



NEWS

Euroconference

Edizione di lunedì 3 Novembre 2025

DIRITTO SOCIETARIO

Concordato semplificato e distribuzione di finanza esterna

di Ernestina De Medio

REDDITO IMPRESA E IRAP

Possibili novità in arrivo per la tassazione delle plusvalenze nel reddito d'impresa

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

IVA

Factoring: soggetta a IVA la commissione di finanziamento addebitata dal factor

di Marco Peirolo

BILANCIO

Quanto costa davvero un prodotto? I metodi per una corretta analisi dei costi

di Stefano Fontana

IMPOSTE SUL REDDITO

L'affitto ad altra società agricola provoca la decadenza dalla PPC

di Luigi Scappini

OSSERVATORIO IMPRESE E PROFESSIONI

DDL Bilancio 2026: prima valutazione delle norme fiscali per le imprese

di Settore Fisco e Diritto d'Impresa di Assolombarda

Concordato semplificato e distribuzione di finanza esterna

di **Ernestina De Medio**

Rivista **AI Edition** - Integrata con l'**Intelligenza Artificiale**

**CRISI
E RISANAMENTO**

IN OFFERTA PER TE € 130 + IVA 4% anziché € 200 + 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

Nel concordato semplificato, il Tribunale deve compiere una valutazione complessiva della fattibilità del piano di liquidazione, che includa sia la sua conformità giuridica, sia la sua sostenibilità economica, intesa come una concreta e ragionevole possibilità di raggiungere i risultati previsti.

L'art. 25-sexies, comma 5, CCII, mostra una preferenza per il concordato semplificato, che deve essere preferito anche quando i risultati economici attesi siano equivalenti a quelli di una liquidazione giudiziale, considerando non solo il valore dell'attivo distribuibile, ma anche aspetti qualitativi, come la maggiore rapidità della procedura e il più tempestivo pagamento dei creditori. In assenza di un'esplicita norma che lo vieti, non si può escludere la possibilità di ridurre (falcidiare) i crediti fiscali e previdenziali nell'ambito degli strumenti di regolazione della crisi. Infatti, il pagamento parziale dei debiti rappresenta un elemento fisiologico della ristrutturazione.

Anche per i creditori pubblici, la tutela è garantita dal rispetto del criterio del miglior soddisfacimento rispetto all'alternativa della liquidazione giudiziale e dal rispetto dell'ordine delle prelazioni legittime.

Ne consegue che è possibile ridurre i crediti privilegiati quando il patrimonio del debitore non è sufficiente. Infine, la regola che consente una distribuzione libera ai creditori delle somme provenienti da finanziamenti esterni non deriva dall'analogia con l'art. 84, comma 6, CCII, ma si fonda sui principi generali della responsabilità patrimoniale previsti dall'art. 2740, c.c. Pertanto, se la nuova finanza proviene da soggetti terzi e riguarda beni che non appartengono al patrimonio del debitore, tali risorse non sono soggette alle regole sulla graduazione dei crediti privilegiati, potendo quindi essere distribuite senza rispettare l'ordine delle prelazioni.

Quadro sistematico del concordato semplificato

Il concordato semplificato segue a un tentativo di composizione negoziata e si configura come

forma di concordato liquidatorio con procedura semplificata, volta a una rapida liquidazione del patrimonio dell'imprenditore in crisi o insolvenza, senza continuità diretta e con eliminazione di vari passaggi dell'ordinario concordato preventivo (ammissione, commissario, voto, soglia del 20%, attestazioni). Scopo della procedura è evitare la liquidazione giudiziale dopo le trattative e la verifica dell'assenza di altre soluzioni idonee a superare la crisi o proseguire l'attività^[1].

La proposta deve essere presentata entro 60 giorni dalla comunicazione della relazione finale dell'esperto nominato nell'ambito del percorso di composizione negoziata, unitamente al piano di liquidazione e ai documenti dell'art. 39, CCII; il termine è decadenziale e la mancanza comporta inammissibilità.

L'esperto deve attestare correttezza e buona fede nelle trattative e l'impraticabilità di altre soluzioni, con dichiarazioni concrete e non meramente formali; la mancanza di tali elementi preclude la proposta.

I controlli del Tribunale in omologazione (art. 25-sexies, comma 5, CCII)

La valutazione del Tribunale sul concordato semplificato prevista dall'art. 25-sexies, comma 5, CCII, è un controllo approfondito e unitario che ha lo scopo di verificare la fattibilità del piano di liquidazione proposto dal debitore, sia sotto il profilo giuridico che economico.

In dettaglio, il Tribunale verifica: la fattibilità giuridica, cioè che il piano sia conforme alla legge e che rispetti le regole previste dal Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza (CCII), inclusi i principi dell'ordine delle cause legittime di prelazione e del miglior soddisfacimento dei creditori; la fattibilità economica, e dunque che il piano presenti una ragionevole probabilità di successo, ovvero deve essere realistico nel raggiungere gli obiettivi di liquidazione e distribuzione ai creditori.

Inoltre, il Tribunale deve assicurarsi che il concordato semplificato:

? offra ai creditori una soluzione migliore rispetto alla liquidazione giudiziale^[2];

? rispetti i principi generali dell'ordinamento (come la parità di trattamento tra creditori e la proporzionalità nella distribuzione);

? sia coerente con lo spirito del concordato semplificato, che è quello di favorire una rapida ed efficiente regolazione della crisi, anche in assenza di un consenso formale dei creditori.

Non sono oggetto di accertamento in omologa il *quantum* dei crediti né le prelazioni in sé, restando fermo il dovere di verificare il rispetto dell'ordine delle cause di prelazione nella proposta.

Secondo le Sezioni Unite, il Tribunale in sede di omologazione deve effettuare un controllo sulla fattibilità della proposta di concordato [\[3\]](#).

In concreto, il Tribunale, tenuto conto delle peculiarità del giudizio di omologazione, deve accertare che:

? la documentazione prodotta è completa e regolare;

? il commissario giudiziale ha correttamente informato i creditori e ha fornito loro sufficienti elementi di valutazione;

? il piano è compatibile con le norme inderogabili (fattibilità giuridica);

? il piano è realizzabile in quanto permette in concreto il superamento della crisi (fattibilità giuridica): il Tribunale deve verificare che non emergano elementi evidenti tali da escludere che il piano possa raggiungere gli obiettivi prefissati [\[4\]](#).

Si ricorda che il controllo sulla fattibilità economica del piano, intesa come realizzabilità di esso nei fatti, è invece interamente devoluto ai creditori; mentre il controllo da parte del Tribunale è limitato alla sola verifica della sussistenza di una manifesta inettitudine del piano a raggiungere gli obiettivi prefissati, individuabile caso per caso in riferimento alle specifiche modalità indicate dal proponente per superare la crisi [\[5\]](#).

La Cassazione ha giudicato corretto il giudizio del Tribunale che ha dichiarato inammissibile un concordato liquidatorio, considerando incompatibile con tale concordato la programmata persistenza di un contratto d'affitto di azienda alberghiera per altri 6 anni al cui spirare era posticipata la liquidazione del complesso di beni [\[6\]](#).

Il Tribunale deve verificare la regolarità del contraddittorio e procedimento, rispetto delle prelazioni, la fattibilità del piano, l'assenza di pregiudizio rispetto all'alternativa liquidatoria, l'utilità per ciascun creditore; le verifiche ostative vengono effettuate d'ufficio anche in assenza di opposizioni [\[7\]](#).

Sulla regolarità del contraddittorio, il Tribunale deve controllare la competenza del Tribunale adito; la presentazione del ricorso nel termine di legge [\[8\]](#); il parere dell'esperto (ai sensi dell'art. 25-sexies, comma 3, CCII); il contenuto della relazione finale dell'esperto (ai sensi dell'art. 25-sexies, comma 1, CCII).

Il controllo deve estendersi a tutte le risultanze processuali che possano disattendere le conclusioni raggiunte dal professionista [\[9\]](#); il Tribunale deve quindi verificare la completezza della relazione finale dell'esperto e la ragionevolezza delle sue conclusioni, che non possono essere né ambigue né apodittiche ma devono saldarsi in modo chiaro, logico e consequenziale ai dati contabili accertati [\[10\]](#).

Tale controllo si estende anche al contenuto delle soluzioni prospettate dall'impresa ai creditori, alle concrete modalità di svolgimento delle trattative e alla legittimità delle soluzioni della crisi ipotizzate^[11]; alla correttezza e buona fede nella conduzione delle trattative^[12]. In merito al rispetto della correttezza e buona fede, il Tribunale non può limitarsi a prendere atto delle dichiarazioni dell'esperto, dovendo comunque valutare in concreto l'esistenza di detto presupposto, soprattutto se sono sollevate opposizioni specifiche^[13].

La verifica deve estendersi chiaramente anche all'esistenza del presupposto soggettivo, ossia che il proponente possa qualificarsi come imprenditore^[14].

Finanza esterna e deroga alle cause di prelazione: condizioni e limiti

Dal 28 settembre 2024, la proposta di concordato minore liquidatorio deve prevedere l'apporto di risorse esterne che incrementino in misura apprezzabile l'attivo disponibile al momento della presentazione della domanda (art. 74, comma 2, CCII, modificato dall'art. 20, comma 1, lett. a), D.Lgs. n. 136/2024).

La previsione di un apporto che aumenti in misura apprezzabile la soddisfazione dei creditori implica che il contributo deve essere consistente e non irrisorio, ossia anche se non necessariamente di natura pecuniaria deve essere economicamente valutabile in termini tali da differenziare il trattamento che sarebbe risultato dal mero attivo^[15], pena l'inidoneità del piano ad assolvere la propria funzione causale che, in tutti gli strumenti di regolazione della crisi, è il soddisfacimento in concreto delle ragioni dei creditori^[16].

Come nel concordato preventivo, la distribuzione della finanza esterna non è soggetta alle regole della APR (Absolute Priority Rule) ma può essere liberamente distribuita (in deroga agli artt. 2740 e 2741, c.c.).

Si considera ammissibile anche un concordato minore liquidatorio con finanza esterna esclusiva, ossia in assenza di altre risorse patrimoniali del debitore, in quanto tale apporto è idoneo a incrementare l'attivo disponibile e consente al debitore di accedere a uno strumento di regolazione alternativo alla liquidazione controllata^[17] purché sia rispettata la regola che ciascun creditore, anche se chirografario, deve essere almeno in parte soddisfatto (nel rispetto dell'art. 74, comma 3, CCII)^[18].

La modifica operata dal c.d. terzo correttivo ha lo scopo di chiarire il concetto di "risorse esterne" essendo più facilmente accertabile dal Tribunale l'incremento dell'attivo disponibile al momento della domanda piuttosto che all'aumento della soddisfazione dei creditori (così Relaz. al D.Lgs. n. 136/2024).

Per il concordato semplificato, non vi è una disposizione che disciplini in modo espresso la

distribuzione della finanza esterna in deroga alle cause di prelazione; resta fermo, in sede di omologazione, l'obbligo di verifica del rispetto dell'ordine delle cause di prelazione, nonché dell'utilità per ciascun creditore e della comparazione con lo scenario liquidatorio, che potrebbero essere soddisfatti mediante corretta strutturazione di finanza esterna ove compatibile con tali verifiche.

Ne discende che, in assenza di una disposizione espressa sul concordato semplificato, la legittimità di una distribuzione di finanza esterna in deroga alle prelazioni deve essere sorretta da un impianto argomentativo e documentale che consenta al Tribunale di superare i controlli su prelazioni, utilità e miglior soddisfacimento; ove la finanza esterna sia impiegata, essa dovrà essere tracciata nel piano di liquidazione e corredata da stime e comparazioni, ai fini della valutazione di non pregiudizio e dell'utilità non irrisoria per tutti i creditori.

Proposta priva di piano, stime e concrete prospettive: rischi e motivi di rigetto

La proposta deve essere depositata con un piano di liquidazione e la documentazione *ex art.* 39, CCII, entro 60 giorni; la mancanza del piano è incompatibile con la struttura del procedimento e conduce all'inammissibilità o al rigetto, non potendo il Tribunale svolgere i controlli sulla fattibilità, sul non pregiudizio e sull'utilità per ciascun creditore.

Anche alla luce dei principi generali elaborati per concordati e accordi, il Tribunale deve rigettare l'omologa ove il piano sia affetto da assoluta e manifesta inidoneità o si presenti *prima facie* irrealizzabile/implausibile, soprattutto in difetto di documentazione e stime idonee a consentire la verifica comparativa e la fattibilità giuridica.

La recente sentenza del Tribunale di Piacenza

Il Tribunale di Piacenza si è di recente pronunciato sull'omologazione di un concordato semplificato per la liquidazione del patrimonio *ex art.* 25-sexies, CCII, con particolare attenzione alla distribuzione della finanza esterna in deroga alle regole ordinarie delle prelazioni.

I fatti esaminati dal Tribunale vertevano sulla proposizione, da parte di una società, dopo la chiusura della procedura di composizione negoziata, di un concordato semplificato liquidatorio per pagare (in parte falcidiando) i debiti tramite vendita di beni aziendali, restituzione somme indebitamente prelevate dall'amministratore e apporto di finanza esterna da parte della socia amministratrice.

Il piano prevedeva la suddivisione dei creditori in classi, la distribuzione dell'attivo secondo la Absolute Priority Rule (APR) e la finanza esterna senza vincoli di prelazione legale.

Si sono opposti INPS, Agenzia delle Entrate e un creditore: il primo perché contesta la

distribuzione della finanza esterna in deroga alle prelazioni, la falcidia e il trattamento del credito previdenziale; l'Agenzia delle Entrate lamenta invece l'errata indicazione del proprio credito e mancata prova dell'assenza di pregiudizio rispetto alla liquidazione giudiziale, segnalando possibili azioni di responsabilità verso l'amministratore.

Il Tribunale valuta la fattibilità del piano, l'assenza di pregiudizio rispetto alla liquidazione giudiziale e la presenza di un'utilità per ciascun creditore, affermando che la regola della libera distribuzione della finanza esterna non deriva dall'applicazione analogica dell'art. 84, comma 6, CCII, ma dai principi generali sulla garanzia patrimoniale: i beni apportati da terzi non sono vincolati alle prelazioni e possono essere distribuiti liberamente.

Dunque, la valutazione della fattibilità del piano nel concordato semplificato è rafforzata perché il Tribunale deve compiere un accertamento positivo, non limitandosi all'assenza di manifesta inattuabilità.

L'art. 25-*sexies*, comma 5, CCII, esprime un *favor* per il concordato semplificato anche in caso di equivalenza tra risultati economici del concordato e della liquidazione, tenendo conto anche della maggiore rapidità e tempestività della procedura.

Il Tribunale ha dunque ritenuto ammissibile la falcidia dei crediti fiscali e previdenziali, la cui tutela si fonda sul rispetto di 2 criteri: assenza di pregiudizio rispetto alla liquidazione e rispetto dell'ordine delle prelazioni e ha respinto le opposizioni non emergendo prove che la liquidazione giudiziale garantirebbe maggiore soddisfacimento (il credito INPS, ad esempio, sarebbe addirittura azzerato nella liquidazione).

Di conseguenza, il Tribunale in commento ha omologato il concordato semplificato con accoglimento della possibilità di distribuire la finanza esterna in deroga alle prelazioni, a condizione che sia garantita un'utilità a ciascun creditore e sia assente un pregiudizio rispetto alla liquidazione giudiziale, e ha chiarito che:

«La finanza esterna apportata da terzi può essere liberamente distribuita tra i creditori anche in deroga alle regole delle prelazioni, perché non fa parte del patrimonio del debitore e non è soggetta alla par condicio».

La pronuncia in commento, dunque, offre un orientamento chiaro a favore della flessibilità nella distribuzione della finanza esterna nei concordati semplificati, rafforzando il ruolo del Tribunale come garante unico degli interessi dei creditori, in particolare pubblici, e come arbitro di un bilanciamento tra soddisfacimento economico e celerità della procedura.

Anche il Tribunale di Pescara, con sentenza 27 gennaio 2025, ha affrontato la domanda di omologa di un concordato semplificato presentato da una società, dopo l'insuccesso della composizione negoziata. Il piano originario, basato anche su finanza esterna (rinuncia TFR dei soci, apporto immobili personali, liquidità), inizialmente non assicurava alcuna utilità ai creditori chirografari e risorse insufficienti per i privilegiati. Dopo opposizioni e rilievi

dell'ausiliario, la società ha modificato il piano, integrando l'attivo (con rivalutazione immobiliare e maggiori liquidità) e destinando parte della finanza esterna ai chirografari.

La sentenza conferma che il concordato semplificato può essere un'opzione valida per le imprese in difficoltà, soprattutto quando è possibile coinvolgere risorse esterne. Il caso dimostra anche che, pur in assenza di un voto da parte dei creditori, il piano deve essere strutturato in modo tale da offrire loro una prospettiva di soddisfazione migliore rispetto alla liquidazione giudiziale.

L'ausiliario, nella relazione aggiornata, infatti, ha attestato che il piano modificato consente un soddisfacimento parziale dei chirografari (4,24%) e assicura un'utilità a ciascun creditore, risultando più vantaggioso della liquidazione giudiziale, dove i chirografari non avrebbero avuto alcun soddisfacimento e il Tribunale, riconosciuta la legittimità di modificare la proposta pre-omologa per tenere conto di fatti sopravvenuti, valorizzando così la finanza esterna come elemento essenziale per assicurare almeno un'utilità minima a tutti i creditori, anche in assenza di soglie percentuali, ha esteso l'interpretazione dell'utilità per il creditore ritenendo ravvisabile non solo nel pagamento monetario, ma anche in un altro vantaggio, ad esempio la salvaguardia di rapporti economici.

È sufficiente, dunque, che il piano non sia peggiorativo rispetto alla liquidazione giudiziale, anche se il soddisfacimento è percentualmente molto basso.

Il Tribunale afferma che il concordato semplificato non richiede una soglia minima di soddisfacimento, a differenza del concordato preventivo, confermando la possibilità di omologare anche piani che offrono ai chirografari utilità molto limitate, purché non siano pregiudicati rispetto alla liquidazione.

L'omologa arriva solo dopo una rigorosa verifica della fattibilità del piano e della sua convenienza rispetto alla liquidazione, con l'ausilio di perizie, pareri e integrazioni documentali.

Anche in questo caso il Tribunale ha respinto le opposizioni fondate su contestazioni generiche o su questioni relative all'accertamento del passivo, confermando che queste ultime sono di competenza di un ordinario giudizio di cognizione.

La sentenza valorizza come decisivo, ai fini della comparazione con la liquidazione giudiziale, l'apporto di risorse che non sarebbero disponibili in caso di fallimento (ad esempio, rinuncia TFR, immobili personali, finanza esterna dedicata) affermando:

«Anche la proposta concordataria modificata e rettificata dall'ausiliario, appare più vantaggiosa rispetto alla procedura di liquidazione giudiziale, considerando l'apporto di finanziamenti esterni, risorse che verrebbe meno nella seconda ipotesi. In questo contesto, il piano concordatario permette di soddisfare parzialmente anche i creditori chirografari per una percentuale pari al 4,2413% assicurando, quindi, un'utilità a ciascun creditore».

Conclusioni

La recente giurisprudenza rafforza il principio per cui il concordato semplificato/minore può essere omologato anche con percentuali molto basse di soddisfacimento dei chirografari, se vi è anche una minima utilità e il piano è più vantaggioso della liquidazione giudiziale, grazie anche all'apporto di finanza esterna.

Indica che la valutazione della proposta deve essere concreta, rigorosa e supportata da dati, perizie e pareri, ma non è necessario garantire una soglia minima di soddisfacimento.

Offre una cornice chiara per la gestione delle opposizioni e delle modifiche del piano prima dell'omologa, valorizzando la funzione di tutela della massa creditizia e la ragionevolezza delle prospettive offerte dal piano.

[\[1\]](#) Lo scopo della procedura è quello di «evitare la liquidazione giudiziale dopo l'esperimento delle trattative e la verifica che non vi sono altre soluzioni possibili per il superamento dello stato di crisi e per la prosecuzione dell'attività» (Cass. n. 9730/2023).

[\[2\]](#) La legge richiede una utilità qualsiasi a ciascun creditore, senza specificare alcunché, potrebbe dunque bastare una qualsiasi utilità anche non monetaria (come, ad esempio, la prosecuzione dei rapporti). In ogni caso, deve trattarsi di una utilità di qualsiasi natura apportata dal debitore alla procedura rispetto alla soluzione alternativa della liquidazione giudiziale (App. Ancona 27 marzo 2024). Ad esempio, non è stata considerata come utilità apportata dal debitore in quanto certamente presente anche nello scenario alternativo della liquidazione giudiziale:

- la deducibilità fiscale del credito (App. Ancona 27 marzo 2024);
- la possibilità di recuperare l'IVA sui crediti (Trib. Bergamo 6 dicembre 2023).

La legge, inoltre, non impone in questo caso il rispetto di una percentuale minima di soddisfacimento; qui ci si limita a pretendere che ciascun creditore ne tragga un'utilità. In ogni caso, tale utilità deve garantire il soddisfacimento di ogni creditore in misura non irrisoria, a prescindere dall'alternativa liquidatoria (Trib. Como 27 ottobre 2022).

In ogni caso, l'assenza di tale utilità comporta la declaratoria di irritalità.

Secondo la dottrina, se il debitore proponesse una tale utilità non monetaria ai creditori privilegiati incapienti (che non troverebbero utile collocazione nello scenario alternativo del fallimento) risulterebbe difficile per l'organo giudiziario impedire l'omologazione. Naturalmente una simile o diversa utilità dovrà essere attribuita anche a ciascun creditore chirografario.

[\[3\]](#) Così Cass., SS.UU., n. 1521/2013, tesi riaffermata da Cass. n. 22691/2017, Cass. n. 5107/2015.

[\[4\]](#) In tal senso Cass. n. 21175/2018, Cass. n. 22691/2017, App. Firenze 11 luglio 2016.

[\[5\]](#) Cass. n. 17103/2023.

[\[6\]](#) Cass. n. 21175/2018.

[\[7\]](#) La verifica della sussistenza di presupposti ostativi all'omologazione deve essere compiuta d'ufficio e nell'interesse di tutti i creditori, anche nell'ipotesi di carenza di opposizioni o di opposizioni tardive; pertanto, l'inerzia dei creditori non conduce all'automatica homologazione della proposta di concordato (App. Ancona 4 dicembre 2024).

Non sono invece oggetto di verifiche o valutazioni l'accertamento dei crediti, né in relazione al *quantum* degli stessi, né in relazione alla sussistenza di eventuali cause di prelazione (Trib. Cuneo 10 luglio 2025).

Il mancato richiamo alle norme sull'ammissione del concordato e la rapidità della procedura che porta al giudizio di omologa, dove invece il Tribunale è chiamato a una valutazione comparativa tra proposta concordataria e liquidazione giudiziale, lascia ritenere che il Tribunale, in questa fase, ove riscontri la regolarità formale della proposta e il parere positivo dell'esperto, debba dar senz'altro corso alla procedura.

[\[8\]](#) Cfr. App. Salerno 6 aprile 2023.

[\[9\]](#) Trib. Avellino 3 ottobre 2023.

[\[10\]](#) App. Milano 13 luglio 2023.

[\[11\]](#) App. Milano 13 luglio 2023.

[\[12\]](#) Trib. Trieste 14 dicembre 2023.

[\[13\]](#) Trib. Ancona 1° aprile 2025.

[\[14\]](#) Trib. Genova 1° agosto 2024.

[\[15\]](#) Trib. Ferrara 23 maggio 2023.

[\[16\]](#) Trib. Milano 29 febbraio 2024.

[\[17\]](#) Trib. Campobasso 14 gennaio 2025.

[\[18\]](#) Trib. Avellino 28 febbraio 2025.

Si segnala che l'articolo è tratto da "Crisi e risanamento".

Possibili novità in arrivo per la tassazione delle plusvalenze nel reddito d'impresa

di **Sandro Cerato** - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

Convegno di aggiornamento

Novità fiscali Legge di Bilancio 2026

Scopri di più

Il DDL di bilancio per il 2026 intende introdurre una significativa revisione della **disciplina relativa alla rateizzazione delle plusvalenze** realizzate dalla cessione di beni d'impresa di cui all'[art. 86, TUIR](#). L'obiettivo dichiarato è la razionalizzazione della disciplina in **materia di rateizzazione** per la **tassazione delle plusvalenze sui beni strumentali**, come indicato nell'art. 15 del testo del DDL.

Le modifiche sono di particolare rilievo, poiché agiscono direttamente sui parametri temporali, sia in termini di **periodo minimo** di possesso del bene per accedere al beneficio, sia in **termini di arco massimo di rateazione della plusvalenza**. Tali disposizioni si applicheranno a tutte le plusvalenze realizzate a **decorrenza dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31 dicembre 2025**, interessando quindi i contribuenti con esercizio solare **già a partire dal 2026**.

La novità di maggiore impatto riguarda **la rateizzazione delle plusvalenze** generate dalla cessione di beni diversi dalle partecipazioni che godono della participation exemption (PEX). Precedentemente, la norma consentiva la ripartizione della plusvalenza su un **massimo di 5 esercizi**, a condizione che il bene fosse posseduto per un **periodo non inferiore a 3 anni**.

Il DDL bilancio 2026 interviene su entrambi **questi requisiti**:

- per poter optare per la rateizzazione, il **periodo di tempo minimo di possesso** del bene tra le immobilizzazioni viene esteso **da 3 a 5 anni**;
- la possibile **suddivisione massima della plusvalenza** viene drasticamente ridotta: **da 5 esercizi a 3 esercizi complessivi**. Ai sensi del nuovo testo dell'[art. 86, comma 4, TUIR](#), la plusvalenza concorre a formare il reddito interamente nell'esercizio di realizzazione o, a scelta del contribuente, in quote costanti nell'esercizio stesso e nei successivi, **ma non oltre il secondo**. Questa accelerazione nella tassazione richiede una **rivisitazione delle strategie di pianificazione finanziaria** per le imprese che realizzano cospicue plusvalenze da **cessioni di asset strumentali**.

Queste nuove condizioni si applicano anche alle **plusvalenze derivanti dalla cessione di beni**

che costituiscono immobilizzazioni finanziarie (diverse da quelle PEX), a condizione che tali beni siano stati iscritti come **tali negli ultimi 5 bilanci**. Anche in questo caso, la rateazione è limitata all'esercizio di **realizzo e ai 2 successivi** (per un massimo di 3 anni).

È fondamentale notare che **la stretta sui termini di rateazione non è stata applicata in modo uniforme** a tutti i tipi di plusvalenze rateizzabili, mantenendo un trattamento più favorevole per operazioni strutturali come **la cessione di complessi aziendali**. Più in particolare, le plusvalenze realizzate tramite la cessione di azienda o rami d'azienda mantengono il **periodo massimo di rateazione originario**. Tali plusvalenze concorrono a formare il reddito **per l'intero ammontare** nell'esercizio di realizzazione o, se l'azienda è stata posseduta per un **periodo non inferiore a 3 anni** (periodo di possesso che non è stato modificato), a **scelta del contribuente**, in quote costanti nell'esercizio stesso e nei successivi, ma **non oltre il quarto** (5 esercizi totali).

Allo stesso modo, per le **plusvalenze realizzate** mediante cessione dei diritti all'utilizzo esclusivo della prestazione dell'atleta da parte delle società sportive professionistiche, la **rateazione è prevista in quote costanti nell'esercizio e nei successivi**, ma non oltre il quarto, a condizione che i **diritti siano stati posseduti per un periodo non inferiore a 2 anni**.

Dal punto di vista procedurale, la norma ribadisce che la scelta di rateizzare la plusvalenza deve obbligatoriamente **risultare dalla dichiarazione dei redditi**; in caso di omessa presentazione di questa, la plusvalenza **concorre a formare il reddito per l'intero ammontare** nell'esercizio di realizzazione. Infine, per assicurare un allineamento nella transizione alla nuova normativa, il Legislatore ha previsto che, nella determinazione dell'acconto dovuto per il periodo d'imposta successivo a **quello in corso al 31 dicembre 2025**, l'imposta del periodo precedente debba essere assunta simulando l'applicazione delle nuove disposizioni. Ciò garantisce che i soggetti IRES e IRPEF imprenditori tengano **immediatamente conto dell'accelerazione fiscale indotta dalla riduzione del periodo di rateazione**.

Factoring: soggetta a IVA la commissione di finanziamento addebitata dal factor

di **Marco Peirolo**

Convegno di aggiornamento

Dichiarazione Iva 2026: novità e casi operativi

Scopri di più

La Corte di Giustizia UE, con la [sentenza 23 ottobre 2025, causa C-232/24](#), ha affermato che, **nell'esercizio di un'attività di factoring tramite cessione di crediti**, nell'ambito della quale le operazioni di recupero crediti e il rischio di inadempimento dei debitori vengono trasferiti dal cliente alla società di factoring, la **provvigione di finanziamento e le spese di apertura** del fascicolo costituiscono il **corrispettivo di una prestazione di recupero crediti soggetta a IVA**, essendo il recupero crediti espressamente **escluso dall'esenzione** prevista dall'art. 135, par. 1, lett. d), Direttiva 2006/112/CE.

In base a tale disposizione, gli Stati membri **esentano dall'IVA la concessione e la negoziazione di crediti**, nonché la gestione di crediti da parte di chi li ha concessi, mentre il **recupero crediti è escluso dall'esenzione**, ai sensi dell'art. 135, par. 1, lett. b), della stessa Direttiva.

Dato che le esenzioni, ponendosi quali deroghe all'applicazione generale dell'imposta, devono essere interpretate restrittivamente, la **nozione di "recupero crediti"**, costituendo un'eccezione alla previsione derogatoria, deve essere **interpretata estensivamente**.

Secondo la giurisprudenza, la nozione in esame riguarda le **operazioni finanziarie dirette** a ottenere il pagamento di un debito in denaro e **comprende tutte le forme di factoring, indipendentemente dalle loro modalità**, dato che, per la sua natura oggettiva, il factoring ha come scopo essenziale il recupero e l'incasso dei crediti di un terzo. Non esiste nessuna valida ragione che possa **giustificare una disparità di trattamento**, dal punto di vista dell'IVA, tra il **factoring "in senso proprio"** e il **factoring "in senso improprio"**, dato che, in entrambi i casi, il **factor fornisce al cliente prestazioni a titolo oneroso** ed esercita, in tal modo, un'attività economica.

Un'attività di **factoring tramite vendita di crediti**, come quella di cui trattasi nella fattispecie in esame, presenta le **stesse caratteristiche del factoring "in senso proprio"**, oggetto del procedimento di cui alla [causa C?305/01](#). Analogamente a quanto dichiarato in tale sentenza, si deve pertanto ritenere che una siffatta attività **rientri nella nozione di "recupero crediti"**, di cui all'art. 135, par. 1, lett. d), Direttiva 2006/112/CE.

Lo stesso vale per il **factoring tramite pegno**, praticato dalla società nella sentenza di cui alla [causa C-232/24](#) in commento.

Infatti, siccome la Corte ha dichiarato che il **factoring “in senso improprio”** rientra nella nozione di “recupero crediti”, il **factoring tramite pegno** – che differisce dal factoring tramite vendita di crediti solo per il fatto che i crediti detenuti dal cliente **non sono trasferiti al factor**, ma utilizzati a **garanzia del finanziamento** fornito da quest’ultimo al cliente, mentre il **factor si occupa per il resto del recupero e dell’incasso di tali crediti** – deve parimenti considerarsi riconducibile a tale nozione.

Dopodiché, la Corte ha dovuto stabilire **se la commissione di finanziamento e le spese per l’apertura di un fascicolo** costituiscano il **corrispettivo di una prestazione unica** e indivisibile di recupero crediti, soggetta a IVA, o se esse retribuiscono, in parte, una **prestazione distinta di concessione di credito, rientrante nell’esenzione** di cui all’art. 135, par. 1, lett. b), Direttiva 2006/112/CE.

Dalla giurisprudenza risulta che una prestazione deve essere **considerata unica quando 2 o più elementi o atti forniti** dal soggetto passivo sono così strettamente collegati da formare, oggettivamente, **un’unica prestazione economica inscindibile**, la cui scomposizione avrebbe carattere artificiale. L’unicità della prestazione si verifica anche quando **1 o più prestazioni costituiscono una prestazione principale** e le altre prestazioni sono a essa accessorie, applicandosi pertanto a esse lo stesso trattamento impositivo della prestazione principale. Segnatamente, una prestazione deve essere considerata accessoria a una prestazione principale quando per la clientela **non costituisce un fine a sé stante**, bensì il mezzo per fruire al meglio del **servizio principale offerto dal fornitore**.

Al fine di stabilire se le prestazioni fornite siano **indipendenti o costituiscano una prestazione unica** è importante individuare **gli elementi caratteristici dell’operazione** di cui trattasi, prendendo in considerazione, inoltre, la **totalità delle circostanze** in cui si svolge l’operazione in questione e tenendo altresì conto **dell’obiettivo economico perseguito**, nonché **dell’interesse dei destinatari** delle prestazioni.

Secondo la Corte, dal punto di vista del cliente e del factor, il factoring costituisce, in linea di principio, un’**operazione economica unica**, avente come obiettivo principale quello di consentire al cliente di traslare su un terzo il **recupero e l’incasso dei crediti**.

In proposito, riguardo al **factoring tramite vendita di crediti**, i fondi versati dal factor al cliente **non corrispondono a un prestito** che quest’ultimo è tenuto a rimborsare, ma costituiscono il **corrispettivo della vendita definitiva dei crediti**, sicché non esiste **nessun rapporto di credito tra il factor e il suo cliente**. Di conseguenza, la commissione di finanziamento e le spese per l’apertura del fascicolo, versate in tale contesto, non possono essere considerate come il **corrispettivo di una prestazione di concessione di credito**, esente da IVA ai sensi dell’art. 135, par. 1, lett. b), Direttiva 2006/112/CE, ma costituiscono il **corrispettivo di servizi imponibili di recupero crediti**, ai sensi dell’art. 135, par. 1, lett. d), della stessa Direttiva.

Riguardo al **factoring tramite pegno**, esso consiste nella **messa a disposizione di fondi** da parte del factor al suo cliente a fronte della **garanzia costituita da crediti** su fatture non scadute e, per il resto, il factor provvede al **recupero e all'incasso dei crediti**, il che costituisce lo **scopo essenziale del factoring**. Inoltre, sebbene il recupero dei crediti da parte del factor sia accompagnato dalla messa a disposizione, da parte di quest'ultimo, di un **finanziamento corrispondente all'importo dei crediti** dati in garanzia, non risulta che un siffatto finanziamento **sia fornito dal factor indipendentemente dal servizio di recupero crediti**, di cui costituisce il corollario.

Ne consegue che la **commissione di finanziamento e le spese per l'apertura della pratica**, pagate dal cliente nell'ambito di un factoring tramite pegno, caratterizzato dal fatto che il factor si fa carico del recupero e dell'incasso dei crediti che, senza essere trasferiti al factor, sono utilizzati a garanzia del finanziamento fornito al cliente, **devono essere considerate** come il **corrispettivo di una prestazione unica e indivisibile di recupero crediti, soggetta a IVA**.

Infine, la Corte ha affermato che l'**eccezione relativa al "recupero crediti"**, prevista dall'art 135, par. 1, lett. d), Direttiva 2006/112/CE, presenta un **carattere incondizionato e preciso**, tale da avere **efficacia diretta nell'ordinamento interno** e, pertanto, **può essere invocata dinanzi ai giudici nazionali** nei confronti dello Stato.

Infatti, in tutti i casi in cui le disposizioni della Direttiva 2006/112/CE appaiono, dal punto di vista sostanziale, **incondizionate e sufficientemente precise**, i contribuenti **possono invocarle dinanzi ai giudici nazionali nei confronti dello Stato**, segnatamente quando quest'ultimo le abbia **recepito in modo scorretto**.

In proposito, si ricorda che **una disposizione del diritto dell'Unione Europea** è, da un lato, **incondizionata** quando sancisce un **obbligo non soggetto ad alcuna condizione** né subordinato, per quanto riguarda la sua osservanza o i suoi effetti, all'emanazione di alcun atto da parte delle istituzioni dell'Unione Europea o degli Stati membri e, dall'altro, tanto **precisa** da poter essere invocata da un contribuente e applicata dal giudice quando sancisce un obbligo in **termini inequivocabili**.

BILANCIO

Quanto costa davvero un prodotto? I metodi per una corretta analisi dei costi

di **Stefano Fontana**

Seminario di specializzazione

Analisi dei costi industriali e sistemi di costing

Scopri di più

A prima vista la domanda sembra semplice e si potrebbe presumere che ogni imprenditore abbia ben chiara la risposta, sulla base della quale prende decisioni tutti i giorni; in realtà, nasconde una complessità che spesso sorprende, perché **non esiste una risposta**: il “costo” **non è un concetto assoluto e oggettivo**, ma dipende da quali **elementi si includono nel calcolo**, e questo a sua volta dipende strettamente dall’uso che si intende fare di quell’informazione. Non esiste una risposta perché ne esistono molte, che però danno informazioni diverse tra loro che sono da utilizzare in contesti diversi, per prendere **decisioni molto diverse tra loro**. Per capire quali elementi includere è, quindi, necessario per prima cosa comprendere fino in fondo il **tipo di informazione** che cerchiamo e come vogliamo usarla, in secondo luogo conoscere le **classificazioni dei costi e le loro caratteristiche**.

Un **costo fisso**, ad esempio, **resta immutato al variare del volume di produzione**, mentre un **costo variabile cresce o diminuisce in funzione dei volumi**; un **costo diretto** può essere **attribuito con precisione a un prodotto**, un reparto o una commessa, mentre un costo indiretto **deve essere ripartito sulla base di criteri di causalità e di logica gestionale**. E ancora: i costi di prodotto sono inventariabili, cioè restano “sospesi” come valore di magazzino e diventano spesa **solo al momento della vendita**, mentre quelli di periodo **gravano subito sul conto economico**.

Approfondire queste distinzioni non è un esercizio teorico, al contrario è un passo necessario per una **presa di decisioni più consapevole**. Solo distinguendo le diverse prospettive, infatti, è possibile rispondere correttamente a **domande molto pratiche**: conviene accettare un ordine straordinario a prezzo ridotto? Fino a che livello spingersi in una **svendita di magazzino**? Qual è il **marginale di contribuzione** di un prodotto? Dove si colloca il break-even? Come **valorizzare il magazzino**?

In relazione alle diverse **classificazioni dei costi** esistono diverse **configurazioni di calcolo** – a costi variabili, a costi diretti, industriali, operativi o full costing – che permettono di costruire **margini progressivi e di avere prospettive differenti per valutare marginalità e performance**. Il margine lordo, il margine semilordo e il **margine industriale** sono indicatori che offrono

informazioni mirate: dalla **valutazione della marginalità** di un singolo prodotto alla valorizzazione del magazzino, dalla **stima dell'efficienza produttiva** alla misurazione della performance operativa complessiva.

La scelta del **sistema di costing** più adatto alla realtà oggetto di studio è **altrettanto strategica**. Il **process costing** trova applicazione in **produzioni continue e standardizzate**, il **job costing** è ideale dove si trattino commesse **specifiche e personalizzate**, l'**operation costing** rappresenta **una soluzione ibrida** per produzioni a lotti ripetitive, mentre l'Activity Based Costing consente una **rappresentazione più accurata dei costi indiretti**, individuando attività e driver che **ne spiegano l'assorbimento**. Quest'ultimo approccio, pur complesso da implementare, offre una **maggiore aderenza alla realtà gestionale** rispetto ai metodi tradizionali e permette di collegare con precisione i **costi alle decisioni operative e strategiche**.

L'analisi dei costi, dunque, non si limita a spiegare come le risorse vengono consumate, ma diventa uno **strumento decisionale di primo livello**: per definire **politiche di pricing**, valutare commesse, predisporre budget e forecast, confrontarsi con benchmark di settore o sostenere decisioni di investimento. In scenari caratterizzati da volatilità e forte pressione competitiva, un approccio corretto al **costing** rappresenta **una leva cruciale per garantire redditività e solidità aziendale**.

IMPOSTE SUL REDDITO

L'affitto ad altra società agricola provoca la decadenza dalla PPC

di Luigi Scappini

OneDay Master

Finanziare l'impresa vitivinicola

Scopri di più

La **Corte di cassazione** è tornata a occuparsi di **Piccola proprietà contadina** e, nello specifico, dell'ipotesi di concessione in **affitto** del terreno, in vigenza del **quinquennio di monitoraggio**, da parte di una **società agricola** ad **altra società**.

L'agevolazione, prevista dall'[art. 2, comma 4-bis, D.L. n. 194/2009](#), convertito con modificazioni in Legge n. 25/2010, prevede l'applicazione in misura **agevolata** delle imposte di **registro, ipotecaria e catastale** per gli atti di **trasferimento** a titolo oneroso di **terreni agricoli** e loro **pertinenze** a favore di **coltivatori diretti** e Imprenditori agricoli professionali (**IAP**).

Sono parificate agli **IAP** anche le **società agricole** di cui all'[art. 2, D.Lgs. n. 99/2004](#), che rispettano i seguenti requisiti:

- lo statuto preveda quale oggetto **sociale l'esercizio esclusivo delle attività agricole**, di cui all'[art. 2135, c.c.](#);
- nel caso di **società di persone** almeno un **socio sia in possesso della qualifica di IAP** (nelle S.a.s. la qualifica si riferisce ai soci accomandatari);
- nel caso di **società di capitali o cooperative**, almeno un amministratore che sia anche socio per le cooperative, sia in possesso della qualifica di **Imprenditore agricolo professionale**.

La **Piccola proprietà contadina** norma che, avendo a oggetto un'agevolazione fiscale assume il carattere eccezionale da cui ne deriva anche la stretta interpretazione, prevede, con evidenti **fini antielusivi**, la **decadenza**, fermo restando la **sussistenza dei requisiti originari** richiesti, se, **prima** che siano trascorsi **5 anni** dall'**acquisto**, si procede all'**alienazione volontaria** dei **terreni**, ovvero **viene meno** la **coltivazione** o la **conduzione diretta**.

Tra le **deroghe** previste a tale vincolo, l'[art. 11, comma 3, D.Lgs. n. 228/2001](#), prevede che **non decade** dall'agevolazione l'**acquirente** che, durante il quinquennio, ferma restando la destinazione agricola, **alieni** il fondo o **conceda** il **godimento** dello stesso a favore del **coniuge**, di **parenti** entro il **III grado** o di **affini** entro il **II grado**, che esercitano **anch'essi** l'attività di imprenditore agricolo di cui all'[art. 2135, c.c.](#).

Nel caso oggetto dell'[ordinanza n. 25135/2025](#), la **società agricola** acquirente ha proceduto all'**affitto**, nel quinquennio di monitoraggio, nei confronti di **altra società agricola**, la cui **compagine** societaria è **riconducibile** alla **medesima** compagine sociale del **concedente**.

I Supremi **giudici**, correttamente, evidenziano come, **sebbene** sia **rinvenibile**, come anticipato, un'**identità** di compagini societarie, si è **comunque** in presenza di un **soggetto differente**.

Ne deriva, a parere della Cassazione, il **venir meno** del requisito della **coltivazione diretta** del fondo con conseguente **decadenza** dall'agevolazione; infatti, proseguono i giudici «L'art. 11, comma 3, del d.lgs. n. 228/2001, dal canto suo, prevede che il beneficio non possa perdersi soltanto in casi specifici (affitto a coniuge, parenti entro il terzo grado o affini entro il secondo grado che esercitino anch'essi tale attività agricola); tali circostanze non ricorrono pacificamente nel caso di specie, in cui la cessione in affitto dei terreni è avvenuto in favore di altro soggetto societario».

I giudici fanno corretta applicazione della deroga concessa dall'[art. 11, comma 3, D.Lgs. n. 228/2001](#), tema peraltro già indagato con le [risoluzioni n. 279/E/2008](#) e [n. 455/E/2008](#), in cui è stata correttamente **interpretato** l'[art. 9, D.Lgs. n. 228/2001](#), norma con cui **viene garantito ai soci** delle società di persone che esercitano attività agricole, che hanno la qualifica di coltivatori diretti e/o IAP, il **mantenimento dei diritti e delle agevolazioni tributarie e creditizie** che vengono riconosciute alle persone fisiche.

Recentemente del tema se ne era parzialmente interessata sempre la Corte di Cassazione con l'[ordinanza n. 20000/2025](#), in cui una **società** aveva **affittato** il fondo ad **altra società** che, dall'accertamento fattuale eseguito dai **giudici di II grado**, per come partecipata, comportava la **perfetta sovrapponibilità** tra le **2 compagini societarie**. In tale occasione, tuttavia, la **Cassazione** era approdata al **rigetto** del ricorso, in quanto il rilievo attinente alla **sovrapponibilità** dei soci **solamente post registrazione** del contratto di affitto è una circostanza di **natura fattuale** la cui verifica è preclusa in Cassazione, lasciando aperto il quesito in merito **all'eventuale decadenza in ipotesi di sovrapponibilità** delle compagini societarie *ab origine*.

Sono bastati **pochi giorni** per avere la risposta da parte della Corte di **Cassazione** che, con l'[ordinanza n. 25135/2025](#), ha confermato la **decadenza** dall'agevolazione **PPC** nel caso in cui la **società agricola** acquirente proceda nel periodo di monitoraggio all'**affitto** dei fondi ad **altra società**, a prescindere dalla perfetta sovrapponibilità delle compagini societarie.

DDL Bilancio 2026: prima valutazione delle norme fiscali per le imprese

di **Settore Fisco e Diritto d'Impresa di Assolombarda**



webinar gratuito
ESPERTO AI Risponde - Dichiarazioni integrative
27 novembre alle 11.00 - iscriviti subito >>

La Legge di Bilancio 2026 ha avviato il proprio *iter* parlamentare con un impianto particolarmente articolato, composto da ben 154 articoli.

Limitando l'analisi alle sole disposizioni fiscali che incidono sul reddito d'impresa e sui lavoratori dipendenti, emerge tuttavia una percezione netta: **non siamo ancora di fronte a quel cambio di passo strutturale** che le imprese attendevano in termini di competitività, stabilità e semplificazione del quadro normativo.

I segnali più critici provengono proprio dalla fiscalità d'impresa: la **soppressione dell'IRES premiale**, le **restrizioni sulle compensazioni dei crediti fiscali e sulle plusvalenze** e le **modifiche alla disciplina dei dividendi**, che introducono una soglia minima di partecipazione per fruire dell'esenzione parziale, delineano un contesto che rischia di indebolire ulteriormente la fiducia e la capacità di pianificazione del tessuto produttivo.

L'addio all'IRES premiale: un'occasione mancata

La cancellazione dell'IRES premiale rappresenta un passo indietro significativo. Non tanto per gli impatti (modesti) che la misura ha prodotto, quanto perché – dopo la soppressione dell'ACE – ci si aspettava un segnale diverso, coerente con i principi della **Legge delega fiscale**.

Quest'ultima, infatti, prefigurava un **meccanismo strutturale di riduzione dell'IRES**, volto ad alleggerire l'aliquota sugli utili reinvestiti in investimenti qualificati o in nuova occupazione, con un orizzonte temporale certo e funzionale alla pianificazione aziendale.

La mancata attuazione di tale principio priva le imprese di una **leva fiscale strategica per rafforzare la base produttiva**, in un contesto internazionale segnato da tensioni commerciali, aumento dei costi energetici e indebolimento del settore manifatturiero europeo.

Il ritorno dell'iper-ammortamento: bene l'impostazione, meno la cornice

Il DDL Bilancio ripristina, a partire dal 2026, **l'iper-ammortamento**, in sostituzione dei crediti d'imposta 4.0 e 5.0.

La sua reintroduzione era stata auspicata dal mondo produttivo, per la sua **logica applicativa semplice e già sperimentata**, priva di procedure autorizzative e con un'automatica fruibilità in sede di dichiarazione.

La nuova disciplina, invece, presenta **un perimetro temporale eccessivamente ristretto**: vale un solo anno, con possibilità di estendere il beneficio fino a giugno 2027 soltanto in presenza di prenotazione. Un orizzonte così breve rischia di penalizzare gli investimenti industriali più significativi, che richiedono scelte decisionali e tempistiche fisiologicamente più lunghe.

Inoltre, i **consueti ritardi nell'emanazione delle disposizioni attuative** – come da ultimo sperimentato con l'IRES premiale – potrebbero ulteriormente comprimere la finestra temporale.

Oltre all'orizzonte estremamente limitato, la nuova disposizione presenta diverse criticità strutturali:

- gli **Allegati A e B** della Legge 232/2016 – che definiscono gli investimenti ammissibili – non vengono aggiornati da quasi un decennio, con il rischio di escludere le tecnologie più recenti;
- le procedure di autorizzazione affidate al **GSE** potrebbero comportare iter lenti e farraginosi, come ha dimostrato la recente esperienza del **credito d'imposta 5.0**;
- ai fini della collocazione temporale degli investimenti, occorre che si faccia riferimento alla **competenza fiscale**. In assenza di tale precisazione – nella norma primaria o nelle disposizioni attuative – vi è il concreto rischio che gli investimenti avviati negli ultimi mesi del 2025 restino esclusi sia dal credito d'imposta per beni 4.0 (a causa dell'esaurimento delle risorse disponibili) sia dal nuovo iper-ammortamento.

In definitiva, pur riconoscendo la bontà della misura, occorrerebbe **semplificare sensibilmente le procedure di accesso al beneficio e garantire un orizzonte almeno triennale**, altrimenti il rischio è di restare ancorati a un sistema che continua a privilegiare la logica dell'emergenza rispetto a quella della pianificazione degli investimenti aziendali.

Dividendi: la nuova soglia e i rischi di distorsione

La revisione del regime applicabile ai dividendi percepiti nel reddito d'impresa rappresenta un elemento di forte criticità.

La norma introduce una soglia partecipativa che limita l'esclusione dal reddito nella misura del 95% (ovvero del 60%, 50,28% o 41,86% per le società di persone) ai soli percettori in possesso di una quota almeno pari al **10% del capitale sociale della società erogante**. Le partecipazioni "sotto soglia" diverranno integralmente imponibili, sia per le società di capitali

che per le società di persone.

La misura si applicherà alle distribuzioni deliberate dal 2026, anche se riferite a utili maturati in esercizi precedenti, determinando così una **discontinuità normativa** che rischia di alterare equilibri societari consolidati e di penalizzare gli assetti più diffusi nel mercato, caratterizzati da partecipazioni minoritarie o di portafoglio.

Inoltre, la modifica rischia di reintrodurre in via strutturale un fenomeno di doppia imposizione economica, nei casi in cui il socio, trovandosi al di sotto della soglia partecipativa richiesta, riceva utili che hanno già scontato una tassazione piena in capo alla società partecipata. Viene meno, dunque, il principio di neutralità che fino ad oggi aveva ispirato la disciplina, sebbene con modalità differenziate a seconda della tipologia di soggetto percettore.

Per queste ragioni, da più parti è stata preannunciata una possibile revisione della norma nel corso dell'iter parlamentare.

Poiché l'obiettivo dovrebbe essere quello di colpire le sole partecipazioni di natura speculativa, un correttivo ragionevole potrebbe prevedere l'integrale imponibilità dei dividendi soltanto nei casi in cui la partecipazione sia contemporaneamente "sottosoglia" e detenuta per un periodo limitato (ad esempio, inferiore a un anno). In tal modo, si colpirebbero le sole partecipazioni di trading, mentre verrebbero salvaguardate le partecipazioni destinate a un investimento durevole, indipendentemente dalla loro entità.

Ulteriore irrigidimento delle compensazioni fiscali e delle plusvalenze

Il DDL di Bilancio prevede, inoltre, una **stretta sulla tassazione delle plusvalenze** sui beni strumentali e patrimoniali e sui beni costituenti immobilizzazioni finanziarie che non beneficino della participation exemption.

In particolare, dal periodo d'imposta successivo al 31 dicembre 2025, si prevede una riduzione del numero di rate applicabili – da 5 a 3 esercizi per la generalità delle plusvalenze – e un allungamento del periodo minimo di possesso (da 3 a 5 anni). Inoltre, le immobilizzazioni finanziarie non PEX saranno rateizzabili in tre esercizi, e non più cinque, se vi è l'iscrizione negli ultimi cinque bilanci (e non più tre).

A ciò si aggiunge un ulteriore irrigidimento alle **compensazioni dei crediti fiscali**. Dal 1° luglio 2026, i crediti – diversi da quelli derivanti dalla liquidazione delle imposte – non potranno più essere compensati con contributi INPS e premi INAIL. Il divieto si applica anche ai crediti d'imposta trasferiti a soggetti diversi dal titolare originario.

Inoltre, si profila l'abbassamento della soglia di **compensazione in presenza di ruoli scaduti**, dagli attuali 100.000 euro a 50.000 euro. Pertanto, per effetto della modifica, se sono presenti

carichi di ruolo complessivamente pari o superiori a 50.000 euro, il contribuente non potrà compensare i propri crediti se prima non assolve l'obbligazione tributaria.

Questi interventi rischiano di compromettere la **gestione della liquidità aziendale**, introducendo nuovi vincoli proprio in una fase in cui il sistema produttivo avrebbe bisogno di maggiore flessibilità finanziaria.

Plastic Tax e Sugar Tax: un rinvio senza fine

Nel DDL Bilancio si prospetta l'ennesima proroga della **Plastic Tax** e la **Sugar Tax**, senza tuttavia prevedere la loro cancellazione definitiva, come auspicato da tempo dal mondo produttivo.

Questa scelta contribuisce a mantenere un quadro di **incertezza normativa** che pesa sulle imprese, costrette a operare in un clima di costante precarietà, in attesa di continui rinvii. In assenza di una decisione definitiva, tra pochi mesi ci troveremo nuovamente a discutere di un'altra proroga, alimentando ancora una volta instabilità e incertezza per i settori produttivi interessati.

Fiscalità del lavoro: manca l'atteso intervento sulle auto aziendali

Sul versante del lavoro dipendente resta irrisolta la questione della **fiscalità delle auto aziendali concesse in uso promiscuo**. Dopo le novità della Manovra 2025, introdotte per incentivare veicoli più sostenibili, e la norma transitoria contenuta nel DL Bollette, persistono delle casistiche non ricomprese né nel nuovo regime né in quello previgente.

In tale vuoto normativo, l'Agenzia delle Entrate ha confermato il ricorso al **criterio del valore normale**, generando un mosaico complicato di situazioni da gestire, disomogeneità tra i dipendenti e maggiori oneri amministrativi per le imprese. Per questo, è auspicabile che la prossima Legge di Bilancio introduca una **norma correttiva** che riporti tutte le fattispecie nella cornice forfettaria dell'art. 51, comma 4, del TUIR, per garantire uniformità e semplificazione delle regole fiscali.

Premi di produttività: resta il requisito dell'incremento degli obiettivi aziendali

L'imposta sostitutiva sui **premi di risultato** viene ridotta all'1%, con innalzamento del limite massimo agevolabile a 5.000 euro per il biennio 2026-2027.

Si tratta di un intervento apprezzabile, ma che limita la convenienza della conversione in welfare dei premi monetari e non risolve i nodi strutturali della disciplina.

Rimane, in particolare, il **requisito dell'incremento costante dei risultati aziendali**, obiettivo sempre più difficile da raggiungere in un contesto di stagnazione produttiva e tensioni geopolitiche.

Il rischio, quindi, è che l'estensione del beneficio resti di fatto sulla carta, con un impatto molto ridotto.

Apprezzabili sono invece le due nuove imposte sostitutive sugli aumenti derivanti dai rinnovi contrattuali e sulle indennità per lavoro notturno, festivo o a turni – anche se destinate ai redditi medio-bassi – e l'estensione della soglia di esenzione dei buoni pasto elettronici a 10 euro giornalieri.

Conclusione: una manovra che non inverte la rotta

Il messaggio che proviene dal sistema industriale è molto chiaro: serve **un quadro fiscale stabile, strutturale e orientato alla competitività**.

Il DDL di Bilancio 2026, nella configurazione attuale, non riesce a rispondere pienamente a questa esigenza. Le misure appaiono frammentarie, di breve respiro e scollegate dal principio di coerenza e stabilità che la delega fiscale avrebbe dovuto garantire.

La produttività non si rilancia con incentivi a scadenza annuale, con procedure sempre più complesse e con una continua incertezza normativa.

Senza un cambio di passo deciso, altrimenti il rischio è quello di ritrovarci ancora tra dodici mesi a domandarci perché gli obiettivi di crescita e di produttività non sono stati soddisfacenti, quando forse la domanda andrebbe rovesciata: quali strumenti sono stati effettivamente messi in campo per raggiungerli?

C'è ancora spazio per un'inversione di rotta: si auspica che il confronto parlamentare riesca a dare un contributo decisivo al miglioramento di un provvedimento che, finora, ha deluso le aspettative del mondo produttivo.