



NEWS

Euroconference

Edizione di lunedì 10 Novembre 2025

IVA

Patto di non concorrenza: deducibilità, rilevanza IVA e certificazione

di **Andrea Capponi**

REDDITO IMPRESA E IRAP

Incentivi per l'autoproduzione energetica delle PMI: scade oggi la presentazione della domanda

di **Giovanna Greco**

IMPOSTE SUL REDDITO

L'imprenditore agricolo cinofilo – Parte I

di **Luigi Scappini**

ENTI NON COMMERCIALI

La Relazione di Missione per le ASD di maggiori dimensioni

di **Patrizia Sideri**

PROFESSIONISTI

Legge n. 132/2025: gestire l'IA come leva di fiducia e competitività dello studio

di **Stefano Dovier**

Patto di non concorrenza: deducibilità, rilevanza IVA e certificazione

di **Andrea Capponi**

Rivista AI Edition - Integrata con l'Intelligenza Artificiale

**LA CIRCOLARE
TRIBUTARIA**

IN OFFERTA PER TE € 162,50 + IVA 4% anziché € 250 + 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 presente articolo saranno trattati gli aspetti civilistici e fiscali del patto di non concorrenza.

Come si vedrà nel seguito, ancora oggi manca una linea interpretativa univoca in ambito civilistico. Il patto di non concorrenza è oggetto di letture differenti, che lo qualificano alternativamente come obbligo di non fare, indennità di natura risarcitoria ovvero compenso provvigionale. Di conseguenza, l'inquadramento fiscale non è pacifico.

In passato, l'Amministrazione finanziaria ha generalmente qualificato il patto di non concorrenza come indennità di natura risarcitoria. Tuttavia, la giurisprudenza si è espressa in modo non sempre uniforme nel corso degli anni, contribuendo a mantenere un quadro interpretativo frammentato.

Inquadramento civilistico

Tra i principali strumenti utilizzati per proteggere il patrimonio di conoscenze, competenze e i contatti propri di una società, un ruolo di primo piano è da sempre rivestito dal "patto di non concorrenza". In costanza di rapporto la legge impone all'agente o al dipendente l'obbligo di non compiere atti in concorrenza con la società. Tale obbligo viene meno con la cessazione del rapporto di lavoro.

È proprio in questo momento – alla cessazione del rapporto – che l'esigenza di tutela per la società si rende necessaria: il patto di non concorrenza serve proprio a evitare che il collaboratore possa andare a lavorare per un concorrente.

In primo luogo, occorre ricordare che il patto di non concorrenza deve essere concordato in forma scritta, pena la sua nullità. È, inoltre, necessario che l'accordo:

1. preveda una durata massima (che decorrerà dalla cessazione del rapporto di lavoro); e
2. circoscriva un limite territoriale.

I principali articoli di riferimento del Codice civile che disciplinano il patto di non concorrenza sono:

? l'art. 2125, in materia di contratto di lavoro subordinato;

? l'art. 1751-*bis*, in materia di contratto di agenzia.

L'art. 2125, c.c., in riferimento al rapporto di lavoro subordinato, prevede che il datore di lavoro e il lavoratore possono stipulare un patto di non concorrenza in ragione del quale, al momento della cessazione del rapporto di lavoro, venga limitato lo svolgimento dell'attività del prestatore di lavoro, per un determinato periodo temporale successivo alla conclusione del contratto.

Requisiti di validità del patto di non concorrenza nell'ambito del rapporto di lavoro subordinato

Nell'ambito di un rapporto di lavoro subordinato, il patto di non concorrenza è un contratto:

? a titolo oneroso;

? a prestazioni corrispettive;

? che può essere stipulato in qualunque momento del rapporto.

Per essere valido, inoltre, pena la nullità, il patto di non concorrenza deve rispettare alcuni requisiti fondamentali:

? forma scritta;

? durata massima di 3 anni;

? ambito territoriale: deve essere definito con chiarezza il limite geografico entro cui è applicato il divieto;

? corrispettivo, deve essere a prestazioni corrispettive pattuite.

Il patto di non concorrenza nel contratto di agenzia

Il patto di non concorrenza, nell'ambito di un contratto di agenzia, può riguardare:

1. il periodo durante la vigenza del contratto; e
2. il periodo a seguito della cessazione del contratto.

Durante la vigenza del contratto, l'art. 1743, c.c., prevede che: «*il preponente non può valersi*

contemporaneamente di più agenti nella stessa zona e per lo stesso ramo di attività, né l'agente può assumere l'incarico di trattare nella stessa zona e per lo stesso ramo gli affari di più imprese in concorrenza tra loro».

Generalmente, a seguito della cessazione del contratto, una volta che il contratto di agenzia è cessato, i contraenti non sono soggetti a particolari vincoli e possono avviare attività che si pongono in concorrenza reciproca, salvo che le parti pattuiscano un divieto di concorrenza.

Il divieto di concorrenza non si applica a tutti gli agenti, ma solo a coloro che esercitano la propria attività in forma individuale, di società di persone o di società di capitali con un solo socio, nonché, ove previsto da accordi economici nazionali di categoria, a società di capitali costituite esclusivamente o prevalentemente da agenti commerciali. Come previsto dal sopracitato art. 1751-bis, c.c., dal punto di vista civilistico, il patto di non concorrenza corrisposto all'agente in occasione della cessazione del rapporto, è considerato una indennità di natura non provvigionale. In particolare, il Codice civile stabilisce che dopo lo scioglimento del rapporto di agenzia, il patto di non concorrenza:

? deve riguardare la medesima zona, clientela e generi di beni o servizi per i quali il contratto di agenzia era stato concluso;

? deve essere stipulato per iscritto;

? non può eccedere i 2 anni successivi all'estinzione del contratto;

? dà diritto, al momento della cessazione del rapporto, a un'indennità di natura non provvigionale.

«Deve ritenersi nullo il patto che non indichi in maniera specifica la zona, la clientela e il genere di beni e servizi di cui l'agente non potrà occuparsi per un determinato periodo successivo alla risoluzione del rapporto, che indichi una zona più ampia rispetto a quella dove l'agente ha svolto la propria attività, oppure quando i prodotti menzionati siano diversi o comunque più ampi, anche nel genere e nella tipologia, rispetto a quelli che l'agente aveva il compito di commercializzare» (Cass. n. 12127/2015).

Profili contabili del patto di non concorrenza nell'ambito del contratto di agenzia

Laddove le parti abbiano previsto un patto di non concorrenza ai sensi dell'art. 1751-bis, c.c., riconoscendo all'agente, al momento della cessazione del rapporto, un'indennità, la società deve rilevare un apposito fondo nella voce B.1 – “Fondi per trattamento di quiescenza e obblighi simili” del passivo dello Stato patrimoniale. L'accantonamento al fondo per trattamento di quiescenza e obblighi simili è rilevato nella voce B.7 – “Costi per servizi” del Conto economico, in coerenza con la voce nella quale sono rilevate le competenze ordinarie, in costanza di rapporto.

«[...] Si rilevano, tuttavia, alla voce B7, gli altri accantonamenti relativi a trattamenti di fine rapporto, diversi da quelli di lavoro subordinato. Ciò, in coerenza con la voce nella quale sono rilevate le competenze ordinarie, in costanza di rapporto. Rientrano, ad esempio, nella voce B7, gli accantonamenti ai fondi indennità suppletiva di clientela, ai fondi indennità per la cessazione di rapporti di agenzia e rappresentanza, ed ai fondi di indennità per la cessazione di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa» (Principio contabile OIC 31, par. 20).

L'accantonamento annuale è comunque determinato in misura idonea a consentire un progressivo adeguamento del relativo fondo per renderlo congruo rispetto alla passività che sarà maturata alla cessazione del rapporto, quando l'indennità verrà corrisposta mediante rilascio del fondo accantonato negli anni.

Deducibilità ai fini IRES e IRAP del patto di non concorrenza

Il trattamento ai fini delle imposte dirette del patto di non concorrenza dipende dalla natura del rapporto da cui origina. In questa sede ci soffermeremo ad analizzare la deducibilità del patto di non concorrenza ai fini IRES e IRAP nell'ambito del contratto di agenzia.

Gli accantonamenti operati a fronte di "premi fedeltà" erogati agli agenti al momento della cessazione del rapporto e collegati alla sottoscrizione di un patto di non concorrenza sono indeducibili dal reddito d'impresa ai sensi dell'art. 107, comma 4, TUIR. Gli oneri relativi a tali accantonamenti sarebbero, quindi, deducibili esclusivamente nell'esercizio in cui le indennità sono corrisposte.

Il citato art. 107, comma 4, TUIR, precisa che non sono deducibili gli accantonamenti diversi da quelli espressamente nominati nei commi precedenti, facendo riferimento ad accantonamenti per i quali è prevista una deducibilità IRES precisa (ad esempio gli accantonamenti per operazioni a premio).

Con particolare riferimento alla deducibilità ai fini IRAP, l'accantonamento al fondo del patto di non concorrenza è rilevato nella voce B7 – "Costi per servizi" del Conto economico. Sembrerebbe pacifico considerare gli accantonamenti operati a fronte di "premi fedeltà" erogati agli agenti al momento della cessazione del rapporto e collegati alla sottoscrizione di un patto di non concorrenza, indeducibili al momento dello stanziamento in bilancio (vedasi istruzioni al rigo IC53 del Modello IRAP). Gli oneri relativi a tali accantonamenti sarebbero, quindi, deducibili nell'esercizio in cui le indennità sono corrisposte.

Rigo IC53 del Modello IRAP/2025

Indicare nel presente rigo «i costi **effettivamente sostenuti** al verificarsi di eventi per i quali, in

precedenti esercizi, sono stati contabilizzati nel passivo dello stato patrimoniale fondi per rischi e oneri, sempreché detti costi rientrino tra quelli rilevanti nella determinazione della base imponibile IRAP (cfr. circolare n. 12 del 19 febbraio 2008, paragrafo 9.2). Ovviamente, detti oneri non sono più deducibili qualora siano stati già dedotti nei precedenti esercizi, in sede di iscrizione dei relativi fondi;».

Inquadramento IVA del patto di non concorrenza

L'inquadramento IVA del patto di non concorrenza non è, ancora oggi, pacifico.

A norma dell'art. 1751-bis, c.c., l'accettazione del patto di non concorrenza comporta, in occasione della cessazione del rapporto, la corresponsione all'agente commerciale «*di una indennità di natura non provvisoria*». Detta indennità dovrebbe assumere pertanto una natura risarcitoria in relazione ai mancati introiti dell'agente.

Secondo l'interpretazione fornita dall'Amministrazione finanziaria, il compenso corrisposto a titolo di patto di non concorrenza all'agente dopo lo scioglimento del rapporto di agenzia dovrebbe ritenersi non soggetto a IVA per carenza del presupposto oggettivo dell'imposta.

«Con nota del 17 dicembre u.s. (n.2001/179539) della quale Vi comunichiamo il testo, condividendo la nostra conclusione, l'Agenzia delle Entrate ha chiarito che dalla natura risarcitoria del versamento a fronte del patto di non concorrenza si desume la estraneità dello stesso al campo di applicazione dell'IVA» (Assonime, circolare n. 2/2002).

Tale interpretazione, tuttavia, è stata oggetto di ripetute riflessioni e critiche.

In particolare, in giurisprudenza è stato osservato in più occasioni che l'indennità relativa al patto di non concorrenza potrebbe configurarsi come corrispettivo di una specifica obbligazione di "non fare", soggetta a IVA ai sensi dell'art. 3, D.P.R. n. 633/1972. La Corte di Cassazione non da ultimo ha disposto che il patto di non concorrenza costituisce un'obbligazione di "non fare" il cui corrispettivo è soggetto a IVA quale prestazione di servizi imponibile ex art. 3, D.P.R. n. 633/1972.

*«Sul piano delle ricadute fiscali il patto di non concorrenza **costituisce una tipica obbligazione di non fare**, disciplinata dall'art. 2596 c.c., e il cui corrispettivo è soggetto a imposizione sul valore aggiunto quale prestazione di servizi imponibile ai sensi dell'art. 3, comma 1, del Decreto IVA. Un patto come quello in esame, cioè **l'impegno di non fare concorrenza**, risponde al principio dell'imposizione generale sul consumo, atteso che con l'impegno assunto si fornisce, dietro corrispettivo, un vantaggio sul mercato che può considerarsi come un elemento costitutivo del costo dell'attività del beneficiario nel circuito commerciale» (Cass. n. 5155/2016).*

La Corte di Cassazione, Sezione lavoro, con sent. n. 23331/2024, ha lasciato intendere che la

natura del patto di non concorrenza può dipendere anche dalle condizioni contrattuali. Sembrerebbe cambiare la natura a seconda che la corresponsione del patto di non concorrenza avvenga in corso di rapporto piuttosto che alla cessazione del rapporto. Infatti: *«l'accettazione del patto di non concorrenza comporta in occasione della cessazione del rapporto la corresponsione all'agente commerciale di una indennità di natura non provvigionale a fronte della corresponsione in corso di rapporto da parte della società convenuta di anticipi a titolo invece provvigionale»*.

La CGT di primo grado Friuli-Venezia Giulia, con sent. n. 44/2025, ha rigettato un ricorso avverso un avviso di accertamento emesso dall'Agenzia delle Entrate con il quale ha riqualficato detto emolumento (compenso corrisposto a titolo di patto di non concorrenza), incassato non già alla fine del rapporto di agenzia ma durante il corso dello stesso, come provvigione supplementare versata in aggiunta a quella contrattualmente dovuta e costituente perciò – a differenza dell'indennità di cui all'art. 1751-bis, c.c., non avente natura provvigionale per espresso disposto normativo – maggior ricavo d'impresa rilevante agli effetti della base imponibile IRPEF, IRAP e IVA.

Secondo un altro filone giurisprudenziale, sarebbero applicabili le disposizioni sull'indennità per la cessazione del rapporto di agenzia.

Di seguito si riporta una tabella riepilogativa delle differenti linee interpretative sopra citate.

Patto di non concorrenza – Profili IVA
Natura del reddito Natura provvigionale

Incentivi per l'autoproduzione energetica delle PMI: scade oggi la presentazione della domanda

di Giovanna Greco

Seminario di specializzazione

Comunità energetiche e gruppi di autoconsumo condominiali

Nuove opportunità dall'energia autoprodotta

Scopri di più

Possono oggi le PMI ridurre i costi energetici e diventare più sostenibili grazie a incentivi per l'autoproduzione da fonti rinnovabili?

Il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, in collaborazione con Invitalia, **ha riaperto il bando “Sostegno per l'autoproduzione di energia da fonti rinnovabili nelle PMI”**, una delle misure più rilevanti del PNRR per sostenere la transizione ecologica del tessuto produttivo italiano.

La misura, disciplinata dal D.M. 13 novembre 2024 e dal successivo Decreto direttoriale 14 marzo 2025, mira a promuovere la **produzione autonoma di energia rinnovabile da parte delle imprese**, rafforzando la competitività e riducendo i costi energetici.

Il **Decreto direttoriale 29 settembre 2025 ha fissato la scadenza** per la nuova finestra temporale alle **ore 12:00 di oggi, lunedì 10 novembre 2025**.

L'agevolazione, gestita da Invitalia, si inserisce nel più ampio **quadro degli interventi del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza e del Green Deal europeo**, con un obiettivo chiaro: favorire la decarbonizzazione e l'autonomia energetica delle PMI italiane.

Il programma si propone di **sostenere gli investimenti delle PMI nella realizzazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili**, riducendo la dipendenza dai combustibili fossili e migliorando l'efficienza energetica aziendale.

Gli obiettivi principali sono:

1. **incrementare l'autonomia energetica delle imprese**, tramite autoproduzione e autoconsumo;
2. **favorire l'adozione di tecnologie green** e digitali per la gestione intelligente dell'energia;
3. **ridurre le emissioni di CO₂** in linea con il principio europeo “Do No Significant Harm”

(DNSH);

4. **sostenere la competitività** del sistema produttivo attraverso la riduzione dei costi energetici strutturali.

Il **bando Invitalia** per l'autoproduzione di energia rinnovabile nelle PMI si conferma come uno strumento cardine per favorire la transizione energetica delle PMI italiane, spingendo le imprese verso modelli produttivi più sostenibili e meno dipendenti dalle fluttuazioni del mercato energetico. Esso rappresenta un'occasione concreta per integrare l'autoproduzione rinnovabile con **processi di digitalizzazione e automazione industriale**, elementi essenziali per la competitività futura.

Possono accedere all'incentivo le **micro, piccole e medie imprese (PMI)** costituite e attive sul territorio nazionale, con regolare iscrizione al Registro Imprese e **sede operativa in Italia**.

Sono escluse:

- le **imprese del settore carbonifero**;
- le imprese della **produzione primaria di prodotti agricoli**, pesca e acquacoltura;
- le **imprese in difficoltà finanziaria** ai sensi del Regolamento (UE) 651/2014.

Ogni impresa deve essere in regola con gli obblighi contributivi e **rispettare le normative ambientali e di sicurezza**. La misura è dunque rivolta a soggetti solidi, pronti a intraprendere un percorso di trasformazione sostenibile e misurabile.

Gli investimenti ammissibili riguardano **la realizzazione di impianti fotovoltaici o mini-eolici** destinati all'autoconsumo, anche con sistemi di accumulo dell'energia prodotta.

Sono ammissibili:

- **l'acquisto e installazione di impianti fotovoltaici** o mini-eolici;
- l'integrazione con **sistemi digitali di monitoraggio** e gestione energetica;
- **l'acquisto di batterie di accumulo**, purché almeno il 75% dell'energia immagazzinata provenga dall'impianto stesso;
- la **realizzazione di opere accessorie** e infrastrutture strettamente connesse;
- la **diagnosi energetica ex ante**, se non già prevista per obbligo normativo.

Ogni progetto deve essere **avviato dopo la presentazione della domanda** e concluso **entro 18 mesi dalla concessione del contributo**.

L'investimento complessivo ammissibile deve essere **compreso tra 30.000 e 1.000.000 di euro**.

L'incentivo è concesso sotto forma di contributo a **fondo perduto in Conto impianti**.

Le intensità massime di aiuto sono così definite:

- **40% delle spese ammissibili per micro e piccole imprese;**
- **30% per medie imprese;**
- **30% per i sistemi di accumulo dell'energia;**
- **50% per le spese relative alla diagnosi energetica.**

La dotazione complessiva della misura ammonta a **320 milioni di euro**, con una distribuzione a graduatoria **fino a esaurimento fondi**.

Gli interventi devono produrre un **impatto ambientale quantificabile**, contribuendo alla riduzione dei consumi energetici e delle emissioni climalteranti.

La domanda deve essere presentata **esclusivamente online** attraverso la piattaforma dedicata sul sito di Invitalia:

www.invitalia.it/incentivi-e-strumenti/sostegno-autoproduzione-di-energia-da-fonti-rinnovabili-nelle-pmi

La nuova scadenza per la presentazione delle domande è fissata **alle ore 12:00 di oggi, lunedì 10 novembre 2025**.

Oltre tale termine, non sarà più possibile accedere alla piattaforma.

Documentazione richiesta:

- **visura camerale** e dati del legale rappresentante;
- **scheda tecnica dell'impianto;**
- **preventivi e piano economico-finanziario;**
- **relazione energetica** e, se prevista, diagnosi energetica;
- **dichiarazioni sostitutive** e documentazione antimafia.

Dopo la chiusura dello sportello, Invitalia procederà alla valutazione formale e di merito delle proposte, sulla base di criteri quali:

- **coerenza tecnica del progetto;**
- **impatto energetico e ambientale;**
- **sostenibilità economico-finanziaria;**
- **grado di innovazione e replicabilità.**

I progetti idonei saranno inseriti in una graduatoria nazionale fino **all'esaurimento della dotazione finanziaria**.

IMPOSTE SUL REDDITO

L'imprenditore agricolo cinofilo – Parte I

di Luigi Scappini

OneDay Master

Finanziare l'impresa vitivinicola

Scopri di più

La **Riforma** del **2001**, attuata in applicazione della **delega** prevista dalla **Legge n. 57/2001**, ha determinato l'introduzione della figura di un **imprenditore agricolo moderno non più legato** a doppio mandato con il **fondo**.

Tra le **novità** del “nuovo” imprenditore agricolo ex [art. 2135, c.c.](#), vi è anche quella consistente nella **sostituzione** del termine **bestiame** con quello di **animali**.

Il richiamo al **bestiame**, in passato, aveva comportato un vasto **dibattito** dottrinale che aveva portato a prevedere l'**inclusione**, tra le specie **allevabili** qualificanti l'imprenditore agricolo, delle sole categorie di **animali** che avevano una **diretta connessione** con il fondo e quindi, ad esempio, **bovini, equini, suini, caprini e ovini**, con conseguente **esclusione** dei piccoli animali, i c.d. **animali di bassa corte** quali polli, galline, anatre, oche, tacchini, pollastre, pulcini, galli, piccioni, conigli.

Adesso, quel che **rileva** è, da un lato, che tale **allevamento** possa essere **potenzialmente** effettuato **sul fondo**, requisito da intendersi quale effettiva **funzionalità** del **terreno** all'**attività** esercitata, e, dall'altro, che esso si **sostanzi** nella **cura e sviluppo** di un ciclo biologico o di una fase necessaria dello stesso.

Cura e sviluppo non sono alternative tra di loro, ma devono **coesistere**.

Ne deriva, ad esempio, che la mera attività di **maneggio non** comporta la qualifica dell'**imprenditore** quale imprenditore **agricolo** in quanto, se è vero che provvede alla cura dei cavalli, **non è rinvenibile la fase di sviluppo**, da intendersi quale **procreazione o incremento in termini di peso**.

Ancor prima della riscrittura dell'[art. 2135, c.c.](#), la **Legge n. 349/1993**, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 213 del 10 settembre 1993, disciplinava l'**attività cinotecnica**, ovverosia, come stabilito dall'[art. 1](#), quell'attività volta all'**allevamento**, alla **selezione** e all'**addestramento** delle **razze canine**.

Il successivo [art. 2](#), stabilisce che **tale attività si considera** «a tutti gli effetti attività **imprenditoriale agricola** quando i redditi che ne derivano sono **prevalenti rispetto a quelli di altre attività economiche non agricole svolte dallo stesso soggetto**», con la diretta conseguenza, esplicitata al successivo comma 2 che «*I soggetti, persone fisiche o giuridiche, singoli o associati, che esercitano l'attività cinotecnica di cui al comma 1 sono imprenditori agricoli, ai sensi dell'articolo 2135 del codice civile*».

Tuttavia, questa **classificazione** dei soggetti che svolgono l'attività cinofila quali imprenditori agricoli **soggiace** a un'ulteriore **verifica**; infatti, il **comma 3** stabilisce che **non si considerano tali** «*gli allevatori che producono nell'arco di un anno un numero di cani inferiore a quello determinato, per tipi o per razze, con decreto del Ministro dell'agricoltura e delle foreste da emanare entro trenta giorni dalla data di entrata in vigore della presente legge*».

Il **Decreto** è quello del **28 gennaio 1994**, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 40 del 18 febbraio 1994, il cui [articolo unico](#) stabilisce che «**Non sono imprenditori agricoli gli allevatori che tengono in allevamento un numero inferiore a cinque femmine e che annualmente producono un numero di cuccioli inferiore alle trenta unità**».

Dal **combinato disposto** delle norme di cui sopra si ha che **per poter essere considerati imprenditori agricoli svolgendo l'attività cinofila, è necessario**:

1. che l'attività consista **nell'allevamento, selezione e addestramento delle razze canine**; attività che deve essere diretta «*alla cura ed allo sviluppo di un ciclo biologico o di una fase necessaria del ciclo stesso, di carattere vegetale o animale, che utilizzano o possono utilizzare il fondo, il bosco o le acque dolci, salmastre o marine*». La sola selezione o il solo addestramento non sono di per sé sufficienti in quanto non si effettua una fase di sviluppo dei cani;
2. l'**allevamento** (che diventa elemento dirimente per la qualifica di imprenditore agricolo in quanto la mera selezione e/o addestramento non includendo lo sviluppo non sono qualificanti) deve avvenire avendo a disposizione **almeno 5 femmine** che consentano la riproduzione, su base annua, di **almeno 30 cuccioli**;
3. i **redditi** derivanti dall'attività cinofila devono essere **prevalenti** su quelli derivanti da **altre attività economiche non agricole svolte dallo stesso soggetto** ragione per cui, ad esempio, nel computo **non si prendono in considerazione i redditi da pensione**.

La Relazione di Missione per le ASD di maggiori dimensioni

di **Patrizia Sideri**

OneDay Master

Bilancio e controllo negli ETS

Scopri di più

Il presente intervento analizza in dettaglio quanto previsto dal Documento di Ricerca del Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili (CNDCEC) e della Fondazione Nazionale dei Commercialisti (FNC) del 13 dicembre 2023, relativamente agli **schemi di bilancio proposti per le Associazioni sportive dilettantistiche**, in merito alla **Relazione di Missione**.

La Relazione di Missione è il documento che, nel Terzo settore, **integra il bilancio degli ETS** con lo scopo di descrivere in modo dettagliato l'attività svolta e le modalità con cui è perseguito lo **scopo statutario dell'ente**, mediante l'illustrazione delle poste di bilancio, dell'andamento economico e gestionale e delle modalità con cui sono perseguiti gli **scopi statutari**, fornendo agli stakeholder informazioni non solo economiche ma anche qualitative riguardanti gli obiettivi raggiunti, i risultati sociali e le scelte gestionali assunte.

Il Documento di Ricerca – seguendo l'impostazione del D.M. 5 marzo 2020 in materia di schemi di bilancio degli ETS – prevede la redazione della Relazione di Missione, anche da parte delle **ASD di maggiori dimensioni** e indica, dettagliatamente, i **paragrafi che dovrebbero essere contemplati**, prevedendo, altresì, che possano essere **riportate ulteriori informazioni** rispetto a quelle specificamente previste, ove siano ritenute rilevanti per fornire una rappresentazione **veritiera e corretta della situazione** e delle prospettive gestionali.

Riportiamo di seguito **l'elencazione dei paragrafi** della Relazione di Missione proposta nel Documento di Ricerca per le associazioni sportive dilettantistiche, con i rispettivi contenuti (in corsivo), con un *focus* dedicato ad **alcune voci particolari**:

«1) le informazioni generali sull'ente, la mission perseguita e le attività istituzionali (sportive) praticate tra quelle previste nello statuto, l'ente/gli enti di affiliazione (Federazioni Sportive Nazionali, Discipline Sportive Associate, Enti di Promozione Sportiva), l'iscrizione nel Registro Nazionale delle Attività Sportive Dilettantistiche (RASD) con la relativa anzianità, il regime fiscale applicato, nonché le sedi e le attività svolte in ciascuna di esse, il riconoscimento della personalità giuridica per effetto dell'iscrizione nei registri tenuti dalle prefetture ovvero in ambito regionale o provinciale (Trento e Bolzano), nonché per effetto dell'iscrizione al RASD».

Trattasi delle **informazioni di base relative all'ente**, utili al lettore del bilancio per comprenderne agevolmente le **attività svolte, gli enti affilianti, l'iscrizione al RASD, il regime fiscale applicato e l'eventuale personalità giuridica**.

«2) i dati sugli associati, sui tesserati e sulle attività svolte nei loro confronti; le informazioni sulla partecipazione degli associati alla vita dell'ente (numero assemblee, ordine del giorno, quorum partecipativi e deliberativi, ecc.)».

Le informazioni sugli associati e sulla loro partecipazione alle assemblee sono importanti al fine della dimostrazione della presenza del requisito di democraticità richiesto dall'[art. 7, comma 1, lett. e\), D.Lgs. n. 36/2021](#), circa le **clausole obbligatorie** dello statuto delle Associazioni sportive dilettantistiche: *«e) le norme sull'ordinamento interno ispirato a principi di democrazia e di uguaglianza dei diritti di tutti gli associati, con la previsione dell'elettività delle cariche sociali».*

Rappresenta certamente un **comportamento virtuoso**, per l'ASD, il **monitoraggio della partecipazione degli associati alla vita associativa**, funzionale alla successiva indicazione nella Relazione di Missione, anche al fine di tracciare e documentare il rispetto della democraticità in caso di controllo da parte delle autorità fiscali.

«3) i criteri applicati nella valutazione delle voci del bilancio, nelle rettifiche di valore e nella conversione dei valori non espressi all'origine in moneta avente corso legale nello Stato; eventuali accorpamenti ed eliminazioni delle voci di bilancio rispetto al modello indicato dal CNDCEC/FNC».

In questo paragrafo dovrà essere indicato, ad esempio, **se l'ASD applica i principi contabili nazionali** (e in particolare l'OIC 35) e se ha **redatto il bilancio secondo le previsioni degli artt. 2423, 2423-bis e 2426, c.c.**, rispettivamente relativi **alle clausole generali, ai principi generali di bilancio e ai criteri di valutazione**

«4) i movimenti delle immobilizzazioni, specificando per ciascuna voce: il costo; eventuali contributi ricevuti; le precedenti rivalutazioni, ammortamenti e svalutazioni; le acquisizioni, gli spostamenti da una ad altra voce, le alienazioni avvenuti nell'esercizio; le rivalutazioni, gli ammortamenti e le svalutazioni effettuati nell'esercizio; il totale delle rivalutazioni riguardanti le immobilizzazioni esistenti alla chiusura dell'esercizio».

«5) la composizione delle voci "costi di impianto, di ampliamento e di sviluppo", nonché le ragioni dell'iscrizione e dei rispettivi criteri di ammortamento».

«6) distintamente per ciascuna voce, l'ammontare dei crediti e dei debiti di durata residua superiore a cinque anni e dei debiti assistiti da garanzie reali su beni dell'ente, con specifica indicazione della natura delle garanzie».

«7) la composizione delle voci "ratei e risconti attivi" e "ratei e risconti passivi" e della voce "altri fondi" dello stato patrimoniale».

I precedenti punti **non presentano particolari specificità** legate al mondo sportivo

«8) le movimentazioni delle voci di patrimonio netto devono essere analiticamente indicate, con specificazione in appositi prospetti della loro origine, possibilità di utilizzazione, con indicazione della natura e della durata dei vincoli eventualmente posti, nonché della loro avvenuta utilizzazione nei precedenti esercizi».

Il Documento di Ricerca, alla stregua della regolamentazione in ambito di ETS e di quanto indicato dall'OIC 35, apporta importanti innovazioni alle **modalità di rappresentazione in bilancio del patrimonio netto, introducendo la distinzione tra patrimonio netto “vincolato” e “libero”**: il primo, derivante da **riserve statutarie vincolate**, nonché da riserve vincolate **per scelte operate dagli organi istituzionali** (riserve vincolate dagli organi) o da **terzi donatori** (riserve vincolate da terzi); il secondo, costituito dal risultato gestionale degli esercizi precedenti nonché da eventuali **riserve libere di altro genere**.

Si evidenzia che, in ragione dei vincoli apposti a fronte di alcune tipologie di proventi conseguiti dall'ente (generalmente liberalità e contributi) e del loro concorso alla formazione di voci di patrimonio, fintanto che le risorse non verranno destinate nel rispetto del vincolo, il patrimonio netto sarà soggetto a oscillazioni – anche rilevanti – che dovranno essere monitorate dagli **enti dotati di personalità giuridica**, al fine del mantenimento del **patrimonio minimo di euro 10.000**.

«9) un'indicazione degli impegni di spesa o di reinvestimento di fondi o contributi ricevuti con finalità specifiche».

«10) una descrizione dei debiti per erogazioni liberali condizionate».

Si tratta di **erogazioni liberali ricevute dall'ente, non liberamente disponibili, ma vincolate al verificarsi di una particolare condizione apposta dal donatore**: un evento futuro e incerto che, se si verifica, conferisce al donatore il diritto di riprendere possesso delle risorse trasferite o lo libera dagli obblighi derivanti dalla promessa.

Pertanto, se una **donazione è condizionata a un evento futuro e incerto**, finché la condizione non si è verificata l'ente deve considerare le risorse ricevute come un **debito** (da allocare nel passivo); solo quando la condizione viene meno, il **debito viene “stornato”** e – ove si realizza l'evento atteso – il relativo importo rappresenterà un **provento per l'ente iscrivibile del rendiconto economico**, mentre ove la condizioni non si avveri si dovrà procedere alla restituzione della somma.

Attenzione: la rappresentazione in bilancio delle erogazioni liberali “condizionate” e “vincolate” è sostanzialmente diverso: nel primo caso, fino al verificarsi della condizione, generano un “debito”; nel secondo caso, fintanto che vengano destinate per il vincolo apposto, generano una riserva di “patrimonio netto”.

«11) un'analisi delle principali componenti del rendiconto gestionale, organizzate per categoria, con indicazione dei singoli elementi afferenti alle voci dei proventi e dei ricavi, degli oneri e dei costi relativi alle diverse aree di gestione».

«12) informazioni e riferimenti in ordine al contributo che le attività secondarie forniscono al perseguimento della mission dell'ente e l'indicazione del carattere secondario e strumentale delle stesse, preferibilmente in forma tabellare, evidenziando il rispetto di quanto previsto dall'art. 9 del d.lgs. 28 febbraio 2021, n. 36».

Si tratta del monitoraggio delle **attività diverse** e della verifica che le stesse **permangano all'interno dei parametri quantitativi** che saranno stabiliti con apposito decreto ministeriale e che, in caso di mancato rispetto per **2 esercizi consecutivi**, comporterà la **cancellazione dal RASD** e l'obbligo di devoluzione del patrimonio; in ambito di ETS i limiti (alternativi) dei ricavi dell'attività diversa determinati in **ciascun esercizio sono i seguenti**:

- il **30% delle entrate complessive dell'ETS**;
- il **66% dei costi complessivi dell'ETS**.

«13) una descrizione delle attività commerciali connesse agli scopi istituzionali, nonché delle attività di raccolta fondi ex art. 25, comma 2 della l. 13 maggio 1999, n. 133 rendicontate nella Sezione C del Rendiconto gestionale, congiuntamente al rendiconto specifico previsto dall'art. 20, comma 2 del d.P.R. 29 settembre 1973, n. 600 dal quale devono risultare, anche a mezzo di una relazione illustrativa, in modo chiaro e trasparente, le entrate e le spese relative a ciascuna delle celebrazioni, ricorrenze o campagne di sensibilizzazione effettuate occasionalmente».

È importante che l'ente tenga distinte le attività connesse dalle attività diverse. Infatti, mentre le prime supportano e sono **parte integrante della missione sportiva**, le **attività diverse sono accessorie** devono essere ben **distinte e limitate**, e non devono snaturare la finalità principale dell'ente sportivo dilettantistico. Infatti:

- **attività commerciali connesse alle attività istituzionali:**
 - sono attività che costituiscono il **naturale completamento e supporto degli scopi** principali dell'ente sportivo dilettantistico, cioè la promozione dello sport;
 - sono **direttamente funzionali** e si svolgono in contemporanea o in stretta relazione agli eventi e alle manifestazioni sportive (ad esempio: somministrazione alimenti e bevande durante una partita, vendita di materiale sportivo in occasione di attività sportive, organizzazione di corsi di formazione sportiva riferiti alle discipline praticate dall'ente);
 - **beneficiano dell'agevolazione fiscale** del regime forfetario previsto dalla Legge n. 398/1991;
- **attività diverse:**
 - sono attività **diverse rispetto allo svolgimento agli scopi istituzionali** sportivi dell'ente ("esercizio in via stabile e principale dell'organizzazione e gestione di

attività sportive dilettantistiche, ivi comprese la **formazione, la didattica, la preparazione e l'assistenza all'attività sportiva dilettantistica**) e possono essere svolte a condizione che siano secondarie, strumentali e previste dallo statuto (ad esempio, servizi di benessere come idromassaggio);

- **non rappresentano il naturale completamento della funzione sportiva** e possono riguardare attività non direttamente correlate alla disciplina sportiva praticata dall'ente;
- **devono rispettare precisi limiti quantitativi** che, se superati, comportano la cancellazione dal RASD.

«14) una descrizione della natura delle erogazioni liberali ricevute».

Il monitoraggio e l'indicazione delle **erogazioni liberali ricevute** è essenziale per la distinzione **tra erogazioni libere, vincolate e condizionate**

«15) il numero dei dipendenti, ripartito per categoria, e le movimentazioni avvenute nell'esercizio, nonché il numero dei volontari. In riferimento al dato dei lavoratori è opportuno distinguere le informazioni inerenti agli sportivi, rispetto ai lavoratori non sportivi».

Seppure in ambito di ASD **non vi siano i vincoli di proporzionalità** da rispettare tra volontari, lavoratori e soci come in ambito di Associazioni di promozione sociale (APS) e Organizzazioni di volontariato (ODV), è importante che gli enti presidino l'**attività di volontariato** che viene prestata in loro favore, sia al fine del corretto inquadramento, che della **corretta erogazione dei rimborsi spese**, che dell'obbligo di assicurare i volontari per **responsabilità civile verso terzi**.

«16) l'importo dei compensi spettanti all'organo esecutivo e le relative funzioni, all'organo di controllo, nonché al soggetto incaricato della revisione legale se presenti. Gli importi possono essere indicati complessivamente con riferimento alle singole categorie sopra indicate».

«17) le operazioni realizzate con parti correlate, precisando l'importo, la natura del rapporto e ogni altra informazione necessaria per la comprensione del bilancio relativa a tali operazioni, qualora le stesse non siano state concluse a normali condizioni di mercato. Le informazioni relative alle singole operazioni possono essere aggregate secondo la loro natura, salvo quando la loro separata evidenziazione sia necessaria per comprendere gli effetti delle operazioni medesime sulla situazione patrimoniale e finanziaria e sul risultato economico dell'esercizio».

I 2 punti che precedono sono a **presidio della trasparenza**, uno dei **vincoli imposti** agli enti oggetto di normative di favore, come gli ETS e i sodalizi sportivi. In particolare, l'indicazione richiesta assolve anche al **presidio del divieto di corresponsione** di utili, anche indirettamente, da cui deriva l'**attenzione per le "parti correlate"**. Il Glossario al Documento di Ricerca definisce le **parti correlate**:

- ogni persona o ente in grado di **esercitare il controllo sull'ente**: il controllo si considera

esercitato dal soggetto che **detiene il potere di nominare o rimuovere la maggioranza degli amministratori** o il cui consenso è necessario agli amministratori per assumere decisioni; in ambito sportivo dilettantistico, considerando l'obbligo di democraticità, si ritiene che la fattispecie descritta nel presente alinea non sia riscontrabile nella pratica;

- **ogni amministratore dell'ente**, quindi tutti i componenti dell'organo amministrativo, ovvero del consiglio direttivo;
- **ogni società o ente che sia controllato dall'ente** (ed ogni amministratore di tale società o ente). Per la nozione di controllo delle società si rinvia a quanto stabilito dall'[2359](#) del Codice civile, mentre per la nozione di controllo di un ente si rinvia a quanto detto al punto precedente;
- **ogni dipendente o volontario** con responsabilità strategiche;
- ogni persona che è **legata ad una persona**, la quale è parte correlata all'ente.

«18) la proposta di destinazione dell'avanzo di gestione, con indicazione degli eventuali vincoli attribuiti all'utilizzo parziale o integrale dello stesso, o di copertura del disavanzo».

Il risultato annuale ricordiamo che può essere positivo, in ragione del perseguimento del lucro "oggettivo" da parte di ciascuna realtà economica che operi mediante un efficiente organizzazione delle risorse da cui può scaturire un avanzo; al contrario del lucro "soggettivo" precluso mediante la clausola del divieto di distribuzione degli utili. **L'avanzo di gestione potrà** pertanto essere destinato:

- a copertura delle **perdite pregresse**;
- a **riserve libere**;
- a **riserve vincolate** per destinazione degli organi.

Circa quest'ultima tipologia di vincolo (da parte degli organi), lo stesso può essere apposto sia prima della determinazione del risultato, **mediante specifico accantonamento** (voce di costo del rendiconto della gestione), che mediante **accantonamento a riserva dell'utile annuale**.

«19) l'illustrazione della situazione dell'ente e dell'andamento della gestione. L'analisi deve essere coerente con l'entità e la complessità dell'attività svolta e può contenere, nella misura necessaria alla comprensione della situazione dell'ente e dell'andamento e del risultato della sua gestione, indicatori finanziari e non finanziari, nonché una descrizione dei principali rischi e incertezze. L'analisi contiene, ove necessario per la comprensione dell'attività, un esame dei rapporti sinergici con altri enti e con la rete associativa di cui l'organizzazione fa parte».

«20) l'evoluzione prevedibile della gestione e le previsioni di mantenimento degli equilibri economici e finanziari».

«21) l'indicazione delle modalità di perseguimento delle finalità statutarie, con specifico riferimento alle attività istituzionali e al finanziamento delle stesse in un'ottica di "continuità aziendale"».



I 3 paragrafi che precedono rappresentano un elemento innovativo: sono, infatti, volti a **fornire informazioni sulla situazione attuale dell'ente a livello economico, patrimoniale e finanziario e a prevederne l'andamento, il tutto in funzione della verifica del presupposto della continuità.**

Il Documento di Ricerca innalza il livello di **consapevolezza e capacità di analisi** dell'ente amministrato, che devono avere i **dirigenti dei sodalizi sportivi**, confermando l'importanza – anche in ambito associativo – che gli enti si dotino degli adeguati assetti obbligatori in base al disposto dell'[art. 2086, c.c.](#), anche **per gli “imprenditori collettivi”**.

Legge n. 132/2025: gestire l'IA come leva di fiducia e competitività dello studio

di **Stefano Dovier**



La **Legge n. 132 del 2025** rappresenta una tappa fondamentale nel **percorso di trasformazione digitale** degli studi professionali italiani.

Con la sua adozione, l'intelligenza artificiale (IA) entra ufficialmente nel **linguaggio giuridico e operativo della professione**, non più come curiosità tecnologica o strumento sperimentale, ma come componente regolata di un ecosistema normativo che mira a **bilanciare innovazione, tutela dei diritti e responsabilità professionale**.

Per noi commercialisti, la Legge non introduce soltanto nuove regole: inaugura una **stagione di consapevolezza**. Gestire l'IA non significa soltanto usarla, ma saperne governare i limiti, i rischi e le potenzialità, traducendo la tecnologia in un elemento concreto di **fiducia e competitività**.

Chi saprà muoversi in questo nuovo quadro non sarà soltanto conforme alla Legge, ma diventerà un **punto di riferimento per trasparenza e qualità del servizio**.

L'IA e la nuova fiducia professionale

Prima della Legge n. 132/2025, le modalità di impiego dell'intelligenza artificiale negli studi erano lasciate alla **sensibilità del professionista** e dei suoi collaboratori.

Le applicazioni pratiche – dalla contabilizzazione automatica dei documenti alla predisposizione di bozze di bilancio o pareri – venivano spesso utilizzate **senza un'esplicita comunicazione al cliente**. Non esisteva un dovere di informazione, né **una cornice di responsabilità definita**.

Il risultato era una **fiducia "presunta"**: il cliente si fidava del professionista, ma **ignorava il grado di automazione dei processi**.

Con la nuova Legge, questo scenario cambia radicalmente. L'[art. 13](#) stabilisce che l'IA può essere impiegata **solo come strumento di supporto**, ribadendo che il professionista mantiene **la piena responsabilità delle decisioni finali**.

Non è un dettaglio, ma la base di un **nuovo patto fiduciario**: il cliente deve sapere quando e come entra in gioco l'IA, e deve poter contare sul fatto che ogni risultato prodotto dalla tecnologia è stato **rivisto, validato e interpretato da una mente umana**.

Il principio del **controllo umano** diventa, così, il **perno della relazione professionale**. Non si tratta di un adempimento formale, ma di un **presidio etico e operativo**: significa che ogni elaborazione deve essere **supervisionata**, che l'IA non può "decidere" in autonomia e che **il professionista è sempre in grado di spiegare e giustificare le conclusioni raggiunte**.

In altre parole, la fiducia si evolve da sentimento implicito a **processo dimostrabile**, fondato sulla trasparenza e sulla tracciabilità.

Questa nuova visione impone anche un **cambiamento di linguaggio**. La comunicazione verso il cliente non può più limitarsi alla rassicurazione generica: deve essere chiara, concreta e comprensibile. L'[art. 4](#) della Legge parla esplicitamente di **informazioni accessibili e in linguaggio semplice**, ponendo fine all'era delle clausole oscure e delle informative incomprensibili.

La fiducia si costruisce, dunque, anche **nella forma del linguaggio**.

Dal vantaggio tecnologico alla competitività regolata

L'adozione dell'IA non è più, quindi, solo un vantaggio tecnico, ma un **fattore competitivo** che si misura sulla **qualità della governance**.

Gli studi che investono in formazione, procedure e cultura digitale **non si limitano a rispettare la norma**; creano un modello di lavoro **capace di differenziarsi per affidabilità e trasparenza**.

In questo senso, la Legge n. 132/2025 e il Regolamento europeo sull'IA si integrano: entrambi richiamano l'importanza della **trasparenza**, della **responsabilità umana** e della **sicurezza dei dati**.

Per noi commercialisti, significa **trasformare la compliance in valore aggiunto**: non una barriera, ma un marchio di qualità. Dichiarare di **usare l'IA "in modo controllato e conforme"** è **una forma di garanzia** che rafforza la reputazione dello studio e diventa un **messaggio commerciale potente**.

Ma la competitività non si gioca solo sull'immagine. Essa passa anche per la **capacità di**

costruire processi interni efficienti e sicuri. La Legge promuove la **formazione continua**, invitando gli ordini professionali a organizzare percorsi di aggiornamento sull'uso etico e consapevole dell'IA.

La conoscenza tecnologica, accanto alle competenze fiscali e contabili, diventa un **fattore distintivo**. Uno studio in grado di **interpretare correttamente la tecnologia** sarà anche più rapido, più preciso e più affidabile.

Il mandato come strumento di trasparenza e tutela

In questo contesto, **il mandato professionale assume una funzione nuova**: da contratto burocratico a documento di trasparenza. In esso il commercialista deve illustrare con **chiarezza se e come utilizzerà strumenti di IA**. Questo non serve solo a tutelare il cliente, ma anche lo studio stesso, perché **previene malintesi e responsabilità indirette**.

Una possibile formulazione di clausola **potrebbe essere la seguente**:

«Il Professionista può utilizzare strumenti di intelligenza artificiale per attività di supporto all'analisi e all'elaborazione dei dati. Ogni risultato sarà revisionato ed approvato dal Professionista, che mantiene la piena responsabilità delle decisioni finali. Il Cliente ha diritto di richiedere che specifiche attività siano eseguite senza il ricorso all'IA, con eventuale adeguamento dei tempi e dei costi dell'incarico».

Questa frase, semplice ma precisa, esprime il **nuovo equilibrio tra innovazione e fiducia**. Introduce l'**opt-out, tutela il controllo umano e definisce le responsabilità**.

Parallelamente, la Legge impone **maggiore attenzione alla gestione dei dati**: l'[art. 4](#) sottolinea la necessità di proteggere le informazioni personali con misure tecniche adeguate e di usare l'IA nel rispetto dei principi di minimizzazione e proporzionalità. Anche la relazione con i fornitori di software deve essere **regolata con contratti chiari e clausole di trattamento dati conformi al GDPR**.

Il mandato, quindi, diventa un **vero e proprio strumento di compliance** e di comunicazione etica: un biglietto da visita che racconta la qualità dello studio.

Governance interna e tracciabilità delle scelte

L'aspetto più innovativo della Legge è forse la richiesta implicita di **tracciabilità**. Il professionista non deve solo affermare di aver mantenuto il controllo umano: deve essere in grado di **dimostrarlo**. Questo comporta un **cambio di mentalità** nella gestione dello studio.

L'introduzione di un **AI Register**, un **registro interno delle attività in cui l'IA viene utilizzata**, consentirebbe di **documentare l'intero processo**: quali strumenti sono stati impiegati, da chi, con quali finalità e con quale verifica. Tale strumento, ispirato alle pratiche previste per i sistemi ad alto rischio nel diritto europeo, potrebbe diventare una forma di assicurazione reputazionale. In caso di **contestazioni o errori**, poter mostrare una traccia di controllo è il modo più efficace per dimostrare la **diligenza professionale**.

Accanto al registro, sarebbe sicuramente utile definire una **policy interna sull'IA**, un insieme di regole condivise che **stabiliscono chi può utilizzare determinati strumenti**, in quali casi e con quali livelli di supervisione.

Anche la **nomina di un referente** per la digitalizzazione o per la governance dell'IA potrebbe aiutare a mantenere la coerenza tra obiettivi e responsabilità.

In questo modo, la tecnologia smette di essere un "mezzo opaco" e diventa **parte integrante dell'organizzazione**, con procedure chiare e controllabili. La fiducia non è più affidata all'intuizione del cliente, ma **sostenuta da un sistema trasparente e verificabile**.

La nuova frontiera della competitività e del valore

La Legge n. 132/2025 non parla solo di etica e controllo, ma di **opportunità**. Chi saprà costruire uno studio conforme, aggiornato e trasparente **potrà attrarre clienti più consapevoli e partnership di maggior valore**.

La fiducia, in questo scenario, diventa **moneta economica**: le imprese sceglieranno i **consulenti non solo per il prezzo o la rapidità**, ma per la **solidità del metodo e la garanzia** di un uso corretto della tecnologia.

La vera sfida competitiva sarà, quindi, la capacità di coniugare **innovazione e umanità**. L'IA potrà **generare bozze, analizzare dati**, suggerire interpretazioni, ma sarà sempre il giudizio del professionista a dare senso e valore a quelle informazioni. Un modello predittivo potrà **stimare rischi fiscali**, ma solo l'esperienza del commercialista potrà **tradurre quei numeri in strategie aziendali**.

L'intelligenza artificiale diventa così **un'estensione della competenza**, non la sua negazione.

La competitività, in definitiva, non è una corsa alla digitalizzazione estrema, ma una **ricerca di equilibrio tra efficienza e responsabilità**. Gli studi che sapranno adottare un approccio etico e strutturato saranno anche i più **solidi nel lungo periodo**, perché potranno dimostrare di aver costruito un **vantaggio basato sulla fiducia e non sulla mera velocità**.



La fiducia come valore economico e civile

La Legge n. 132/2025 non è una Legge solamente tecnica, ma una **legge di cultura professionale**. Ci ricorda che l'innovazione non può prescindere dall'etica e che il valore del lavoro intellettuale **risiede nella capacità di interpretare, non solo di elaborare**.

L'intelligenza artificiale non sostituisce il professionista: ne amplifica le possibilità, ma anche la responsabilità.

Ogni studio è chiamato a un salto di maturità: passare dalla semplice adozione di strumenti digitali alla costruzione di un modello di governance fondato su **etica, trasparenza e controllo umano**. Questo passaggio segna la differenza tra chi subisce la tecnologia e chi la guida.

In un contesto in cui la fiducia è il bene più raro, il commercialista può esserne il custode, garantendo che l'automazione serva la persona e non la sostituisca. Chi saprà farlo con rigore, metodo e visione trasformerà la compliance in un **vantaggio competitivo** e in un valore civile. Perché, in fondo, **l'economia digitale non premia chi corre più veloce**, ma chi sa mantenere la rotta: quella della competenza, della trasparenza e dell'umanità.