



### **Associazioni Sportive dilettantistiche in regime forfetario ex L. 398/1991 – superamento del plafond di proventi commerciali nel 2015. Come comportarsi?**

L'articolo prende in esame il caso di una Associazione sportiva dilettantistica - ASD - che, per l'anno di imposta 2015, intende applicare il particolare regime di determinazione forfetaria delle imposte di cui alla L. 398/1991, rispettando, tra gli altri, il requisito oggettivo del limite (plafond) di proventi commerciali pari a euro 250 mila.

#### **Come stabilire il limite dei proventi commerciali per una l'ASD: criterio di cassa o competenza?**

Prendiamo in esame un caso pratico.

L'associazione sportiva dilettantistica, nel corso del 2015, ha emesso fatture, a fronte dell'offerta di servizi di natura commerciale (sponsorizzazioni o pubblicità), per un ammontare complessivo superiore a euro 250 mila.

Di tali fatture ne è stata incassata, al 31.12.2015, solo una parte e di ammontare complessivo non superiore a euro 250 mila.

E' la situazione ricorrente di una A.S.D. che, negli ultimi giorni del 2015, ha emesso fatture per i corrispettivi pattuiti con un contratto di sponsorizzazione o pubblicità, posticipandone l'incasso

nel 2016.

Occorre quindi determinare se, ai fini del calcolo del plafond, rilevano tutti i proventi fatturati (criterio di competenza) o solo quelli incassati (criterio di cassa).

Tale problematica non è di facile soluzione e si presta a contestazioni con il rischio di pesanti conseguenze sotto il profilo sanzionatorio.

Ciò in quanto, nonostante l'art. 1, co. 1, L. 398/1991 disponga espressamente che il requisito oggettivo per accedere al regime forfetario sia l'aver conseguito (quindi incassato) proventi commerciali per un importo non superiore a euro 250 mila, esiste una dicotomia tra il momento impositivo ai fini delle imposte dirette e quello ai fini delle imposte indirette.

Ai fini delle imposte dirette (IRES e IRAP) il momento rilevante è quello in cui il corrispettivo viene incassato (criterio di cassa), come espressamente disposto dall'art. 2, co. 5, L. 398/1991, in base al quale il reddito imponibile è determinato con riferimento all'ammontare dei proventi conseguiti nell'esercizio di attività commerciali (cfr. Circolare del Ministero della Finanze n. 1 del 11/2/1992)

Ai fini delle imposte indirette (IVA) il momento rilevante è invece quello di cui all'art. 6, co. 4, DPR 633/1972, ovvero quello in cui il servizio (nel nostro caso di sponsorizzazione o pubblicità) viene fatturato (criterio di competenza), qualora la fatturazione sia antecedente al momento dell'incasso (cfr. D.M. 18/5/95).

In conclusione, se ci dovessimo attenere esclusivamente al disposto dell'art. 1, co. 1, L. 398/1991, i proventi fatturati e non incassati (quindi non conseguiti) non dovrebbero rilevare ai fini del calcolo del plafond.

Tuttavia la prassi ricorrente di anticipare la fatturazione rispetto al momento dell'incasso è oggetto di molte liti giudiziarie. In sede di verifica infatti sono stati spesso inclusi, ai fini del calcolo del plafond, anche i corrispettivi non incassati ma fatturati, orientandosi a favore del criterio di cassa (momento impositivo ai fini IVA) piuttosto che a quello di competenza

(momento impositivo ai fini IRES e IRAP).

Si consiglia quindi di evitare l'emissione di fattura a fronte di corrispettivi non incassati, nonostante il servizio sia stato concluso, essendo tale comportamento molto pericoloso perchè contestabile, oltre che non corretto sotto il profilo della giusta applicazione della normativa ai fini IVA.