

La tassazione complessiva sarebbe, quindi, pari al **1,2% in capo alla holding comune** e al 1,19 ($=98,8\% \times 1,2\%$) in capo alle **personal holding**.

Il fatto che la holding comune abbia aderito al **regime della trasparenza fiscale** determina che la quota imponibile del 5% **non viene assoggettata a tassazione** in capo ad essa, bensì in capo alle holding personali socie le quali, tuttavia, pur scontando l'IRES su detto 5%, **non sconteranno un'ulteriore IRES sui dividendi** che verranno distribuiti dalla holding comune, i quali **risulteranno ovviamente esenti**.

In questo caso, tuttavia, non si tratterebbe della ben nota piccola trasparenza di cui all'[art. 116](#), bensì della **grande trasparenza**, di cui all'[art. 115](#), che prevede alcuni **requisiti più o meno stringenti per la opzione**. In particolare, la norma stabilisce che i **soci della società trasparente** (nel nostro caso la holding comune) devono essere esclusivamente società di capitali ciascuna con una percentuale del **diritto di voto esercitabile nell'assemblea generale** e di



partecipazione agli utili **non inferiore al 10 per cento e non superiore al 50%.**

ACCERTAMENTO

Forfettari nel mirino: arrivano 4.000 schemi d'atto dall'Agenzia delle Entrate

di Fabio Sartori

Convegno di aggiornamento

Accertamento e compliance nell'era dell'AI

Scopri di più

Nel mese di ottobre 2025 l'Agenzia delle Entrate ha intensificato i **controlli sui contribuenti in regime forfettario**, inviando oltre 4.000 schemi d'atto ai soggetti per i quali, dalle analisi dei flussi dichiarativi, risultano **cause ostative** alla permanenza nel regime agevolato **per l'anno d'imposta 2021**.

Le verifiche in atto si collocano nel più ampio quadro della **compliance fiscale preventiva**, finalizzata a promuovere il principio del contraddittorio, tra contribuente e Amministrazione finanziaria, e a stimolare la regolarizzazione spontanea prima dell'avvio dell'accertamento vero e proprio.

L'origine dei controlli

L'Agenzia ha incrociato i dati presenti nelle **Certificazioni Uniche 2021**, nelle dichiarazioni dei sostituti d'imposta e nei quadri LM dei Modelli Redditi, individuando posizioni in cui risultano **redditi da lavoro dipendente o assimilati superiori a 30.000 euro nel 2020**. Come è noto, tra le cause ostative all'applicazione del regime forfettario figura quella prevista dalla lettera d-ter) dell'[art. 1, comma 57, Legge n. 190/2014](#). La disposizione stabilisce che non possono avvalersi del regime agevolato i contribuenti che, nell'anno precedente, hanno percepito redditi di lavoro dipendente o assimilati ([artt. 49 e 50, TUIR](#)) superiori a 30.000 euro. La ratio della norma è evitare che **il regime di favore sia utilizzato da soggetti che**, pur svolgendo attività autonoma, **conservano fonti di reddito stabile** e significativo da lavoro dipendente, in potenziale contrasto con la logica di sostegno all'imprenditorialità minore.

È, tuttavia, previsto un elemento di irrilevanza condizionata: la verifica della soglia dei 30.000 euro non rileva qualora il rapporto di lavoro sia **cessato nell'anno precedente**. In tal caso, la **causa ostativa non opera**, poiché la perdita del lavoro costituisce **presupposto per l'avvio o la prosecuzione dell'attività autonoma** in regime agevolato.

Sul piano normativo, merita di essere ricordato che la Legge di bilancio 2025 ([art. 1, comma 12, Legge n. 207/2024](#)) ha innalzato temporaneamente la **soglia da 30.000 a 35.000 euro**,

limitatamente al **periodo d'imposta 2025**, al fine di adeguare il limite reddituale all'andamento inflazionistico e rendere più flessibile l'accesso al regime. Tale modifica, tuttavia, non incide retroattivamente sui periodi d'imposta precedenti, per i quali resta ferma la **soglia dei 30.000 euro**.

In sintesi, la verifica della causa ostativa di cui alla lettera *d-ter*) si sviluppa attraverso **3 fasi logiche**: innanzitutto, l'**accertamento dell'esistenza di redditi di lavoro dipendente** o assimilati percepiti nel periodo d'imposta precedente; successivamente, il **confronto dell'importo complessivo con la soglia di 30.000 euro** (innalzata a 35.000 euro limitatamente al 2025); infine, la **valutazione della cessazione o della prosecuzione del rapporto di lavoro**, elemento che può escludere l'effetto ostativo qualora il rapporto risulti concluso prima dell'avvio dell'attività autonoma.

Dal punto di vista dichiarativo, i redditi di lavoro dipendente e assimilati percepiti nell'anno precedente trovano rappresentazione nel **Quadro RC del Modello Redditi Persone Fisiche**. In tale quadro devono essere riportati **gli importi risultanti dalle Certificazioni Uniche (CU)** rilasciate dai sostituti d'imposta, ossia dai datori di lavoro o dagli enti previdenziali e pensionistici, con riferimento alle somme corrisposte e alle eventuali ritenute operate.

Nel caso in cui il contribuente abbia **percepito redditi da soggetti non qualificabili come sostituti d'imposta**, ad esempio un privato che corrisponde compensi per attività di assistenza familiare, come colf, badanti o baby-sitter, i **dati devono essere ricostruiti sulla base della documentazione rilasciata dal soggetto erogante** (ad esempio, contratto, ricevuta, bonifico o attestazione di pagamento). Poiché il datore di lavoro domestico non riveste la qualifica di sostituto d'imposta, egli **non è tenuto al rilascio della Certificazione Unica** al lavoratore.

Egli è, tuttavia, tenuto a fornire al lavoratore **un'attestazione annuale che riepiloghi le retribuzioni complessivamente corrisposte**, gli eventuali **contributi versati** e le **indennità maturate**, secondo quanto previsto dalla prassi INPS e dai principi del CCNL del Lavoro domestico, a tutela della trasparenza e della **corretta documentazione del rapporto di lavoro**.

Qualora, nel corso del medesimo periodo d'imposta, il contribuente abbia instaurato **più rapporti di lavoro dipendente o assimilato**, la compilazione del **Quadro RC richiede particolare attenzione**.

Se il lavoratore ha richiesto all'ultimo datore di lavoro di **effettuare il conguaglio fiscale** tenendo conto anche dei redditi percepiti in precedenza, nella dichiarazione dovranno essere riportati esclusivamente i **dati contenuti nella Certificazione Unica rilasciata da quest'ultimo**, poiché tale documento riassume l'ammontare complessivo dei redditi cumulati e delle ritenute già operate. Diversamente, se tale richiesta non è stata formulata, il contribuente è tenuto a **sommare autonomamente i redditi risultanti da tutte le CU ricevute**, affinché la dichiarazione rifletta l'ammontare complessivo percepito.

Sul piano operativo, una corretta ricostruzione dei redditi da lavoro dipendente e assimilati è

fondamentale **per la verifica della soglia dei 30.000 euro**, il cui superamento determina l'applicazione della causa ostativa alla **permanenza nel regime forfettario**. Eventuali errori di imputazione o omissioni nel Quadro RC – dovuti, ad esempio, a Certificazioni Uniche mancanti, duplicate o non aggiornate – possono generare scostamenti solo apparenti, che **l'Agenzia delle Entrate è in grado di individuare tramite l'incrocio automatizzato dei flussi telematici**.

Tali disallineamenti alimentano i **sistemi di analisi del rischio dichiarativo** e possono dare origine a **comunicazioni di compliance** volte a sollecitare il contribuente alla verifica o regolarizzazione della propria posizione.

Questionari e richieste di chiarimenti

Già nel 2024 l'Agenzia aveva inviato questionari conoscitivi a **liste di contribuenti selezionati per anomalie sul 2021**. Molti di tali inviti, tuttavia, non sono stati riscontrati, circostanza che ha determinato **l'avvio di accertamenti formali** e la predisposizione di **schemi d'atto di contestazione**.

Lo schema di atto, disciplinato dall'[art. 6-bis, Legge n. 212/2000](#) (Statuto dei diritti del contribuente), rappresenta una **comunicazione preliminare** all'avviso di accertamento tributario, introdotta dal Legislatore per rafforzare il principio del contraddittorio preventivo tra **contribuente e Fisco**.

Si tratta di un **atto endoprocedimentale** che anticipa il contenuto dell'accertamento definitivo e consente al contribuente di prendere visione delle contestazioni formulate dall'ufficio, esercitando il **diritto di presentare osservazioni, chiarimenti o documenti integrativi** entro il termine assegnato.

L'obiettivo è duplice: da un lato, **assicurare la partecipazione attiva del contribuente** al procedimento amministrativo, favorendo l'emersione di elementi non conosciuti dall'ufficio; dall'altro, **prevenire l'emissione di atti viziati o infondati**, in un'ottica di maggiore correttezza e trasparenza dell'azione impositiva.

Effetti dell'inerzia del contribuente in caso di decadenza

Il mancato riscontro alle richieste di chiarimento inviate dall'Agenzia delle Entrate è valutato, in via presuntiva, come **conferma dell'anomalia rilevata**. Ciò consente all'ufficio di procedere alla **ricostruzione d'ufficio dei redditi e al ricalcolo delle imposte** secondo le regole del regime ordinario, con conseguente decadenza dal forfettario per il periodo d'imposta interessato.

In tali casi, i redditi originariamente dichiarati in forma agevolata vengono **riliquidati in base ai criteri ordinari**, con **obbligo di versamento dell'IVA, dell'IRPEF e dei contributi previdenziali**, oltre all'applicazione delle sanzioni per infedele dichiarazione previste dal D.Lgs. n. 471/1997.

Operativamente, l'ufficio trasmette uno **schema d'atto di accertamento**, invitando il contribuente a formulare osservazioni o memorie difensive, **prima dell'emissione dell'avviso definitivo**.

In assenza di adesione o definizione agevolata, l'accertamento comporta, solitamente, un aumento sostanziale del carico fiscale, determinato dalla **perdita dell'aliquota sostitutiva del 15% (o 5%)** e dalla ricostituzione **dell'imposizione ordinaria ai fini IVA e contributivi**.

Profili difensivi e adempimenti

Il contribuente che riceve la comunicazione o lo schema d'atto può intervenire in 3 modi:

1. **rispondere al questionario** o alla richiesta di chiarimenti, fornendo documentazione che attesti la cessazione del rapporto di lavoro o la non superata soglia dei 30.000 euro;
2. **presentare una dichiarazione integrativa** per sanare la posizione, beneficiando del ravvedimento operoso ([art. 13, D.Lgs. n. 472/1997](#));
3. **partecipare al contraddittorio entro il termine assegnato**, formulando osservazioni puntuali e, se necessario, chiedendo l'attivazione dell'accertamento con adesione.

Sotto il profilo probatorio, la difesa più efficace consiste nella **dimostrazione documentale della cessazione del rapporto di lavoro** antecedente all'avvio o alla prosecuzione dell'attività autonoma. Tale elemento, infatti, rappresenta **l'unica circostanza idonea a neutralizzare l'effetto ostativo** previsto dalla lettera d-ter) dell'[art. 1, comma 57, Legge n. 190/2014](#), poiché la norma non riconosce alcuna rilevanza alla marginalità o occasionalità del reddito da lavoro dipendente in **assenza di cessazione del rapporto**. In tali circostanze, l'unica linea difensiva efficace consiste nel **dimostrare l'inesattezza o l'incompletezza dei dati** acquisiti dall'Amministrazione finanziaria, fornendo **elementi documentali idonei** a rettificare o integrare le informazioni presenti nelle banche dati dell'Agenzia delle Entrate.

Considerazioni finali

La campagna di controlli sui forfettari 2021 segna **l'inizio di una nuova stagione dell'accertamento digitale**, in cui la capacità di elaborare dati in tempo reale trasforma la **prevenzione fiscale in un processo continuo e predittivo**.

L'Agenzia delle Entrate non agisce più solo come organo di verifica, ma come **interlocutore anticipato del contribuente**, in un dialogo dove la tecnologia diventa strumento di trasparenza e responsabilità condivisa. **Per i contribuenti, la sfida è conservare la coerenza dichiarativa e dimostrare la propria buona fede** prima che l'anomalia diventi contestazione.

Per i professionisti, è un banco di prova culturale: saper tradurre la complessità del dato fiscale in governance, accompagnando il cliente verso una compliance consapevole, documentata e non subita.

Onorari proposti UNGDCEC: un quadro di riferimento per la valorizzazione della professione

di Michela Boidi - Consigliere Giunta UNGDCEC, Sebastiano Zanette - Consigliere Giunta UNGDCEC

Seminario di specializzazione

AI e Legge 132/25: cosa cambia davvero per gli Studi professionali

Scopri di più

L'Unione Nazionale Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili (UNGDCEC) ha pubblicato la prima edizione degli **"Onorari Proposti"**, uno strumento operativo pensato per fornire ai professionisti un punto di riferimento nella **determinazione dei compensi**.

Non si tratta di una reintroduzione delle tariffe professionali – abolite con il D.L. n. 27/2012 – ma di un documento che, partendo dalle esperienze degli iscritti e dal lavoro delle Commissioni di studio, propone una **mappatura ragionata delle principali aree di attività**, con range di onorari minimi e massimi e criteri di adeguamento in base a complessità e valore delle prestazioni.

Negli anni, a seguito dell'abolizione delle tariffe, la conseguenza principale della liberalizzazione del mercato è stata una **"guerra al ribasso"**, che ha progressivamente eroso il **valore percepito dei servizi professionali**. Gli onorari, sempre più compressi, non hanno accompagnato una modernizzazione dei servizi o delle modalità di erogazione della prestazione, ma spesso una **riduzione dei margini**, con ricadute sulla qualità e sulla capacità organizzativa degli studi. Tale situazione è stata in parte mitigata dall'introduzione della Legge n. 49/2023, in tema di **equo compenso**, ma con gli evidenti limiti applicativi della norma, riservata alle **prestazioni rese nei confronti di società di grandi dimensioni** o verso le **pubbliche amministrazioni**.

L'UNGDCEC vuole, pertanto, sottolineare la necessità di recuperare un **equilibrio tra valore della prestazione e remunerazione**, soprattutto in una fase storica in cui la professione sta attraversando un profondo rinnovamento: dalla gestione degli adempimenti alla consulenza strategica e di valore aggiunto.

L'introduzione del documento si concentra sull'analisi dei **profili deontologici** connessi alla determinazione degli **onorari e la predisposizione del preventivo**. La formulazione dei compensi deve poggiare su principi chiari: **importanza dell'incarico**, impegno richiesto, **complessità tecnica**, vantaggi per il cliente. L'art. 24 del Codice Deontologico impone, inoltre,

la **trasparenza nella formulazione del preventivo**, la possibilità di combinare componenti fisse e variabili (success fee) e vieta la pubblicizzazione di prestazioni gratuite o a prezzi simbolici. Si tratta di elementi fondamentali per tutelare sia il cliente, garantendo chiarezza e qualità, sia il professionista, proteggendo il **decoro e il valore economico della professione**. Inoltre, viene fornita una breve **check list per riepilogare i passaggi**, da seguire in fase di ingaggio del cliente, per determinare il compenso professionale.

Sempre nella parte iniziale dell'elaborato vengono rappresentate le **disparità reddituali di genere e generazionali all'interno della professione**, nell'ambito della quale, nonostante i progressi, permangono forti disuguaglianze. Il divario retributivo tra donne e uomini si è ridotto solo marginalmente nell'ultimo decennio (dal 43,9% al 42,3%), mentre gli **under 40 restano la fascia più fragile**: nonostante una crescita significativa dei redditi *post-pandemia*, i **compensi restano strutturalmente inferiori rispetto ai colleghi senior**. Il tema degli onorari non è dunque solo economico, ma anche generazionale e di genere: garantire compensi adeguati significa favorire una professione più **equa e sostenibile**.

Il documento predisposto dall'UNGDCEC prende in esame oltre **venti aree professionali**, ciascuna articolata con tabelle di riferimento e criteri operativi. Partendo dalle attività più caratteristiche della professione, nell'area fiscale, sono trattati sia la **gestione degli adempimenti sia la componente consulenziale**, e sono forniti altresì parametri di riferimento legati alla tenuta della contabilità e all'assistenza nella predisposizione del bilancio. Per quanto riguarda gli **incarichi societari**, vengono forniti elementi per determinare il **compenso del Collegio sindacale, dell'organismo di vigilanza** e per il caso di predisposizione del modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D.Lgs. n. 231/2001. Per la componente di **consulenza strategica**, viene fornito ampio spazio all'area lavoro, alla finanza agevolata, all'assistenza nelle operazioni di M&A e di valutazione d'azienda, all'internazionalizzazione o alle attività nei confronti della P.A., senza dimenticare le **nuove frontiere della professione** come sostenibilità e digitalizzazione. Inoltre, nell'ambito della crisi di impresa, vengono forniti **utili parametri per l'assunzione di incarichi di natura privatistica**, come quello di advisor e professionista indipendente. Si tratta, quindi, di un **elaborato che cerca di abbracciare tutte le aree di attività del commercialista moderno**, anche quelle che nel tempo si sono affermate come proprie della professione e sempre più **richieste dalla clientela**.

Il sistema proposto dall'UNGDCEC non impone regole, ma offre una **base di calcolo coerente e trasparente** che può essere adattata alle esigenze di ciascun studio e cliente. L'indicazione di forbici di prezzo e criteri di maggiorazione consente di costruire preventivi personalizzati, rispettando la libertà contrattuale, prevedendo, inoltre, la **valorizzazione delle c.d. attività "invisibili"** – raccolta e bonifica dati, urgenze, trasferte, interazioni con terzi – considerate in una misura definibile come standard, mentre dovranno essere attentamente riconsiderate qualora **eccedessero la misura normale**. La logica alla base delle proposte UNGDCEC è quella dell'**equo compenso**: un corrispettivo proporzionato al valore e alla complessità delle prestazioni, che garantisca ai professionisti un'adeguata remunerazione, necessaria per **difendere la qualità del servizio reso, il decoro della categoria e la sostenibilità degli studi**.

L'UNGDCEC è, inoltre, consapevole che, in presenza di **incarichi ad alta specializzazione**, di lunga durata o che richiedono il coinvolgimento di collaboratori o altri professionisti, i compensi possono assestarsi **su livelli significativamente superiori a quelli indicati**. Per questi casi, viene proposto come parametro alternativo un **costo orario**, che consente al professionista di posizionarsi all'interno di una forbice di valori, tenendo conto dei propri costi di struttura e delle peculiarità dell'incarico. Gli onorari indicati, dunque, non hanno natura prescrittiva, ma offrono una **base di riferimento flessibile**, consapevoli che ogni incarico richiede una valutazione personalizzata, calibrata su complessità operativa, dimensioni aziendali e obiettivi da perseguire.

Parallelamente alla determinazione del compenso, il documento vuole offrire una rappresentazione delle molteplici **attività che il commercialista può effettivamente svolgere**: rappresenta, quindi, uno **strumento divulgativo**, capace di raccontare all'esterno l'ampiezza e la **complessità delle competenze del professionista**. L'identificazione delle varie specializzazioni vuole essere un volano di attrattività per i giovani, per superare lo stereotipo di una professione grigia, ancorata alle scadenze e agli adempimenti fiscali. Consapevoli che questo documento, da solo, non risolva il problema generazionale che la nostra categoria, come molte altre, sta attraversando, questo, tuttavia, si inserisce in un **quadro più ampio che l'UNGDCEC ha attivato per affrontarlo**. Basti pensare, infatti, a **Obiettivo Uni.Co**, la giornata di formazione universitaria svolta contestualmente in tutta Italia per raccontare i **veri volti della professione agli studenti**, di cui si terrà la terza edizione all'inizio del 2026, o a **Percorso Professionale Certo**, un protocollo di intesa siglato tra gli studi e praticanti o neo-abilitati, per delineare il percorso di crescita delle risorse. Con questo protocollo, vengono, infatti, delineate **obbligazioni reciproche** e vengono individuate delle **forbici di retribuzione per i praticanti**, con scatti di crescita chiaramente individuati, fino ad arrivare alla fase *post* abilitazione, in cui si **individuano possibilità di remunerazioni aggiuntive o partnership**. A questo, si aggiunge la recente approvazione da parte della Cassa Dottori Commercialisti di un **contributo economico a sostegno dello svolgimento del tirocinio professionale**; un'iniziativa fortemente voluta dalla Giunta Nazionale e proposta dalla Commissione di Studio UNGDCEC Cassa di Previdenza e Welfare.

La prima edizione degli *"Onorari Proposti"* si configura, quindi, come uno **strumento tecnico e culturale**: tecnico, perché offre **tabelle e criteri operativi per costruire preventivi chiari e coerenti**; culturale, perché riafferma il **valore della professione e la necessità di una remunerazione equa e sostenibile**. In un contesto in cui la consulenza strategica assume un **ruolo sempre più centrale**, il documento elaborato dall'UNGDCEC fornisce un punto di riferimento per rafforzare la competitività, la trasparenza e la dignità economica dei professionisti. Infine, l'ultimo auspicio è che quanto fatto dall'UNGDCEC rappresenti uno **stimolo per il Legislatore** per aggiornare i parametri da considerare per la liquidazione giudiziale del compenso, disciplinati dal D.M. n. 140/2012, oltre che nei valori anche nella definizione delle attività proprie del commercialista.

È possibile consultare l'edizione integrale degli Onorari Proposti, al seguente [link](#)