



NEWS

Euroconference

Edizione di martedì 13 Maggio 2025

CASI OPERATIVI

Nelle scissioni, saldo attivo imputabile proporzionalmente una volta terminato il periodo di monitoraggio del bene

di Euroconference Centro Studi Tributari

GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Le novità inserite nel frontespizio del modello Redditi PF 2025

di Laura Mazzola

REDDITO IMPRESA E IRAP

Tassazione degli immobili patrimonio locati dalle imprese

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari

ACCERTAMENTO

La scelta contabile delle spese di manutenzione, riparazione, ammodernamento è fiscalmente sindacabile?

di Luciano Sorgato

CONTROLLO

Business plan e pianificazione del fabbisogno finanziario non solo per compliance con gli adeguati assetti

di Giulio Bassi

IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata del 13 maggio 2025

di Euroconference Centro Studi Tributari



ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Dalla cessione di un ramo d'azienda alla scissione parziale di una STP: limiti e criticità del patto di non concorrenza

di Giorgia Totani di MpO & Partners



CASI OPERATIVI

Nelle scissioni, saldo attivo imputabile proporzionalmente una volta terminato il periodo di monitoraggio del bene

di Euroconference Centro Studi Tributari



Esperto AI

L'Intelligenza Artificiale
al servizio del tuo Studio

[scopri di più >](#)



Alfa Srl è società immobiliare che nel 2010 aveva optato per la rivalutazione di un proprio immobile, attribuendo al maggior valore rilevanza fiscale tramite il pagamento dell'imposta sostitutiva del 3%.

Nel 2025 si intende procedere a una scissione totale con costituzione di 2 beneficiarie.

Si chiede che fine debba fare il saldo attivo di rivalutazione e, in particolare, se questo debba essere trasferito alla beneficiaria che riceverà l'immobile rivalutato.

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



FiscoPratico

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



GUIDA AGLI ADEMPIMENTI

Le novità inserite nel frontespizio del modello Redditi PF 2025

di Laura Mazzola

Corso per dipendenti

Spese detraibili e deducibili in dichiarazione

Scopri di più



Il **modello Redditi PF 2025** riporta, all'interno del **frontespizio**, **due nuove caselle**.

In particolare, nel primo rigo dedicato al “**Tipo di dichiarazione**”, sono state introdotte le caselle:

- “**Comunicazione CPB**”;
- “**Dichiarazione rettificativa mod. 730/2025**”.

La prima delle due caselle deve essere compilata nell'ipotesi di **invio autonomo della comunicazione di adesione al concordato preventivo per il periodo 2025 – 2026**.

In tale ipotesi la casella prevede l'indicazione alternativamente di uno dei seguenti codici numerici:

- **1 – Adesione**;
- **2 – Revoca**.

Nel caso di **trasmissione in via autonoma** della comunicazione, e quindi di indicazione del **codice 1**, all'interno del frontespizio devono essere inserite **soltanto le informazioni relative ai dati anagrafici, al soggetto firmatario della comunicazione e alla presentazione da parte del soggetto incaricato**.

Anche nel caso di richiesta di **revoca della comunicazione**, e quindi di indicazione del codice 2, all'interno del frontespizio devono essere inserite soltanto le **informazioni relative ai dati anagrafici, al soggetto firmatario della comunicazione e alla presentazione da parte del soggetto incaricato**.

In entrambi i casi l'eventuale compilazione di ulteriori campi è considerata **priva di effetti**.

La **seconda delle due caselle** deve essere compilata per **correggere errori commessi all'interno del modello 730/2025 da parte del soggetto che ha prestato l'assistenza fiscale**, nel quale siano stati compilati il **rgo C16 – “Tassazione agevolata mance”**, e i quadri W – “**Investimenti e**



attività estere di natura finanziaria o patrimoniale, **M** – “*Redditi soggetti a tassazione separata e a imposta sostitutiva. Rivalutazione dei terreni*” e **T** – “*Plusvalenze di natura finanziaria*”.

In tali casi è necessario:

- barrare la casella “**Correttiva nei termini**”, nell’ipotesi di presentazione del dichiarativo **entro il termine di scadenza**, ovvero indicare il **codice 1** nella casella “*Dichiarazione integrativa*”, nell’ipotesi di presentazione del dichiarativo oltre il termine di scadenza;
- compilare la casella “*Dichiarazione rettificativa mod. 730/2025*” inserendo uno dei **codici numerici previsti**.

I **codici numerici** da indicare sono i seguenti:

- **1, se la rettifica riguarda errori che non hanno comportato l’apposizione di un visto infedele;**
- **2, se la rettifica riguarda errori che hanno comportato l’apposizione di un visto infedele;**
- **3, se la rettifica riguarda sia errori che hanno comportato l’apposizione di un visto infedele, sia errori che non hanno comportato l’apposizione di un visto infedele.**

A tal proposito si ricorda che i **professionisti abilitati** e i **Caf**, incaricati alla presentazione del modello dichiarativo 730, sono tenuti alla verifica della **conformità dei dati inseriti**, in base ai documenti esibiti dal contribuente, e all’**apposizione del visto di conformità al fine dell’attestazione della correttezza**.

Spetta, quindi, ai **professionisti abilitati** e ai **Caf** verificare la corrispondenza, rispetto alla documentazione, dell’ammontare delle **ritenute, delle deduzioni** dal reddito, delle **detrazioni d’imposta** e dei **crediti d’imposta**.



REDDITO IMPRESA E IRAP

Tassazione degli immobili patrimonio locati dalle imprese

di Sandro Cerato - Direttore Scientifico del Centro Studi Tributari



“Where your home
comes to life”

Nell'ambito delle disposizioni che regolano il **reddito d'impresa** (Tuir), gli immobili sono suddivisi in **tre categorie**:

1. **immobili strumentali** ([articolo 43, Tuir](#)), che a loro volta possono essere **“per natura”** (classificati nelle categorie A/10, B, C, D ed E), che mantengono la strumentalità anche se non utilizzati o concessi in locazione o comodato, o **“per destinazione”** (utilizzati direttamente ed esclusivamente per l'attività d'impresa, a prescindere dalla categoria catastale di appartenenza), che concorrono alla formazione del reddito d'impresa in base alle **risultanze contabili** (deduzione dei costi, tassazione dei relativi proventi, scorporo del valore dell'area, ecc.);
2. **immobili merce**, costituenti **oggetto dell'attività d'impresa**, che concorrono alla formazione del reddito d'impresa quale rimanenze finali, valorizzate secondo le **disposizioni dell'articolo 92, Tuir** (ovvero [articolo 93](#) per le opere ultrannuali);
3. **immobili non strumentali** (o “patrimonio”), individuati per esclusione in quanto **non rientranti nelle precedenti categorie indicate**. Si tratta di **immobili di natura abitativa** (altrimenti rientrano tra quelli strumentali per natura), **non utilizzati direttamente per lo svolgimento dell'attività d'impresa**, né **oggetto proprio dell'attività d'impresa**.

Mentre per gli immobili inclusi nelle **prime due fattispecie** (strumentali e merce) **non si pongono particolari questioni fiscali**, in quanto concorrono alla formazione del reddito d'impresa in base alle risultanze contabili (salvo verificare l'eventuale impatto della disciplina dello scorporo del valore del terreno per i fabbricati strumentali), per **quelli non strumentali** (c.d. “patrimonio”) si deve aver riguardo al **reddito catastale degli stessi**. In buona sostanza, in base all'[articolo 90, Tuir](#), per quelli locati è necessario in primo luogo procedere alla **sterilizzazione dei componenti iscritto nel Conto economico** tramite una variazione in aumento dei relativi costi (spese di manutenzione e gestione degli stessi) e ad una **variazione in diminuzione dei componenti positivi** (canone di locazione risultante dal contratto). Infine, tramite una variazione in aumento si deve far concorrere alla **formazione del reddito d'impresa** ([articolo 90, comma 1, quarto periodo, Tuir](#)) l'importo maggiore che emerge dal seguente confronto:



- **canone di locazione risultante dal contratto**, ridotto di un **importo massimo del 15% in presenza di spese di manutenzione ordinaria** effettivamente sostenute e documentate;
- **rendita catastale rivalutata del 5%**.

La prima ipotesi riguarda la concessione in **locazione dell'immobile “patrimonio” in regime d'impresa** con determinazione del canone in **regime di libero mercato**. In tale ipotesi, l'importo che rileva nella determinazione del reddito d'impresa è il **maggiore tra:**

- **canone di locazione risultante dal contratto**, eventualmente **ridotto di un importo massimo pari al 15% dello stesso canone** in presenza di spese di manutenzione ordinaria sostenute ed effettivamente rimaste a carico del locatore;
- **rendita catastale rivalutata del 5%**.

Per i contratti a canone concordato stipulati dalle imprese aventi ad oggetto immobili patrimonio, la [**circolare n. 150/E/1999**](#) ha precisato che una volta determinato il reddito imponibile dei fabbricati locati (canone di locazione **ridotto del 15%** in presenza di **spese di manutenzione ordinaria** effettivamente sostenute se superiore alla rendita catastale rivalutata del 5%) si applica **l'ulteriore riduzione del 30%**.

L'[**articolo 90, comma 1, ultimo periodo, Tuir**](#), stabilisce che *“per gli immobili locati riconosciuti di interesse storico o artistico, ai sensi dell'articolo 10 del codice di cui al decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42, qualora il canone risultante dal contratto di locazione ridotto del 35 per cento risulti superiore al reddito medio ordinario dell'unità immobiliare, il reddito è determinato in misura pari a quella del canone di locazione al netto di tale riduzione”*. La riportata disposizione normativa è stata oggetto di modifiche ad opera dell'[**articolo 4, comma 5-sexies, lettera b\), D.L. 16/2012**](#), e si è stabilito che per gli immobili cd. “vincolati” (ossia riconosciuti di interesse storico-artistico a norma dell'[**articolo 10, D.Lgs. 42/2004**](#)) l'importo rilevante nella **determinazione del reddito d'impresa** è pari al **maggiore tra:**

- il **canone di locazione** risultante dal contratto **ridotto del 35%**;
- il **reddito medio ordinario** dell'unità immobiliare.

Per quanto riguarda il primo dei **due predetti parametri**, si segnala che la riduzione del canone di locazione spetta a titolo forfettario, e quindi a prescindere dalla circostanza che il **locatore abbia sostenuto delle spese di manutenzione**. In relazione invece al “reddito medio ordinario” con cui confrontare il predetto canone ridotto, l'Agenzia delle Entrate con la [**risoluzione n. 114/E/2012**](#) ha precisato che **si deve aver riguardo alla rendita catastale rivalutata ridotta del 50%**. Si tratta, in buona sostanza, dello stesso parametro che deve essere utilizzato nei casi in cui l'immobile non sia concesso in locazione a terzi.

L'ulteriore fattispecie che deve essere oggetto di analisi riguarda la **locazione di immobili “vincolati” in regime di canone concordato**, ai sensi della L. 431/1998. In tale ipotesi, è infatti necessario domandarsi se il canone di locazione, **già ridotto forfettariamente del 35%**, possa essere successivamente **ulteriormente ridotto del 30%** in applicazione dell'[**articolo 8, L.**](#)



431/1998. La **risposta affermativa** è arrivata da parte dell'Agenzia delle Entrate con la risposta ad interrogazione parlamentare del 31 ottobre 2012, n. 5-08349, in cui è stato precisato che “l’Agenzia delle Entrate ritiene che, qualora siano gli immobili di interesse storico o artistico, così come le altre tipologie di immobili, ubicati in comuni ad alta densità abitativa e siano locati con contratti stipulati o rinnovati ai sensi del comma 3 dell’articolo 2 della legge n. 431 del 1998, il relativo reddito, determinato ai sensi del comma 4-bis dell’articolo 37 del TUIR, è ulteriormente ridotto del 30 per cento in applicazione del comma 1 dell’articolo 8 della legge n. 431 del 1998”.

In buona sostanza, per gli immobili in questione **locati a canone concordato** l’importo rilevante nella determinazione del reddito d’impresa è pari al maggiore tra:

- il **canone di locazione** risultante dal contratto **ridotto dapprima del 35% a titolo forfettario (ex articolo 90, comma 1, Tuir)** e successivamente **ulteriormente ridotto del 30%, ai sensi dell’articolo 8, L. 431/1998;**
- la **rendita catastale rivalutata ridotta del 50%.**

**ACCERTAMENTO**

La scelta contabile delle spese di manutenzione, riparazione, ammodernamento è fiscalmente sindacabile?

di Luciano Sorgato

Master di specializzazione

Novità riforma accertamento e contenzioso

Scopri di più

La **verifica fiscale** del tema deve dipartire dall'indagine letterale dell'[articolo 102, comma 6, Tuir](#), a mente del quale: "Le spese ... che dal bilancio non risultino imputate ad incremento del costo dei beni ai quali si riferiscono, sono deducibili nel limite del 5% del costo complessivo di tutti i beni materiali ammortizzabili ...". Tale norma ha un preciso raccordo storico con l'articolo 55 del regolamento n. 560 dell'11 luglio 1907, il quale individuava la **categoria delle spese incrementative**, prevedendo la deduzione dal reddito d'impresa delle **spese di produzione e di conservazione, manutenzione, di restauro** e di innovazione **dei locali e delle macchine**, limitatamente a quella parte che **non andava in aumento del valore degli uffici e della potenza delle macchine**.

Nel proseguo del tempo, l'[articolo 98, D.P.R. 645/1958](#), dispose che le spese incrementative, comprese quelle di manutenzione straordinaria, dovevano essere ammortizzate quale parte integrante del **costo dei beni** cui inerivano, lasciando, quindi, intendere che **soltanto le spese di manutenzione ordinaria erano deducibili nell'esercizio del loro sostenimento**.

Allo scopo di far cessare i contrastanti orientamenti determinatisi in ordine ai **concetti di spesa incrementativa e di spesa di manutenzione ordinaria** ed in tal modo **eliminare ogni incertezza al riguardo**, nell'ambito della riforma tributaria del 1973 venne introdotta all'ultimo comma dell'[articolo 68, D.P.R. 597/1973](#), una presunzione assoluta che raccordava il **diritto fiscale di deduzione dei costi di manutenzione**, esclusi solo quelli riguardanti l'ampliamento, con il **limite del 5% del costo complessivo** di tutti i beni materiali ammortizzabili risultanti all'inizio del periodo d'imposta, con l'aggiunta della previsione che disponeva la deducibilità dell'eccedenza in quote costanti nei **cinque periodi d'imposta successivi**.

Tale principio veniva avallato da vari atti di prassi che ribadivano il raccordo del citato ultimo comma dell'[articolo 68](#) con una scelta legislativa vincolante, del tutto **non dipendente dalla natura delle spese sostenute**, con l'obbligo fiscale, quindi, di coordinare il **diritto di deduzione all'indicato meccanismo forfettario**. Tale rigidità strutturale del riportato criterio fiscale incontrò la **netta disapprovazione dell'Assonime** che, con la circolare del 16 giugno 1983, n. 57, ritenne che la regola posta dall'ultimo comma dell'[articolo 68](#) doveva venire **correlata ai**



soli costi che, in quanto considerati d'esercizio, **l'impresa imputava al conto dei profitti e delle perdite** (ora conto economico). In altri termini, l'impresa doveva essere ritenuta **libera di patrimonializzare i costi non ritenuti di esercizio**, in quanto intesi di portata incrementativa del valore dei beni di riferimento e la funzione dell'[**articolo 68, ultimo comma, D.P.R. 597/1973**](#), doveva essere ritenuta limitata a **precludere il sindacato di merito**, in ordine all'effettiva **natura dei costi** imputati al Conto economico, sostituendo l'accertamento di tale natura, con l'indicato **limite forfettario del 5%**.

Al fine di recepire quanto rappresentato dall'Assonime ed eliminare ogni persistente dubbio in merito alla **distinzione tra spese di esercizio e spese incrementative**, proprio con il dichiarato scopo di interdire ogni indagine volta a **definire lo spartiacque divisorio** in ordine alla natura delle spese, il Legislatore modificò ancora la **versione della norma**, introducendo quella che ancora oggi è la sua delineazione letterale con la **specificazione raccordata** “*alle spese che dal bilancio non risultano imputate ad incremento del costo dei beni ai quali si riferiscono*”. Solo per tali spese vale il **criterio di deducibilità forfettaria del 5% del costo complessivo di tutti i beni materiali ammortizzabili quale risulta dall'apposito registro**.

Tale ricostruzione storica rappresenta un **chiaro indice del volere del Legislatore di disancorare la coordinata fiscale**, rendendola autonoma e non subordinata al **criterio legale di redazione del bilancio e al correlato supporto costituito dal principio Oic 16**. Sul piano pratico, se la spesa viene addizionata al valore del bene di riferimento, essa fiscalmente **dev'essere ammortizzata in coerenza con la correlata percentuale di ammortamento individuata dal D.M. del 1988**, mentre se viene imputata al Conto economico dell'esercizio di sostenimento, la **scelta non è sindacabile dalla Finanza**, che non può **opporre la natura incrementativa della spesa**.

La *ratio* della norma si fonda su una conciliazione tra l'obiettivo del Legislatore di affrancare il **criterio di deduzione fiscale da sindacati opinabili** e il **diritto erariale di interdire un arbitrario uso di tale facoltà unilaterale del contribuente**, prevedendo il raccordo della spesabilità fiscale con il **limite forfettario del 5%**. In altri termini, il dato normativo non rende intravedibile la ricerca di soluzioni temporali pienamente rispondenti alla competenza economica delle **spese di manutenzione, riparazione, trasformazione ed ammodernamento**. Esso persegue piuttosto lo scopo di evitare da una parte scontri valutativi sulla **natura delle spese e dall'altra pregiudizi alla prestazione erariale**, impedendo con la previsione del limite del 5% accentramenti mirati delle spese in questione.

Se, fiscalmente, **la percentuale limitativa del 5% fosse causalmente raccordabile alle sole autentiche spese di esercizio**, depurate di tutte le spese in qualche modo incrementative del valore del bene di riferimento, la **norma prospetterebbe una chiara inconciliabilità costituzionale**, dal momento che il meccanismo forfettario in questione **genererebbe il differimento temporale di spese non riversabili in avanti**, difettando le medesime di ogni operatività sinergica con i **futuri processi d'impresa**. In altri termini, si **sposterebbero temporalmente in avanti spese correnti** che incidono solo **con la capacità contributiva dell'esercizio del loro sostenimento**.



La forfettizzazione in questione riesce ad aderire ai **principi di costituzionalità presidio dell'obbligazione tributaria** solo se è ammessa a commisurarsi con una possibile combinazione promiscua di **costi d'esercizio ed incrementativi**. In tale caso, eventuali scelte specificamente mirate a perseguire la deduzione anticipata di spese non di esercizio **viene ostruita dalla misura limitativa del 5%**, che costituisce l'argine di commisurazione invalicabile dell'immediato diritto di deduzione dal **reddito imponibile di esercizio**.



CONTROLLO

Business plan e pianificazione del fabbisogno finanziario non solo per compliance con gli adeguati assetti

di Giulio Bassi

OneDay Master

Business Plan e pianificazione del fabbisogno finanziario e delle sue coperture

Scopri di più

Introduzione

Troppò spesso si commette l'errore di considerare il **business plan come un documento statico**, redatto *una tantum* per soddisfare le **richieste di finanziatori, investitori** o, nella peggiore delle ipotesi, per garantire la **compliance con la normativa degli adeguati assetti**. Questo approccio riduttivo ne svilisce la **natura profondamente strategica**, trasformandolo in un adempimento formale privo di reale utilità operativa.

Il **business plan**, lungi dall'essere un mero documento formale o un adempimento burocratico, costituisce la **bussola che orienta l'impresa** nel suo percorso di crescita, fornendo una **visione chiara degli obiettivi, delle strategie e delle risorse** necessarie per raggiungerli. La pianificazione finanziaria, in particolare, rappresenta il cuore pulsante di questo processo: definire con precisione il **fabbisogno finanziario** e identificare le **fonti di copertura** più adeguate significa **porre le basi per la sostenibilità dell'impresa** nel lungo periodo, prevenendo crisi di liquidità e ottimizzando la struttura del capitale.

In realtà, un **business plan** efficace è uno **strumento dinamico**, in costante evoluzione, che accompagna l'**impresa nelle diverse fasi del suo ciclo di vita**. Esso rappresenta:

- un **processo di riflessione strategica** che costringe l'imprenditore a definire con chiarezza la propria *vision* e *mission*;
- una *roadmap* che delinea il **percorso di sviluppo dell'impresa**;
- uno **strumento di comunicazione** verso *stakeholder* interni ed esterni;
- un **meccanismo di controllo** per monitorare i progressi e identificare tempestivamente eventuali scostamenti rispetto agli obiettivi prefissati.

Nell'era della “*digital transformation*”, inoltre, il **business plan** ha assunto una dimensione ancora più complessa, dovendo integrare **aspetti tecnologici, innovativi e di sostenibilità** che richiedono competenze trasversali e multidisciplinari.



Il fabbisogno finanziario: dimensionamento corretto e analisi dinamica

La determinazione del fabbisogno finanziario costituisce una delle **sfide più ardue nella predisposizione di un business plan**. Questo processo richiede un'analisi approfondita di molteplici variabili, quali:

- investimenti necessari in **capitale fisso** (immobilizzazioni materiali e immateriali);
- fabbisogno di **capitale circolante** (scorte, crediti commerciali, debiti commerciali);
- **costi di start-up e di struttura**;
- **previsioni di crescita** e relative necessità finanziarie.

Un errore comune consiste nel **sottostimare il fabbisogno finanziario**, soprattutto nelle fasi iniziali del progetto imprenditoriale. Questo può **determinare crisi di liquidità** che, in molti casi, portano al fallimento di iniziative potenzialmente valide. D'altro canto, una sovrastima del fabbisogno può comportare **un'inefficiente allocazione delle risorse**, con conseguente riduzione della redditività.

La pianificazione del fabbisogno finanziario deve, inoltre, **adottare un approccio dinamico**, considerando diversi scenari (ottimistico, pessimistico, realistico) e prevedendo **meccanismi di adattamento** in funzione dell'evoluzione delle condizioni di mercato e dei risultati conseguiti. In questo senso, le tecniche di "stress testing" e di **analisi di sensitività** rappresentano strumenti fondamentali per valutare la robustezza del piano finanziario e la sua capacità di resistere a *shock* esterni.

Le fonti di copertura: un *mix* equilibrato per una struttura finanziaria ottimale

Una volta definito il fabbisogno finanziario, la sfida successiva consiste nell'identificare le **fonti di copertura più adeguate**. Questa decisione influenza profondamente la struttura finanziaria dell'impresa e, di conseguenza, la sua **capacità di generare valore** nel lungo periodo.

Le principali **fonti di copertura finanziaria** includono:

- **capitale proprio (equity)**: apporto dei soci, autofinanziamento, *venture capital*, *private equity*;
- **capitale di debito**: finanziamenti bancari, emissione di obbligazioni, *leasing*, *factoring*;
- **forme ibride**: *mezzanine finance*, strumenti finanziari partecipativi;
- **finanza pubblica agevolata**: contributi a fondo perduto, finanziamenti agevolati, crediti d'imposta.



La definizione del *mix* ottimale tra queste diverse fonti rappresenta un **elemento cruciale della pianificazione finanziaria**. Tale scelta deve **considerare molteplici fattori**, tra cui:

- stadio del **ciclo di vita dell'impresa**;
- **settore di appartenenza** e relative peculiarità;
- **profilo di rischio** del progetto;
- **costo** delle diverse **fonti di finanziamento**;
- flessibilità richiesta;
- **impatto sulla governance** aziendale.

Un approccio equilibrato alla struttura finanziaria consente di **massimizzare il valore dell'impresa**, ottimizzando il **costo del capitale** e mitigando i rischi finanziari.

Il sistema finanziario ha conosciuto, negli ultimi anni, una profonda trasformazione che ha modificato significativamente il **panorama delle opportunità di finanziamento** per le imprese. Fenomeni come la digitalizzazione dei servizi finanziari, l'emergere di piattaforme di *crowdfunding* e *peer-to-peer lending*, lo **sviluppo della fintech** e la crescente attenzione verso la finanza sostenibile hanno **ampliato e diversificato le possibilità di accesso al capitale**, moltiplicando le possibili scelte di priorità nella scelta delle fonti finanziarie.

Queste innovazioni offrono alle imprese, soprattutto a quelle di piccole e medie dimensioni, **nuove opportunità** per superare i vincoli finanziari che tradizionalmente ne limitano lo sviluppo. Al contempo, esse richiedono **competenze specifiche** per navigare in un ecosistema finanziario sempre più complesso e frammentato.

In questo contesto, la **capacità di costruire un business plan solido e convincente diventa ancora più determinante** per accedere alle diverse fonti di finanziamento, tradizionali e innovative. Un piano ben strutturato, che evidensi chiaramente il **potenziale di crescita** e la **sostenibilità economico-finanziaria** del **progetto**, rappresenta un passaporto indispensabile nel dialogo con potenziali investitori e finanziatori.

Nuove competenze dell'era digitale

In un contesto così dinamico e complesso, l'aggiornamento professionale continuo rappresenta una necessità ineludibile per chiunque sia coinvolto nella predisposizione di **business plan** e nella **pianificazione finanziaria**. Le competenze tradizionali, pur rimanendo fondamentali, devono essere costantemente integrate con **nuove conoscenze** relative a:

- innovazioni nel **campo della finanza strutturata**;
- evoluzione degli **strumenti finanziari**;
- trasformazione digitale dei servizi finanziari;
- nuovi modelli di *business* e relative implicazioni finanziarie;



- innovazioni informatiche e digitali (*Business Intelligence*);
- evoluzione della normativa fiscale e contabile;
- integrazione di criteri ESG (*Environmental, Social, Governance*) nella pianificazione finanziaria

La capacità di **combinare conoscenze tecniche approfondite** con una visione strategica d'insieme rappresenta il valore aggiunto che distingue il professionista qualificato. Questo approccio integrato consente di elaborare *business plan* che non siano meri esercizi numerici, ma **autentici strumenti strategici al servizio dell'impresa**.

Conclusione

In un'epoca caratterizzata da incertezza e complessità crescenti, la **capacità di elaborare business plan solidi** e di **pianificare strategicamente il fabbisogno finanziario** e le relative coperture rappresenta un **fattore critico di successo** per qualsiasi iniziativa imprenditoriale. I professionisti che padroneggiano queste competenze possono offrire un **contributo determinante al successo delle imprese** che assistono, guidandole attraverso le sfide della crescita e dello sviluppo.

In un mercato dei servizi professionali sempre più competitivo, la specializzazione in ambito di pianificazione finanziaria consente di **differenziarsi e di offrire servizi a maggior valore aggiunto**, rispondendo efficacemente alle esigenze di imprese che operano in contesti sempre più complessi e dinamici.



IN DIRETTA

Euroconference In Diretta puntata del 13 maggio 2025

di Euroconference Centro Studi Tributari



Esperto AI

**L'Intelligenza Artificiale
al servizio del tuo Studio**

[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.



ORGANIZZAZIONE STUDI E M&A

Dalla cessione di un ramo d'azienda alla scissione parziale di una STP: limiti e criticità del patto di non concorrenza

di Giorgia Totani di MpO & Partners

In collaborazione con

MpO PARTNERS

EVENTO GRAUITO

Riforma fiscale ed aggregazioni professionali

Scopri di più

Una Società tra Professionisti (STP) non sembrerebbe di regola poter integrare il concetto di “azienda” ai sensi dell'[articolo 2555, cod. civ.](#), in quanto esercita un’attività professionale riservata, tendenzialmente priva di natura imprenditoriale.

Tuttavia, la STP, sebbene in via residuale e strumentale, può esercitare anche attività imprenditoriale. Infatti, ai sensi dell’articolo 9 del D.M. Min. Giustizia n. 34/2013, “*Il consiglio dell’ordine o del collegio professionale, verificata l’osservanza delle disposizioni contenute nel presente regolamento, iscrive la società professionale nella sezione speciale di cui all’articolo 8, curando l’indicazione, per ciascuna società, della ragione o denominazione sociale, dell’oggetto professionale unico o prevalente, della sede legale, del nominativo del legale rappresentante, dei nomi dei soci iscritti, nonché degli eventuali soci iscritti presso albi o elenchi di altre professioni.*”.

Di conseguenza, si può dedurre che la STP possa essere titolare, e quindi disporre, di un insieme di *assets* che possono configurare un’azienda o ramo di azienda: infatti, qualora la STP sia dotata di un assetto strutturato di beni e risorse organizzate, in presenza di determinati presupposti e limitatamente alle attività non riservate, può integrare a tutti gli effetti il concetto di “ramo d’azienda”.

Si comprende facilmente, allora, come anche per le STP, in caso di trasferimento di ramo di azienda, sia applicabile l'[articolo 2557, cod. civ.](#), il quale prevede che “*Chi aliena l’azienda deve astenersi, per il periodo di cinque anni dal trasferimento, dall’iniziare una nuova impresa che per l’oggetto, l’ubicazione o altre circostanze sia idonea a sviare la clientela dell’azienda ceduta.*”

Tutto ciò premesso, ci si chiede in particolare se il divieto di non concorrenza di cui all'[articolo 2557 cod. civ.](#), possa operare anche in casi di trasferimento di *assets* attuati in forme diverse dalla cessione di ramo di azienda. Nello specifico, si pensi ai casi di scissione parziale di una STP che implichino un cambiamento della compagine sociale o che siano strumentali ad una successiva cessione di quote della società scissa.

Al fine di rispondere a tale quesito, è necessario innanzitutto definire i confini entro cui tale



disposizione può operare: è infatti essenziale, al fine di evitare la nullità di un'eventuale clausola di non concorrenza, tenere bene a mente i commi secondo e terzo dell'articolo in oggetto i quali prevedono che *“Il patto di astenersi dalla concorrenza in limiti più ampi di quelli previsti dal comma precedente è valido, purché non impedisca ogni attività professionale dell'alienante. Esso non può eccedere la durata di cinque anni dal trasferimento. Se nel patto è indicata una durata maggiore o la durata non è stabilita, il divieto di concorrenza vale per il periodo di cinque anni dal trasferimento.”*

Dal tenore letterale della norma si evince in maniera univoca che il limite temporale quinquennale ha natura di norma imperativa, non derogabile in senso peggiorativo dalla volontà delle parti. Tale carattere vincolante, tuttavia, non preclude la possibilità di rinnovazione del patto solo ove inizialmente stipulato per un termine inferiore al massimo legale, purché il cumulo delle durate non superi comunque il limite dei cinque anni.

Per quanto concerne l'ambito territoriale, [l'articolo 2557, cod. civ.](#), può essere letto in combinato disposto con l'articolo 2125, comma 1, che ne richiede soltanto la determinazione. A riguardo l'orientamento giurisprudenziale risulta non univoco: infatti, da una parte si registra un'interpretazione restrittiva che ritiene nullo il patto esteso all'intero territorio nazionale, considerandolo eccessivamente limitativo; dall'altra parte, alcune pronunce di merito (T. Milano 22.10.2003; T. Roma 24.10.2001; T. Milano 16.12.1994; T. Milano ord. 3.5.2005) ritengono legittima l'estensione della clausola anche all'intero territorio nazionale o dell'Unione Europea, sottolineando proprio che l'articolo 2125, comma 1, richiede soltanto la determinazione spaziale del limite, senza porre alcuna preclusione quanto alla sua ampiezza. In ogni caso, la valutazione andrà fatta a seconda delle condizioni specifiche in cui opera la STP.

Più delicata è invece la questione relativa al contenuto oggettivo del divieto. In tal senso, risulta invalido quel patto che...

[continua a leggere...](#)