



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

IL TERZO SETTORE VERSO IL 2026: SCENARI ATTUALI E PROSPETTIVE FUTURE

14 LUGLIO 2025

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l’oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Enti commerciali e non commerciali

PROF. MATTEO POZZOLI, Università degli
Studi di Napoli «Parthenope», Ufficio
legislativo CNDCEC

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

COMMERCIALITÀ/NON COMMERCIALITÀ	art. 2195 c.c. e ART. 143 TUIR	art. 79 commi 2 e 2-bis CTS
Impostazione generale	Qualitativa	Quantitativa
Criteri	Natura dell'attività (es. commerciale ex art. 2195 c.c.) o presenza di «specificazione organizzativa» in forma d'impresa	Raffronto tra ricavi e costi effettivi. I costi sono determinati computando (i) costi diretti; (i) indiretti; (iii) generali, ivi inclusi quelli finanziari e tributari
Attività non commerciale	Prestazioni di servizi (i) non rientranti nel 2195 c.c. rese (ii) in conformità alle finalità istituzionali; (iii) senza specifica organizzazione; (iv) verso pagamento di corrispettivi che non eccedono i costi di diretta imputazione.	Se svolta a titolo gratuito o dietro versamento di corrispettivi che non superano i costi effettivi.
Tolleranza margine attivo	Non disciplinato	Surplus di ricavi ammesso (i) fino al 6% per ciascun periodo d'imposta e (ii) sempreché il margine positivo non si protragga per più di tre periodi consecutivi

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

IPOTESI DA CONSIDERARE	DESCRIZIONE
Attività commerciale ai sensi del TUIR ma non commerciale ai sensi del CTS	Attività inquadrata come commerciale ai sensi del TUIR (per natura o organizzazione) che si qualifica come non commerciale secondo l'art. 79 CTS a seguito del raffronto costi/ricavi (tenuto conto anche del margine di utile ragionevole).
Attività non commerciale ai sensi del TUIR ma commerciale ai sensi del CTS	Attività decommercializzata ai sensi dell'art. 150 TUIR che si qualifica come commerciale in applicazione dell'art. 79 del CTS, se i ricavi ad essa afferenti superano i relativi costi di oltre il 6% o, comunque, se il margine positivo si protrae nel tempo per oltre tre esercizi.

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Riferimento normativo	Oggetto	Contenuto sintetico
art. 79, co. 2-bis CTS	Commercialità attività di interesse generale	Le attività di interesse generale si considerano non commerciali anche se il surplus ricavi/costi resta contenuto entro il 6% e se il margine positivo non si protrae per più di tre esercizi consecutivi .
art. 80 CTS	Regime forfettario ETS non commerciali	Regime forfettario per i ricavi da attività commerciali , con coefficienti di redditività a scaglioni : dal 7% al 17% per prestazioni di servizi; dal 5% al 14% per altre attività.
art. 86 CTS	Regime forfettario APS e ODV	Le APS applicano un coefficiente del 3% e le ODV dell'1%, per la determinazione del reddito d'impresa in caso di adesione a tale regime forfettario.
art. 18, co. 1 e 2, d.lgs. 112/2017	Defiscalizzazione utili imprese sociali	Gli utili non sono imponibili se destinati a: (a) riserva indivisibile vincolata ad attività statutaria o (b) incremento del patrimonio .
art. 84 CTS	Fiscalità ODV e enti filantropici	Attività specifiche decommercializzate per ODV e esenzione IRES sui redditi immobiliari (quest'ultima già operativa)
art. 85 CTS	Fiscalità APS e SMS	Attività specifiche decommercializzate per APS e parzialmente per SMS e esenzione IRES sui redditi immobiliari per APS (quest'ultima già operativa)

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Art. 79 Disposizioni in materia di imposte sui redditi

Gli Ets saranno tenuti a:

- I. comprendere se un'attività è commerciale (art. 79, commi 2, 2-bis e 3)
- II. comprendere se la propria qualifica è quella di Ets non commerciale o Ets commerciale (art. 79, commi 5 e 5-bis)
- iii. determinare l'eventuale imponibile e le conseguenti imposte sul reddito

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Comprendere se un'attività è commerciale

...

2. Le attività di interesse generale di cui all'articolo 5, ivi incluse quelle accreditate o contrattualizzate o convenzionate con le amministrazioni pubbliche di cui all'articolo 1, comma 2, del decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165, l'Unione europea, amministrazioni pubbliche straniere o altri organismi pubblici di diritto internazionale, si considerano di natura non commerciale quando sono svolte **a titolo gratuito o dietro versamento di corrispettivi che non superano i costi effettivi**, tenuto anche conto degli apporti economici degli enti di cui sopra e salvo eventuali importi di partecipazione alla spesa previsti dall'ordinamento. **I costi effettivi sono determinati computando, oltre ai costi diretti, tutti quelli imputabili alle attività di interesse generale e, tra questi, i costi indiretti e generali, ivi compresi quelli finanziari e tributari.**

2-bis. Le attività di cui al comma 2 si considerano non commerciali **qualora i ricavi non superino di oltre il 6 per cento i relativi costi per ciascun periodo e per non oltre tre periodi d'imposta consecutivi.**

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

L'art. 79 co. 2 bis: i tre periodi di imposta

	<u>Esercizio t</u>	<u>Esercizio t+1</u>	<u>Esercizio t+2</u>	<u>Esercizio t+3</u>	
Attività Alfa	C100 R104	C100 R106	C100 R106	C100 R99	mai commerciale
Attività Beta	C100 R105	C100 R103	C100 R103	C100 R104	commerciale in t+3
Attività Gamma	C100 R108	C100 R99	C100 R98	C100 R101	commerciale in t+1

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Comprendere se un ente è commerciale

5. Si considerano non commerciali gli enti del Terzo settore di cui al comma 1 che svolgono in via esclusiva o prevalente le attività di cui all'articolo 5 in conformità ai criteri indicati nei commi 2 e 3 del presente articolo. Indipendentemente dalle previsioni statutarie gli enti del Terzo settore **assumono fiscalmente la qualifica di enti commerciali qualora i proventi delle attività di cui all'articolo 5, svolte in forma d'impresa non in conformità ai criteri indicati nei commi 2 e 3 del presente articolo, nonché le attività di cui all'articolo 6, fatta eccezione per le attività di sponsorizzazione svolte nel rispetto dei criteri di cui al decreto previsto all'articolo 6, superano, nel medesimo periodo d'imposta, le entrate derivanti da attività non commerciali.**

5-bis. Si considerano entrate derivanti da attività non commerciali **i contributi, le sovvenzioni, le liberalità, le quote associative dell'ente, i proventi non commerciali di cui agli articoli 84 e 85 e ogni altra entrata assimilabile alle precedenti, ivi compresi i proventi e le entrate considerate non commerciali ai sensi dei commi 2, 3 e 4 tenuto conto altresì del valore normale delle cessioni o prestazioni afferenti le attività svolte con modalità non commerciali.**



Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l’oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”

IL BILANCIO DELL'ART. 13 DEL CTS

In una prospettiva fiscale



- È di «base» composto da:
 - 1) Stato patrimoniale
 - 2) Rendiconto gestionale
 - 3) Relazione di missioneper gli ETS che applicano la competenza economica
- Gli ETS con «ricavi, rendite, proventi o entrate comunque denominate inferiori a 220.000,00 euro» (limite innalzato a 300.000 euro con la l. 104/2024) nell'esercizio successivo possono (facoltà) redigere un bilancio composto del solo rendiconto per cassa

In ogni caso (competenza o cassa) occorre indicare in calce al rendiconto:

- il carattere secondario e strumentale dell'attività diverse di cui all'art. 6
- un rendiconto specifico redatto ai sensi del co. 3 dell'art. 48, dal quale devono risultare, anche a mezzo di una relazione illustrativa, in modo chiaro e trasparente, le entrate e le spese relative a ciascuna delle celebrazioni, ricorrenze o campagne di sensibilizzazione di cui all'art. 79, comma 4, lettera a) e uno generale delle altre attività di raccolte fondi

NB: le linee guida sulla raccolta fondi sono state emanate in data 13 giugno 2022

La norma non prevede un “ampliamento” tout court del rendiconto per cassa, in quanto:

- ❖ da un lato, eleva il limite massimo degli ETS aventi possibilità di fare uso del rendiconto cassa dagli enti con componenti positivi di reddito “inferiori a 220.000 euro” a “non superiori a 300.000 euro”; e
- ❖ dall'altro lato, consente ai soli enti privi di personalità giuridica, fatta eccezione per gli ETS personificati con componenti positivi superiori a 60.000 euro, di farne uso

La Circolare del Ministero del Lavoro n. 6 del 9 agosto 2024 ha chiarito che prevale l'interpretazione letterale del testo dovendo considerare che “tutti gli enti del Terzo settore” con componenti positivi non superiori a 60.000 euro, indipendentemente dal fatto che siano o meno personificati, hanno la possibilità di adottare il rendiconto per cassa semplificato



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

STATO PATRIMONIALE

Attivo
A) quote associative o apporti ancora dovuti
B) immobilizzazioni
I – immobilizzazioni immateriali:
1) costi di impianti e di ampliamento;
2) costi di sviluppo;
3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno;
4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili;
5) avviamento;
6) immobilizzazioni in corso e acconti;
7) altre.
Totale
II – immobilizzazioni materiali:
1) terreni e fabbricati;
2) impianti e macchinari;
3) attrezzature;
4) altri beni;
5) immobilizzazioni in corso e acconti;
Totale
III – immobilizzazioni finanziarie, con separata indicazione aggiuntiva, per ciascuna voce dei crediti, degli importi esigibili entro l'esercizio successivo:
1) partecipazioni in:
a) imprese controllate;
b) imprese collegate;
c) altre imprese;
2) crediti:
a) verso imprese controllate;
b) verso imprese collegate;
c) verso altri enti Terzo Settore
d) verso altri;
3) altri titoli;
Totale.
Totale immobilizzazioni.
C) attivo circolante
I – rimanenze:
1) materie prime, sussidiarie e di consumo;
2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati;
3) lavori in corso su ordinazione;
4) prodotti finiti e merci;
5) acconti.
Totale.
II – crediti, con separata indicazione aggiuntiva, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:

1) verso utenti e clienti;
2) verso associati e fondatori;
3) verso enti pubblici;
4) verso soggetti privati per contributi;
5) verso enti della stessa rete associativa;
6) verso altri enti del Terzo Settore;
7) verso imprese controllate;
8) verso imprese collegate;
9 crediti tributari;
10) da 5 per mille;
11) imposte anticipate;
12) verso altri.
Totale.
III – attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni:
1) partecipazioni in imprese controllate;
2) partecipazioni in imprese collegate;
3) altri titoli;
Totale.
IV – disponibilità liquide:
1) depositi bancari e postali;
2) assegni;
3) danaro e valori in cassa;
Totale.
Totale attivo circolante.
D) ratei e risconti attivi

Passivo:
A) patrimonio netto
I – fondo dotazione dell'ente
II – patrimonio vincolato
1) riserve statutarie;
2) riserve vincolate per decisione degli organi istituzionali;
3) riserve vincolate destinate da terzi;
III – patrimonio libero
1) riserve di utili o avanzi di gestione;
2) altre riserve;
IV) avanzo/disavanzo d'esercizio.
Totale.
B) fondi per rischi e oneri:
1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili;
2) per imposte, anche differite;
3) altri.
Totale.
C) trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.
D) debiti, con separata indicazione aggiuntiva, per ciascuna voce, degli importi esigibili oltre l'esercizio successivo:
1) debiti verso banche;
2) debiti verso altri finanziatori;
3) debiti verso associati e fondatori per finanziamenti;
4) debiti verso enti della stessa rete associativa;
5) debiti per erogazioni liberali condizionate;

6) acconti;
7) debiti verso fornitori;
8) debiti verso imprese controllate e collegate;
9) debiti tributari;
10) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale;
11) debiti verso dipendenti e collaboratori;
12) altri debiti;
Totale.
E) ratei e risconti passivi

BILANCIO «ORDINARIO», art 13, co.1 CTS MOD A

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

RENDICONTO GESTIONALE

ONERI E COSTI	Es. t	Es. t-1	PROVENTI E RICAVI	Es. t	Es. t-1
A) Costi e oneri da attività di interesse generale			A) Ricavi, rendite e proventi da attività di interesse generale		
			1) Proventi da quote associative e apporti dei fondatori		
1) Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci			2) Proventi dagli associati per attività mutuali		
2) Servizi			3) Ricavi per prestazioni e cessioni ad associati e fondatori		
			4) Erogazioni liberali		
3) Godimento beni di terzi			5) Proventi del 5 per mille		
4) Personale			6) Contributi da soggetti privati		
			7) Ricavi per presentazioni e cessioni a terzi		
5) Ammortamenti			8) Contributi da enti pubblici		
<u>5 bis) svalutazioni delle immobilizzazioni materiali ed immateriali</u>					
6) Accantonamenti per rischi ed oneri			9) Proventi da contratti con enti pubblici		
7) Oneri diversi di gestione			10) Altri ricavi, rendite e proventi		
8) Rimanenze iniziali			11) Rimanenze finali		
9) Accantonamento a riserva vincolata per decisione degli organi istituzionali					
10) Utilizzo riserva vincolata per decisione degli organi istituzionali					
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività di interesse generale (+/-)		

B) Costi e oneri da attività diverse			B) Ricavi, rendite e proventi da attività diverse		
1) Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci			1) Ricavi per prestazioni e cessioni ad associati e fondatori		
2) Servizi			2) Contributi da soggetti privati		
3) Godimento di beni di terzi			3) Ricavi per prestazioni e cessioni a terzi		
4) Personale			4) Contributi da enti pubblici		
5) Ammortamenti			5) Proventi da contratti con enti pubblici		
<u>5 bis) svalutazioni delle immobilizzazioni materiali ed immateriali</u>					
6) Accantonamento per rischi e oneri			6) Altri ricavi rendite e proventi		
7) Oneri diversi di gestione			7) Rimanenze finali		
8) Rimanenze iniziali					
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività diverse (+/-)		
C) Costi e oneri da attività di raccolta fondi			C) Ricavi, rendite e proventi da attività di raccolta fondi		
1) Oneri per raccolte fondi abituali			1) Proventi da raccolta fondi abituali		
2) Oneri per raccolte fondi occasionali			2) Proventi da raccolte fondi occasionali		
3) Altri oneri			3) Altri proventi		
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività di raccolta fondi (+/-)		
D) Costi e oneri da attività finanziarie e patrimoniali			D) Ricavi, rendite e proventi da attività finanziarie e patrimoniali		
1) Su rapporti bancari			1) Da rapporti bancari		
2) Su prestiti			2) Da altri investimenti		
3) Da patrimonio edilizio			3) Da patrimonio edilizio		
4) Da altri beni patrimoniali			4) Da altri beni patrimoniali		
5) Accantonamenti per rischi e oneri			5) Altri proventi		
6) Altri oneri			Totale		
Totale			Avanzo/disavanzo attività finanziarie e patrimoniali (+/-)		

E) Costi e oneri di supporto generale			E) Proventi di supporto generale		
1) Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci			1) Proventi da distacco del personale		
2) Servizi			2) Altri proventi di supporto generale		
3) Godimento beni terzi					
4) Personale					
5) Ammortamenti					
<u>5bis) svalutazioni delle immobilizzazioni materiali ed immateriali</u>					
6) Accantonamenti per rischi ed oneri					
7) Altri oneri					
8) Accantonamento a riserva vincolata per decisione degli organi istituzionali					
9) Utilizzo riserva vincolata per decisione degli organi istituzionali					
Totale			Totale		
Totale oneri e costi			Totale proventi e ricavi		
			Avanzo/disavanzo d'esercizio prima delle imposte (+/-)		
			Imposte		
			Avanzo/disavanzo d'esercizio (+/-)		

Costi e proventi figurativi*

Costi figurativi	Es. t	Es. t-1	Proventi figurativi	Es. t	Es. t-1
1) da attività di interesse generale			1) da attività di interesse generale		
2) da attività diverse			2) da attività diverse		
Totale			Totale		

*) Costi e proventi figurativi: inserimento facoltativo. Quanto esposto nel presente prospetto non deve essere già inserito nel rendiconto gestionale

BILANCIO «ORDINARIO», art 13, co.1 CTS MOD B

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

MOD. D

RENDICONTO PER CASSA

Il rendiconto per cassa deve essere redatto in conformità al seguente schema

USCITE	Es.t	Es.t-1	ENTRATE	Es.t	Es.t-1
A) Uscite da attività di interesse generale			A) Entrate da attività di interesse generale		
1) Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci			1) Entrate da quote associative e apporti dei fondatori		
2) Servizi			2) Entrate dagli associati per attività mutuali		
			3) Entrate per prestazioni e cessioni ad associati e fondatori		
3) Godimento beni di terzi			4) Erogazioni liberali		
4) Personale			5) Entrate del 5 per mille		
5) Uscite diverse di gestione			6) Contributi da soggetti privati		
			7) Entrate per prestazioni e cessioni a terzi		
			8) Contributi da enti pubblici		
			9) Entrate da contratti con enti pubblici		
			10) Altre entrate		
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività di interesse generale		
B) Uscite da attività diverse			B) Entrate da attività diverse		
1) Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci			1) Entrate per prestazioni e cessioni ad associati e fondatori		
2) Servizi			2) Contributi da soggetti privati		
3) Godimento beni di terzi			3) Entrate per prestazioni e cessioni a terzi		
4) Personale			4) Contributi da enti pubblici		
5) Uscite diverse di gestione			5) Entrate da contratti con enti pubblici		
			6) Altre entrate		
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività diverse		
C) Uscite da attività di raccolta fondi			C) Entrate da attività di raccolta fondi		
1) Uscite per raccolte fondi abituali			1) Entrate da raccolte fondi abituali		
2) Uscite per raccolte fondi occasionali			2) Entrate da raccolte fondi occasionali		
3) Altre uscite			3) Altre entrate		
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività di raccolta fondi		
D) Uscite da attività finanziarie e patrimoniali			D) Entrate da attività finanziarie e patrimoniali		
1) Su rapporti bancari			1) Da rapporti bancari		
2) Su investimenti finanziari			2) Da altri investimenti finanziari		
3) Su patrimonio edilizio			3) Da patrimonio edilizio		
4) Su altri beni patrimoniali			4) Da altri beni patrimoniali		
5) Altre uscite			5) Altre entrate		
Totale			Totale		
			Avanzo/disavanzo attività finanziarie e patrimoniali		
E) Uscite di supporto generale			E) Entrate di supporto generale		
1) Materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci			1) Entrate da distacco del personale		
2) Servizi			2) Altre entrate di supporto generale		

3) Godimento beni di terzi					
4) Personale					
5) Altre uscite					
Totale			Totale		
Totale uscite della gestione			Totale entrate della gestione		
			Avanzo/disavanzo d'esercizio prima delle imposte		
			Imposte		
			Avanzo/disavanzo d'esercizio prima di investimenti e disinvestimenti patrimoniali, e finanziamenti		

Uscite da investimenti in immobilizzazioni o da deflussi di capitale di terzi	Es.t	Es.t-1	Entrate da disinvestimenti in immobilizzazioni o da flussi di capitale di terzi	Es.t	Es.t-1
1) Investimenti in immobilizzazioni inerenti alle attività di interesse generale			1) Disinvestimenti di immobilizzazioni inerenti alle attività di interesse generale		
2) Investimenti in immobilizzazioni inerenti alle attività diverse			2) Disinvestimenti di immobilizzazioni inerenti alle attività diverse		
3) Investimenti in attività finanziarie e patrimoniali			3) Disinvestimenti di attività finanziarie e patrimoniali		
4) Rimborso di finanziamenti per quota capitale e di prestiti			4) Ricevimento di finanziamenti e di prestiti		
Totale			Totale		
			Imposte		
			Avanzo/disavanzo da entrate e uscite per investimenti e disinvestimenti patrimoniali e finanziamenti		

Avanzo/disavanzo d'esercizio prima di investimenti e disinvestimenti patrimoniali e finanziamenti	Es.t	Es.t-1
Avanzo/disavanzo da entrate e uscite per investimenti e disinvestimenti patrimoniali e finanziamenti		
Avanzo/disavanzo complessivo		

Cassa e banca	Es.t	Es.t-1
Cassa		
Depositi bancari e postali		

Costi e proventi figurativi¹

Costi figurativi	Es.t	Es.t-1	Proventi figurativi	Es.t	Es.t-1
1) da attività di interesse generale			1) da attività di interesse generale		
2) da attività diverse			2) da attività diverse		
Totale			Totale		

**RENDICONTO PER CASSA, art 13, co.2 CTS
MOD. D**

**RENDICONTO PER CASSA in forma aggregata, art 13, co.2-bis
CTS MOD. E (?)**

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Analisi spese promiscue

Analisi spese promiscue

Servizi	0,00
Prestazioni professionali fornite	0,00
consulenze	0,00
pulizie	0,00
smaltimento rifiuti	0,00
spese postali	0,00
spese telefoniche	0,00
assicurazioni	0,00
manutenzione	0,00
spese energia	0,00
Altri servizi	0,00
Godimento beni di terzi	0,00
locazioni passive	0,00
beni in leasing	0,00
noleggio autovetture	0,00
Altri costi da godimento beni di terzi	0,00
Personale	0,00
stipendi	0,00
tredicesima/quattordicesima	0,00
straordinari	0,00
assegni familiari	0,00
Indennità	0,00
C.P.D.E.L.	0,00
I.N.A.D.E.L.	0,00
I.N.P.S.	0,00
carezza-malattia c/ditta	0,00
T.F.R.	0,00
premio incentivante	0,00
I.N.A.I.L.	0,00
spese diverse personale	0,00

Ammortamenti	0,00
amm. automezzi	0,00
amm. terreni e fabbricati	0,00
amm. macchine elettroniche	0,00
amm. attrezzature specifiche	0,00
amm. mobili e arredi	0,00
amm. cellulari	0,00
amm. beni inf. 516,42 euro	0,00
amm. altri beni	0,00
Accantonamenti per rischi e oneri	0,00
Accantonamenti per rischi	0,00
Conto personalizzabile	0,00
Conto personalizzabile	0,00
Accantonamenti per oneri	0,00
Conto personalizzabile	0,00
Conto personalizzabile	0,00
Oneri diversi di gestione	0,00
spese diverse immobili	0,00
spese rappresentanza	0,00
abbuoni passivi a clienti	0,00
spese varie	0,00
spese amministrative	0,00
sopravvenienze passive	0,00
imposta di registro;	0,00
imposte ipotecaria e catastale	0,00
tassa concessioni governative	0,00
imposta di bollo	0,00
imposta comunale sulla pubblicità	0,00
Spese varie	0,00

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Una possibile simulazione di calcolo di commercialità

A) Costi e oneri da attività di interesse generale	1800	A) Ricavi, rendite e proventi da attività di interesse generale	1.910
B) Costi e oneri da attività diverse	345	B) Ricavi, rendite e proventi da attività diverse	350
C) Costi e oneri da attività di raccolta fondi	240	C) Ricavi, rendite e proventi da attività di raccolta fondi	300
D) Costi e oneri da attività finanziarie e patrimoniali	35	D) Ricavi, rendite e proventi da attività finanziarie e patrimoniali	55
E) Costi e oneri di supporto generale	160	E) Proventi di supporto generale	0
Totale costi	2580	Totale proventi e ricavi	2.615
		Avanzo/disavanzo d'esercizio prima delle imposte (+/-)	35
		Imposte	65
		Avanzo/disavanzo d'esercizio (+/-)	-30

**SIMULAZIONE CALCOLO
COMMERCIALITA'**

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

ripartizione costi con approccio aziendalistico (analitico)

A) Costi e oneri da attività di interesse generale	1800				A) Ricavi, rendite e proventi da attività di interesse generale	1.910			
					Quote associative	130			
Attività socio-assistenziale	700	29%	76	776	Attività socio-assistenziale	720			
Attività socio-sanitaria	880	37%	96	976	Attività socio-sanitaria	515			
Attività di formazione	220	9%	24	244	Attività di formazione	475			
					Erogazioni liberali	70			
B) Costi e oneri da attività diverse	345	14%			B) Ricavi, rendite e proventi da attività diverse	350			
Attività di ristorazione	345				Attività di ristorazione	330			
					Sponsorizzazione	20			
C) Costi e oneri da attività di raccolta fondi	240	10%			C) Ricavi, rendite e proventi da attività di raccolta fondi	300			
D) Costi e oneri da attività finanziarie e patrimoniali	35				D) Ricavi, rendite e proventi da attività finanziarie e patrimoniali	55			
Oneri finanziari	35								
E) Costi e oneri di supporto generale	160				E) Proventi di supporto generale	0			
Totale costi	2580				Totale proventi e ricavi	2.615			
					Avanzo/disavanzo d'esercizio prima delle imposte (+/-)	35			
					Imposte	65			
					Avanzo/disavanzo d'esercizio (+/-)	-30			

non commerciale

non commerciale

commerciale

Entrate non commerciali: 130 + 720 + 515 + 70 + 300 + 55 = 1.790

Entrate commerciali: 475 + 350 = 825

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

"Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva"



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

ripartizione costi con approccio AdE (analitico)

A) Costi e oneri da attività di interesse generale	1800			A) Ricavi, rendite e proventi da attività di interesse generale	1.910		
				Quote associative	130		
Attività socio-assistenziale	700	72	772	Attività socio-assistenziale	720	28%	non commerciale
Attività socio-sanitaria	880	51	931	Attività socio-sanitaria	515	20%	non commerciale
Attività di formazione	220	47	267	Attività di formazione	475	18%	commerciale
				Erogazioni liberali	70		
B) Costi e oneri da attività diverse	345			B) Ricavi, rendite e proventi da attività diverse	350		
Attività di ristorazione	345			Attività di ristorazione	330		
				Sponsorizzazione	20		
C) Costi e oneri da attività di raccolta fondi	240			C) Ricavi, rendite e proventi da attività di raccolta fondi	300		
D) Costi e oneri da attività finanziarie e patrimoniali	35			D) Ricavi, rendite e proventi da attività finanziarie e patrimoniali	55		
Oneri finanziari	35						
E) Costi e oneri di supporto generale	160			E) Proventi di supporto generale	0		
Totale costi	2580			Totale proventi e ricavi	2.615		
				Avanzo/disavanzo d'esercizio prima delle imposte (+/-)	35		
				Imposte	65		
				Avanzo/disavanzo d'esercizio (+/-)	-30		

Entrate non commerciali: $130 + 720 + 515 + 70 + 300 + 55 = 1.790$

Entrate commerciali: $475 + 350 = 825$

«Le spese e gli altri componenti negativi relativi a beni e servizi adibiti promiscuamente all'esercizio di attività commerciali e di altre attività, sono deducibili per la parte del loro importo che corrisponde al rapporto tra l'ammontare dei ricavi e altri proventi che concorrono a formare il reddito d'impresa e l'ammontare complessivo di tutti i ricavi e proventi...» (art. 144, co. 4, TUIR)



Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

ripartizione costi con approccio aziendalistico (sintetico)

**A) Costi e oneri da
attività di interesse
generale**

1.800

**Costi da attività di
interesse generale**

75% 202 2.002*

**A) Ricavi, rendite e
proventi da attività di
interesse generale**

1.910

**Proventi da attività di
interesse generale**

1.710

Quote associative

130

Erogazioni liberali

70

Entrate non commerciali: $130 + 70 + 1.910 + 300 + 55 = 2.465$

Entrate commerciali: $350 = 350$

ripartizione costi con approccio AdE (sintetico)

**A) Costi e oneri da attività di
interesse generale**

1.800

170

1970

**A) Ricavi, rendite e proventi
da attività di interesse
generale**

1.710

65%

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l’oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI LA SPEZIA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI SAVONA



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI IMPERIA

Verso il Congresso Nazionale Genova 22-24 ottobre 2025

Grazie

Il dottore commercialista protagonista dell'innovazione sociale e dell'evoluzione delle imprese: una professione che non si ferma mai

“Non si può mai attraversare l'oceano se non si ha il coraggio di perdere di vista la riva”