



NEWS

Euroconference

Edizione di giovedì 26 Settembre 2024

CASI OPERATIVI

Regime forfettario e possesso di partecipazione sociali

di Euroconference Centro Studi Tributari

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Modello Redditi: documentazione da consegnare al contribuente e conservazione

di Laura Mazzola

IMPOSTE SUL REDDITO

Omesse comunicazioni all'Enea: la decadenza dall'ecobonus non è pacifica in Cassazione

di Silvio Rivetti

IMPOSTE SUL REDDITO

Tassa rifiuti e locazioni brevi e/o turistiche

di Cristoforo Florio

FISCALITÀ INTERNAZIONALE

Come si applicano le convenzioni contro le doppie imposizioni

di Ennio Vial

RASSEGNA AI

Risposte AI sulla fiscalità degli immobili patrimonio delle imprese

di Mauro Muraca

EDITORIALI

**Commercialisti e M&A al Convegno Nazionale UNGDCEC: le sfide dei Giovani Professionisti tra
Innovazione e Specializzazione**

di **Redazione**

CRESCITA PROFESSIONALE

Nasce una Nuova Rubrica su EC News: l'Osservatorio Crescita Professionale

di **Orazio Stangherlin - Arcadia Network**



CASI OPERATIVI

Regime forfettario e possesso di partecipazione sociali

di Euroconference Centro Studi Tributari

 **FiscoPratico**

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

scopri di più >

Mario Rossi è socio di una società di persone che si occupa di commercio di materiale elettrico.

Nel corso del 2024 (presumibilmente a ottobre) intende aprire la partita Iva come ditta individuale per la realizzazione di impianti elettrici e per tale nuova posizione intenderebbe applicare il regime forfettario.

Se egli dovesse cedere la partecipazione prima di aprire la partita Iva, potrebbe applicare sin dal 2024 il regime forfettario oppure il possesso di tale partecipazione deve considerarsi ostativo e occorre attendere l'anno successivo per applicare il regime agevolato?

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



FiscoPratico

Modello Redditi: documentazione da consegnare al contribuente e conservazione

di Laura Mazzola

Convegno di aggiornamento

Novità del periodo estivo per imprese e persone fisiche

Scopri di più

Il **professionista**, che invia la dichiarazione dei redditi **entro il termine previsto del 31.10.2024**, deve poi procedere, **entro 30 giorni**, alla **consegna al cliente della prova della presentazione della dichiarazione stessa**.

Infatti, come previsto dall'[articolo 3, comma 3, D.P.R. 322/1998](#), e successive modifiche, e dalle istruzioni ministeriali collegate ai modelli dichiarativi, gli intermediari abilitati devono **rilasciare al dichiarante**:

- contestualmente alla ricezione della dichiarazione o all'assunzione dell'incarico per la sua predisposizione, l'**impegno a trasmettere**, per via telematica all'Agenzia delle entrate, **i dati indicati nella dichiarazione stessa**, precisando se la dichiarazione **è stata consegnata già compilata** o se, invece, **sarà predisposta dall'intermediario stesso**. Tale impegno deve essere datato e sottoscritto, **anche se rilasciato in forma libera**;
- l'**originale della dichiarazione trasmessa per via telematica**, redatta su modello conforme a quello approvato dall'Agenzia delle entrate, debitamente sottoscritta dal contribuente, unitamente a copia della comunicazione attestante l'avvenuto ricevimento. Tale comunicazione di ricezione telematica costituisce **prova di presentazione della dichiarazione**.

L'**impegno** alla trasmissione può essere **cumulativo** e relativo alla trasmissione, in via telematica all'Agenzia delle entrate, di più dichiarazioni o comunicazioni.

Tale impegno, come previsto dall'[articolo 4-ter, comma 1, D.L. 34/2019](#), "**può essere contenuto nell'incarico professionale sottoscritto dal contribuente se sono ivi indicate le dichiarazioni e le comunicazioni per le quali il soggetto [...] si impegna a trasmettere in via telematica all'Agenzia delle entrate i dati in esse contenuti. L'impegno si intende conferito per la durata indicata nell'impegno stesso o nel mandato professionale e, comunque, fino al 31 dicembre del terzo anno successivo a quello in cui è stato rilasciato, salva revoca espressa da parte del contribuente o del sostituto d'imposta**".

L'impegno, come previsto dalla norma di riferimento, si intende conferito per la durata, al massimo **triennale**, indicata nell'impegno stesso o all'interno del mandato professionale, **salvo revoca espressa**.

In merito ai **metodi di consegna** della copia di una dichiarazione, l'Agenzia delle entrate, con la [risposta ad istanza di interpello 97/2018](#), ha condiviso il sistema ravvisato dall'istante, ossia *"invio di una comunicazione tramite PEC con cui avvisare il contribuente che **entro 30 giorni dal termine di presentazione** all'Agenzia delle entrate i documenti telematici trasmessi sul portale dello Studio saranno a disposizione in **apposita area riservata**, fornendo le istruzioni per il download, la stampa e illustrando gli obblighi di conservazione degli stessi ai sensi di legge"*.

Successivamente, l'Amministrazione finanziaria, ancora chiamata a rispondere in merito alla consegna telematica, con la [risposta ad istanza di interpello n. 518/2019](#), ha chiarito che la dichiarazione può essere **inviata al contribuente cliente al suo indirizzo di posta elettronica, sia ordinaria che certificata**, previa richiesta sottoscritta dal contribuente stesso.

Una volta ricevuta la dichiarazione, il contribuente può decidere se:

- **stampare, firmare e conservare i documenti su supporto analogico;**
- **conservare la dichiarazione in modalità elettronica** senza applicare le regole specifiche del Codice dell'amministrazione digitale – Cad (D.Lgs. 82/2005), con obbligo di riprodurre la dichiarazione su modello cartaceo in sede di controllo;
- **conservare la dichiarazione in modalità digitale**, con garanzia, secondo le regole specifiche del Codice dell'amministrazione digitale – Cad (D.Lgs. 82/2005), di sicurezza, integrità e immutabilità del documento.

Si ricorda, infine, che spetta al contribuente vigilare affinché il **mandato del professionista** sia **puntualmente adempiuto**, sicché la sua responsabilità è esclusa solo in caso di **comportamento fraudolento del professionista finalizzato a mascherare il proprio inadempimento**.

IMPOSTE SUL REDDITO

Omesse comunicazioni all'Enea: la decadenza dall'ecobonus non è pacifica in Cassazione

di Silvio Rivetti

Seminario di specializzazione

Controlli fiscali in tema di Superbonus, detrazioni nell'edilizia e crediti d'imposta

Scopri di più

Giurisprudenza altalenante, in Cassazione, sul tema del **ruolo delle comunicazioni dovute all'ENEA** nell'ambito **dell'ecobonus ordinario**. Prendendo in considerazione solo il più **recente biennio**, emerge come la Suprema Corte sia riuscita a pervenire, su tale argomento, a **conclusioni esattamente opposte**, con singolare, alternata regolarità: disponendo, in un primo momento, con la sentenza pro-fisco (Cassazione n. 34151/2022), che le predette comunicazioni, laddove omesse, determinano **il venir meno del beneficio fiscale**, in quanto elemento fondante del diritto alla detrazione in capo ai contribuenti che sostengono spese per interventi di **efficientamento energetico degli edifici**; e poi in un secondo momento, con la sentenza pro-contribuente (Cassazione n. 7657/2024), che tale ruolo dirimente non merita di essere riconosciuto, e che **la decadenza dal bonus non può essere legittimamente disposta**.

Si noti poi che la sequenza "*a corrente alternata*" del pensiero del Supremo Giudice **non è terminata qui**: all'enunciazione della tesi pro-contribuente, nel marzo di quest'anno, è seguita, dopo soli **due mesi**, la pronta smentita con la sentenza n. 15178/2024, che ha rinverdito **la tesi pro-fisco**; a cui ha fatto seguito, nuovamente dopo soli **due mesi**, l'ennesima accoglienza delle ragioni del contribuente con sentenza n. 19309/2024, ad oggi **temporaneamente conclusivo della serie**.

Merita, a questo punto, soffermarsi sulle ragioni esposte, a favore ora della parte pubblica ora di quella privata, nei filoni giurisprudenziali contrapposti di cui sopra, i cui "capisaldi" si rinvergono, in particolare, nella sentenza n. 34151/2022 e sentenza n. 7657/2024; tenendo presente che le rispettive conclusioni, benché formulate rispetto a un quadro normativo e regolamentare dell'ecobonus più risalente ([articolo 1, commi da 344 a 349, L. n. 296/2006](#) e D.M. 19.2.2007), appaiono assolutamente trasponibili, **anche nell'ambito dell'ecobonus attuale**, oggi disciplinato in termini di sostanziale continuità rispetto al passato dalla norma primaria dell'[articolo 14, DL. 63/2013](#) e dalle norme regolamentari in tema adempimenti del D.M. "Requisiti" 6.8.2020, n. 159844.

Soffermandoci sull'articolata sentenza n. 34151/2022, alla base dell'accoglimento della tesi erariale (come costantemente ribadita negli atti di prassi: vedasi la [circolare n. 17/E/2023](#) e la

guida n. 11 tra quelle dedicate alle agevolazioni della dichiarazione 2024, pubblicata sul sito internet dell'Agenzia delle entrate) si rinvencono **tre elementi**: in primo luogo, la convinzione che sia la norma fiscale (segnatamente l'articolo 4, D.M. 19.2.2007) a qualificare l'omessa tempestiva **comunicazione all'ENEA come causa ostativa alla concessione dell'ecobonus**; in secondo luogo, la rilevanza del principio di stretta interpretazione delle norme di favore fiscale, per cui competerebbe al contribuente un più "restrittivo" **onere di rendere dimostrazione dei requisiti di spettanza del beneficio** di cui fruisce; in terzo luogo, la consapevolezza dell'obbligo comunicativo, "*non particolarmente oneroso e ragionevolmente esigibile*" per la normale diligenza, sia "*indispensabile*" ai fini dei controlli.

I tre pilastri sopra citati dell'orientamento pro-Fisco risultano, tuttavia, totalmente smentiti dai successivi ragionamenti di cui alla sentenza n. 7657/2024, come meglio d'appresso. Innanzitutto, sostiene ora la Cassazione che né dal tenore letterale dell'articolo 4, D.M. 19.2.2007 (come testualmente ripreso dall'articolo 6, comma 1, lettera g), D.M. 159844/2020), né dalle successive modifiche, risulta stabilita "*alcuna comminatoria espressa di decadenza*" dalla **mancata tempestiva esecuzione di oneri comunicativi** a cui, letteralmente, i contribuenti meramente "*sono tenuti*". In secondo luogo, per il nuovo corso della Suprema Corte **nessuna decadenza da benefici fiscali può statuirsi**, in un caso come quello in esame, in **forza del principio di stretta interpretazione delle norme tributarie** di agevolazione: e questo perché tale principio, ex [articolo 14](#) delle preleggi, dispone soltanto **il divieto di estensione in via analogica dei requisiti soggettivi e oggettivi di accesso a benefici fiscali**; e non è idoneo a determinare, in sé, la **natura perentoria o meno di un termine** (tenuto anche conto del generale principio di tassatività dei termini decadenziali per l'adempimento di un onere).

In terzo luogo, ed infine, la più recente Cassazione nega **l'indispensabilità della comunicazione ENEA ai fini dei controlli**; affermandone, invece, gli obiettivi eminentemente statistici e di monitoraggio, come anche ribadito dal successivo [articolo 16, comma 2-bis, D.L. 63/2013](#), e riconosciuto dalla [risoluzione n. 46/E/2019](#) dell'Agenzia delle entrate stessa.

È indubitabile che i nuovi argomenti pro-contribuente meritino seria considerazione, anche a fronte dell'accuratezza delle loro formulazioni. E se, da parte della Cassazione, **negare tout court rilevanza alle comunicazioni ENEA ai fini dei controlli è forse eccessivo** (è pur sempre in base a tali comunicazioni che l'ENEA seleziona le posizioni che controlla, riferendone agli uffici finanziari, ai sensi del D.M. MISE 11.5.2018), viceversa definire più puntualmente i margini di applicazione del principio di stretta interpretazione al campo delle agevolazioni fiscali **appare risultato lodevole**: perché un conto è interpretare "restrittivamente" le norme di favore fiscale per evitarne l'applicazione analogica a casi diversi da quelli normati; e altro conto è **utilizzare tale principio**, da parte degli uffici finanziari, come criterio ultimo **per concepire in peius oneri e adempimenti a carico dei contribuenti**, "restringendo" in questo modo, indebitamente, la **via di accesso a benefici**, invece, normativamente spettanti.

IMPOSTE SUL REDDITO

Tassa rifiuti e locazioni brevi e/o turistiche

di Cristoforo Florio

Seminario di specializzazione

Locazioni brevi e turistiche

Le novità normative e i chiarimenti ufficiali del Fisco

Scopri di più

La **TARI**, acronimo di “Tassa Rifiuti”, è un tributo che i Comuni destinano al finanziamento dei costi relativi al **servizio di raccolta e smaltimento dei rifiuti**; tale tributo è dovuto da chiunque possieda o detenga, a qualsiasi titolo, **locali o aree scoperte** suscettibili di produrre tali rifiuti.

Il presente contributo analizza le **peculiarità di tale imposta** in relazione agli immobili concessi in **locazione breve** ed a quelli utilizzati per **finalità turistiche**, per i quali si pongono alcuni dubbi in merito al **corretto inquadramento tariffario TARI** applicabile.

Non di rado, infatti, i regolamenti comunali operano **alcune importanti differenziazioni** in merito agli importi dovuti a titolo di TARI, a seconda che **l'immobile sia utilizzato o meno per finalità turistiche**; in caso di utilizzo per finalità turistiche, infatti, è possibile che il Comune, ai fini TARI, **classifichi l'immobile come un'utenza non domestica** e applichi, pertanto, una **tariffa più onerosa** (talora non operando neanche alcun distinguo in funzione dell'eventuale esercizio in forma imprenditoriale della locazione, con impatti negativi non trascurabili sulla redditività netta attesa dall'investimento immobiliare).

Ma prima di riportare le previsioni normative di diversi Comuni, nonché alcune pronunce giurisprudenziali della Cassazione, intervenute su tale tema, verranno di seguito individuati i **referimenti normativi della TARI**, nonché il **soggetto obbligato al versamento** (soggetto passivo) e quello **legittimato a pretendere la prestazione** (soggetto attivo).

La **TARI** è un'imposta istituita con l'[articolo 1, commi 641 – 668 e 686, L. 147/2013](#), che – a partire dal 2014 – ha **sostituito la precedente TARES** (Tributo Comunale sui Rifiuti e sui Servizi) che, a sua volta, aveva sostituito la TIA (tariffa di igiene ambientale) e la **TARSU** (tassa per lo smaltimento dei rifiuti solidi urbani).

Relativamente al **soggetto passivo**, secondo quanto previsto dall'[articolo 1, comma 643, L. 147/2013](#), in caso di detenzione temporanea dell'immobile di durata **non superiore a 6 mesi** nel corso dello stesso anno solare, la TARI è dovuta soltanto dal **possessore dei locali e delle aree a titolo di proprietà**, usufrutto, uso, abitazione o superficie.

A titolo esemplificativo, quindi, nel caso di un **contratto di “locazione breve”** di cui all'[articolo 4, D.L. 50/2017](#), la TARI resta **dovuta esclusivamente dal proprietario dell’immobile**. Si tratta, infatti, di locazioni di immobili ad uso abitativo di **durata non superiore a trenta giorni**, ivi incluse quelli che prevedono la **prestazione dei servizi di fornitura di biancheria** e di pulizia dei locali, stipulate da persone fisiche, **al di fuori dell’esercizio di attività d’impresa**.

Alle stesse conclusioni deve giungersi nel caso di un **contratto di locazione turistica** di durata **non superiore a 6 mesi nel corso dell’anno solare**, in relazione al quale la TARI resterà dovuta esclusivamente dal proprietario.

Naturalmente, nulla vieterà al proprietario di recuperare, nei confronti del locatario, **il costo sostenuto per tale tributo**, includendolo nella quantificazione del canone di locazione dovuto **per la locazione breve o turistica**.

Relativamente al soggetto attivo, ovvero il creditore dell’imposta, cioè l’ente che ha il diritto a pretendere la prestazione impositiva, nella disciplina di cui alla L. 147/2013, **manca del tutto la definizione di “soggetto attivo”**, che quindi è individuabile solo indirettamente, leggendo le norme sul soggetto che approva il regolamento, determina le tariffe, **stabilisce le scadenze**, ecc.

Dal contesto normativa emerge che si tratta del **Comune nel cui territorio insiste**, interamente o prevalentemente, la **superficie degli immobili assoggettabili al tributo**.

Diventa, quindi, fondamentale **individuare il regolamento comunale TARI** applicabile e le relative tariffe di volta in volta approvate dal Comune. Tale imposta, infatti, è corrisposta in base ad una **tariffa commisurata ad anno solare**, coincidente con un’autonoma obbligazione tributaria, e il Comune commisura tale tariffa **in base ad una serie di parametri**, tenendo anche conto dei criteri fissati dal D.P.R. 158/1999.

Arrivati ora ai casi di specie sopra menzionati, il Comune di Bologna ha stabilito che **rientrano tra le utenze non domestiche TARI gli appartamenti ammobiliati per uso turistico**, gestiti in forma non imprenditoriale, **affittati a turisti senza servizi aggiuntivi**. In particolare, in tali casi, è stata prevista l’applicazione della tariffa relativa agli “alberghi senza ristorante, affittacamere e ogni altra attività ricettiva tenuta ad applicare l’imposta di soggiorno”.

E ancora, il **Comune di Verona considera**, ai fini TARI, le **unità abitative ammobiliate ad uso turistico** quali immobili da censire tra le “utenze non domestiche”.

Invece, il **Comune di Venezia ha chiarito**, con una propria nota interpretativa, che le c.d. “**unità abitative ammobiliate non classificate (UANC)**”, definite quali alloggi dati in locazione esclusivamente per finalità turistiche, senza prestazione di servizi, **debbono classificarsi** – ai fini TARI – **quali “utenze domestiche”**, a differenza delle strutture ricettive complementari che debbono essere classificate quali “utenze non domestiche”.

Sul piano giurisprudenziale va segnalato che la Corte di cassazione, con sentenza n. 16972/2015, ha ritenuto **legittima la delibera comunale che**, nel regolamentare la tassa sui rifiuti, aveva creato una **sottocategoria “con valori e coefficienti di quantità e qualità intermedi tra le sottocategorie di civile abitazione e alberghi”**, al fine di tener conto **“della promiscuità tra l’uso normale abitativo e la destinazione ricettiva a terzi”** che connatura i bed and breakfast.

Più di recente, sempre la Cassazione, con la sentenza n. 14404/2024, ha affermato che è **legittimo il regolamento comunale TARI** che applichi al parcheggio scoperto la **tariffa prevista per i garage**. Ciò in quanto l’applicazione di una determinata tariffa da parte del Comune potrebbe essere legittimamente **collegata all’attività che venga concretamente svolta al suo interno, indipendentemente dalla destinazione d’uso** dell’immobile. Non sarebbe, quindi, viziato da illegittimità il regolamento comunale, poiché si tratta di **scelta discrezionale del Comune**, effettuata nei limiti della **potestà impositiva** attribuita a quest’ultimo dall’ordinamento, non vietata da alcuna norma statale.

In conclusione (e sintesi), per i soggetti che siano **interessati a svolgere l’attività di locazione breve o turistica e/o attività di ricettività extralberghiera** non in forma d’impresa è sempre consigliabile **leggere con attenzione le previsioni del regolamento TARI applicabile**, vista la concreta possibilità che il Comune stabilisca per tali casistiche delle tariffe più onerose.

Come si applicano le convenzioni contro le doppie imposizioni

di **Ennio Vial**

Convegno di aggiornamento

Fiscalità internazionale: novità e criticità della riforma

Scopri di più

Quando si approcciano le **convenzioni contro le doppie imposizioni**, il punto di partenza è quello di ricordare la **loro supremazia rispetto alla norma interna**. In altre parole, la normativa interna fiscale dei vari Paesi tende ad essere esosa, prevedendo che i **soggetti residenti** sono **assoggettati a tassazione sui redditi ovunque prodotti**, mentre i **non residenti sono assoggettati a tassazione su una ampia casistica di redditi prodotti in Italia**.

La convenzione contro le doppie imposizioni tende a **limitare la potestà impositiva dei due Paesi** in vario modo:

- talora è previsto che la **tassazione è ammessa solo per il Paese di residenza** del contribuente;
- altre volte è ammessa **solo nel Paese della fonte dove è stato prodotto il reddito**;
- molto più spesso la **tassazione risulta concorrente**, ossia **presente in entrambi i Paesi**; tuttavia, il Paese di residenza del contribuente deve concedere uno **sgravio sotto forma di credito** per le imposte pagate all'estero.

La domanda che sorge spontanea a questo punto è la seguente: **chi sancisce la supremazia della Convenzione rispetto alla normativa interna?** Innanzitutto, [l'articolo 10, comma 1, Cost.](#), prevede che l'ordinamento italiano debba adattarsi alle **norme del diritto internazionale**, mentre l'articolo 117 prevede **l'obbligo di conformarsi ai vincoli derivanti dall'ordinamento comunitario** e agli obblighi internazionali. È un **principio consolidato di diritto internazionale** riconoscere la **supremazia delle convenzioni rispetto alla legislazione interna** in caso di conflitto tra norme interne e norme pattizie.

Peraltro, [l'articolo 75, D.P.R. 600/1973](#), prevede che *“nell'applicazione delle disposizioni concernenti le imposte sui redditi, sono fatti salvi accordi internazionali resi esecutivi in Italia”*.

Un **primo principio delle convenzioni** è che le stesse mirano a ripartire la potestà impositiva **tra i due Paesi**, ma non impongono una tassazione. In altre parole, quando nei trattati si legge che il **reddito “may be taxed”** significa che **la convenzione apre le porte alla potestà impositiva di un Paese**, senza tuttavia imporre necessariamente la tassazione. Si pensi, per fare un

esempio, al caso di una **plusvalenza realizzata da un non residente** a seguito della **vendita di un immobile in Italia**. L'articolo 13, par. 1, delle convenzioni, prevedono la **potestà impositiva italiana**, in qualità di Paese della fonte. Ebbene, ciò non significa che **la plusvalenza sia necessariamente tassata nel nostro Paese**, in quanto l'[articolo 67, Tuir](#), tende in linea generale a **non tassare le plusvalenze ultra-quinquennali**.

Peraltro, l'[articolo 169, Tuir](#), stabilisce che **se le norme interne sono più favorevoli al contribuente, si applicano le stesse** anche in deroga agli accordi internazionali.

La prevalenza della convenzione è, inoltre, pacifica a livello di dottrina e di giurisprudenza.

Ciò non toglie, tuttavia, che sono richieste **particolari cautele** nella lettura e nella interpretazione del disposto convenzionale. Un primo errore commesso dagli operatori è spesso rappresentato dalla **non considerazione delle clausole iniziali del Trattato**. Supponiamo che l'articolo 13, par. 5, riconosca che le plusvalenze da cessione di partecipazioni in società non immobiliari sia **assoggettata a tassazione soltanto nel Paese del venditore**. Siamo sicuri che la convenzione sia applicabile al nostro caso ossia ai nostri soggetti?

La convenzione si applica alle **persone fisiche e giuridiche**. Di primo acchito sembrano **escluse le società di persone ed i trust**. Sia chiaro che c'è spazio anche per loro, ma qualche ragionamento aggiuntivo (che non svolgeremo in questa sede) è necessario.

Inoltre, le convenzioni si applicano ai **soggetti residenti di almeno uno dei due Stati**. Si deve, però, prestare attenzione che **la convenzione con la Bulgaria si applica ai residenti italiani e ai cittadini bulgari**. Se, come generalmente accade, un **soggetto italiano si trasferisce in Bulgaria** questi **acquisirà la residenza bulgara, ma non anche la cittadinanza. La convenzione non sarà, quindi, applicabile**.

Le convenzioni sono **liberamente consultabili** sul sito dell'Agenzia delle entrate al seguente [link](#). Il sito risulta essere aggiornato al 1.7.2021, anche se **non mancano alcune imprecisioni**. Ad esempio, **non è presente la convenzione con il Kenya**.

Un ulteriore problema che si incontra nella lettura delle convenzioni attiene alla **interpretazione dell'avverbio "soltanto"** e soprattutto della **sua mancanza**. La questione è stata affrontata in un precedente intervento consultabile al seguente [link](#).

Segnaliamo, infine, come il **commentario al Modello Ocse** rappresenti uno strumento utile per interpretare le convenzioni dell'Italia; tuttavia, nei casi concreti si deve **studiare la convenzione concretamente applicabile e non il Modello OCSE** che rappresenta, al contrario, solo una bozza di riferimento che i vari Paesi potranno utilizzare.

Le convenzioni saranno modificate in modo variabile una volta che entrerà in vigore, anche per l'Italia, la **convenzione multilaterale BEPS**. Trovate un commento al seguente [link](#). Si tratta di un aspetto sul quale **torneremo in futuri interventi**.

Risposte AI sulla fiscalità degli immobili patrimonio delle imprese

di Mauro Muraca



FiscoPratico

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

scopri di più >

Gli **immobili di proprietà di un'impresa**, diversi da quelli strumentali e da quelli merce, confluiscono nella categoria residuale dei c.d. "**immobili "patrimonio"**", il cui trattamento fiscale è disciplinato dall'[articolo 90, Tuir](#).

La suddetta disposizione del testo unico prevede sostanzialmente un trattamento impositivo differente, a seconda del **luogo in cui gli immobili patrimonio sono ubicati**. Per **gli immobili all'interno del territorio dello Stato**, i proventi realizzati seguono la disciplina dei **redditi fondiari**, di cui all'[articolo 37, Tuir](#), mentre **per gli immobili ubicati all'estero**, i proventi in parola devono essere assoggettati alle **disposizioni contemplate dall'articolo 70, Tuir**.

Per gli **immobili patrimonio situati nel territorio dello Stato** è previsto, inoltre, un trattamento impositivo differente, a seconda che questi **siano a disposizione dell'impresa**, oppure **concessi in locazione a terzi**. In particolare, il reddito degli immobili patrimonio tenuti a disposizione è determinato in base alla **rendita catastale rivalutata del 5%** (ovvero, per i terreni, degli specifici coefficienti previsti per il reddito dominicale e agrario), **maggiorata di un terzo** (nel solo caso di unità immobiliari non locate), a norma dell'[articolo 41 Tuir](#), in virtù del richiamo operato dall'[articolo 90, Tuir](#). Diversamente, gli **immobili patrimonio locati a terzi concorrono**, invece, a formare il reddito d'impresa, per un **imponibile pari al maggior valore tra la rendita catastale rivalutata del 5% e il canone di locazione pattuito in contratto**, ridotto nel limite del 15% delle **spese di manutenzione ordinaria sostenute e documentate**.

Regole particolari sono previste, infine, per **gli immobili patrimonio considerati di particolare interesse storico artistico** (c.d. immobili vincolati).

A fronte della determinazione agevolata del provento immobiliare in parola, **resta ferma l'indeducibilità delle spese e degli altri componenti negativi di reddito** (ivi incluse le quote di ammortamento) stabilita dall'[articolo 90, comma 2, Tuir](#), per la **generalità degli immobili patrimoniali**.

Abbiamo interrogato il nostro sistema di intelligenza artificiale, sulla disciplina in rassegna; **riportiamo di seguito le principali risposte**.



Cosa si intende per immobili patrimonio?

Gli immobili patrimonio sono una categoria di immobili appartenenti all'impresa che non sono né strumentali né merce, ma costituiscono un investimento per l'impresa. Secondo l' [articolo 90 del TUIR](#), i proventi derivanti dal possesso di questi immobili concorrono alla formazione del reddito d'impresa seguendo le regole dei redditi fondiari, e non sulla base dei costi e ricavi ad essi afferenti. [1] [2] [3]

mi spieghi la differenza tra immobili patrimonio e immobili merce?

Gli immobili in regime di impresa si distinguono in tre categorie principali: strumentali, merce e patrimonio. Ecco le differenze tra immobili patrimonio e immobili merce: 1. ****Immobili Merce****: - Sono immobili alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività di impresa. In altre parole, questi immobili sono destinati alla vendita o alla trasformazione nell'ambito dell'attività commerciale dell'impresa. Ad esempio, un'impresa di costruzioni che costruisce appartamenti per venderli. 2. ****Immobili Patrimonio****: - Sono immobili che non sono né strumentali né merce, ma che costituiscono un investimento per l'impresa. Questi immobili non sono utilizzati direttamente nell'attività commerciale né destinati alla vendita, ma sono detenuti come investimento. Ad esempio, un appartamento posseduto da una società immobiliare e dato in locazione a terzi. In sintesi, gli immobili merce sono quelli destinati alla vendita o alla trasformazione nell'ambito dell'attività commerciale dell'impresa, mentre gli immobili patrimonio sono quelli detenuti come investimento e non utilizzati direttamente nell'attività commerciale. [1] [2] [3]

mi spieghi la differenza tra immobili patrimonio e immobili strumentali?

Gli immobili in regime di impresa si distinguono in tre categorie principali: strumentali, merce e patrimonio. Ecco le differenze tra immobili patrimonio e immobili strumentali: 1. ****Immobili Strumentali****: - ****Per natura****: Sono immobili che, per le loro caratteristiche, non possono essere utilizzati per scopi diversi senza radicali trasformazioni. Questi includono unità immobiliari classificate nelle categorie catastali B, C, D, E e A/10. - ****Per destinazione****: Sono immobili utilizzati esclusivamente e direttamente dall'imprenditore nell'esercizio dell'impresa commerciale, indipendentemente dalla loro classificazione catastale. Ad esempio, un'abitazione utilizzata come ufficio amministrativo. - ****Pro tempore****: Immobili utilizzati temporaneamente per l'attività dell'impresa. 2. ****Immobili Patrimonio****: - Sono immobili che non rientrano né nella categoria degli immobili strumentali né in quella degli immobili merce. Questi immobili costituiscono un investimento per l'impresa e non sono utilizzati direttamente per l'attività commerciale. Ad esempio, un appartamento posseduto da una società immobiliare e dato in locazione a terzi. In sintesi, gli immobili strumentali sono quelli utilizzati direttamente per l'attività dell'impresa, mentre gli immobili patrimonio sono quelli detenuti come investimento e non utilizzati direttamente nell'attività commerciale. [1] [2] [3]

come sono trattati gli ammortamenti degli immobili patrimonio?

Le quote di ammortamento degli immobili patrimonio non sono deducibili dal reddito d'impresa. Questo è sancito dall'articolo 90, comma 2, del [TUIR](#), che stabilisce l'indeducibilità delle spese e degli altri componenti negativi di reddito, incluse le quote di ammortamento, per la generalità degli immobili patrimoniali. L'Agenzia delle Entrate ha confermato questa posizione nella circolare n. 7/E/2011, specificando che l'ammortamento relativo ai beni patrimonio non assume rilievo ai fini fiscali. [\[1\]](#) [\[2\]](#) [\[3\]](#)

come vengono trattate le spese di manutenzione straordinaria realizzate sugli immobili patrimonio?

Le spese di manutenzione straordinaria realizzate sugli immobili patrimonio di proprietà dell'impresa devono essere capitalizzate sul bene e ammortizzate lungo la sua vita utile. Dal punto di vista fiscale, tali costi vengono dedotti tramite gli ammortamenti, tenendo conto dei limiti imposti dall' [articolo 102 del TUIR](#). Se l'immobile non è di proprietà dell'impresa, le spese devono essere iscritte tra le immobilizzazioni immateriali e ammortizzate nel periodo minore tra quello di utilità futura delle spese sostenute e quello residuo della locazione. [\[1\]](#) [\[2\]](#) [\[3\]](#)

è possibile dedurre gli interessi passivi finanziamenti per l'acquisizione di immobili patrimonio a disposizione?

Sì, è possibile dedurre gli interessi passivi relativi ai finanziamenti contratti per l'acquisizione di immobili patrimonio a disposizione. La normativa, interpretata in maniera autentica dall'articolo 1, comma 36, della [L. 244/2007](#), stabilisce che tra le spese e gli altri componenti negativi indeducibili di cui all'articolo 90, comma 2, del [TUIR](#), non si comprendono gli interessi passivi relativi a finanziamenti contratti per l'acquisizione degli immobili patrimonio. L'Amministrazione finanziaria, con la circolare 19/E/2009, ha chiarito che il termine "acquisizione" si riferisce sia agli interessi passivi sostenuti per l'acquisto degli immobili patrimonio, sia agli interessi passivi relativi a finanziamenti stipulati per la costruzione degli stessi. Pertanto, gli interessi passivi di finanziamento per l'acquisto o la costruzione degli immobili patrimonio sono deducibili, mentre tutte le altre spese e componenti negativi, inclusi gli interessi passivi di funzionamento, rimangono indeducibili. [\[1\]](#) [\[2\]](#) [\[3\]](#)

è possibile dedurre gli interessi passivi relativi ai finanziamenti contratti per l'acquisizione di immobili patrimonio destinati alla locazione?

Sì, è possibile dedurre gli interessi passivi relativi ai finanziamenti contratti per l'acquisizione di immobili patrimonio destinati alla locazione. Secondo l'articolo 1, comma 36, della [L. 244/2007](#), gli interessi passivi relativi a finanziamenti garantiti da ipoteca su immobili destinati alla locazione non sono soggetti alle limitazioni alla deducibilità contenute nell'[articolo 96 del Tuir](#), purché la società svolga in via effettiva e prevalente attività immobiliare. Tuttavia, è importante che il mutuo ipotecario abbia ad oggetto gli stessi immobili successivamente destinati alla locazione e che la volontà di destinare l'immobile alla locazione risulti da adeguata documentazione esistente a partire dall'ottenimento del finanziamento ipotecario. [1] [2] [3]

ai fini della deducibilità degli interessi passivi relativi all'acquisto di immobili patrimonio da destinare alla locazione, quali requisiti deve possedere la società?

Per la deducibilità degli interessi passivi relativi all'acquisto di immobili patrimonio da destinare alla locazione, la società deve soddisfare i seguenti requisiti: 1. ****Attività Immobiliare Prevalente****: La società deve svolgere in via effettiva e prevalente attività immobiliare. Questo significa che il suo attivo patrimoniale deve essere costituito per la maggior parte dal valore normale degli immobili destinati alla locazione e i ricavi devono essere rappresentati per almeno i 2/3 da canoni di locazione o affitto di aziende il cui valore complessivo sia prevalentemente costituito da beni immobili. 2. ****Finanziamento Garantito da Ipoteca****: Gli interessi passivi devono derivare da un finanziamento garantito da ipoteca su immobili destinati alla locazione. La volontà di destinare l'immobile alla locazione deve risultare da adeguata documentazione esistente a partire dall'ottenimento del finanziamento ipotecario. 3. ****Nesso Diretto tra Finanziamento e Immobile****: Deve esistere un nesso diretto tra l'accensione del finanziamento e l'immobile oggetto di acquisto. Il mutuo ipotecario deve avere ad oggetto gli stessi immobili successivamente concessi in locazione. Se questi requisiti sono soddisfatti, gli interessi passivi relativi a tali finanziamenti sono integralmente deducibili, senza bisogno del superamento del test del ROL (Reddito Operativo Lordo), come previsto dall'articolo 1, comma 36, della [L. 244/2007](#). [1] [2] [3]

come c

Gli imn

immob

l'inded

la cost

articolo

variaz

RF10.4

determ

sociali,

Zone S

Commercialisti e M&A al Convegno Nazionale UNGDCEC: le sfide dei Giovani Professionisti tra Innovazione e Specializzazione

di Redazione

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

scopri di più >

Intervista al Presidente Francesco Cataldi a un anno dal suo insediamento

In occasione del prossimo Convegno dell'Unione Giovani Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili che si terrà a Piacenza il 3 e 4 ottobre, Ec news ospita una intervista al Presidente Francesco Cataldi.

È l'occasione per un primo bilancio della Presidenza e per affrontare i temi che saranno protagonisti al prossimo Congresso. Uno sguardo alle sfide del futuro e sui cambiamenti che stanno coinvolgendo professionisti ed attività di Studio.

Il tema del prossimo Convegno Nazionale previsto a Piacenza per il 3 e 4 ottobre è “Commercialisti e M&A: binomio per la crescita e a creazione di valore”. Quali sono, secondo lei, i principali cambiamenti che i giovani dottori commercialisti devono affrontare per essere competitivi in ??questo scenario in evoluzione?

Le operazioni di M&A richiedono professionalità altamente specializzate e competenze trasversali. I giovani commercialisti hanno da tempo intrapreso percorsi di questo tipo, per rispondere al meglio alle richieste del mercato – in ambito M&A ma non solo – e riuscire ad emergere nella competizione sempre più serrata. I giovani pertanto hanno necessariamente fatto della specializzazione la loro stella polare e sono sempre più frequenti network e aggregazioni più o meno strutturate grazie alle quali, assieme ad altri colleghi, riescono ad essere un punto di riferimento a 360° per gli imprenditori che sono coinvolti in percorsi di crescita strutturati e per linee esterne, accettando le sfide del mercato. Allo stesso tempo, il giovane commercialista sta diventando il naturale punto di riferimento sulle tematiche legate all'innovazione, oltre che su temi come la sostenibilità e l'intelligenza artificiale, che sono intrinsecamente legate alle generazioni più giovani. Si tratta di aspetti che appaiono scollegati alle dinamiche dei processi di M&A ma che in realtà rappresentano i fattori che più spesso danno origine a queste operazioni e di cui sono il vero motore.

Nel suo primo anno di presidenza, quali sono stati i principali risultati raggiunti dall'Unione Giovani Dottori Commercialisti? Quali sono gli obiettivi principali per il futuro?

La dinamicità e l'intraprendenza della nostra associazione sono ormai evidenti a tutti e ci hanno conferito una credibilità che ci ha permesso di essere ascoltati e considerati anche dalle istituzioni. Sebbene siamo ancora in una fase di dibattito interno alla categoria, siamo soddisfatti che il nostro Consiglio Nazionale abbia accolto molte delle nostre osservazioni alla bozza di riforma del D.Lgs. 139/05. Tra le proposte più rilevanti spicca certamente l'introduzione di una quota generazionale sia negli Ordini territoriali che nel Consiglio Nazionale. Tuttavia, altre proposte non meno importanti meritano attenzione, come il riconoscimento di un indennizzo economico per il periodo di tirocinio, una richiesta che la nostra Unione aveva già avanzato lo scorso aprile, durante il Congresso Nazionale di Caserta.

Il nostro impegno non si è fermato qui: abbiamo avviato una serie di progetti con obiettivi a medio-lungo termine, tutti orientati a favorire il ricambio generazionale, tema che ci sta particolarmente a cuore. Due iniziative sono particolarmente significative. Il primo progetto, *"Obiettivo Uni.Co"*, ha sensibilizzato oltre 2.000 studenti in 35 atenei di tutta Italia in un solo giorno, incrementando la visibilità e la conoscenza della nostra professione tra i giovani. Il secondo progetto, *"Percorso Professionale Certo"*, è un accordo tra studi professionali e giovani colleghi che prevede un percorso di crescita ben strutturato e adeguatamente retribuito fin dall'inizio. Questo accordo è vantaggioso per entrambe le parti: i giovani professionisti possono contare su una crescita stabile e definita, mentre gli studi professionali hanno più possibilità di individuare nuove risorse, una necessità sempre più urgente anche per le grandi realtà.

Abbiamo già realizzato molto, in linea con gli obiettivi del nostro mandato. Ad esempio, abbiamo partecipato al percorso di riforma dell'articolo 2407 c.c. in tema di riduzione della responsabilità professionale. Inoltre, per affrontare le problematiche della categoria, ci siamo battuti per garantire la certezza del calendario fiscale e il diritto al riposo per i commercialisti. Guardando al futuro, continueremo il dialogo con le istituzioni e la politica, per essere protagonisti nell'evoluzione della nostra professione. Uno degli obiettivi prioritari sarà ottenere una giusta remunerazione per il nostro lavoro, dato che, purtroppo, attualmente non sempre viene riconosciuta adeguatamente. Per questo, continueremo a sensibilizzare le parti sociali e la categoria sul fatto che ogni nuovo adempimento introdotto dal legislatore debba essere correttamente compensato. Parallelamente, lavoreremo per ampliare l'applicazione della norma sull'equo compenso, al fine di estenderne la platea di destinatari e renderla uno strumento di reale tutela per i professionisti.

Qual è il sentimento generale della categoria rispetto alle sfide del futuro, come la digitalizzazione e l'automazione? I giovani commercialisti sono pronti ad accogliere queste

trasformazioni?

La categoria dei commercialisti sta affrontando una fase di trasformazione profonda a causa della digitalizzazione e dell'automazione. È una sfida complessa, che richiede l'adozione di nuove tecnologie e la revisione di processi consolidati. Tuttavia, la categoria è pronta a investire in formazione e aggiornamento per mantenere un ruolo di leadership nel panorama professionale.

I giovani commercialisti, in particolare, sono entusiasti di queste innovazioni. Sono cresciuti in un contesto digitale e vedono nell'automazione un'opportunità per migliorare l'efficienza del lavoro quotidiano, liberando tempo per consulenze a maggiore valore aggiunto.

La responsabilità delle nuove generazioni di dottori commercialisti è sempre più significativa. Quale ruolo dovrebbero avere all'interno delle istituzioni di categoria e quali strumenti può offrire l'Unione per supportarli in questo percorso?

Il dinamismo del mercato e della professione richiede una visione che non può essere ancorata a vecchi paradigmi, per questo riteniamo che i giovani debbano avere un ruolo da protagonisti nelle istituzioni di categoria.

Solo così potremo essere responsabili delle scelte prese, mentre oggi possiamo solo sensibilizzare la politica e le istituzioni di categoria con le nostre azioni. Le scelte, infatti, non sono le nostre e a volte manca la visione dei giovani che vivano nel quotidiano le difficoltà attuali della professione, diverse da quello del passato che ricordano i colleghi con qualche anno in più.

Per questo siamo molto soddisfatti dell'inserimento nella proposta di modifica del d.lgs. 139/2005, la legge fondante della nostra professione, della quota generazionale, riservata agli under 45.

Concordato preventivo biennale: alla luce delle più recenti riforme e del dibattito in corso, quali sono le principali difficoltà che i giovani commercialisti si incontrano nella gestione di questi procedimenti, e come pensa che l'Unione possa contribuire a migliorare la loro preparazione in questo ambito? Un suo giudizio sull'istituto?

L'istituto in questione è potenzialmente valido, ma, in estrema sintesi, si tratta di un accordo opzionale tra Stato e contribuente, che, in teoria, potrebbe portare vantaggi per entrambe le parti. Lo Stato prevede maggiori entrate, mentre i contribuenti avranno la possibilità di concordare il proprio reddito per uno o due anni, ottenendo in cambio una serie di benefici.

Tuttavia, le condizioni, le cause di decadenza e cessazione rendono complessa l'applicazione pratica. Se l'obiettivo fosse quello di stipulare un accordo, la procedura dovrebbe essere resa il più semplice e snella possibile.

Ciò che mi preoccupa maggiormente, però, è l'impatto di questo strumento sui commercialisti, in particolare sui più giovani. Tutti i colleghi stanno riscontrando notevoli difficoltà con il Concordato Preventivo Biennale a causa delle continue variazioni normative e delle interpretazioni che cambiano anche a ridosso delle scadenze. Non possiamo fornire ai nostri clienti risposte certe sulla convenienza dell'istituto se non abbiamo tutti gli strumenti necessari per analizzarlo correttamente.

Per questo motivo, chiediamo che l'Agenzia delle Entrate e il legislatore adottino una *best practice* valida per tutti gli adempimenti, stabilendo che ci sia sempre un margine minimo di 60 giorni tra la pubblicazione dell'ultimo documento e la data di scadenza dello stesso.

Vorrei lanciare una provocazione: perché le scadenze valgono solo per una parte, ossia per contribuenti e professionisti? Perché il legislatore e l'Agenzia delle Entrate possono modificare o integrare le regole liberamente, anche all'ultimo momento?

Dovrebbe esserci una norma di rango superiore (penso allo Statuto del Contribuente) che assicuri maggior stabilità e prevedibilità. Tale norma dovrebbe stabilire che le novità introdotte nei 60 giorni precedenti alla scadenza di un adempimento valgano per l'annualità successiva.

Il Convegno Nazionale offre un'importante occasione di networking. In che modo ritiene che questi eventi possano favorire collaborazioni e lo sviluppo di sinergie tra i giovani professionisti?

La grande forza della nostra associazione e dei nostri iscritti è la capacità di fare Rete. In queste occasioni, si incontrano colleghi e competenze da tutta Italia, permettendo la nascita di sinergie funzionali alla professione. Oggi il Commercialista non può più essere un tuttologo e sapere con chi ti puoi confrontare in caso di necessità diventa una leva strategica: l'Unione è la rete professionale più grande d'Italia.

Come vede l'evoluzione della professione del dottore commercialista nei prossimi cinque-dieci anni? Quali sono le priorità che l'Unione Giovani si è data per preparare la categoria alle sfide del futuro?



Per costruire il futuro, dobbiamo prima rafforzare le fondamenta e agire sul presente. Le specializzazioni saranno essenziali per il nostro futuro, ma è importante riconoscere che anche la cosiddetta “*consulenza di base*” è ormai una specializzazione, considerando la complessità della normativa fiscale. Un esempio evidente è l’attualissimo concordato preventivo biennale.

Il mercato riconosce il ruolo degli specialisti, con ripercussioni positive anche sulla remunerazione delle nostre attività. Tuttavia, le specializzazioni richiedono un maggiore impegno, soprattutto per quanto riguarda le aggregazioni professionali. Sebbene qualche passo in avanti sia stato fatto, manca ancora un regime fiscale che favorisca l’aggregazione dei colleghi più giovani e che sia competitivo rispetto al regime forfettario.

Oggi è fondamentale intervenire per rendere davvero attrattiva la nostra professione per i più giovani. Può sembrare scontato, ma molti se ne dimenticano: senza giovani non ci sarà futuro.

I dati parlano chiaro, siamo di fronte a una crisi di vocazioni.

La soluzione?

Dobbiamo continuare a informare gli studenti e i più giovani sulle opportunità della professione di commercialista. Una volta intrapreso questo percorso, è essenziale garantire loro una carriera professionale certa, con una remunerazione graduale che parta già dal periodo di tirocinio.

È necessario lavorare sull’equo compenso perché sia garantita una giusta retribuzione per tutte le nostre attività, consentendo agli studi di investire nella propria crescita e nelle risorse umane.

Nessuna di queste misure, da sola, risolverà tutti i problemi della nostra categoria, ma insieme queste azioni renderebbero la nostra professione più interessante nel presente e più attrattiva per le nuove generazioni.

Per maggiori informazioni in merito al Convegno Nazionale UNGDCEC del 3 e 4 ottobre a Piacenza [clicca qui](#)

Per iscrizioni [clicca qui](#)

Nasce una Nuova Rubrica su EC News: l'Osservatorio Crescita Professionale

di **Orazio Stangherlin** - Arcadia Network



Siamo lieti di annunciare la nascita di una nuova rubrica su EC News, il quotidiano digitale di Euroconference, che sarà curata Arcadia Network Srl. Con questa iniziativa, ci proponiamo di offrire ai nostri lettori un punto di riferimento autorevole e costantemente aggiornato sulle principali novità e tendenze del mondo aziendale.

L'Osservatorio Crescita Professionale: Uno Strumento per Crescere

L'*Osservatorio Crescita Professionale* nasce con l'obiettivo di diventare una guida indispensabile per tutte le aziende che desiderano potenziare i loro organici, ottimizzare la struttura organizzativa e ampliare la loro offerta. In un mercato sempre più competitivo e in continua evoluzione, è fondamentale rimanere aggiornati e pronti a sfruttare le nuove opportunità che si presentano.

La Visione di Orazio Stangherlin

Orazio Stangherlin, fondatore e amministratore delegato di Arcadia si occupa di implementazione delle strategie di consulenza per migliorare le *performance* aziendali. Con la sua vasta esperienza, porterà una prospettiva unica e approfondita su come le aziende possono affrontare le sfide del presente e del futuro. Ogni articolo della rubrica sarà frutto di un'attenta analisi e di un approccio pratico, volto a fornire suggerimenti concreti e applicabili.

Tematiche Trattate

Gli argomenti trattati nell'Osservatorio Crescita Professionale saranno vari e copriranno diversi



aspetti della gestione aziendale, in cui Arcadia eccelle, tra cui:

- **Innovazioni Tecnologiche:** Esplorare le ultime tecnologie che possono aiutare le aziende a migliorare la produttività e l'efficienza.
- **Strategie di Crescita:** Identificare le migliori strategie per espandere il business e aumentare la quota di mercato.
- **Gestione delle Risorse Umane:** Offrire consigli su come attrarre, mantenere e motivare i talenti all'interno dell'azienda.
- **Ottimizzazione dei Processi:** Analizzare come rendere i processi aziendali più snelli e reattivi alle esigenze del mercato.
- **Mercati Emergenti:** Fornire insight sui nuovi mercati e settori che presentano opportunità di crescita.

Un Approccio Dinamico e Interattivo

L'Osservatorio Crescita Professionale non sarà solo una fonte di informazione, ma anche un luogo di scambio e confronto. Invitiamo i nostri lettori a partecipare attivamente, condividendo le loro esperienze, ponendo domande e proponendo tematiche di interesse. Questo approccio interattivo contribuirà a creare una comunità di professionisti impegnati a crescere e migliorare insieme.

Conclusione

Siamo entusiasti di avviare questa nuova rubrica e siamo certi che l'Osservatorio curato da Arcadia diventerà un punto di riferimento per tutte le aziende che vogliono rimanere al passo con i tempi e cogliere le migliori opportunità di sviluppo. Vi invitiamo a seguirci su EC News e a scoprire insieme a noi come affrontare con successo le sfide del mondo aziendale moderno.

Restate connessi per il primo articolo dell'Osservatorio L'Osservatorio Crescita Professionale e preparatevi a scoprire nuove prospettive per il vostro business.

Guarda il video dell'intervista a **Orazio Stangherlin**, Amministratore unico di Arcadia Network Srl.