



NEWS

Euroconference

Edizione di martedì 12 Novembre 2024

CASI OPERATIVI

In caso di preliminare non chiaro, la somma consegnata alla controparte va considerata acconto

di **Euroconference Centro Studi Tributari**

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Rivalutazione 2024 di quote e terreni

di **Alessandro Bonuzzi**

DIRITTO SOCIETARIO

Le clausole di gradimento nel trasferimento di partecipazioni nelle S.r.l.

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

IVA

Le spese di ospitalità del fornitore

di **Roberto Curcu**

RISCOSSIONE

Le nuove misure sanzionatorie: le violazioni legate alle esportazioni

di **Stefano Rossetti**

ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Aggregazione come strategia: cosa ci dicono gli ultimi cinque anni di dati sull'albo dei Commercialisti

di **Flaminia Liberati di MpO & Partners**



CASI OPERATIVI

In caso di preliminare non chiaro, la somma consegnata alla controparte va considerata acconto

di Euroconference Centro Studi Tributari

SCOPRI LA SOLUZIONE EDITORIALE DI FISCOPRATICO!

CASI d'USO AI di EUROCONFERENCEinPRATICA

02 dicembre alle 11.00 - partecipa al webinar gratuito >>



Alfa Srl ha stipulato un contratto preliminare per la cessione di un fabbricato da questa costruito, il cui corrispettivo complessivo pattuito tra le parti è pari a 250.000 euro; in sede di stipula del preliminare di vendita, la società incassa la somma di 50.000 euro a titolo di caparra e pertanto non fattura questo importo.

Posto che nel contratto preliminare non è stata specificata puntualmente la natura di tale dazione di denaro vi può essere il rischio che tale somma possa essere riqualificata in acconto con il rischio di subire una contestazione per la mancata fatturazione?

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



FiscoPratico

I "casi operativi" sono esclusi dall'abbonamento Euroconference News e consultabili solo dagli abbonati di FiscoPratico.

Rivalutazione 2024 di quote e terreni

di Alessandro Bonuzzi

Convegno di aggiornamento

Novità fiscali Legge di Bilancio 2025

Scopri di più

Il termine per procedere alla **rideterminazione** del **costo di acquisto** di partecipazioni (e terreni) possedute alla data dell'**1.1.2024** al di fuori del regime d'impresa da parte di persone fisiche, società semplici, associazioni professionali ed enti non commerciali, scade il prossimo **2.12.2024**.

L'originaria scadenza prevista dall'[articolo 1, comma 52, L. 213/2023](#), del 30.6.2024 è stata, infatti, **prorogata** ad opera dell'[articolo 7, comma 3, D.L. 113/2024](#), convertito dalla L. 143/2024.

Pertanto, il soggetto che volesse procedere alla **rivalutazione 2024** di quote (e/o terreni) **deve**:

- **entro il prossimo 2.12.2024**, effettuare il **versamento dell'imposta sostitutiva**, in unica soluzione o della prima rata (su 3) in caso di pagamento rateale, **pari al 16%**. Peraltro, in caso opzione per la rateizzazione, sulle rate successive alla prima sono dovuti **gli interessi del 3% annuo**. Va precisato che il termine fissato dalla legge **sarebbe quello del 30.11.2024 che però**, cadendo di sabato, **slitta automaticamente al successivo 2.12.2024**;
- **entro il 30.11.2024, far asseverare la perizia di stima**.

Sulla base del testo del **Ddl di bilancio 2025** circolato nelle scorse settimane, l'agevolazione dovrebbe essere **introdotta a regime** nell'ambito delle disposizioni che regolano le **imposte sui redditi**.

È perciò importante ricordare che **è possibile rivalutare una partecipazione già rivalutata** in passato. In tal caso, è necessario redigere e asseverare una **nuova perizia di stima** e **versare l'imposta sostitutiva** con la possibilità di:

- **scomputare** dalla nuova imposta sostitutiva quella già pagata in occasione della rivalutazione precedente, anche in misura parziale se ad esempio sono state versate solo le prime 2 rate;
- **versare per intero** l'"ultima" imposta sostitutiva e chiedere il **rimborso** dell'imposta

sostitutiva pagata in occasione della rivalutazione precedente.

È possibile, altresì, procedere alla **rideterminazione del costo fiscale**, anche solo per una parte della partecipazione posseduta (cosiddetta “**rivalutazione parziale**”). In tal caso:

- qualora la partecipazione sia stata acquistata in epoche diverse, si considerano rivalutate le tranches di acquisto secondo il **metodo Lifo**; quindi, dalla **più recente alla meno recente**;
- qualora la partecipazione sia stata acquistata in una sola tranche, la quota parte rideterminata si considera acquistata alla **data di possesso prevista dalla norma di rivalutazione di riferimento**; quindi, per quanto riguarda l'ultima riapertura, alla data dell'1.1.2024. Pertanto, nell'ipotesi in cui in data successiva **non siano acquisite altre partecipazioni**, in caso di cessione si considererebbe **ceduta per prima la quota parte della partecipazione rivalutata**. Inoltre, sempre in assenza di successivi acquisti, se si volesse procedere a effettuare una seconda rivalutazione, sarebbe necessario **rivalutare per prime le partecipazioni già rivalutate**, essendo quelle da considerarsi **acquistate per ultime** ([circolare n. 1/E/2021](#)).

Ad ogni modo se si **intende sfruttare la rivalutazione 2024** deve essere assolutamente **rispettata la scadenza** prevista dalla legge, sia dal lato del **versamento dell'imposta sostitutiva** (in unica soluzione e della prima rata), sia **per l'asseverazione della perizia di stima**. La tardività, anche solo di uno dei **2 adempimenti in rassegna**, **compromette l'efficacia della rivalutazione**.

L'omessa indicazione dei **dati nel quadro RT della dichiarazione dei redditi** non rileva, invece, ai fini dell'efficacia della rivalutazione; si tratta di un **adempimento formale** la cui inosservanza può al più determinare l'applicazione della **sanzione amministrativa fissa di 250 euro**. Nel modello F24 di versamento va indicato:

- quale codice **tributo il “8055”**;
- quale anno di riferimento **il “2024”**.

Le clausole di gradimento nel trasferimento di partecipazioni nelle S.r.l.

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

OneDay Master

Holding e fiscalità immobiliare

Scopri di più

Nello statuto delle **società a responsabilità limitata**, ed in particolare in quello di una **holding familiare**, **potrebbero essere inserite**, a tutela del mantenimento delle partecipazioni all'interno del nucleo familiare, **delle clausole di gradimento**, attraverso cui **si subordina l'efficacia del trasferimento** delle quote al gradimento, mero o sottoposto ad alcune condizioni, che un determinato **soggetto deve esprimere. Tale soggetto** può essere:

- un **organo sociale** (Consiglio di amministrazione, assemblea, ecc.);
- un **singolo socio** (normalmente quello di maggioranza);
- un **soggetto esterno** (ad esempio un istituto di credito).

L'[articolo 2469 cod. civ.](#), nel ribadire la libera circolazione delle quote sia per atto tra vivi che "*mortis causa*", consente di inserire nello statuto **apposite clausole di "blocco" dei trasferimenti**. Rispetto al passato, tuttavia, sono **mutate radicalmente le conseguenze** che derivano dall'inserimento di clausole che limitano (o impediscono) la circolazione delle quote, poiché è sancito dal comma 2 del citato [articolo 2469, cod. civ.](#) che "*qualora l'atto costitutivo o lo statuto prevede l'intrasferibilità delle partecipazioni o ne subordini il trasferimento al gradimento di organi sociali, di soci o di terzi senza prevederne condizioni e limiti, o ponga condizioni o limiti che nel concreto impediscono il trasferimento a causa di morte, il socio o i suoi eredi possono esercitare il diritto di recesso ai sensi dell'art. 2473*".

È bene evidenziare che il **diritto di recesso**:

- **spetta in qualsiasi momento**, ossia ex lege, per il semplice fatto dell'inserimento nello statuto del suddetto limite alla circolazione;
- **può essere esercitato prima ancora che intervenga l'eventuale diniego** da parte del soggetto deputato a concedere il placet.

L'unica possibilità di **compressione del diritto di recesso** è contenuta nel secondo periodo dell'[articolo 2469, comma 2, cod. civ.](#), secondo cui "*l'atto costitutivo può stabilire un termine, non superiore a due anni dalla costituzione della società o dalla sottoscrizione della partecipazione,*

prima del quale il diritto di recesso non può essere esercitato”.

Il **diritto di recesso non spetta nelle clausole di gradimento cd. “alla francese”**, nelle quali il rifiuto all’alienazione della quota deve essere **accompagnato dall’indicazione di un terzo, disponibile** ad acquistare **entro un termine prestabilito a parità di prezzo e condizioni**. In tale ipotesi, infatti, al socio che intende cedere la propria partecipazione **non viene impedito l’esercizio del proprio diritto**, ferma restando la possibilità per gli altri soci di indirizzare l’operazione a favore di un socio “gradito” in quanto **da essi indicato**.

A prescindere dalle conseguenze sopra evidenziate, che le clausole di gradimento possono avere nel caso in cui non prevedano alcuna condizione o motivazione per esprimere il placet al trasferimento, è opportuno evidenziare una **fattispecie in cui la previsione di tali clausole può avere significato pratico ed applicativo**. Si pensi alla costituzione di una **società tra due fratelli**, i quali **concedono il diritto di gradimento al genitore che**, concretamente, ha fornito a tali soggetti le **risorse economiche e finanziarie per poter avviare la società**. Attraverso l’introduzione della clausola di gradimento che individua **nel genitore il soggetto deputato al rilascio del benessere in caso di trasferimento di quote**, si garantisce **l’integrità della compagine sociale**, scongiurando l’entrata di **terze persone estranee al nucleo familiare**, almeno per un periodo limitato necessario per la crescita e lo sviluppo dell’attività sociale.

L’inserimento della clausola di gradimento nell’ambito dello statuto sociale richiede la specificazione:

- del **soggetto deputato al rilascio del gradimento** (organo amministrativo, terzo estraneo, ecc.);
- della **procedura che deve rispettare il socio alienante** nel caso intenda cedere la partecipazione, compreso il prezzo richiesto e le modalità di pagamento;
- del **soggetto deputato a richiedere l’intervento del soggetto competente a pronunciare il gradimento**;
- le **modalità attraverso le quali la decisione deve essere comunicata** alla società ed al socio, nonché i termini entro cui il soggetto deputato deve esprimere il gradimento;
- le **conseguenze in ipotesi di mancata espressione del soggetto legittimato** al rilascio del gradimento;
- le conseguenze nel caso di **mancato gradimento** e, quindi, di **intrasferibilità delle partecipazioni, ossia il diritto di recesso**.

Le spese di ospitalità del fornitore

di **Roberto Curcu**

Convegno di aggiornamento

Novità modello redditi società di capitali

Scopri di più

Spesso, quando si **commissionano certe prestazioni di servizi**, vengono sostenute delle **spese per l'ospitalità** (vitto, viaggio ed alloggio) dei **propri fornitori**. Si pensi al caso in cui si organizzino **dei meeting con la forza vendite** (agenti), ai **pranzi offerti durante degli audit/revisioni**, **all'albergo pagato ai dipendenti di aziende fornitrici** per interventi di manutenzione, alle **spese che si riconoscono ai professionisti**, ulteriori rispetto a quelle di onorario professionale. Le **casistiche pratiche sono molteplici**, ed altrettante possono essere le soluzioni fiscali.

La prima grande distinzione da effettuare riguarda **il soggetto che ha sostenuto la spesa**. Se le spese per viaggio, vitto e alloggio sono **sostenute direttamente da un fornitore che è soggetto passivo Iva**, queste concorreranno a formare la **base imponibile della sua fattura**, in cumulo con il proprio compenso. Ad esempio, l'avvocato che chiede un **onorario di euro 1.000 per una pubblica udienza**, alla quale vanno aggiunte le spese vive, e che sostiene direttamente euro 100 + Iva per un albergo, dovrà **emettere fattura di euro 1.100 + Iva** al proprio committente. Se l'avvocato si è comportato in modo scrupoloso, avrà in mano **la fattura dell'albergo**, intestata a suo nome, e della stessa **potrà portare in detrazione l'Iva**.

Diverso è il caso in cui le spese di ospitalità sono sostenute direttamente dal cliente: su tali fattispecie, esistono molte variabili da analizzare, la prima delle quali è **chiedersi se le stesse non costituiscano delle spese di rappresentanza**. Le spese di rappresentanza, lo ricordiamo, sono delle **erogazioni gratuite** che hanno **fini promozionali o di pubbliche relazioni**, e che sono rese a favore di clienti o potenziali clienti, o comunque di soggetti coi quali l'azienda ha interesse ad intrattenere pubbliche relazioni, ovvero a creare quelle **azioni che hanno lo scopo di diffondere o consolidare l'immagine verso il pubblico**, in modo da farne crescere l'apprezzamento, ancorché senza una diretta correlazione con i ricavi.

Nella [circolare n. 34/E/2009](#), l'Agenzia delle entrate ha individuato delle **categorie di soggetti destinatari delle spese di pubbliche relazioni**, citando – oltre ai clienti coi quali si fanno anche attività promozionali – i **rappresentanti delle amministrazioni, delle associazioni di categoria e di quelle sindacali**. Riguardo ai fornitori, la richiamata circolare si è soffermata solamente per precisare che **è esclusa la piena deducibilità del costo** se si dovessero sostenere delle **spese**

per ospitalità di fornitori nel corso di una fiera, precisando, tuttavia, che **con riguardo agli agenti (che sono fornitori anche essi...) il decreto riguardante le spese di rappresentanza non posiziona tali spese né come quelle “di rappresentanza”, né tra quelle “non di rappresentanza”,** con la conseguenza che *“l’inerenza deve essere valutata alla stregua dei principi generali dell’articolo 109 del Tuir, prescindendo dall’applicazione della disposizione in esame”*. In sostanza, **vi sono casi in cui al fornitore viene offerto viaggio, vitto e alloggio per motivi di pubbliche relazioni, ed altri casi in cui le motivazioni sono altre.** Tra queste motivazioni, un esempio è riportato dalla circolare n. 31/E/2014, nella quale l’Agenzia delle entrate, con riferimento alle **spese di vitto e alloggio che un soggetto offre ad un professionista,** precisa che la **funzione di tali spese si considera assorbita dalla prestazione di servizi resa dal professionista** stesso. Per fare un esempio, se una impresa, per avere la prestazione di un professionista (ipotesi un formatore), gli paga vitto e alloggio, **quando registrerà le fatture di albergo e ristorante potrà imputare tali costi alla voce utilizzata per registrare la fattura del compenso del professionista,** con le relative regole di deducibilità; questo perché l’Agenzia delle entrate ritiene che per l’azienda il regime fiscale deve essere **analogo a quello che avrebbe se il professionista avesse sostenuto le spese e le avesse riaddebitate:** se, quindi, la voce di costo dovesse essere **“formazione dipendenti”,** in tale voce ci andrebbe la fattura del professionista, e quella di albergo e ristorante, non subendo – in tale caso – **nessun limite alla deducibilità.** L’Agenzia delle entrate, nella [circolare n. 31/E/2014](#), non entra nel merito dell’Iva, ma è evidente che il ragionamento che ha elaborato ai fini delle imposte dirette esclude che **le stesse spese possano qualificarsi di rappresentanza,** in quanto **non sono state sostenute per pubbliche relazioni.**

Sull’Iva, la Corte di Giustizia UE nel caso C-371/07 è intervenuta sulla fattispecie di **due imprese farmaceutiche** che sostenevano delle **spese per dei buffet organizzati in occasione di riunioni di lavoro,** statuendo che, in tale caso, la disciplina Iva applicabile deve tenere in conto che **esiste un interesse aziendale al sostenimento della spesa** (diminuire i tempi delle pause) che è prevalente ed **assorbente rispetto al vantaggio “privato” che potrebbe derivare agli ospiti**, i quali si limitano a **consumare un pasto scelto** (nei modi e nei tempi) da altri soggetti; in sostanza, spese di questo tipo **non possono certamente qualificarsi come “di rappresentanza”.**

Sulla stessa lunghezza d’onda, l’Associazione Italiana Dottori Commercialisti che, con la Norma di Comportamento 177, ha **escluso la natura di spesa di rappresentanza alle spese che sostiene la casa mandante per i meeting con la forza vendite (agenti),** in quanto la natura della spesa **non è né promozionale, né di pubbliche relazioni.**

Una domanda che spesso capita nella pratica, è come gestire le **spese sostenute per ospitare i dipendenti di società proprie fornitrici.** In sostanza, ci si chiede perché nella [circolare n. 31/E/2014](#), l’Agenzia delle entrate ha precisato che le **spese di vitto e alloggio sostenute per mettere un professionista nelle condizioni di svolgere la propria prestazione non si qualificano come spesa di rappresentanza,** e non ha fornito analoga precisazione con riguardo a fornitori “imprenditori” ed ai loro dipendenti. Sul punto, in mancanza di chiarimenti, **mi sento di esporre il mio punto di vista.** In primo luogo, l’Agenzia delle entrate si è soffermata sulle **spese offerte al fornitore professionista,** in quanto stava commentando una modifica normativa che



interessava esclusivamente i professionisti i quali – prima di tale modifica normativa – non potevano di fatto farsi pagare vitto e alloggio dai loro fornitori; **non c'è, quindi, una volontà di differenziare le spese di vitto e alloggio offerte ad un percettore di reddito di lavoro autonomo rispetto ad un percettore di reddito di impresa, anche perché – dal punto di vista Iva – ciò non sarebbe proprio possibile.** Chi scrive ritiene, quindi, che, se la **spesa di ospitalità del fornitore è funzionale a metterlo nella condizione di rendere il proprio servizio**, e non ha uno scopo di pubbliche relazioni, la **spesa non può essere qualificata di rappresentanza**, né se il fornitore è un professionista, né che lo stesso sia una piccola impresa o una grande società. In secondo luogo, mi sento di far notare che caratteristica essenziale della **spesa di rappresentanza è la gratuità**, che viene meno ogni volta una cosa sia fatta per obbligo. **Qualora dalle pattuizioni contrattuali risulti che il cliente ha l'obbligo di fornire vitto e alloggio ai dipendenti del fornitore, la mancanza della gratuità esclude che si possa parlare di spesa di rappresentanza.**

RISCOSSIONE

Le nuove misure sanzionatorie: le violazioni legate alle esportazioni

di **Stefano Rossetti**

Convegno di aggiornamento

Sanzioni, ravvedimento e riscossione: novità e criticità della riforma

Scopri di più

Il D.Lgs. 87/2024, con decorrenza dallo scorso **1.9.2024**, ha modificato l'[articolo 7, D.Lgs. 471/1997](#), in materia di **violazioni connesse alle esportazioni**.

Il comma 1, dell'[articolo 7, D.Lgs. 471/1997](#), nella vigente formulazione, prevede l'applicazione di una sanzione amministrativa del **50% dell'imposta non applicata**, qualora i beni non vengano trasportati o spediti fuori dal territorio comunitario **entro 90 o 180 giorni dalla loro consegna**, in esecuzione delle **operazioni di esportazione** ex [articolo 8, comma 1, lett. b\) e b-bis\), D.P.R. 633/1972](#).

La sanzione non si applica se, nei **30 giorni successivi**, viene eseguito, **previa regolarizzazione della fattura, il versamento dell'imposta**.

Tale **fattispecie sanzionatoria si applica**, nella maggioranza dei casi, alle **esportazioni** ex [articolo 8, comma 1, lettera b\), D.P.R. 633/1972](#).

In base a tale disposizione, il cedente può applicare la non imponibilità se, **entro 90 giorni** dalla consegna, l'acquirente, o un soggetto per suo conto, **trasporta o spedisce i beni fuori dal territorio unionale**. Tale disposizione **non si applica alle cessioni dei beni destinati a dotazione o provvista di bordo di imbarcazioni** o navi da diporto, di **aeromobili da turismo** o di qualsiasi altro mezzo di trasporto ad uso privato e dei **beni da trasportarsi nei bagagli personali fuori del territorio dell'Unione Europea**.

In relazione a questo contesto normativo, la Corte di Giustizia Europea, con la sentenza n. C-563/12, ha affermato che la presenza di un **termine entro il quale i beni devono essere esportati**, al fine di fruire della non imponibilità, **è contrario** ai principi contenuti nella **Direttiva n. 2006/112/CE**.

Infatti, la norma nazionale, per essere conforme al dettato unionale, deve **permettere di poter dimostrare la fuoriuscita anche dopo i 90 giorni dalla consegna dei beni** con mantenimento del regime di non imponibilità.

Preso atto della pronuncia della Corte di Giustizia, l'Amministrazione finanziaria, con la circolare n. 98/E/2014, ha affermato che la disposizione interna **non contrasta con la direttiva comunitaria**, in quanto:

- il regime di non imponibilità, proprio delle esportazioni, si applica sia quando il **bene sia stato esportato entro i 90 giorni**, ma il cedente ne acquisisca la prova oltre il **termine dei 30 giorni previsto per eseguire la regolarizzazione**, sia quando il bene esce dal territorio comunitario **dopo il decorso del termine di 90 giorni** previsto dal citato [articolo 8, primo comma, lettera b\), D.P.R. 633/1972](#), purché, ovviamente, sia **acquisita la prova dell'avvenuta esportazione**;
- è possibile recuperare l'Iva nel frattempo versata, ai sensi dell'[articolo 7, comma 1, D.Lgs. 471/1997](#). Il contribuente potrà procedere all'emissione di una **nota di variazione ex articolo 26, comma 2, D.P.R. 633/1972**, entro il termine per la **presentazione della dichiarazione annuale** relativa all'anno cui è avvenuta l'esportazione. In alternativa, il contribuente potrà sempre azionare la **richiesta di rimborso, ai sensi dell'articolo 21, D.Lgs. 546/1992**, entro il termine di **2 anni dal versamento** o dal verificarsi del presupposto del rimborso;
- laddove la merce risulti **esportata oltre i 90 giorni** ma, comunque, **entro i 30 giorni previsti**, ai fini della regolarizzazione, dall'[articolo 7, comma 1, D.Lgs. 471/1997](#), e si abbia prova dell'avvenuta esportazione, il contribuente potrà **esimersi** dal versamento dell'imposta **senza per questo incorrere in alcuna violazione sanzionabile**.

Quanto sopra visto si applica anche alle **violazioni commesse fino al 31.8.2024**, ma in tal caso si applica la previgente sanzione che va dal **50% al 100% dell'Iva non addebitata**.

Analogamente a quanto visto per le esportazioni, è assoggettato alla sanzione del **50% dell'Iva non applicata** anche il **contribuente che effettua cessioni intracomunitarie non imponibili**, qualora il bene sia trasportato in altro Stato membro dal cessionario o da terzi per suo conto e il **bene non risulti pervenuto in detto Stato entro 90 giorni dalla consegna**. Anche in relazione a questa fattispecie, la sanzione non si applica se, nei 30 giorni successivi, viene eseguito, previa regolarizzazione della fattura, il **versamento dell'imposta**. Questa disposizione è stata introdotta dal D.Lgs. 87/2024, pertanto **non è applicabile alle condotte poste in essere ante la data dell'1.9.2024**.

Le **altre modifiche** apportate all'[articolo 7, D.Lgs. 471/1997](#), riguardano:

- la sanzione a cui è **soggetto il fornitore dell'esportatore** abituale che emette la fattura senza applicazione dell'Iva in **manca della dichiarazione d'intento**. Le **violazioni commesse successivamente alla data dell'1.9.2024** sono punite con una **sanzione pari al 70% del tributo**, fermo l'obbligo di versamento dell'imposta. Le **violazioni commesse fino allo scorso 31.8.2024** sono, invece, punite con una **sanzione che va dal 100% al 200% dell'imposta non addebitata** (comma 3);
- la sanzione applicabile alle **dichiarazioni doganali**; infatti, ai sensi del comma 5, "*chi, nelle fatture o nelle dichiarazioni in dogana relative a cessioni all'esportazione, indica*



*quantità, qualità o corrispettivi diversi da quelli reali, è punito con la sanzione amministrativa del **settanta per cento** dell'imposta che sarebbe dovuta se i beni presentati in dogana fossero stati ceduti nel territorio dello Stato, calcolata sulle differenze dei corrispettivi o dei valori normali dei beni. La sanzione non si applica per le differenze quantitative non superiori al cinque per cento". Le **violazioni commesse fino allo scorso 31.8.2024** sono punite con una **sanzione che va dal 100% al 200% dell'imposta dovuta.***

Aggregazione come strategia: cosa ci dicono gli ultimi cinque anni di dati sull'albo dei Commercialisti

di **Flaminia Liberati di MpO & Partners**

Specialisti in aggregazioni di attività professionali



Advisor qualificati per operazioni di aggregazione di attività professionali.

SCOPRI DI PIÙ →

Negli ultimi anni, il settore dei commercialisti in Italia sta vivendo cambiamenti importanti, che rappresentano sia una sfida che un'opportunità. Questo è ciò che emerge da un'analisi da noi condotta unendo i dati forniti dagli ultimi cinque rapporti annuali dell'Albo dei Commercialisti. In particolare, è possibile osservare tre chiari trend: l'invecchiamento della base professionale, variazioni significative nella distribuzione territoriale e reddituale, e disuguaglianze di genere.

In questo contesto, la possibilità di aggregare gli studi diventa una risposta strategica per garantire sostenibilità e capacità di adattamento alle trasformazioni economiche e sociali in atto. Vediamo nel dettaglio.

Il ricambio generazionale è una priorità

Uno dei *trend* più evidenti degli ultimi 5 anni riguarda la composizione demografica degli iscritti. Negli ultimi anni, il numero di professionisti sotto i 40 anni è in calo (dal 18,4% nel 2018 al 14,7% nel 2023), mentre gli iscritti over 60 continuano a crescere (dal 16,9% del 2018 al 28,5% nel 2023). Questo suggerisce un settore in cui i giovani professionisti faticano ad affermarsi, mentre la generazione più esperta si avvicina gradualmente al momento di passare il testimone. Questo invecchiamento della base è un segnale d'allarme: senza un ricambio generazionale adeguato, il settore rischia di trovarsi a corto di risorse nei prossimi anni.

In questo scenario, le operazioni di aggregazione tra studi non sono solo un'opzione, ma una vera e propria necessità. Fondere le forze permette di mettere in comune competenze e risorse, facilitando l'ingresso dei giovani professionisti e garantendo una continuità operativa che può fare la differenza in un mercato sempre più complesso. Aggregarsi significa anche



creare studi più strutturati e capaci di attrarre i talenti, con percorsi di carriera chiari e prospettive di crescita professionale.

Una distribuzione territoriale e reddituale disomogenea

Un altro dato significativo emerge dall'analisi territoriale. Alcune regioni mostrano una crescita economica e demografica superiore alla media nazionale, come la Lombardia, l'Emilia Romagna, il Veneto e il Lazio, mentre altre aree, spesso quelle più periferiche, vedono una diminuzione della popolazione e del PIL pro-capite, ad esempio la Basilicata e la Calabria. Questo implica che in alcune zone l'attività di consulenza fiscale e contabile potrebbe subire un calo di domanda, mentre in altre si evidenzia una domanda crescente di servizi altamente qualificati.

Per gli studi professionali, questo trend apre nuove opportunità. Aggregarsi permette di sviluppare una presenza...

[continua a leggere qui](#)