



Edizione di martedì 23 Luglio 2024

CASI OPERATIVI

La trasformazione in società semplice implica la distribuzione figurativa delle riserve
di Euroconference Centro Studi Tributari

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Imu: gli errori formali commessi nella compilazione del modello F24
di Laura Mazzola

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Il trasferimento delle perdite nella scissione societaria: le interpretazioni della Agenzia delle entrate
di Paolo Meneghetti - Comitato Scientifico Master Breve 365

BILANCIO

Utile e perdite nel bilancio delle cooperative
di Alberto Rocchi

IMPOSTE SUL REDDITO

La ripartizione dei contributi GSE ai membri delle CER costituite in forma di enti non commerciali
di Mauro Muraca

IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata del 23 luglio 2024
di Euroconference Centro Studi Tributari

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Turnover generazionale: un'urgenza per i commercialisti
di Flaminia Liberati di MpO & Partners

La trasformazione in società semplice implica la distribuzione figurativa delle riserve

di Euroconference Centro Studi Tributari

 **FiscoPratico**

La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI**
per lo **Studio del Commercialista**

scopri di più >

Alfa Srl è società che opera da diversi anni nel campo immobiliare (venne costituita nel 2004); nel febbraio 2022 ha terminato la vendita di tutti gli immobili e presenta un patrimonio netto consistente così formato:

- capitale sociale 50.000 euro;
- riserve di capitale 500.000 euro derivanti da apporti di 6 soci poco dopo la costituzione, finalizzati a finanziare il primo complesso immobiliare acquistato;
- riserve di utili accumulate nei 18 anni di attività pari a 1.000.000 di euro;
- saldo attivo di rivalutazione non affrancato, in sospensione d'imposta, pari a 200.000 euro.

Anziché sciogliere la società, i 2 soci (50% ciascuno di partecipazione al capitale) hanno deciso di investire nell'acquisto di un immobile da mettere a reddito ma, prima di effettuare questo acquisto, hanno deciso di trasformarsi in società semplice.

Quali sono le conseguenze fiscali derivanti da tale trasformazione?

[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU FISCOPRATICO...](#)



FiscoPratico

Imu: gli errori formali commessi nella compilazione del modello F24

di **Laura Mazzola**

Convegno di aggiornamento

Sanzioni, ravvedimento e riscossione: novità e criticità della riforma

Scopri di più

All'interno del modello F24, compilato ai fini del versamento Imu, è possibile identificare la presenza di **errori meramente formali**.

In tale ipotesi, l'errore non incide sul pagamento del debito tributario complessivo e, quindi, è possibile configurare solo **mere violazioni formali non soggette a sanzione**.

In particolare, può accadere, ad esempio, che nella redazione del modello F24 sia errata l'indicazione del numero degli immobili assoggettati a tassazione.

Si pensi al caso in cui un contribuente, in possesso dell'abitazione principale di lusso e pertinenza collegata alla stessa, al momento della redazione del modello F24 indichi nella casella "num. immob." il numero "1" anziché il numero "2".

L'importo versato risulta corretto, nonostante l'errore inserito nel modello di pagamento.

Può succedere, inoltre, che il contribuente indichi la rata di versamento errata, ossia barri la casella "acc." al posto della casella "saldo", o viceversa.

Anche in questo caso, l'importo versato non risulta inficiato dall'errore formale inserito nel modello di pagamento.

Ancora, può accadere che il contribuente non indichi l'importo della detrazione nella casella ad essa dedicata pur versando l'importo esatto.

Si tratta, anche in questo caso, di un mero errore formale, in quanto l'imposta risulta correttamente versata.

Come detto, tali errori non incidono sulla determinazione della base imponibile, dell'imposta e sul versamento del tributo.

Inoltre, non pregiudicano l'attività di controllo del Comune, quale soggetto attivo dell'imposta, e, pertanto, **non sono previste sanzioni**.

Infatti, ai sensi dell'[articolo 10, comma 3, L. 212/2000](#), *“Le sanzioni non sono comunque irrogate quando la violazione [...] si traduce in una mera violazione formale senza alcun debito di imposta”*.

Tutto ciò premesso, al fine della correzione del modello F24 contenente errori meramente formali, il contribuente può provvedere alla presentazione di un'**istanza** utilizzando il modello previsto dal Comune di ubicazione dell'immobile, oppure inviando una **richiesta in carta semplice nella quale devono essere indicati**:

- le **generalità del richiedente** (cognome, nome, data e luogo di nascita, residenza, codice fiscale, telefono, eventuali e-mail e pec);
- la **data di versamento effettuato** con modello F24;
- l'**errore formale commesso**;
- la **correzione da effettuare**.

A tale richiesta deve essere allegata **copia della quietanza di versamento**.

È possibile, inoltre, rilevare un errore di **codice catastale del Comune destinatario dell'Imu**.

In pratica, si tratta del caso in cui, ad esempio, il modello F24 riporti il codice catastale del Comune di Roma (H501), anziché il codice del Comune di Latina (E472) dove è sito l'immobile.

Nel caso descritto, il contribuente deve presentare al Comune di Roma una **richiesta**, redatta su un modulo messo a disposizione dal Comune stesso, in cui chiede, sia il **rimborso di quanto erroneamente versato**, sia il riversamento di tale **somma al Comune di Latina**.

Pertanto, è il Comune di Roma a **dover riversare l'importo nelle casse del Comune di Latina** (quale Comune di ubicazione dell'immobile).

Si rileva che, ai sensi dell'[articolo 13, comma 7, D.Lgs. 471/1997](#), non sono applicabili sanzioni in quanto i **versamenti**, pur eseguiti a Comune diverso dal competente, sono stati **tempestivi**.

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Il trasferimento delle perdite nella scissione societaria: le interpretazioni della Agenzia delle entrate

di **Paolo Meneghetti** - Comitato Scientifico Master Breve 365

Master di specializzazione

Laboratorio sulle riorganizzazioni societarie

Scopri di più

Nella operazione di **scissione societaria** il tema del riporto o nuovo, ovvero del **trasferimento delle perdite** fiscali con **compensazione intersoggettiva**, si caratterizza con **proprie specificità**, rispetto alla normativa in materia di fusione; normativa che è pure richiamata esplicitamente nell'[articolo 173, comma 10, Tuir](#). Inoltre, sulla questione della corretta applicazione del **test di vitalità**, è intervenuta la [circolare n. 31/E/2022](#) innovando, con contenuti non del tutto condivisi in dottrina, le **modalità operative** precedentemente seguite.

Il criterio di proporzionalità

Anzitutto va ricordato che tipica conseguenza dell'effetto divisorio di patrimoni netti che avviene nella scissione, è che gli **elementi soggettivi fiscali** ([articolo 173, comma 4, Tuir](#)) vanno attribuiti alle **società risultanti** in proporzione alle **quote di patrimonio netto contabile attribuite** a scissa e beneficiaria.

Che la disciplina generale di ripartizione proporzionale disposta dall'[articolo 173, comma 4, Tuir](#), si attui anche alle perdite è **tesi assodata**, che trova conferma, comunque, nella prassi dell'Agenzia delle entrate, come segnalato dalla [circolare n. 220/E/2000](#) in cui si afferma: *Ed invero, l'art. 123-bis, comma 10, del TUIR, (ora art. 173 del Tuir) riferendosi esclusivamente alla società scissa, regola due aspetti strettamente connessi tra loro, riguardanti l'imputazione e la limitazione al riporto delle perdite. Per quanto riguarda il primo, con il rimando al comma 4 dello stesso articolo, si stabilisce un criterio di imputazione proporzionale delle perdite, con la conseguenza che le perdite della società scissa vanno attribuite alle beneficiarie in proporzione alle quote di patrimonio netto contabile trasferito.*

Il test di vitalità

Le **perdite fiscali** che possono essere trasferite a seguito di scissione societaria devono sottostare al **cosiddetto test di vitalità**. Il fine della norma, di cui all'[articolo 172, comma 7, Tuir](#), ossia **evitare una compensazione intersoggettiva** delle perdite in assenza di condizioni di vitalità economica, va letto con attenzione, in relazione alla particolarità della **scissione rispetto alla fusione**. Infatti, per quest'ultima operazione esistono situazioni in cui il trasferimento delle perdite **non deve sottostare al soddisfacimento del test di vitalità**, e ciò nei casi in cui, tramite la scissione, **non si verifica il pericolo della compensazione intersoggettiva tra redditi e perdite**.

Ciò avviene, come ha affermato la [circolare n. 9/E/2010](#) in **due casi**:

- per la **quota di perdita** rimasta di pertinenza **della scissa**;
- per la **quota di perdite** trasferita a **beneficiaria**

Nel **primo caso**, la compensazione intersoggettiva è scongiurata dalla circostanza che la perdita rimasta di pertinenza della scissa **non viene trasferita** e pur in assenza di condizioni di vitalità, la situazione che si presenta (limitatamente a questa quota di perdita) è **la stessa che si verificherebbe senza che sia eseguita l'operazione di scissione**. È chiaro che, invece, la quota di perdita che viene trasferita alla beneficiaria viene bloccata, poiché per questa **si verifica la compensazione intersoggettiva**.

Nel **secondo caso**, il trasferimento della perdita si realizza, ma senza che si compensi alcun reddito pregresso data la neo-costituzione della beneficiaria. Ciò attesta che l'obiettivo perseguito dall'[articolo 172, Tuir](#), non è impedire tout court la compensazione intersoggettiva, ove siano assenti i parametri di vitalità, ma è **bloccare il trasferimento delle perdite**, quando esse vadano a **compensare redditi pregressi** e non redditi futuri. Quindi potremo parlare, in assenza di condizioni di vitalità, di **divieto di compensazione intersoggettiva retroattiva**.

Viceversa, il **test di vitalità va eseguito** quando la beneficiaria è preesistente e ad essa vengono trasferite, in proporzione al patrimonio netto attribuito, **perdite fiscali generate dalla scissa**. Per la verità, il test di vitalità va eseguito anche con riferimento alle **perdite della beneficiaria**, ma il dato delicato (e per il quale l'Agenzia delle entrate ha modificato la propria tesi) è rappresentato dalle **perdite della scissa trasferite alla beneficiaria**. Infatti, per esse, la [circolare n. 9/E/2010](#) aveva, da una parte, individuato **il limite di attribuzione nel patrimonio netto** trasferito alla beneficiaria, ma dall'altra, soprattutto, aveva previsto che **la condizione di vitalità economica**, calcolata sull'intera società scissa, potesse essere **ereditata tout court dal ramo di azienda**, oppure dai **singoli beni oggetto di scissione**.

È su questo punto che è intervenuta la [circolare n. 31/E/2022](#) **negando l'equazione** "vitalità delle intera scissa/vitalità del compendio trasferito" e, al contrario, sostenendo **l'obbligo di calcolare i parametri di vitalità riferiti al solo compendio oggetto di scissione**. È evidente la difficoltà di questa ultima impostazione, nel senso che solo nel caso in cui oggetto di scissione fosse un **ramo di azienda dotato di cantabilità separata** potrebbero essere **ragionevolmente calcolati i parametri** (40% dei ricavi e del costo del personale), ma se diversamente non fosse

presente la contabilità separata, **i conteggi sarebbero** per un verso **complessi** e per l'altro **sempre arbitrari** e, come tali, **sottoponibili a censure** da parte della Agenzia delle entrate. Per tacere del caso in cui oggetto di scissione sia un **singolo bene**; caso in cui non si vede come parametrare ad esso i ricavi ed il costo del personale. Pensiamo al classico **spin off immobiliare** nel quale viene **scisso un immobile**, magari anche di rilievo per l'ammontare del patrimonio **netto contabile**, da cui deriverebbe l'attribuzione di un ammontare di **perdita significativo**: ma come si possono parametrare i **ricavi ed il costo del personale** ad un singolo bene? Da qui la tesi sconcertante proposta da alcuni, ovvero che questa interpretazione ha come necessaria conseguenza (e forse questo era anche l'obiettivo finale della [circolare n. 31/E/2022](#)) la **produzione di istanza di interpello** per delegare alla Agenzia delle entrate il **giudizio sulla legittimità del trasferimento delle perdite**.

Ma se è così, allora è inutile scrivere norme tese a disciplinare oggettivamente il quantum di perdita fiscale trasferibile, se poi il risultato concreto è **demandare la scelta alla Agenzia delle entrate**.

BILANCIO

Utili e perdite nel bilancio delle cooperative

di Alberto Rocchi

Master di specializzazione

Gestione ordinaria e straordinaria delle cooperative

Scopri di più

Il legislatore civilistico ha adottato un **modello di cooperativa a mutualità cosiddetta “spuria”**: ciò significa che, fermo restando l'elemento caratterizzante dello scopo mutualistico a beneficio dei soci e la connessa funzione sociale che esso svolge, la società cooperativa può svolgere **una parte di attività lucrativa**, grazie alla possibilità di attivare **rapporti commerciali con terzi non soci nei limiti rigidamente stabiliti** dagli [articoli 2512 e 2513 cod. civ.](#)

È possibile, dunque, che i **risultati annuali di gestione si discostino dallo schema lineare** del tendenziale pareggio di bilancio che, in linea teorica, **dovrebbe caratterizzare tutte quelle situazioni** in cui la mutualità assorbe la quasi totalità dell'operatività e **non si siano verificati casi straordinari** che abbiano inciso negativamente **sull'andamento della gestione**.

L'utile nelle cooperative

In molti casi, le cooperative chiudono **l'esercizio sociale con un utile**. È bene ricordare che, in un contesto caratterizzato da una corretta gestione mutualistica, l'avanzo eventualmente generato dai rapporti con i soci dovrebbe essere **ridistribuito tra i medesimi attraverso lo strumento del ristorno**.

Il **ristorno precede**, in senso logico, la **determinazione dell'utile**. Se una volta determinato il ristorno dovesse ancora **residuare un risultato positivo di gestione**, esso sarebbe da ascrivere, in condizioni normali, **all'operatività con i terzi**. Non è escluso, tuttavia, che **l'intero avanzo di esercizio**, idealmente scisso nella componente “lucrativa” (utile con i terzi) e in quella “mutualistica” (surplus generato dall'attività con i soci), venga **destinato interamente al potenziamento della struttura patrimoniale** della cooperativa. Sul punto, però, sarà opportuno **verificare il contenuto delle disposizioni statutarie**. Infatti:

- se lo statuto o il regolamento **non prevedono un obbligo di erogazione del ristorno ai soci**, esso potrà essere **capitalizzato**;
- se lo statuto o il regolamento **prevedono un obbligo ad erogare il ristorno ai soci**, esso sarà rilevato quale componente di **conto economico nell'esercizio** in cui è avvenuto lo scambio mutualistico con il socio cooperatore.

Si rinvia alle disposizioni regolamentarie **stabilite dall'emendamento all'OIC 28** in materia di cooperative.

Le cooperative, in ossequio al disposto dell'[articolo 2545-quater, comma 1, cod. civ.](#), devono destinare *“almeno il trenta per cento degli utili netti annuali”*, alla riserva legale, qualunque **sia il suo ammontare**.

A **questo 30% va aggiunto il 3% da destinare ai fondi mutualistici**. Residua, quindi, un **67% degli utili netti annuali che**, nelle cooperative a mutualità prevalente, **è di fatto sottratto alla disponibilità dei soci**. Infatti, questa quota **residua potrà essere**:

- **distribuita sotto forma di dividendo a:**
 - **soci cooperatori** (nel limite dell'interesse dei BPF aumentato di due punti e mezzo rispetto al capitale effettivamente versato);
 - **soci cooperatori finanziatori**, aumentando il limite precedente di **due ulteriori punti percentuali**; soci finanziatori “puri”, senza limiti;
- destinata a **riserva indivisibile**, non distribuibile **tra i soci e soggetta a obbligo di devoluzione** in caso di scioglimento della compagine;
- imputata ad **aumento gratuito del capitale sociale** mediante **passaggio di utili o altri fondi disponibili** secondo [l'articolo 7, L. 59/1992](#). In sintesi, gli utili di esercizio possono **essere destinati ad aumento gratuito del capitale sociale** sottoscritto e versato, nei limiti dell'incremento dell'indice Istat riferito al periodo di produzione degli utili stessi. Come nel caso dei **ristorni portati ad aumento di capitale**, anche tale aumento gratuito del capitale avviene **in deroga ai limiti massimi del valore nominale** delle quote o azioni.

Il caso delle perdite

Anche nel caso, non infrequente, di un **bilancio in perdita**, occorre analizzare la genesi del risultato e chiedersi se esso non **nasconda un irregolare funzionamento della cooperativa**. Nelle cooperative di utenza o agricole di conferimento, la presenza di un risultato negativo **è un'evenienza piuttosto inconsueta**, a meno che non dipenda da **fatti straordinari**. In questi casi, la remunerazione dei conferimenti in misura non in linea con l'andamento del mercato, nonché, specularmente, la vendita di prodotti o servizi ai soci a un prezzo troppo basso, potrebbe anche configurare **un aggiramento delle regole sulla mutualità**, qualora dovessero essere intaccate delle **riserve indivisibili**.

Più lineare l'ipotesi della **perdita in cooperative di lavoro**, nelle quali il rapporto con i soci è blindato da un contratto che la cooperativa è tenuta ad onorare pure in presenza di **margini insufficienti**.

IMPOSTE SUL REDDITO

La ripartizione dei contributi GSE ai membri delle CER costituite in forma di enti non commerciali

di **Mauro Muraca**

Convegno di aggiornamento

Novità del periodo estivo per imprese e persone fisiche

Scopri di più

Molto alta l'attenzione dell'opinione pubblica sul tema delle **comunità energetiche rinnovabili** (CER), alla luce anche degli importanti incentivi (in gran parte di provenienza comunitaria) messi a disposizione per **favorire la transizione energetica**.

Tra questi incentivi si segnala una **vantaggiosa tariffa incentivante** (per la durata di 20 anni), da applicarsi sull'energia condivisa (o meglio, virtualmente consumata) dagli stessi membri della Comunità energetica **durante le ore di esercizio degli impianti di produzione di energia rinnovabile** appartenenti alla **medesima configurazione**.

Nel dettaglio, è riconosciuta alla CER una tariffa incentivante costituita da una **parte fissa** (80 euro sotto i 200 kW, 70 euro tra 200 kW e 600 kW e 60 euro sopra i 600 kW) e una **parte variabile** (da un minimo di zero euro ad un massimo di 40 euro/MWh), a **cui si aggiunge la maggiorazione** di 4 euro/MWh, per le **regioni del centro Italia** (Lazio, Marche, Toscana, Umbria, Abruzzo) e di 10 euro/MWh per le regioni **del nord Italia** (Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Trentino-Alto Adige, Valle d'Aosta e Veneto).

Oltre alla tariffa incentivante sull'energia elettrica condivisa, spetta alla CER anche un **corrispettivo di valorizzazione** (definito dall'ARERA) a rimborso di alcune componenti tariffarie che, per il 2024, ammonta a 10,57 €/MWh.

I produttori degli impianti ammessi in una Comunità energetica possono, inoltre, valorizzare tutta l'energia immessa in rete, **cedendola al mercato o richiedendone il ritiro al GSE**, tramite il **servizio del Ritiro Dedicato** (prezzo minimo garantito per l'anno 2024 pari a 46,4 €/MWh fino a 1.500 MWh).

Dal punto di vista prettamente fiscale, stando ai chiarimenti di prassi in materia ([risposta a interpello n. 37/2022](#)), la **Tariffa incentivante** sull'energia elettrica condivisa e il **corrispettivo di valorizzazione non assumono rilievo**, ai fini delle imposte dirette, **se la Comunità opera come soggetto non commerciale**. Diversamente, le **somme incassate** dalla comunità energetica per la **cessione dell'energia tramite il servizio del ritiro dedicato** (RID) assumono rilevanza

fiscale solo **per la quota di energia ceduta** (eccedente l'autoconsumo istantaneo).

Da qui la problematica circa il corretto trattamento impositivo da riservare **a tali ultimi importi**, qualora **incassati direttamente dalla CER** (e da questa distribuiti), in forza di un **rapporto di mandato senza rappresentanza** – sottoscritto appunto tra la comunità energetica (in persona del suo referente) e i singoli partecipanti – per la «gestione delle partite di pagamento e di incasso verso i venditori e il GSE».

La problematica è stata affrontata e risolta nel contesto della [risoluzione n. 37/E di ieri, 22.7.2024](#), con la quale sono stati forniti chiarimenti in merito al trattamento fiscale della **ripartizione dei contributi GSE ai membri delle CER** costituite in forma di **enti non commerciali**. L'agenzia delle entrate preliminarmente ricorda che il corrispettivo ricevuto dal GSE e attribuito ai partecipanti **assume rilevanza reddituale in capo ai singoli membri** (e non in capo alla CER), con l'applicazione del trattamento fiscale in base alla **natura propria del soggetto**. Così, ad esempio, rientrano nella categoria dei **redditi diversi** ([articolo 67, comma 1, lettera i\), Tuir](#)), i **corrispettivi incassati da un gruppo di condomini composti da persone fisiche** (che non esercitano attività d'impresa), ovvero da un **gruppo di comunità energetiche strutturate come enti non commerciali** ([risoluzione n. 18/E/2021](#) e [risposta interpello n. 37/2022](#)).

Un altro importante chiarimento contenuto nella [risoluzione n. 37/E/2024](#) – che attiene l'aspetto civilistico/giuridico, piuttosto che quello fiscale – è quello secondo cui **l'attribuzione degli incentivi incassati dalla CER** costituita nella forma di **Ente del terzo settore** ai propri associati **non costituisce aggiramento del principio sancito** dall'articolo 8 del C.T.S., il **quale vieta "la distribuzione, anche indiretta, di utili ed avanzi di gestione, fondi e riserve comunque denominate a fondatori, associati, lavoratori e collaboratori, amministratori ed altri componenti degli organi sociali"**.

Secondo l'Agenzia delle entrate, infatti, posto che *"l'obiettivo principale della comunità è quello di **fornire benefici ambientali, economici o sociali ai suoi soci o membri o alle aree locali in cui opera la comunità e non quello di realizzare profitti finanziari**"* **deve escludersi che "l'attribuzione degli incentivi ricevuti dalla CER ai partecipanti della Comunità medesima possa considerarsi distribuzioni di utili, non costituendo tali incentivi «profitti finanziari»"**.



IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata del 23 luglio 2024

di **Euroconference Centro Studi Tributari**



FiscoPratico

La **piattaforma editoriale integrata** con l'**AI**

per lo **Studio del Commercialista**

[scopri di più >](#)

L'appuntamento quindicinale dedicato alle novità e alle scadenze del momento. Una "prima" interpretazione delle "firme" di Euroconference che permette di inquadrare il tema di riferimento offrendo una prima chiave interpretativa. Una "bussola" fondamentale per l'aggiornamento in un contesto in continua evoluzione. Arricchiscono l'intervento dei relatori i riferimenti ai prodotti Euroconference per tutti gli approfondimenti del caso specifico.

Guarda il video di Euroconference In Diretta, il servizio di aggiornamento settimanale con i professionisti del Comitato Scientifico di Centro Studi Tributari.

Turnover generazionale: un'urgenza per i commercialisti

di **Flaminia Liberati di MpO & Partners**



“Ho deciso di cedere il mio studio professionale con MpO”

*MpO è il partner autorevole, riservato e certificato nelle operazioni di cessione e aggregazione di studi professionali:
Commercialisti, Consulenti del lavoro, Avvocati, Dentisti e Farmacisti.*

Il 4 maggio 2024 la Fondazione Nazionale dei Dottori Commercialisti ha rilasciato l'abituale rapporto annuale, mettendo in luce una crescente tendenza all'invecchiamento della professione. Questo articolo esamina i dati chiave, analizza le cause di questa tendenza e discute le possibili implicazioni future per il settore, evidenziando le sfide e le opportunità che si presentano per garantire un adeguato ricambio generazionale.

Nel 2022 la percentuale degli iscritti all'Albo con meno di 40 anni risulta pari al 17,1% registrando un calo dello 0,5% rispetto al 2021. Anche la fascia 41-60 anni è diminuita, passando dal 61,9% del 2021 al 60,3%. Gli over 60 sono aumentati e sono passati dal 20,5% al 22,6%. La distribuzione geografica mostra che la più alta percentuale di iscritti fino a 40 anni si registra al Nord-est (20,7%), con il Trentino-Alto Adige che ne detiene la quota maggiore (26,6%). Le Isole invece registrano la percentuale di giovani più bassa. Il Rapporto 2023 aggiorna anche le statistiche sugli iscritti al Registro del Tirocinio con 12.781 iscritti al 31 dicembre 2022, un calo dell'8,4% rispetto al 2021 una variazione in valore assoluto di -1.173. Le maggiori contrazioni si registrano nel Centro (-13,8%) e nel Sud (-7,9%), mentre il Nord mostra un calo del 3,5%.

L'analisi delle tendenze demografiche tra i commercialisti italiani mette in luce un fenomeno preoccupante: l'aumento degli over 60 e il calo dei giovani iscritti. Questo scenario riflette non solo una problematica interna alla professione, ma anche una sfida più ampia che coinvolge l'intero tessuto economico e sociale del nostro Paese. Al riguardo si è espresso Elbano de Nuccio, Presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti, il quale ha sottolineato che questo dato si inserisce nel ben più drammatico tema demografico generale del Paese, evidenziando che in Italia non c'è settore economico e professionale maturo, salvo rare e circoscritte eccezioni, in cui non stiano venendo a mancare le braccia e i cervelli necessari per garantire un adeguato ricambio generazionale.

La presenza crescente di commercialisti over 60 è un segnale di una professione che sta invecchiando senza un adeguato turnover generazionale. Questo fenomeno può essere

attribuito a diversi fattori, tra cui la crescente longevità professionale e la riluttanza dei professionisti più anziani a ritirarsi completamente dal lavoro.

Se da un lato l'esperienza e la saggezza degli over 60 sono risorse preziose, dall'altro lato l'assenza di giovani rischia di compromettere l'innovazione e l'adattabilità della professione ai cambiamenti del mercato. Il calo preoccupante dei giovani iscritti all'albo dei commercialisti può essere spiegato dal fatto che la percezione della professione è sempre meno attrattiva, inoltre la concorrenza di altre carriere professionali più appetibili e le difficoltà di accesso al mercato del lavoro non facilitano ai giovani l'ingresso in questo percorso.

A queste problematiche si sommano poi l'elevato costo e la lunga durata del percorso formativo che possono scoraggiare i giovani dall'intraprendere questa carriera. Di fronte a simili sfide è essenziale adottare un approccio proattivo per garantire la continuità aziendale e la successione generazionale all'interno degli studi professionali. Agevolare i passaggi generazionali è cruciale per garantire la continuità e la stabilità agli studi professionali, preservando così i posti di lavoro dei dipendenti e collaboratori e la fiducia dei clienti. La mancanza di un ricambio generazionale adeguato può esporre gli studi al rischio di chiusura, compromettendo la sopravvivenza stessa dell'attività e mettendo a repentaglio la stabilità occupazionale delle persone che vi lavorano. Questo scenario non solo mina la continuità del servizio offerto ai clienti, ma può anche ridurre la qualità delle prestazioni professionali offerte, essenziali per mantenere la competitività nel mercato.

Vediamo due strategie, complementari, in tal senso: incentivare l'acquisizione di studi da parte di giovani professionisti e aggregarsi per creare strutture più attrattive

[Continua a leggere qui](#)