Giving, il nodo della partita Iva

DI ADRIANO PROPERSI

Chi fa una donazione a un ente non profit agisce innanzitutto perché ne condivide le finalità e l'attività sociale svolta. Non c'è dubbio, però, che anche in Italia la presenza di agevolazioni fiscali, sotto forma di deduzioni e detrazioni per i donatori, assuma una rilevanza strategica, su cui contano molto gli enti nella loro politica di "fund raising".

Infatti gli enti non profit, non avendo per definizione un proprio mercato di riferimento, alimentano le loro esigenze finanziarie con risorse proprie (proventi del patrimonio) quote associative ed eventualmente corrispettivi di prestazioni istituzionali (le imprese sociali, gli enti di assistenza, gli enti sanitari). Tutte queste risorse sono, comunque, per la generalità dei casi, insufficienti alla gestione della propria missione: da qui nasce l'esigenza, molto sentita dagli enti, di sviluppare una specifica funzione di "fund raising".

Una norma che viene male interpretata

La legislazione fiscale prevede vantaggi fiscali per i donatori sia all'articolo 13 del Tuir con detrazioni d'imposta per le persone fisiche, che all'articolo 65 con oneri deducibili dal reddito d'impresa delle aziende. Le agevolazioni sono varie e rivolte a diversi settori (Ong, beni artistici, fondazioni liriche, università, spettacolo eccetera) ma le più rilevanti e generali sono per le persone fisiche la possibilità di detrarre fino a 4 milioni di erogazioni liberali alle Onlus e per le imprese la possibilità di dedurre erogazioni liberali fino al 2% del reddito di impresa dichiarato a favore di persone giuridiche con finalità di educazione, istruzione, assistenza sociale e sanitaria, culto, ricerca scientifica.

Il successo della detraibilità fiscale alle Onlus è tutto da verificare, essendo la norma in vigore dal 1998: comunque si può dire che molti enti hanno scelto la strada di trasformarsi in Onlus anche per favorire la raccolta fondi; si può anche dire che circolano molte richieste di liberalità da parte di Onlus, che ne sottolineano il vantaggio fiscale.

Più consolidato è invece il cosiddetto "giving" delle imprese al mondo non profit, che ha assunto nel tempo una dimensione rilevante, qui il vantaggio fiscale per il donante gioca un ruolo molto rilevante. La norma fiscale ha spinto, perciò, nel tempo molti enti a richiedere il riconoscimento proprio per rientrare, quali persone giuridiche, nel regime di deducibilità. E si ritiene che questa forma di finanziamento al mondo non profit sia fondamentale per il suo sostentamento e la sua crescita.

Dobbiamo, però, sul tema lanciare un allarme e un suggerimento. L'allarme è relativo a un'interpretazione restrittiva della norma da parte di alcuni funzionari che ritengono che l'agevolazione non spetti qualora l'ente non profit svolga qualche attività commerciale, e perciò abbia la partita Iva. L'interpretazione taglierebbe il "giving" in modo drastico, in quanto moltissimi enti hanno la partita Iva (si pensi alla parrocchia che ha il bar o all'associazione sportiva che ottiene una sponsorizzazione) ma non per questo perdono la loro qualifica giuridica e fiscale. Infatti è nella natura genetica dell'ente non commerciale, secondo quindi le previsioni delle norme fiscali, la possibilità di svolgere in via accessoria attività commerciale.

L'interpretazione è sicuramente contraria allo spirito della legge e frutto di un fiscalismo nocivo e dilagante, soprattutto nel campo del non profit. Il suggerimento, perciò, è di essere cauti e premunirsi: è quindi opportuno richiedere contributi deducibili specificatamente per le attività istituzionali (con ricevuta "ad hoc") e procedere all'utilizzo e alla contabilizzazione delle liberalità nel segmento istituzionale dell'ente, con separata annotazione anche in bilancio.

Occorre anche ricordare che, essendoci ormai l'obbligo della contabilità separata per le attività commerciali, possono essere separate e distinte molto bene le attività istituzionali da quelle commerciali, anche con riferimento alle donazioni.