



**Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Roma**



Le erogazioni liberali di interesse generale

Dicembre 2021



AUTORI DEL DOCUMENTO

Presentazione

*Dott. Francesco Capogrossi Guarna – Dottore Commercialista
Presidente della Commissione culturale “Terzo settore e non profit” dell’Ordine dei
Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Roma*

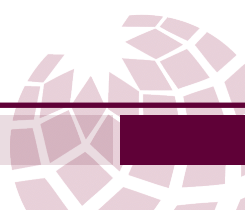
Gruppo di lavoro

Coordinatori:

*Dott. Antonio Cuonzo -Dottore Commercialista
Dott. Gianluca Agresta – Dottore Commercialista*

Autori:

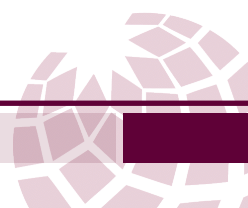
*Dott. Gianluca Agresta – Dottore Commercialista
Dott. Antonio Cuonzo -Dottore Commercialista
Dott. Pasquale Della Corte – Dottore Commercialista
Dott. Giovanni De Summa – Dottore Commercialista
Dott. Andrea Fazi – Dottore Commercialista
Dott.ssa Michela Guicciardi – Dottore Commercialista
Dott. Marco Enzo Pitotti – Dottore Commercialista
Dott.ssa Juna Rembeci – Dottore Commercialista
Dott. Corrado Transerici – Dottore Commercialista*





INDICE

| | |
|---|----|
| PRESENTAZIONE (a cura di Francesco Capogrossi Guarna)..... | 4 |
| 1. Erogazioni liberali e lessico tributario (a cura di Antonio Cuonzo)..... | 6 |
| 2. Erogazioni liberali e leva fiscale (a cura di Juna Rembeci) | |
| 2.1 Incentivazione del Terzo settore ed efficienza delle politiche legislative..... | 13 |
| 2.2 Le agevolazioni fiscali tra efficienza, effetto reddito ed effetto prezzo..... | 16 |
| 2.3 I meccanismi agevolativi in una visione di sistema..... | 17 |
| 2.4 La Riforma del Terzo settore, le nuove agevolazioni per i donatori e i primi effetti sulle donazioni..... | 18 |
| 2.5 Conclusioni..... | 20 |
| 3. Uno sguardo alla fiscalità delle erogazioni liberali di interesse generale in alcuni altri Paesi europei e in Italia (a cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo)..... | 22 |
| 4. Deduzione e detrazione: convenienza e limiti al riconoscimento fiscale dell'erogazione (a cura di Giovanni De Summa e Marco Enzo Pitotti)..... | 31 |
| 5. Erogazioni liberali in natura tra peculiarità e meccanismi fiscali (a cura di Gianluca Agresta e Pasquale Della Corte) | |
| 5.1 Introduzione del tema..... | 37 |
| 5.2 Le peculiarità delle erogazioni liberali in natura..... | 37 |
| 5.3 Individuazione, quantificazione e procedure per le erogazioni liberali in natura..... | 43 |
| 5.4 Valore fiscale beni ricevuti in donazione, asimmetrie e rischi di doppia imposizione..... | 46 |
| 5.5 Conclusioni..... | 48 |
| 6. Grandi donatori: dalla filantropia all'investimento passando all'intermediazione filantropica (a cura di Michela Guicciardi)..... | 49 |
| 7. Il tema della fiscalità diretta delle erogazioni liberali transnazionali (a cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo)..... | 58 |
| 8. Conclusioni (a cura di Antonio Cuonzo, Gianluca Agresta e Pasquale Della Corte)..... | 62 |
| 9. Tabelle di riepilogo (a cura di Gianluca Agresta, Pasquale Della Corte, Giovanni De Summa, Andrea Fazi, Marco Enzo Pitotti e Corrado Transerici)..... | 67 |





PRESENTAZIONE

Francesco Capogrossi Guarna – Presidente Commissione Terzo Settore e Non Profit ODCEC di ROMA

Il tema delle erogazioni liberali in favore degli enti non profit assume un particolare rilievo per i diversi *stakeholders* coinvolti ovvero i donatori, i beneficiari e gli operatori.

Come noto gli atti gratuiti e spontanei, indirizzati alle attività solidaristiche e di utilità sociale, rappresentano una risorsa significativa per il terzo settore, talvolta essenziale per la sopravvivenza stessa degli enti che, senza scopo di lucro, operano in favore della collettività.

Molti sono i profili e le questioni che comportano i necessari approfondimenti sui diversi aspetti di rilievo, specie quelli di matrice fiscale, influenzando sulle scelte di chi, con generosità e a titolo gratuito, contribuisce con denaro o in natura a realizzare attività di interesse generale.

Il presente documento parte proprio dall'inquadramento definitorio (donazione, erogazione, contributo liberale o semplicemente liberalità) e dal lessico tributario, considerando i differenti vantaggi che possono derivarne. Basti pensare all'ampia casistica di deduzioni e detrazioni fiscali prevista dalle norme, non solo quelle del TUIR, che implicano per i donatori (persone fisiche, società e gli stessi enti non commerciali) convenienze diverse e molto variabili in funzione dei beneficiari, dei settori di intervento e dei limiti ivi stabiliti.

Non mancano, in proposito, le esemplificazioni pratiche e le tabelle riepilogative sulle agevolazioni fiscali che forniscono al lettore un utile orientamento di dettaglio, facilmente fruibile.

Inoltre, la presente pubblicazione affronta il tema delle erogazioni liberali da diversi punti di vista, con un taglio, direi innovativo, per la trattazione di argomenti meno conosciuti, ma di sicuro impatto per i destinatari.

Tra questi sono da segnalare le riflessioni sui meccanismi agevolativi nel sistema pubblico e le possibili scelte alla base delle politiche legislative che favoriscono il nuovo terzo settore, pur sempre nell'ottica di massimizzare, da un lato, i benefici per i donatori e per gli enti destinatari, e dall'altro rendere minimi i costi per la collettività.

Vengono poi affrontate le peculiarità delle erogazioni liberali "in natura" in conseguenza delle novità legislative sul terzo settore. Tuttavia la complessità per determinarne il valore fiscale e la rappresentazione contabile, i vincoli procedurali, gli oneri di gestione e manutenzione dei beni (oltre al tema della valutazione dei servizi) potrebbe limitarne l'effettiva portata, anche con potenziali rischi.

Altro argomento di interesse è quello del trattamento fiscale delle erogazioni liberali negli altri paesi europei (UK, Germania e Francia) rispetto al nostro, in modo da verificare se il sistema delle agevolazioni, laddove innovativo e vantaggioso, possa essere mutuato anche in Italia.

A questo si aggiunge il tema della filantropia internazionale, in crescita, che riguarda le erogazioni



A cura di Francesco Capogrossi Guarna

nei confronti di enti stabiliti in stati diversi rispetto a quelli di residenza dei donatori, quasi sempre non omogeni per la fiscalità e le agevolazioni.

Particolare attenzione, infine, riguarda i “Grandi donatori” (*major donors*), non ancora definiti in Italia e, per questo, privi di specificità normative ed applicative ai fini di una loro incentivazione. L’approccio di chi dona, in questi casi, è quello di effettuare interventi sul lungo termine nel sociale, di tipo progettuale quasi con una logica di “investimento”.

L’elaborato, dunque, a cura di uno specifico *Gruppo di lavoro* della *Commissione Terzo Settore e Non Profit dell’ODCEC di Roma*, oltre a rappresentare uno strumento di ausilio per gli enti e i loro professionisti, può essere di stimolo nell’incentivare quello spirito donativo, in ogni forma e modo, per l’interesse generale.



1. Erogazioni liberali e lessico tributario

Quando genericamente ci riferiamo al sostegno finanziario o materiale a favore delle organizzazioni non profit, si usa solitamente parlare di “donazioni” comprendendo, in simile terminologia di uso diffuso e comune, qualsiasi forma di sostegno che a simili organizzazioni è possibile attribuire.

Poco importa, in simile uso comune, che alla base del nobile gesto effettuato vi sia l'adozione di una particolare forma contrattuale o molto più semplicemente l'invio di un SMS, il pagamento di un bollettino postale o l'invio di un bonifico da un conto corrente online: saranno pur sempre tutte, nell'accezione comune, “donazioni”, massima espressione della generosità di chi “dona” e della necessità di aiuto da parte di chi le riceve.

In realtà, da un punto di vista tecnico, la donazione altro non è che una delle forme (quella c.d. contrattuale) della più vasta categoria delle “liberalità” che, come specie, rientrano a loro volta nel più ampio genere degli “atti gratuiti”.

Non tutti gli atti gratuiti, infatti, possono considerarsi liberalità e per focalizzare la differenziazione cui ci si riferisce basti ricordare, ad esempio, come l'attribuzione di un premio ad un cliente da parte di un'azienda possa certamente dirsi atto gratuito (comportando onerosità per una sola delle parti) ma certamente non può dirsi liberalità in quanto generata dal chiaro intento di fidelizzazione che l'impresa tenta di perseguire attraverso l'attribuzione del premio.

E non tutte le liberalità, a loro volta, possono considerarsi donazioni.

Volendo indagare il tema a fondo per giungere ad una chiara, netta e omnicomprensiva definizione di liberalità, ci si ritroverebbe però catapultati in lunghe e a volte storiche diatribe dottrinali generate dalla stessa costruzione del nostro codice civile il quale, come noto, dopo aver definito la donazione come “...il contratto col quale, per spirito di liberalità, una parte arricchisce l'altra, disponendo a favore di questa di un suo diritto o assumendo verso la stessa un'obbligazione” (Cfr. art. 769 c.c.) si è preoccupato anche di prevedere che “Le liberalità, anche se risultano da atti diversi da quelli previsti dall'articolo 769, sono soggette alle stesse norme che regolano la revocazione delle donazioni per causa d'ingratitude e per sopravvenienza di figli nonché a quelle sulla riduzione delle donazioni per integrare la quota dovuta ai legittimari” (Cfr. art. 809 c.c.).

In tal senso, da tempo la dottrina si è impegnata nel tentativo di tracciare i caratteri distintivi delle cc.dd. “liberalità non donative” (così chiamate per individuare le liberalità diverse dalle donazioni) addivenendo alla delineazione forse più convincente che vuole il concetto normativo di “spirito di



A cura di Antonio Cuonzo

liberalità” (e quello dottrinale di *animus donandi*) presente in tutti quegli atti, privi del c.d. sinalagma tra le parti, ma diretti a perseguire un interesse non patrimoniale del disponente¹.

In tal senso, di liberalità potrebbe ben parlarsi ogniqualvolta il rapporto tra chi dona e chi riceve sia privo di una contrapposizione di interessi e sia volto al perseguimento di un interesse non patrimoniale di chi eroga i fondi o i beni.²

Il tema civilistico qui accennato della distinzione tra donazioni e liberalità risultanti da atti diversi (c.d. “liberalità non donative”), così complesso e ambiguo da essere definito dalla dottrina “*un mondo misterioso*” e spesso esclusiva prerogativa di disquisizioni dottrinali apparentemente prive di implicazioni pratiche, si rivela al contrario del tutto essenziale per comprendere a quali fattispecie di ordine pratico il legislatore tributario faccia riferimento nel tentativo di politica fiscale teso al sostegno degli enti non profit privati con utilità sociale.

Senza voler tediare ulteriormente il lettore con ulteriori riferimenti civilistico-dottrinali, ai fini che qui interessano ci sia consentito solo evidenziare come, da un punto di vista tecnico, esistano le “donazioni” e le altre “liberalità”, che entrambe sono caratterizzate dallo spirito di liberalità (*animus donandi*), che entrambe ricadono nel più ampio genere degli atti gratuiti e che però questo genere non lo esauriscono essendo del tutto possibile avere degli atti gratuiti privi dello spirito di liberalità.

1 Cfr. Quaderni del Notariato, n. 1/2008, “*La nozione di liberalità non donativa nel codice civile*”, a cura di G. AMADIO in “*Liberalità non donative e attività notarile*”, Atti del Convegno tenutosi a Napoli il 13 ottobre 2007. Il documento conclude per l’inclusione tra le liberalità di “... tutte le fattispecie negoziali volte a procurare al beneficiario un vantaggio economico, in vista della realizzazione di un interesse non patrimoniale del disponente, mediante strutture precettive diverse dalla diretta disposizione di un proprio diritto e dall’assunzione di un obbligo da parte del secondo nei confronti del primo”.

2 Ci sia consentito osservare come l’intervento delle Sezioni Unite della Suprema Corte di Cassazione del 2017 (Cass. SS.UU. sentenza n. 18725 del 27 luglio 2017) le quali si sono mosse attraverso una ricognizione delle ipotesi più significative che l’esperienza giurisprudenziale ha analizzato in passato, non ha definitivamente sgomberato il campo dalle perplessità della dottrina (Cfr. V. ROPPO, *Le liberalità fra disciplina civilistica e norme fiscali: una sfida per il ceto notarile*, in Notariato, 4/2002) che, ad inizio secolo e con riferimento all’art. 809 del codice civile, così affermava: “*Ecco allora che questa norma - dalla sua posizione un po’ eccentrica, un po’ defilata ed estrema di articolo che chiude la disciplina della donazione, e con essa chiude l’intero secondo libro del codice - sembra quasi ammiccare all’interprete, e lanciargli una sorta di sfida beffarda, come se dicesse: guardami, sono qui; sembra che io concluda, definisca ed esaurisca il discorso della donazione, mentre in realtà non concludo, non definisco, non esaurisco nulla; bensì apro un mare di problemi, e di problemi molto difficili*”.



Se, forti di tale focalizzazione del tema, lasciassimo il piano civilistico per spostarci su quello tributario³, ci accorgeremmo subito di un lessico tributario apparentemente indipendente (è quella di *“erogazione liberale”* la definizione più utilizzata sul piano tributario quando ci si occupa di deduzioni e detrazioni per il sostegno agli enti non profit) con riferimento al quale gli operatori del diritto tributario sembrerebbero in teoria liberi di trascurare le complesse definizioni civilistiche sopra ricordate e di indagare il tema rifacendosi in prima battuta al dato letterale: l’*“erogazione liberale”*, in quanto letteralmente *“dazione”* o *“fornitura”* o *“distribuzione”* attuata *“liberamente”*, dovrebbe potersi concretizzare attraverso qualsiasi dazione o fornitura libera da vincoli contrattuali o da ogni sorta di costrizione.

Simile libertà interpretativa letterale viene, però, ridimensionata dalla prassi amministrativa la quale riconduce la tematica alle nozioni civilistiche rifacendosi, per certi versi in maniera altalenante, ai concetti di *“donazione”* (che escluderebbe quindi le liberalità non donative), di *“atto gratuito”* (che è connotazione essenziale della donazione così come della liberalità non donativa), di *“animus donandi”* (che va oltre la gratuità dell’atto e che caratterizza sia la donazione che la liberalità non donativa).

Più in particolare, l’Agenzia delle Entrate ha avuto modo di esprimersi sul tema della definizione di *“erogazione liberale”* in almeno due occasioni nelle quali non ha mancato di asserire, che⁴ *“... per erogazioni liberali in denaro devono intendersi donazioni effettuate senza alcuna controprestazione ...”* (in tal senso se ne dovrebbe dedurre l’esclusione delle *“liberalità non donative”*) e che⁵ *“... le erogazioni liberali devono essere caratterizzate dall’animus donandi dell’erogante senza alcuna controprestazione da parte del beneficiario ...”* (in tal senso se ne dovrebbe dedurre l’essenzialità della gratuità e dello spirito di liberalità e l’inclusione delle *“liberalità non donative”*).

Incertezze interpretative, queste, sospinte anche da ulteriori occasioni di pronuncia in cui la stessa Agenzia, discutendo della possibilità di ritenere irrilevanti fiscalmente per il beneficiario delle

3 Si tralascia appositamente un’indagine sul piano dei documenti di indirizzo contabile nei quali è sviluppato il tema della definizione delle liberalità e dove *“il mare di problemi e di problemi molto difficili”* rilevati dalla dottrina notarile sembrano tralasciati. Non si può non rilevare, ad esempio, come, a fronte delle suddette e ricercate definizioni civilistiche l’Atto di indirizzo dell’11 febbraio 2009 dell’allora Agenzia per le Onlus rubricato *“Linee guida e schemi per la redazione dei bilanci di esercizio degli enti non profit”*, in una stessa pagina del paragrafo denominato *“Il patrimonio degli enti e le erogazioni liberali”*, si occupi dell’unico tema parlando allo stesso tempo di *“contributi ordinari ricevuti da terzi senza vincoli e a titolo di liberalità”*, *“donazioni”*, *“liberalità”* ed infine di *“erogazioni liberali”*.

4 Cfr. Agenzia delle Entrate – Circolare 10 giugno 2004, n. 24/E, paragrafo 3.4.

5 Cfr. Agenzia delle Entrate - Risoluzione 17 giugno 2008, n. 249/E.



contribuzioni a favore di enti non commerciali che a loro volta concedevano, ai finanziatori di un loro evento di raccolta fondi, l'utilizzo del loro logo, si è espressa in qualche modo sul concetto di "liberale" asserendo che⁶ *"il carattere sostanzialmente liberale della causa negoziale"* potesse emergere *"... dalla prevalenza della somma versata dall'impresa rispetto al valore economico della prestazione pubblicitaria ricevuta..."* facendo così ritenere che di erogazione liberale si potesse parlare (in contrasto con quanto in precedenza asserito) allorquando vi fosse una erogazione non accompagnata da una controprestazione (quindi ogni volta che vi fosse un atto gratuito).

Il tema, sempre in chiave tributaria, tende poi a complicarsi ulteriormente allorquando il legislatore, certamente lungi dal voler creare ulteriore confusione, passa all'adozione di terminologie diverse come ad esempio quella utilizzata in occasione del D.L. 14 marzo 2005, n. 35, convertito con L. 14 maggio 2005, n. 80, nel cui art. 14 (c.d. "Più dai meno versi") dove non si parla, come usualmente e storicamente fatto, di "erogazioni liberali" bensì di "liberalità" (quindi ricomprendendo idealmente e forse appositamente anche le liberalità non donative) e con riferimento alle quali, però, la prassi esplicativa del provvedimento plana con assoluta indifferenza sul termine "erogazione liberale".

Alla luce di quanto sopra, quindi, verrebbe da chiedersi che atteggiamento assumere, ai fini della deducibilità o della detraibilità fiscale, con riferimento a liberalità non donative o con riferimento ad erogazioni rispetto alle quali l'erogante, pur in assenza di controprestazioni (atto gratuito) e di costrizioni o vincoli contrattuali ("liberamente"), acquisisce o semplicemente persegue un interesse economico indiretto (ad esempio, vantaggio di immagine): simili casistiche rientreranno nella definizione di "erogazione liberale" o di "liberalità" voluta dal legislatore tributario per il riconoscimento della correlata deduzione o detrazione?

Per cogliere gli effetti pratici delle definizioni sopra citate e l'importanza del lessico tributario e dei suoi effetti, basti citare la sentenza della Commissione Tributaria Provinciale di Torino (Sez. VI, sent. n. 116 del 13 settembre 2011) la quale, con riferimento alla costituzione di una fondazione e alla correlata agevolazione fiscale adottata dal fondatore con riferimento alla dazione del fondo di dotazione, ha chiaramente statuito che *«... Non è infatti condivisibile l'interpretazione dell'Ufficio allorquando ritiene che la quota versata dal ricorrente quale patrimonio iniziale non rientri nel concetto di "erogazione liberale", opinione questa che fa registrare una divergenza interpretativa tra i contrapposti soggetti e dalla quale discende, o meno, l'ottenimento della deduzione di cui all'art. 14 del 14/3/2005 n. 35, comma 1. Premesso quanto sopra, si rende necessario ricorrere*

6 Cfr. Agenzia delle Entrate - Risoluzione 14 novembre 2002, n. 356/E.



al dettato della citata norma per evidenziare che essa prevede, quale presupposto per la deduzione, la sussistenza della “liberalità”. Per dirimere l’insorta contrapposizione, occorre evidenziare la distinzione tra tale nozione e quella di donazione”, atteso che quest’ultima rappresenta soltanto uno dei negozi giuridici attraverso i quali può attuarsi una causa di liberalità, mentre la prima è individuabile anche in altri atti, così come si deduce dall’art. 809 c.c. che disciplina “gli altri atti di liberalità”. La valenza biunivoca liberalità-donazione emergente dalle controdeduzioni dell’Ufficio è pertanto da respingere e, a sostegno di tale tesi, valga ancora la considerazione che il legislatore tributario, in tutte le fattispecie consimili, utilizza il termine “erogazione liberale” e non “donazione”, così come riscontrabile nell’art. 100 del TUIR.»

Per non parlare infine di quando il legislatore pone uno accanto all’altro i termini di “contributo” e “liberalità” ponendo all’interprete il dubbio esistenziale di un eventuale discrimine tra i due concetti (il contributo è forse una erogazione vincolata nell’utilizzo?) o dell’alternativa lettura tesa all’assimilazione dei due concetti di contributo e liberalità al fine dell’esclusione dei rapporti non gratuiti.

È quanto si coglie, ad esempio, esaminando il testo del comma 353 dell’art. 1 della L. 23 dicembre 2005, n. 266 laddove per la corretta deduzione integrale dal reddito dei soggetti IRES si fanno valere i “... fondi trasferiti per il finanziamento della ricerca, a titolo di contributo o liberalità”.

Altra area di confusione interpretativa afferente alle agevolazioni tributarie correlate alle erogazioni liberali riguarda poi le erogazioni in natura ed in particolare il significato stesso da attribuire a ciò che le norme definiscono erogazione “in natura”: occorre riferirsi soltanto alla dazione di beni o anche alle dazioni di servizi?

Si badi bene: non ci si chiede, come spesso accade, se dinanzi ad una disposizione che utilizza il termine di “erogazione liberale” ci si debba riferire solo alle erogazioni in denaro o anche a quella in natura ma, diversamente, ci si chiede se dinanzi ad una disposizione che utilizzi il termine di “erogazioni liberali in natura” sia consentito dedurre o detrarre solo il valore di un bene o anche il valore di un servizio.

In tal senso, lungi dall’affrontare a viso aperto il dilemma, nei casi di disposizioni che attribuiscono valenza tributaria alle “erogazioni liberali in natura”, l’amministrazione finanziaria, così come da ultimo anche il Ministero del Lavoro e delle Politiche sociali, hanno palesemente eluso il tema focalizzando la loro attenzione solo ed esclusivamente sull’erogazione liberale di “beni”.

È il caso, ad esempio e ancora una volta, delle citate disposizioni dell’art. 14 del D.L. n. 35/2005: a fronte di una disposizione che ammette la deduzione delle “liberalità in denaro o in natura”, con la



Circolare 19 agosto 2005, n. 39/E, l'Agenzia delle Entrate si è limitata ad affermare che “... *Possono costituire oggetto di erogazione liberale anche beni in natura. Ai fini della rilevazione dei limiti indicati dalla norma si dovrà prendere in considerazione il valore normale del bene, inteso, in via generale e ai sensi dell'articolo 9, comma 3 del TUIR, come il prezzo o il corrispettivo mediamente praticato per i beni della stessa specie o similari in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni vengono erogati e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. In sostanza per l'identificazione del valore normale del bene si dovrà fare riferimento al valore desumibile in modo oggettivo da listini, tariffari, mercuriali o simili. In relazione alla particolare natura di determinati beni (es. opere d'arte, gioielli, ecc.), ove non sia possibile desumerne il valore sulla base di altri criteri oggettivi, gli eroganti potranno ricorrere alla stima di un perito. In ogni caso il donante avrà cura di acquisire, a comprova delle effettività della donazione e della congruità del valore attribuito al bene oggetto della donazione in natura, in aggiunta alla documentazione attestante il valore normale come sopra determinato (listini, tariffari o mercuriali, perizia, etc ...), anche una ricevuta da parte del donatario che contenga la descrizione analitica e dettagliata dei beni donati con l'indicazione dei relativi valori.” (sottolineature nostre).*

Ed è anche il più recente caso del D.M. 29 novembre 2019, decreto del Ministro del lavoro e delle politiche sociali, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, finalizzato all'individuazione “... *delle tipologie dei beni in natura che danno diritto alla detrazione o alla deduzione d'imposta ...*” (sottolineature nostre) e a stabilire “... *i criteri e le modalità di valorizzazione delle liberalità ...*”, il quale, a fronte di una disposizione (l'art. 83 del D.Lgs. 3 luglio 2017, n. 117) che, al primo comma cita “*erogazioni liberali in denaro o in natura*” e al secondo comma cita “*liberalità in denaro o in natura*”, si occupa di fornire criteri e modalità di valorizzazione solo e soltanto per l'erogazione di beni.

Infine è da richiamare il caso delle disposizioni (Cfr. art. 66 del D.L. 17 marzo 2020, n. 18, convertito con L. 24 aprile 2020, n. 27), ricomprese sotto la rubrica “*Incentivi fiscali per erogazioni liberali in denaro e in natura a sostegno delle misure di contrasto dell'emergenza epidemiologica da COVID-19*”, che utilizzano il termine di “*erogazioni liberali in denaro o in natura*” ma ai quali è applicato, per espressa disposizione normativa, il sopracitato D.M. 29 novembre 2019 che consente la valorizzazione solo e soltanto di erogazioni liberali di beni e non di “servizi”.

Alla luce di tutto quanto sopra, quindi, riteniamo che il lessico tributario in tema di liberalità a favore delle organizzazioni non profit riveli tutto il suo carente carattere definitorio con riferimento



al quale non possiamo che ritenere ancora incerte le possibilità di deduzione o detrazione delle liberalità non donative e certamente ancora apertamente osteggiate le possibilità di deduzione o detrazione delle erogazioni liberali di servizi.



2. Erogazioni liberali e leva fiscale

2.1. *Incentivazione del Terzo settore ed efficienza delle politiche legislative.*

Gli enti non profit reperiscono le risorse necessarie all'esercizio delle relative funzioni attraverso i contributi diretti del settore pubblico (Stato, Regioni ed enti locali), nonché mediante le erogazioni liberali effettuate da privati (persone fisiche e giuridiche). Il Terzo settore, inoltre, è destinatario di trattamenti fiscali agevolativi, da una parte per quanto concerne gli enti beneficiari, dall'altra, e soprattutto, per le erogazioni liberali agli stessi effettuate.

Queste ultime costituiscono senz'altro una delle principali fonti di finanziamento di tali enti, con l'ovvia conseguenza che l'incentivazione delle stesse attraverso la leva fiscale svolge un importante ruolo di promozione sociale.

Va precisato, in ogni caso, che la contribuzione diretta del settore pubblico e le erogazioni liberali private, con particolare riferimento alle relative agevolazioni, non sono strumenti che possono essere analizzati separatamente, presentando evidenti collegamenti: scopo di entrambi, infatti, è la promozione di funzioni d'interesse generale svolte da parte di soggetti di diritto privato, quali gli enti non profit appunto, alleviando per tal parte il compito delle istituzioni pubbliche.

Inoltre, un'agevolazione fiscale comporta comunque uno spostamento di risorse dall'Erario al Terzo settore, poiché determina una riduzione di gettito fiscale, dunque della disponibilità di risorse necessarie a garantire il finanziamento dei servizi pubblici e, più in generale, dell'amministrazione. Tale riduzione, tuttavia, è compensata da un aumento delle risorse a disposizione degli enti beneficiari delle donazioni, che svolgono funzioni che presentano comunque un interesse per la collettività.

Ne deriva che ogni scelta legislativa deve tener conto di questi aspetti, dovendosi individuare gli strumenti che consentano la massimizzazione dei benefici per chi eroga e per chi riceve, ma, allo stesso tempo, la minimizzazione dei costi per la collettività.

Le ragioni che spingono il legislatore ad introdurre (o ampliare) le agevolazioni tributarie a favore dei donatori, infatti, risiedono nell'intento di generare, proprio attraverso la legislazione tributaria, un effetto leva che consenta di preferire, in quanto più efficiente, un sistema di finanziamento degli enti non profit condiviso (Stato che perde gettito fiscale e contribuente che eroga somme direttamente a favore dell'ente interessato) ad un sistema di finanziamento diretto e univoco da



A cura di Juna Rembeci

parte dello Stato (Stato che eroga direttamente fondi agli enti non profit).

La scelta di introdurre (o ampliare) agevolazioni tributarie a favore dei donatori assume quindi un senso logico solo quando il donatore non lascia interamente a carico dell'Erario la spesa per il finanziamento dell'ente non profit, ma compartecipa alla stessa assumendosene parte della stessa.

Si pensi, ad esempio, a una situazione in cui una persona fisica non effettua erogazioni liberali a favore di enti non profit. L'introduzione di una detrazione al 100% risulterebbe, di per sé, del tutto illogica e inefficiente, in quanto, pur potendo stimolare una erogazione liberale di € 100 da parte della sopra citata persona fisica, comporterebbe in tal caso un minor gettito per l'Erario di € 100 e un beneficio per l'ente non profit pari ad € 100. Lo Stato, quindi, potrebbe in questo caso agire da solo, finanziando direttamente l'ente non profit, ed ottenere lo stesso risultato.

Al contrario, l'introduzione di una detrazione al 19% per erogazioni liberali effettuate a favore di un ente non profit, farebbe sì che lo Stato finanzi (indirettamente) il comparto per € 100 con una spesa a suo carico pari ad € 19 e carico del donatore per € 81.

Certo, il risultato dell'operazione in questo caso sarebbe legato alla reale capacità di quell'agevolazione fiscale di incidere sulla propensione all'erogazione liberale di chi in precedenza non donava (il donatore, nel caso di specie, dovrebbe comunque spendere € 81 che in passato non spendeva) ma su tali aspetti ci sia consentito tornare più dettagliatamente in seguito.

Il discorso poi potrebbe strutturarsi in maniera simile, seppur valutando solo i differenziali, nei confronti dei donatori abituali, ovvero delle persone fisiche, ad esempio, abituate ogni anno ad effettuare una erogazione liberale e che potrebbero essere stimolate da una maggiore convenienza della stessa erogazione.

Così, supponendo di partire da una situazione di una persona fisica abituata ad erogare ogni anno € 100 e a vedersi riconosciuta una detrazione fiscale del 19% dell'importo erogato (quindi, donatore - 81, Stato -19, ente non profit +100), l'introduzione di una disposizione normativa che aumentasse l'aliquota di detrazione portandola al 20% avrebbe certamente un qualche effetto per il donatore (il quale, in un primo momento, a fronte della stessa erogazione avrebbe una spesa effettiva minore e pari a € 80), potrebbe lasciare immutata la situazione dell'ente beneficiario (il quale continuerebbe ad incassare € 100), ma potrebbe peggiorare la situazione dell'Erario, quindi della collettività (in quanto il minore gettito erariale sarebbe pari a € 20 e non più € 19).

L'esempio appena citato consente quindi di sottolineare come l'ampliamento del meccanismo



agevolativo tributario, comportando teoricamente una riduzione del gettito fiscale il cui unico beneficiario finale potrebbe addirittura essere solo il donatore, potrebbe determinare solo un maggior costo per la collettività. Tale effetto sarebbe in parte idealmente motivato dal fatto che le erogazioni liberali agli enti del Terzo settore sono destinate a finalità di utilità sociale, in quanto gli enti beneficiari svolgono compiti d'interesse generale ma, a ben vedere, sarebbe in questo caso certamente più conveniente per lo Stato agire attraverso contributi diretti agli enti, assicurandosi in tal modo l'impiego più efficiente di risorse pubbliche.

Risulterebbe allora evidente come l'ampliamento dell'agevolazione avrebbe un primo effetto di efficiente impiego pubblico delle risorse solo qualora il donatore si prendesse cura di (o fosse indotto ad) aumentare la somma erogata almeno ad un livello che lasci inalterato il costo netto stesso dell'erogazione (che si riduce in virtù della maggiore agevolazione), creando in tal modo un vantaggio diretto non a sé stesso, ma al beneficiario⁷.

Tornando al precedente esempio, nel caso in cui il legislatore innalzasse l'aliquota di detrazione dal 19% al 20%), se il donatore non erogasse € 100 (come quando detraeva al 19%), bensì €101,25, la sua spesa effettiva resterebbe di € 81 (come quando detraeva al 19%), l'Erario perderebbe gettito tributario per circa € 20,25 e all'ente non profit arriverebbero € 101,25. In tal caso, quindi, potrebbe affermarsi che, almeno, i soldi investiti siano finiti al giusto beneficiario. L'effetto ottimale, invece, comincerebbe ad evidenziarsi qualora il donatore erogasse € 102 (donatore – 81,6, Stato -20,4, ente non profit +102), si paleserebbe qualora il donatore erogasse € 103 (donatore – 82,4, Stato -20,6, ente non profit +103), sarebbe pienamente raggiunto qualora il donatore erogasse € 104 (donatore – 83,2, Stato -20,8, ente non profit +104) e addirittura superato qualora il donatore erogasse € 105 (donatore – 84, Stato -21, ente non profit +105): in questo ultimo caso, infatti, l'Erario perderebbe gettito tributario per € 21 (investendo in sostanza € 2 in più rispetto al passato) e all'ente non profit giungerebbero € 105. Con € 2 di investimento pubblico, il settore non profit sarebbe finanziato per € 5!

Tutto si gioca, quindi, sulla propensione del donatore a maggiori erogazioni che, a seconda del sistema agevolativo utilizzato (detrazioni - deduzioni), come si vedrà, potrebbe dover crescere in maniera differente e potrebbe avere maggiore o minore elasticità rispetto a tutte le variabili in gioco⁸.

⁷ Così F. REVELLI, *Donare seriamente. Sistemi tributari ed erogazioni liberali al settore non profit*, Edizioni Fondazione Giovanni Agnelli, Torino, 2003, pagg. 67 ss.

⁸ Su elasticità ed effetti delle agevolazioni fiscali vedi L. GUNDULLIA, *Riforma fiscale e dona-*



2.2. Le agevolazioni fiscali tra efficienza, effetto reddito ed effetto prezzo.

L'efficienza dell'agevolazione fiscale deve essere considerata sotto due punti di vista: da una parte, l'agevolazione è efficiente verso l'ente beneficiario, come più sopra visto, se porta questi ad aumentare l'ammontare delle erogazioni acquisite, indipendentemente da chi ne sopporta l'onere effettivo; dall'altra parte, l'agevolazione è efficiente verso la collettività (c.d. efficienza di tesoreria) se stimola il donatore ad aumentare l'onere a suo carico oltre il livello esistente prima dell'agevolazione stessa e comunque lo conduce ad una donazione indotta eccedente rispetto alla perdita di gettito fiscale per l'erario⁹.

In altre parole, come già illustrato, la disposizione fiscale agevolativa è realmente efficiente quando finanziare direttamente l'ente non profit sarebbe più costoso per l'amministrazione rispetto al finanziarlo indirettamente, attraverso un'agevolazione fiscale, con la conseguente riduzione delle entrate fiscali¹⁰.

A tal riguardo occorre poi considerare che il sistema fiscale influenza le erogazioni liberali per due aspetti fondamentali: da un lato, infatti, influisce sul potere d'acquisto complessivo del donante (effetto reddito) e dall'altro, influisce sul prezzo effettivo della donazione per il donatore stesso (effetto di prezzo).

Si ipotizzi, ad esempio, un soggetto con un reddito pari a € 1000 in un sistema fiscale con aliquota proporzionale del 10% e che tale soggetto abbia l'intenzione di donare € 100 pur conscio dell'assenza di agevolazioni fiscali al riguardo. Evidentemente, eventuali variazioni dell'aliquota di tassazione farebbero variare anche il reddito disponibile (effetto reddito), con possibili conseguenze sull'importo che s'intende donare. Diversamente invece per l'introduzione di un'agevolazione (detrazione o deduzione che sia) che, da un lato, agirebbe sul reddito poiché riduce il prelievo fiscale e, dall'altro, diminuirebbe il prezzo della donazione rendendola pertanto più "conveniente": la ricordata donazione di € 100, una volta deducibile o detraibile, avrebbe un prezzo effettivo pari a € 100 meno la riduzione di carico fiscale effetto dell'agevolazione stessa; dunque, chi dona "pagherebbe" effettivamente meno la donazione, con una crescita altresì del proprio reddito disponibile.

zioni filantropiche, in *Politica economica*, 2002, n. 3, pagg. 597 ss.

9 Cfr. F. FIGARI, L. GUNDULLIA, M. PETRINI, *Agevolazioni fiscali e settore non profit nell'esperienza italiana*, in *Economia internazionale*, 2008, Volume LXI, n. 2-3, pag. 341.

10 Così F. REVELLI, *Donare seriamente*, cit., pagg. 79 ss.



In tal senso, se la donazione viene considerata come un “bene” il cui prezzo è determinato dal costo netto, ossia l’uscita che effettivamente il donatore sopporta tenuto conto dell’agevolazione fiscale, quest’ultima incentiva lo stesso donatore ad “acquistare” un maggiore importo della donazione quanto inferiore è il suo costo, a meno che le maggiori disponibilità di reddito così generate non vengano indirizzate verso altri consumi o verso il risparmio (effetto sostituzione).

Per cercare di realizzare la tanto sperata efficienza di tesoreria, a prescindere dalla scelta normativa considerata (modifiche alle aliquote di tassazione, alle aliquote di detrazione, ai regimi di deduzione e così via), occorrerebbe quindi innanzitutto prestare massima attenzione alle propensioni di consumo dei donatori al fine di evitare che l’effetto prezzo ed il conseguente effetto reddito generati dall’agevolazione fiscale introdotta non generino a loro volta il dirottamento di risorse verso altri ed alternativi consumi o verso il risparmio (effetto sostituzione).

Di per sé non può sapersi se il donatore aumenterà, diminuirà o lascerà invariata la quota di donazione a proprio carico, poiché sono soprattutto le preferenze del donatore stesso a determinare i suoi comportamenti di spesa. Ne deriva che, come si cercherà di illustrare nel paragrafo successivo, il sistema dovrebbe forse articolarsi in modo tale da rendere più conveniente mantenere un certo *standard* di donazioni continuativo nel tempo che palesino una certa regolarità di comportamento degli stessi donatori e tendano ad evitare un indesiderato effetto sostituzione che vanifichi la politica fiscale ricercata con l’agevolazione stessa¹¹.

2.3. I meccanismi agevolativi in una visione di sistema.

Sulla base dei ragionamenti sopra indicati, pertanto, possono ora effettuarsi alcune riflessioni su come il sistema di agevolazioni fiscali potrebbe configurarsi in modo efficiente, in grado cioè, da un lato di stimolare le erogazioni liberali, dall’altro di far gravare il relativo onere principalmente sul donatore piuttosto che sulle casse dello Stato e, quindi, sulla collettività.

Come già osservato, al diminuire del “prezzo” della donazione, ossia all’aumentare della deducibilità o della detraibilità (effetto prezzo), l’acquisto di beni del settore non profit tende ad aumentare, inducendo il donatore verso maggiori erogazioni, perché divenute meno costose. Allo stesso tempo, però, il contribuente aumenta la richiesta non solo del bene per il quale effettua la donazione, ma

11 Sul punto vedi F. REVELLI, *Donare seriamente*, cit., pagg. 74 ss.



anche degli altri beni, perché ha un maggior reddito disponibile (effetto reddito). L'agevolazione, quindi, per essere efficiente deve cercare di orientare le scelte del contribuente, rendendo "conveniente" usare il maggior reddito disponibile essenzialmente per finanziare il Terzo settore.

Uno strumento a tal fine potrebbe essere l'introduzione di una franchigia, quindi di un limite minimo nel livello di donazioni, al di sotto del quale non è ammessa la deduzione dal reddito (o la detrazione dall'imposta). L'inserimento della franchigia, infatti, potrebbe servire a evitare che in conseguenza del ricordato effetto reddito il donatore orienti le proprie scelte su altri beni, dovendo mantenere un certo livello di donazioni per poter continuare a beneficiare dell'agevolazione, poiché il vantaggio fiscale spetterebbe in tal caso solo se l'erogazione liberale eccedesse una determinata soglia minima. In tal modo, quindi, resterebbero perlomeno invariati nel tempo gli importi delle donazioni.

Un tale regime, ovviamente, richiederebbe la fissazione di una franchigia a un livello adeguato, tale da "neutralizzare", appunto, l'effetto di aumento di consumo di beni diversi dalle donazioni al non profit. Inoltre, va considerato che la franchigia potrebbe penalizzare le piccole donazioni, quelle cioè che si porrebbero al di sotto della soglia minima. In altre parole, una franchigia troppo bassa potrebbe "non neutralizzare" l'effetto sostituzione, una troppo alta allontanare i piccoli donatori.

In tal senso, un risultato simile, ma con minori "effetti collaterali", potrebbe allora realizzarsi attraverso la previsione di un sistema di detrazioni o deduzioni di tipo progressivo (con aliquote crescenti). Un modello più elastico, che non penalizzerebbe i piccoli donatori, ma darebbe vantaggi ai donatori più grandi, poiché più si dona più aumenta l'agevolazione, con l'effetto ulteriore di far mantenere le donazioni più stabili nel tempo.

Tale ultimo risultato risulta fondamentale per garantire l'efficienza per la collettività, poiché se chi dona mantenesse costante l'importo donato, tendendo anzi ad aumentare l'importo delle donazioni oltre la mera riduzione di costo, si dovrebbe arrivare ad un vantaggio per gli enti non profit e la collettività superiore alla riduzione di gettito fiscale.

2.4. La Riforma del Terzo settore, le nuove agevolazioni per i donatori e i primi effetti sulle donazioni

Come ormai noto, il citato D.Lgs. 3 luglio 2017, n. 117 (di seguito anche "Codice del Terzo settore" o "CTS") ha introdotto, già dal 1° gennaio 2018 per i donatori di Onlus, Organizzazioni di volontariato e Associazioni di promozione sociale, la possibilità di usufruire di una detrazione pari al 30%



(35% per donatori di ODV) o di una deduzione del 10% dal reddito complessivo a fronte delle loro erogazioni liberali in denaro o in natura.

Le nuove disposizioni, riproponendo nella sostanza i contenuti delle disposizioni di legge forse più utilizzate in precedenza dai donatori [il comma 1 dell'art.83 del CTS ripropone il sistema di detrazione già previsto dall'art. 15, comma 1.1 del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, innalzando l'aliquota di detrazione dal 26% al 30%, mentre il secondo comma del citato art. 83 ripropone il sistema di deduzione già previsto dall'art. 14 del D.L. n. 35/2005, eliminando il tetto dei 70.000 €], potrebbero leggersi come strumenti di politica fiscale in cui l'investimento erariale (la rinuncia ad un 4% di imposta o ad un 10% di base imponibile) cerca la ricordata efficienza di tesoreria nel finanziare Onlus, ODV e APS.

Ad esempio, chi nel 2017 erogava fondi ad una Onlus e detraeva il 26% di quanto donato con il limite della donazione riconosciuta fiscalmente fissato ad € 30.000, dal 1° gennaio 2018 avrebbe potuto detrarre, a fronte della stessa erogazione liberale, il 30% di quanto donato.

Come saranno andate le cose? Quale l'effetto sui donatori e sulle organizzazioni potenzialmente beneficiarie?

Se, ad esempio, si limitasse l'analisi ai soli donatori persone fisiche che hanno erogato fondi alle Onlus e che hanno scelto il beneficio fiscale della detrazione, dai dati statistici elaborati dal Ministero dell'Economia e delle Finanze – Dipartimento delle Finanze¹² – con riferimento alle dichiarazioni dei redditi relative ai periodi d'imposta 2017 e 2018, si potrebbe evincere quanto segue.

Con riferimento al periodo d'imposta 2017 (per il quale con riferimento alle erogazioni liberali a favore delle Onlus era ammessa una detrazione del 26% dell'erogazione stessa con limite massimo dell'erogazione pari ad € 30.000), i donatori che hanno inserito in dichiarazione un onere detraibile per tale ragione sono stati 706.996 per un ammontare di oneri detraibili pari ad € 210.970.000 circa (quindi donatori – 156.117.800, Erario – 54.852.200, Onlus + 210.970.000).

Con riferimento invece al successivo periodo di imposta 2018 (per il quale con riferimento alle erogazioni liberali a favore delle Onlus era ammessa una detrazione del 26% dell'erogazione stessa con limite massimo dell'erogazione pari ad € 30.000 - sulla base dell'art. 15 del TUIR – oppure una detrazione del 30% dell'erogazione stessa con limite massimo dell'erogazione pari ad € 30.000 – sulla base dell'art. 83 del D.Lgs. n. 117/2017), i donatori che hanno inserito in dichiarazione un

12 www1.finanze.gov.it/finanze3/pagina_dichiarazioni/dichiarazioni.php



onere detraibile (al 26% o al 30%) per erogazioni liberali alle Onlus sono stati in totale 801.828 (+13.41% rispetto al 2017) per un ammontare di oneri detraibili pari ad € 248.234.000 circa (quindi donatori – 180.789.440, Erario – 67.444.560, Onlus + 248.234.000).

A conti fatti, sulla specifica modifica normativa relativa agli oneri detraibili per erogazioni liberali alle Onlus da parte delle persone fisiche, sembrerebbe raggiunta quella efficienza di tesoreria che avrebbe visto, da un anno all'altro, ulteriori minori entrate erariali per € 12.592.360 ma un maggior costo a carico dei donatori per € 24.671.640 per un complessivo maggior finanziamento delle Onlus pari ad € 37.264.000.

Sul punto, però, occorrerebbe in verità notare come detta efficienza di tesoreria la si debba anche e soprattutto al fatto che la precedente disposizione relativa alle detrazioni per erogazioni liberali alle Onlus (l'art. 15, comma 1.1 del TUIR) non sia stata abrogata in occasione dell'introduzione delle "nuove e più convenienti disposizioni" (l'art. 83 del CTS) consentendo in tal modo ad una cospicua parte dei donatori anche l'irrazionale e presumibilmente ripetitiva scelta di detrarre l'onere in questione al 26% (come volevano le precedenti disposizioni) anziché al 30% (come volevano le nuove disposizioni): se tutti i donatori in considerazione avessero scelto la più razionale e conveniente detrazione al 30%, i dati sopra riportati avrebbero rivelato come il complessivo maggior finanziamento delle Onlus pari ad € 37.264.000 sarebbe stato finanziato con ulteriori (rispetto al 2017) minori entrate erariali per € 19.618.000 ed un maggior (rispetto al 2017) costo a carico dei donatori per € 17.646.000.

2.5. Conclusioni.

Da quanto sin qui sottolineato, pertanto, emerge chiaramente come le politiche legislative debbano sempre tener conto degli effetti "di sistema" che un intervento sulla leva fiscale determina sulle erogazioni liberali. I meccanismi di deduzione o detrazione, quindi, non possono essere analizzati astrattamente, senza considerare il sistema fiscale nel suo complesso, non potendosi di per sé individuare lo strumento ottimale.

Le scelte legislative, quindi, dovrebbero sempre tener conto di una relazione che non è solo bilaterale (erogante-beneficiario), ma trilaterale (erogante-beneficiario-collettività).

Il legislatore, al fine di stimolare una crescita efficiente delle donazioni, dovrebbe implementare un sistema di agevolazioni fiscali alle erogazioni liberali che riesca, in concreto, a dare al contri-



biente un forte stimolo a donare nel tempo, ossia con una certa continuità e stabilità, senza però gravare eccessivamente sulle casse pubbliche, riducendo al minimo il costo a carico dell'erario.

Risulta così fondamentale un certo grado di dinamicità e flessibilità del sistema, che potrebbe realizzarsi con diversi meccanismi, ma che dovrebbe necessariamente guardare al comportamento dei donatori su un ampio arco temporale.



3. Uno sguardo alla fiscalità delle erogazioni liberali di interesse generale in alcuni altri Paesi europei e in Italia

Ipotizzare un confronto con i sistemi tributari di altri Paesi, e in particolare con i sistemi agevolativi delle erogazioni liberali ivi presenti, non è utile per comprendere il grado di investimento nel settore non profit degli altri Paesi rispetto al nostro, quanto piuttosto per capire se vi siano sistemi differenti da quelli da noi utilizzati e se possano essere profittevolmente introdotti nel nostro Paese.

È quanto ad esempio già avvenuto in Italia, seppur non in una specifica forma normativa ma attraverso l'adattamento interpretativo dell'Amministrazione finanziaria, all'ormai noto sistema del c.d. "Payroll Giving" di cui si dirà meglio in seguito.

L'argomento qui in esame è stato analizzato a livello internazionale attraverso la ricerca pubblicata nel 2016 dalla *Charities Aid Foundation* dal titolo *Donation States: An international comparison of the tax treatment of donations*, che confronta gli incentivi fiscali offerti ai donatori individuali e aziende e il sistema attraverso il quale sono offerti in 26 nazioni.

Partendo dai dati del suddetto report "CAF", proviamo a confrontare l'Italia con tre paesi dell'Unione Europea (Inghilterra, Germania e Francia) che, secondo quanto riportato da *Giving in Europe: The state of research on giving in 20 European countries* ricerca pubblicata da [ENROP](#) nel 2013, sono tra i paesi più generosi a livello europeo.

In questo contesto, l'Italia con 8,2 miliardi donati da individui e aziende è infatti al terzo posto in Europa assieme a UK (con 18 miliardi), Germania (con 17,5 miliardi) e Francia (con 6,2 miliardi).

A farla da padrone in Inghilterra, con riferimento al sistema di agevolazioni fiscali per le erogazioni liberali delle persone fisiche a favore degli enti qui esaminati, è il sistema del *Gift Aid Scheme*, originariamente introdotto dal *Finance Act* del 1990 ma sostanzialmente modificato dal *Finance Act* del 2000 e da successivi *Finance Acts*¹³. Un programma, questo, che consente al donatore di fare una donazione che è trattata come importo al netto della relativa agevolazione fiscale applicata al donatore stesso e che consente alla organizzazione non profit di chiedere alla Amministrazione finanziaria inglese (*Her Majesty's Revenue and Customs*, in breve "HMRC") la restituzione dell'imposta figurativa pagata dal donatore relativamente all'importo versato.

13 La normativa è nelle sezioni da 413 a 430 dell'*Income Tax Act* del 2007.



Un esempio chiarirà meglio il funzionamento del suddetto *Gift Aid Scheme*: considerando un donatore tassato al c.d. *basic tax rate* del 20%, se il donatore in questione eroga in beneficenza £ 100, l'erogazione (£ 100) viene considerata come un valore netto di una erogazione figurativa lorda (£ 125) che darebbe al donatore un beneficio fiscale di £ 25 (dato dalla deduzione di una erogazione £ 125 con un *basic tax rate* del 20%) che però, anziché essere attribuito al donatore viene direttamente corrisposto, su richiesta dello stesso ente interessato, all'ente beneficiario che nel frattempo avrà incassato direttamente dal donatore £ 100.

In tal modo il sistema del *Gift Aid* impegna l'erario inglese nella stessa ed identica maniera di un consueto sistema di deduzione integrale dell'erogazioni liberali (in cui il donatore, a fronte di una erogazione liberale di £ 125, ha un costo effettivo dell'erogazione stessa pari £ 100, l'erario rinuncia a £ 25 e l'ente beneficiario incassa £ 125) ma con la differenza di un minore sforzo finanziario del donatore stesso (non deve erogare £ 125 e poi attendere di poter recuperare in dichiarazione £ 25) e della riduzione dell'elasticità del donatore rispetto al prezzo dell'erogazione liberale nel caso in cui dovessero variare le aliquote di tassazione (in caso di aumento del *basic tax rate* al 21%, per esempio, è difficile pensare che il donatore riduca l'erogazione a £ 98,5 sapendo che così l'ente beneficiario incassa lo stesso £ 125).

Il sistema poi è completato dal fatto che, per donatori con aliquota di tassazione maggiore (c.d. *higher-rate taxpayers*) a quanto sopra si aggiunge la possibilità per lo stesso donatore di chiedere all'HRMC la restituzione di una somma pari alla differenza percentuale tra la propria aliquota di tassazione ed il *basic tax rate* moltiplicata per l'erogazione lorda presa in considerazione dal *Gift Aid Scheme*: nel precedente esempio, se il donatore avesse un'aliquota di tassazione del 40%, dopo l'applicazione del *Gift Aid Scheme*, il donatore potrebbe richiedere all'HRMC un importo pari a £ 25 dato dalla differenza (20%) tra la sua aliquota (40%) ed il *basic tax rate* (20%) moltiplicato per l'erogazione lorda (£ 125) considerata dal *Gift Aid Scheme*.

Per quanto riguarda le erogazioni effettuate dalle *Companies* (e dalle *unincorporated associations*) l'ammontare erogato può essere dedotto dai profitti considerati ai fini della *Corporation Tax*, senza possibilità di generare perdite fiscali, ed è considerato, diversamente da quanto avviene per le persone fisiche nel *Gift Aid Scheme*, al suo valore effettivo senza possibilità per l'ente beneficiario di richiedere somme all'HRMC.

Altra grande premura delle organizzazioni non profit è poi quella di trovare un mezzo semplice, di rapido utilizzo, che sia capace di coinvolgere il massimo numero di persone possibili per far sì che anche le "micro" donazioni possano avere impatti significativi. Da questa riflessione, in Europa



A cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo

e nel mondo, si sono sviluppati dei meccanismi aggregativi di risorse che ogni anno raccolgono ingenti cifre da destinare al non profit.

Il più longevo di questi meccanismi è quello del *Payroll Giving*, meccanismo che permette al lavoratore dipendente di aziende pubbliche o private, di donare in beneficenza anche solo un'ora del proprio stipendio tramite una trattenuta in busta paga. I dipendenti possono scegliere a quali organizzazioni non profit destinare l'importo trattenuto al lordo delle ritenute fiscali da effettuare ed indicano al datore di lavoro quale percentuale di compenso devono trattenere sulla propria busta paga, che vada destinata a una o più specifiche organizzazioni non profit.

Il Paese che per primo ha introdotto meccanismi di *Payroll Giving* in Europa, è l'Inghilterra. La *Charities Aid Foundation* ha stimato nel 2017 che il programma, dal suo lancio avvenuto nel 1987, abbia ad oggi permesso di raccogliere £ 1.3 miliardi in donazioni.

Nel 2017, in UK sono stati raccolti oltre £ 291 milioni con il *Payroll Giving* da 2.700 aziende e circa 250.000 dipendenti che hanno scelto lo schema *Give as You Earn* ([Charities Aid Foundation](#) [CAF], 2017).

Il sistema delle agevolazioni fiscali collegate alle erogazioni liberali al settore non profit applicato in Francia sembra essere invece un sistema più tradizionale che utilizza la detrazione, seppur molto ampia in quanto generalmente commisurata al 66% dell'importo erogato nel limite del 20% del reddito imponibile.

La detrazione si innalza invece al 75% nel caso in cui l'erogazione liberale sia effettuata a favore di associazioni che aiutano persone in difficoltà ma all'incontro con il "tetto" di importo erogato di € 1.000 riscende, per la parte di importo eccedente detto "tetto", alla misura del 66% con il limite del 20% del reddito imponibile.

La detrazione del 75% con il limite dell'importo erogato ad € 1.000 si applica, per le erogazioni effettuate dal 1° gennaio 2020 al 31 dicembre 2021, anche nel caso in cui l'ente beneficiario dell'erogazione sia un *organisme sans but lucratif* che si occupa di attività a favore delle vittime di violenza domestica.

In aggiunta occorre ricordare come, fino al 2018, era in vigore una riduzione del 75% dell'imposta di solidarietà sul patrimonio (ISF), applicabile fino a un massimale di € 50.000 per erogazioni liberali a determinati enti beneficiari. L'ISF si applicava ai patrimoni netti che superavano 1,3 milioni di € in ricchezza mobiliare e quella derivante da investimenti finanziari e dai risparmi, ed era



A cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo

un'imposta progressiva dovuta dalle persone fisiche. Dal 1° gennaio 2018 l'ISF è stata abrogata e sostituita con l'*Impôt sur la Fortune Immobilière* (IFI) e la detrazione di cui sopra (75% con massimale di € 50.000) trasposta su questa ultima imposta.

Per le imprese il sistema adottato è quello tipico del credito d'imposta del 60% dell'erogazione stessa fino a un massimo di 2 milioni di € di erogazione e di un credito di imposta del 40% sopra detta cifra.

Per le erogazioni liberali a favore di associazioni che aiutano persone in difficoltà, il credito di imposta del 60% è riferibile a tutto l'importo dell'erogazione effettuata.

In ogni caso, il massimo donabile ha un tetto pari allo 0.5% del fatturato annuo o € 20.000 e con la possibilità di riporto delle eccedenze entro il limite dei cinque anni.

Per gli anni fiscali che terminano il 31 dicembre 2020 o successivamente, l'aliquota del 60% è ridotta a 40% per la frazione di erogazioni superiori a 2 milioni di euro, ad eccezione delle erogazioni effettuate a favore di determinate organizzazioni.

Anche in Francia è presente il meccanismo del *Payroll Giving*, conosciuto come *Arrondi sur salaire*. Sviluppato nel 2014, a fine del 2018 le statistiche ufficiali contavano il coinvolgimento di 378 aziende e oltre 260.000 dipendenti per un totale raccolto di € 979.131 in donazioni. Qui il sistema funziona diversamente poiché sfrutta il meccanismo dell'*arrondi solidaire* (vedi dopo) quindi arrotonda l'importo dello stipendio lordo all'€ superiore e per questo la raccolta è inferiore rispetto a quella UK.

Un sistema che invece al momento è presente solo in Francia è appunto l'*arrondi solidaire*. Si tratta di un programma offerto alle aziende commerciali per l'arrotondamento del prezzo di acquisto all'€ superiore fatto sia su acquisti online che in *store*, che vengano effettuati attraverso mezzi di pagamento tracciabili (bonifici/carte di credito e debito). La differenza tra l'acquisto e l'ammontare arrotondato viene destinata a favore di iniziative solidali selezionate dalle aziende stesse aderenti. La società che se ne occupa è una Benefit Corporation, fondata nel 2009, denominata *MicroDON*, che offre soluzioni innovative per facilitare l'impegno solidale sia per individui che per aziende.

MicroDON non raccoglie le donazioni su un proprio fondo e non guadagna trattenendo una percentuale sulle donazioni, come invece operano diverse piattaforme di *crowdfunding*, ma dalla vendita dei dispositivi per la gestione informatica e operativa, dalla formazione dei dipendenti nonché dalla pubblicità da parte delle aziende che promuovono le iniziative benefiche usando il *brand*. L'ammontare raccolto viene veicolato invece a un fondo di dotazione ospitato da una Fon-



A cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo

dazione, creato quale ente terzo e indipendente che è sotto il controllo della Prefettura di Parigi, *Le réflexe solidaire*. Il fondo si occupa di controllare e centralizzare tutte le donazioni ricevute tramite i diversi sistemi di arrotondamento, quindi anche quelli sulle buste paga, e del corretto poi invio agli enti non profit.

Con questa iniziativa è stata creata una rete di 25 aziende/*brand partner* e i loro 4.782 punti vendita in tutto il paese che hanno raccolto nel 2019 oltre 4 milioni di euro.

In Germania, il limite di deduzione previsto per gli individui in un singolo periodo di imposta è pari al 20% del reddito dichiarato. In alternativa, i soggetti che rivestono la qualifica di imprenditore possono scegliere una deduzione fino allo 4% della somma totale del fatturato e degli stipendi. Inoltre, un singolo donatore può dedurre fino a € 1.000.000 per una donazione a favore di un *endowment fund*¹⁴ di una fondazione. Questa deduzione può essere riconosciuta sia nell'anno della donazione oppure nell'anno della donazione e nei nove anni successivi.

Anche per le imprese è prevista la deduzione dell'erogazione con il limite rappresentato dal 20% del reddito dichiarato o dal 4% della somma totale del fatturato e degli stipendi.

In Italia il sistema delle agevolazioni tributarie per le erogazioni liberali agli enti non profit è incentrato su due principali meccanismi (quello della detrazione dall'imposta e quello della deduzione dal reddito imponibile) che, nelle molteplici disposizioni agevolative previste nel nostro ordinamento, trovano percentuali e limitazioni più o meno ampie a seconda dei soggetti destinatari o a seconda della tipologia (in denaro o in natura) delle stesse erogazioni¹⁵.

Le più utilizzate disposizioni in tal senso sono state, nel recente passato, rappresentate dall'art. 15, comma 1.1 del TUIR (detrazione dall'IRPEF del 26% con limite all'erogazione liberale riconosciuta pari ad € 30.000) e dall'art. 14 del D.L. n. 35/2005 (c.d. "Più dai meno versi") (deduzione dal reddito complessivo nei limiti del 10% del reddito complessivo e comunque per un importo massimo di € 70.000).

Accanto a queste principali disposizioni agevolative, poi, vi erano e vi sono peculiari disposizioni, come ad esempio quelle dell'art. 1, comma 353, della citata L. n. 266/2005, con le quali a volte si

14 Per *endowment fund* si intende un fondo di dotazione inalienabile, alimentato da donazioni erogate in un'unica soluzione o in momenti diversi, destinato a crescere per capitalizzazione di rendimenti e nuovi apporti.

15 Per un dettagliato elenco delle disposizioni in tal senso, si vedano le tabelle del paragrafo n. 9 del presente documento.



superano abbondantemente i più tradizionali limiti di deduzione o detrazione, prevedendo l'integrale deducibilità ai fini IRES dei fondi trasferiti in favore determinati soggetti che si occupano dello svolgimento o della promozione di attività di ricerca scientifica.

L'ampia diffusione delle citate disposizioni in tema di deduzione e detrazione ha indotto anche il legislatore della Riforma del Terzo settore ad introdurre nel CTS una disposizione agevolativa per le erogazioni liberali effettuate a favore degli Enti del Terzo Settore (di seguito anche "ETS"), sia da persone fisiche che da persone giuridiche, sia in denaro che in natura, che potrebbe riassumersi come segue (Cfr. commi 1 e 2 dell'art. 83 del CTS):

- dall'imposta lorda sul reddito delle persone fisiche si detrae un importo pari al 30% (35% qualora l'erogazione liberale sia a favore di organizzazioni di volontariato) degli oneri sostenuti dal contribuente per le erogazioni liberali in denaro o in natura a favore degli enti del Terzo settore, per un importo complessivo in ciascun periodo d'imposta non superiore a € 30.000;
- dal reddito complessivo netto di persone fisiche, enti e società si deducono le liberalità in denaro o in natura erogate a favore degli enti del Terzo settore, nel limite del 10% del reddito complessivo dichiarato; qualora la deduzione sia di ammontare superiore al reddito complessivo dichiarato, diminuito di tutte le deduzioni, l'eccedenza può essere computata in aumento dell'importo deducibile dal reddito complessivo dei periodi di imposta successivi, ma non oltre il quarto, fino a concorrenza del suo ammontare.

Quanto agli altri sistemi di peculiare raccolta fondi diffusa tra il pubblico, occorre evidenziare, come peraltro già ricordato, che in Italia il meccanismo del *Payroll Giving* deve la sua nascita nel 2008 all'impegno profuso dal Comitato "Unora Onlus", sorto originariamente per iniziativa di alcune fra le più importanti organizzazioni umanitarie nazionali ed estere¹⁶ e che oggi riunisce ActionAid Italia, AISLA Onlus, ENPA, Associazione Centro La Tenda, Fondazione Umberto Veronesi, Fondazione Mission Bambini, Fondazione Operation Smile, Fondazione ABIO e Fondazione Cotto-lengo Onlus.

Il sistema adottato in Italia non con apposite disposizioni normative ma con appositi pareri favorevoli (in forma di risposta ad istanza di interpello) della Agenzia delle entrate, è di seguito meglio rappresentato:

¹⁶ Tra i promotori iniziali AISM Onlus, AMREF Onlus, ActionAid Onlus, Lega del Filo d'Oro Onlus, Fondazione Terre des Hommes Italia Onlus, Associazione Italiana per il WWF for Nature Onlus.



A cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo

- il dipendente deve autorizzare singolarmente la trattenuta dell'ora di stipendio con l'indicazione del mese di riferimento e deve, altresì, dare mandato individuale al proprio datore di lavoro ad effettuare per suo conto l'erogazione liberale a favore di una determinata ONLUS tramite bonifico bancario;
- l'impresa trattiene la somma concordata nel mese prefissato, indicando sul relativo cedolino paga una voce esplicativa dalla quale risulti che la somma viene trattenuta per essere versata a una determinata ONLUS a titolo di erogazione liberale;
- l'impresa, sulla base dei singoli mandati, effettua tramite bonifico, il versamento dell'intera somma raccolta, specificando nella causale che l'erogazione liberale è effettuata per conto dei dipendenti mandanti, con l'indicazione del numero degli eroganti e il mese di riferimento;
- in relazione a ciascun bonifico l'impresa compila un elenco in duplice copia contenente i nominativi dei donanti, l'importo a ciascuno trattenuto e versato e il mese in cui è stata effettuata la trattenuta e lo trasmette alla ONLUS;
- la ONLUS restituisce all'impresa una copia dell'anzidetto elenco contenente una dichiarazione di ricevuta, sottoscritta dal rappresentante legale della ONLUS, della somma totale ad essa versata con gli estremi del bonifico bancario;
- l'impresa rilascia nominativamente a ciascun dipendente-donante una specifica attestazione contenente, oltre ai dati dell'impresa stessa, la dichiarazione di avere effettuato un bonifico alla ONLUS per suo ordine e conto, indicando la data del bonifico, l'importo trattenuto e versato a titolo di erogazione liberale unitamente ad una copia della ricevuta rilasciata dalla ONLUS.

La Risoluzione n. 441/E dell'Agenzia delle Entrate del 17 novembre 2008 ha quindi reso possibile lo sviluppo del *Payroll Giving* nel nostro Paese, esprimendo parere favorevole sulla possibilità che le imprese potessero riconoscere ai dipendenti, attraverso lo schema sopra dettagliato e in sede di conguaglio, ai sensi dell'art. 23, comma 3, del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, la detrazione d'imposta (all'epoca del 19%) dell'importo trattenuto a titolo di erogazione liberale ai sensi dell'allora vigente art. 15, comma 1, lettera i-bis) del TUIR.

L'Agenzia delle Entrate è successivamente intervenuta sul tema anche con Risoluzione 15 giugno 2009, n. 160/E, con la quale ha validato anche lo schema nel quale il dipendente può, in alternativa alla detrazione e del conguaglio del datore di lavoro, optare per la deducibilità della somma in sede di dichiarazione dei redditi. Tale scelta del dipendente deve essere manifestata da una



espressa dichiarazione sottoscritta dallo stesso, contenuta nel modulo di adesione al programma di *Payroll Giving*.

Il Comitato “*Unora Onlus*” ha raccolto, nel 2019, 90.500 € da più di 800 dipendenti di 10 aziende che hanno siglato una convenzione con il Comitato stesso che regola il processo di donazione e le modalità di promozione programmate. Il dipendente attraverso la compilazione online del modulo sul sito www.unora.org aderisce al programma decidendo in completa autonomia se devolvere o meno il 50% o il 100% della sua ora di retribuzione ad uno o più progetti promossi dalle organizzazioni aderenti.

Sempre in Italia, poi, le aziende sembrano essersi strutturate anche per il c.d. *Gift Matching Program* o *Matching Giving* il cui meccanismo è abbastanza semplice: le aziende i cui dipendenti aderiscono ai programmi di *Payroll Giving* possono aumentare le donazioni effettuate dagli stessi dipendenti per un importo pari al totale o ad una quota dell’ammontare donato complessivamente dai propri dipendenti.

Da ultimo non possiamo non ricordare due “tentativi” legislativi, rimasti poi entrambi inattuati, con i quali tempo addietro si cercò di introdurre nel sistema tributario italiano la c.d. “*De-tax*” ovvero una forma di detassazione (con diversi meccanismi applicativi nei due casi di seguito citati) finalizzata al sostegno degli enti non profit del nostro Paese attraverso una forma di riduzione dell’IVA sugli acquisti dei consumatori che avessero voluto donare in beneficenza parte del corrispettivo della transazione effettuata.

Sotto il nome di *De-tax*, infatti, sono state adottate formalmente in passato due misure, una contenuta nell’art. 5 della L. 7 aprile 2003, n. 80 (c.d. “Legge delega per riforma del sistema fiscale”) ed una contenuta nell’art. 19 del D.L. 30 settembre 2003, n. 269 convertito con la L. 24 novembre 2003, n. 326.

I due meccanismi, come detto differenti tra loro anche se entrambi denominati “*De-tax*”, prevedevano:

- *De-tax* della riforma fiscale: una parte del corrispettivo pagato dal consumatore finale sarebbe stato detassato ai fini IVA e versato direttamente dall’esercizio commerciale all’ente non profit prescelto dal consumatore-donatore;
- *De-tax* del citato Decreto Legge n. 269/2003: il corrispettivo sarebbe stato interamente tassato ai fini IVA e sarebbe stato incassato dall’esercizio commerciale il quale avrebbe poi versato all’Erario tutta la corrispondente IVA dovuta a fronte però dell’impegno dello Stato a versare l’1% di quell’IVA all’ente non profit beneficiario.



Come già ricordato, entrambe queste iniziative legislative sono rimaste inattuata, una (la *De-tax* della riforma fiscale) per il mancato esercizio della delega e l'altra (la *De-tax* del Decreto n. 269/2003) per mancata adozione, da parte del Ministero dell'economia e delle finanze, di un decreto attuativo che avrebbe dovuto stabilire i criteri soggettivi e oggettivi richiesti agli enti per l'accesso ai citati benefici.



4. Deduzione e detrazione: convenienza e limiti al riconoscimento fiscale dell'erogazione

Per quanto piuttosto scontato in apparenza per chi si occupa professionalmente di tassazione, il tema del differente sistema applicativo della deduzione e della detrazione non è sempre chiaro a tutti quelli che operano nell'ambito della raccolta fondi e, per questo, potrebbe risultare utile rimarcare il diverso funzionamento.

La deduzione comporta una diminuzione del reddito imponibile lordo (su cui si applicherà l'aliquota di tassazione) ottenendo un reddito imponibile ridotto e determinando di conseguenza un beneficio effettivo (riduzione delle imposte da pagare) pari all'importo erogato moltiplicato per l'aliquota di tassazione.

Per fare un semplice esempio, con un reddito lordo pari ad € 10.000 e un'aliquota di tassazione pari al 23% si pagherebbe un IRPEF pari ad € 2.300; in presenza di una deduzione fiscale pari ad € 1.000, il reddito tassabile verrebbe ridotto ad € 9.000 e si pagherebbe un IRPEF pari ad € 2.070 con un risparmio di € 230.

In sostanza, il risparmio di imposta ottenibile è agevolmente calcolabile moltiplicando la percentuale di tassazione (23%) per l'importo della deduzione (€ 1.000) ovvero, potremmo dire, pari al risultato di $(t * d)$, dove "t" sta per "aliquota di tassazione" e "d" sta per "deduzione".

La detrazione, invece, comporta un abbattimento diretto dell'imposta lorda (e non del reddito), determinata in percentuale in base agli scaglioni di reddito.

Tornando al semplice esempio sopra illustrato, se 1.000 € consistessero in una detrazione (D) integrale anziché in una deduzione (d), l'IRPEF da corrispondere si ridurrebbe da € 2.300 ad € 1.300 con un risparmio effettivo per il contribuente di € 1.000.

Per rispondere alla domanda principe dei donatori (conviene di più la deduzione o la detrazione?), quindi, occorrerebbe innanzitutto raffrontare i due meccanismi applicativi giungendo alla seguente preliminare conclusione:

$$D=d*t$$

dove, come già detto, "D" sta per detrazione, "d" sta per deduzione e "t" sta per aliquota di tassazione.



Da quanto evidenziato, quindi, potremmo innanzitutto affermare che la detrazione è maggiore della deduzione in quanto detrazione e deduzione sarebbero equivalenti solo se l'aliquota di tassazione fosse pari ad 1 (100%).

Vi è da aggiungere, tuttavia, che la detrazione non è mai integrale ma sempre prevista in percentuale della spesa da detrarre ed allora potremmo giungere alla seguente formula di calcolo:

$$D*T=d*t$$

dove "D" sta per detrazione, "T" sta per aliquota di detrazione, "d" sta per deduzione e "t" sta per aliquota di tassazione, con la conseguenza che per uno specifico costo, per valutare la convenienza tra detrazione e deduzione, occorre raffrontare l'aliquota di detrazione con l'aliquota di tassazione in modo che:

- se T fosse maggiore di t, converrebbe la detrazione;
- se T fosse minore di t, converrebbe la deduzione.

Sarebbe a questo punto di agevole dimostrazione che un'aliquota di detrazione (T) del 26%, superiore ad un'aliquota di tassazione (t) del 23%, condurrebbe il donatore, rimanendo al precedente esempio, a scegliere la detrazione che lo porterebbe ad un risparmio di imposta maggiore (€ 260 anziché € 230).

Ai fini di una valutazione occorrerà inoltre verificare la presenza o meno di limiti massimi riguardanti gli oneri detraibili o deducibili.

Di seguito due esemplificazioni del tema con riferimento alle più attuali disposizioni agevolative per le erogazioni liberali a favore degli ETS.

Per quanto riguarda le erogazioni effettuate da persone fisiche, il legislatore prevede la possibilità di deduzione dal reddito o di detrazione dall'imposta, ma con modalità e a condizioni differenti.

Nel caso in cui il donatore opti per la detrazione dall'imposta della donazione effettuata all'ETS, tale detrazione ammonterà al 30% dell'importo della donazione stessa ovvero al 35% laddove la donazione sia effettuata a favore di una organizzazione di volontariato (ODV).

Per le erogazioni liberabili in denaro, la condizione che consente la detrazione è che la donazione sia effettuata attraverso banche, uffici postali ovvero altri sistemi che ne accertino la tracciabilità.

È comunque previsto un limite in quanto la donazione fiscalmente riconosciuta non può essere superiore a 30.000 € annui.



Nel caso in cui, invece, il donatore “persona fisica” opti per la deducibilità, l’importo deducibile dal reddito complessivo netto sarà al massimo pari al 10% del reddito complessivo lordo dichiarato con la possibilità, nel caso in cui la donazione non trovi adeguata capienza di importo per la presenza di altre deduzioni spettanti, di portare l’importo eccedente in deduzione negli anni successivi ma non oltre il quarto.

La normativa lascia quindi al contribuente “persona fisica” la possibilità di scegliere tra deduzione e detrazione d’imposta, e al fine della massimizzazione il risparmio fiscale il contribuente dovrà considerare non solo il raffronto tra aliquota di detrazione e aliquota di tassazione (quest’ultima crescente al crescere del reddito) ma anche i soprarichiamati citati limiti massimi alla detrazione e alla deduzione.

Supponiamo che due contribuenti (persone fisiche) abbiano dichiarato nel 2020 un reddito complessivo, rispettivamente, pari ad € 40.000 ed € 60.000 ed abbiano effettuato entrambi un’erogazione liberale di € 6.000 a favore di un ETS.

A seconda delle diverse opzioni (detrazione o deduzione) si avranno i seguenti risparmi in base ai calcoli di cui alle tabelle 1) e 2):

1) OPZIONE DETRAZIONE D’IMPOSTA AL 30%

| Reddito complessivo | 40.000 € | 60.000 € |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|
| Aliquota IRPEF marginale | 38% | 41% |
| IRPEF trattenuta/dovuta nell’anno | 11.520 € | 19.270 € |
| Detrazione IRPEF (6.000*30%) | 1.800 € | 1.800 € |
| IRPEF netta | 9.720 € | 17.470 € |
| Risparmio d’imposta IRPEF | 1.800 € | 1.800 € |

2) OPZIONE DEDUZIONE DAL REDDITO IMPONIBILE

| Reddito complessivo | 40.000 € | 60.000 € |
|---|-----------------|-----------------|
| Aliquota IRPEF marginale | 38% | 41% |
| IRPEF trattenuta/dovuta nell’anno | 11.520 € | 19.270 € |
| Limite deducibile (10% reddito complessivo) | 4.000 € | 6.000 € |
| Deduzione spettante | 4.000 € | 6.000 € |
| Reddito imponibile | 36.000 € | 54.000 € |
| IRPEF rideterminata | 10.000 € | 16.840 € |
| Risparmio d’imposta IRPEF | 1.520 € | 2.430 € |



In questo caso per il contribuente con un reddito di € 40.000, nonostante l'aliquota marginale di tassazione (38%) risulti superiore all'aliquota di detrazione (30%), risulterà più conveniente scegliere la detrazione d'imposta al 30% in quanto il "tetto" del 10% del reddito apposto al limite di deduzione (€ 4.000) comporta un risparmio fiscale maggiore con la detrazione (€ 1.800) rispetto all'opzione di deduzione dal reddito imponibile (€ 1.520).

Di contro con un reddito di € 60.000, non verificandosi alcuna riduzione del valore della spesa deducibile ai fini fiscali, il semplice raffronto tra l'aliquota marginale di tassazione (41%) e quella di detrazione (30%) avrebbe comportato l'assoluta convenienza alla deduzione della erogazione liberale con un risparmio d'imposta di € 2.430 contro € 1.800 nel caso della detrazione.

Per quanto riguarda le erogazioni effettuate da enti e società è prevista la sola possibilità di deduzione dal reddito complessivo netto (al netto quindi di tutte le deduzioni), nel limite del 10% del reddito complessivo dichiarato e qui il tema non è quindi incentrato sulla convenienza tra i due sistemi quanto piuttosto sul valore della erogazione liberale fiscalmente riconosciuta dall'Amministrazione finanziaria.

Ad esempio, nel caso in cui una società con reddito dichiarato di € 100.000 effettuasse un'erogazione liberale di € 5.000, l'erogazione potrebbe godere dell'intera deduzione perché inferiore al 10% del reddito complessivo dichiarato (10% di € 100.000 = € 10.000) e il risparmio fiscale sarebbe pari a € 1.200 (IRES al 24% di € 5.000).

Supponendo invece il caso in cui la società presentasse un reddito dichiarato di € 100.000 ed avesse effettuato un'erogazione liberale di € 15.000, allora questa potrà solo dedurre un importo massimo di € 10.000; nel caso invece in cui la stessa società presentasse un reddito dichiarato di € 100.000, ulteriori deduzioni per 10.000 ed avesse effettuato un'erogazione liberale di € 10.000, allora la società potrà dedurre nell'anno in cui ha eseguito l'erogazione un massimo di € 9.000 e l'eccedenza dell'erogazione effettuata rispetto a quella dedotta (€ 1.000) potrà essere computata in aumento dell'importo deducibile dal reddito complessivo dei periodi di imposta successivi, ma non oltre il quarto, fino a concorrenza del suo ammontare.

Sempre con riferimento alla determinazione del valore della erogazione liberale fiscalmente deducibile preme notare inoltre come le disposizioni dell'art. 83, comma 2 del CTS (al pari delle note disposizioni della citata "Più dai meno versi" - e diversamente delle disposizioni di cui all'art. 100, comma 2, lett. h del TUIR), destinando la previsione di deducibilità sia a persone fisiche che ad enti e società, hanno espresso il limite di deducibilità dell'erogazione liberale con riferimento al



“reddito complessivo dichiarato” trascurando in tal modo la logica onnicomprensiva del “reddito d’impresa” dichiarato dalle società commerciali.

La conseguenza non è di poco conto in quanto, mentre le erogazioni liberali effettuate da imprese ai sensi dell’art. 100, comma 2, lett. h) del TUIR individuano il reddito dichiarato, cui commisurare la percentuale limite del 2%, nel reddito della società al netto della stessa erogazione liberale deducibile¹⁷, le erogazioni effettuate da imprese ai sensi dell’art. 83, comma 2 del CTS sembrano individuare¹⁸ il reddito dichiarato, cui commisurare la percentuale limite del 10%, al lordo della stessa erogazione liberale.

Per illustrare l’effetto, basterebbe solo evidenziare come, nel caso in cui una società con reddito di impresa di € 2.000.000 effettuasse un’erogazione liberale di € 40.000, la percentuale limite di deducibilità del 2% prevista dall’art. 100, comma 2, lett. h) del TUIR dovrebbe determinarsi con riferimento ad una somma certamente inferiore ad € 2.000.000 e individuabile solo simultaneamente all’individuazione della somma deducibile¹⁹; diversamente, la percentuale limite di deducibilità del 10% prevista dall’art. 83, comma 2 del CTS dovrebbe calcolarsi direttamente sull’importo di 2.000.000 di euro.

Da ultimo, si ricorda come sia per le persone fisiche sia per le società, comunque, vige il divieto di

17 In tal senso, si vedano le istruzioni per la compilazione del Modello Redditi Società di capitali (SC) 2021, pag. 36, dove ai fini della compilazione del quadro RF61 si chiarisce quanto segue: *“Nel rigo RF61 va indicato l’importo delle erogazioni liberali commisurate al reddito d’impresa dichiarato. L’ammontare deducibile di tali erogazioni va determinato applicando le percentuali indicate dalle disposizioni che le prevedono al reddito di rigo RF60, colonna 2, assunto al netto delle erogazioni stesse. Tale criterio vale anche per le erogazioni di cui all’art. 100, comma 2, lett. h) del TUIR, se effettuate per un importo superiore a € 30.000. Qualora si determini un importo inferiore a detto limite, la deduzione è riconosciuta in misura pari al limite medesimo. Qualora nel rigo RF60 emerga una perdita, questa va esposta nel rigo RF63 preceduta dal segno “meno”. L’ammontare delle erogazioni liberali previste dallo stesso art. 100, comma 2, lett. g.) che, invece, danno diritto al credito d’imposta “Art-bonus” (art. 1, decreto-legge n. 83 del 2014) non deve essere indicato come variazione in diminuzione in questo rigo perché indeducibile.”*

18 In tal senso depongono anche i quadri RN6 ed RS290 del Modello Redditi Società di capitali (SC) 2021 e le relative istruzioni per la compilazione alle pagg. 56 e 164.

19 Al tal fine si potrebbe fare agevole ricorso alla seguente formula: Erogazione massima deducibile = (Reddito d’impresa al lordo dell’erogazione stessa)*0.02/1.02. Nell’esempio di cui sopra, si avrebbe Erogazione massima deducibile = 2.000.000*0.02/1.02 = 39.216 e, di conseguenza, Reddito d’impresa = 2.000.000, Erogazione deducibile = 39.216, Reddito d’impresa dichiarato = 1.960.784 il cui 2% sarebbe pari a 39.216.



cumulare la deducibilità o la detraibilità con altra agevolazione fiscale prevista a titolo di deduzione o detrazione di imposta da altre disposizioni di legge a fronte delle medesime erogazioni. Pertanto, non si potrà, per la stessa donazione, cumulare la detraibilità dalle imposte e la deducibilità dal reddito, dovendone sceglierne una.



5. Erogazioni liberali in natura tra peculiarità e meccanismi fiscali

5.1. Introduzione del tema

Le erogazioni liberali disciplinate dal legislatore fiscale sono tanto numerose quanto la produzione normativa che negli ultimi anni si è caratterizzata da una notevole frammentarietà criticata dagli operatori del settore, in parte programmaticamente sanata nel 2017 dalla Riforma del Terzo settore.

Difatti, all'introduzione di nuove tipologie di enti ovvero al supporto di particolari finalità sociali, è stata molto spesso correlata una specifica agevolazione fiscale intenta a incentivare il flusso delle liberalità da parte dei privati a favore di tutte quelle organizzazioni che generalmente operano in mancanza di scopo di lucro.

Seppur vero che la legislazione in materia manca di sistematicità, d'altro canto si deve ricordare che il principio di sussidiarietà sancito dalla Costituzione guida l'iniziativa legislativa verso interventi mirati a sostenere le finalità sociali e solidaristiche dei singoli, ponendo attenzione sia ai soggetti donanti sia ai donatari.

Il legislatore opera a supporto delle motivazioni, caratterizzate dall'assenza di ogni logica sinallagmatica, che spingono i privati a contribuire agli scopi perseguiti dagli enti "non profit" nonché dalle istituzioni pubbliche.

5.2. Le peculiarità delle erogazioni liberali in natura

Con riferimento all'azione gratuita dei soggetti donanti è possibile inquadrare principalmente due tipologie di erogazioni liberali, quelle in denaro e quelle in natura.

Le erogazioni in denaro hanno la capacità di aiutare finanziariamente l'ente beneficiario apportando risorse direttamente spendibili ed impiegabili ovviamente con maggiore flessibilità rispetto alla cessione gratuita di beni mobili o immobili. L'efficacia delle liberalità in denaro viene anche sottolineata, quale modalità di elargizione possibile, per particolari enti in ragio-



ne della tipicità dell'attività svolta²⁰.

Diversamente, le erogazioni liberali in natura esprimono un apporto particolarmente vincolante soprattutto per il soggetto beneficiario il quale si potrebbe trovare nella situazione di vincolare nel tempo ingenti risorse finanziarie per la gestione e manutenzione di quanto ricevuto²¹, soprattutto con riferimento ai beni immobili²². Al riguardo, oltre ai vari costi di conservazione e custodia dell'immobile, si dovrebbe tenere in considerazione ad esempio anche la fiscalità latente relativa all'eventuale futura cessione a titolo oneroso del bene e ciò, in particolar modo, nei casi in cui l'immobile sia utilizzato per finalità commerciali da parte dell'ente "non profit"²³.

20 Ne costituisce un esempio la già richiamata norma che sostiene le erogazioni liberali a supporto delle costose attività di ricerca scientifica ai sensi dell'articolo 1, comma 353, della L. n. 266/2005 con la quale è prevista l'integrale deducibilità ai fini IRES dei fondi trasferiti in favore di università, fondazioni universitarie, istituzioni universitarie pubbliche, enti di ricerca pubblici e di altre fondazioni e associazioni aventi personalità giuridica e costituite al fine dello svolgimento o della promozione di attività di ricerca scientifica. Al riguardo l'Agenzia delle Entrate ha precisato che sono agevolabili esclusivamente i «... trasferimenti di somme di denaro, in quanto la definizione di "fondi" non può riferirsi a beni diversi dal denaro» (Cfr. Agenzia delle Entrate - Risposta 28 dicembre 2018, n. 145). Difatti, alla richiesta di chiarimenti da parte di una Fondazione intenta a effettuare erogazioni liberali, sia in denaro sia in natura, a favore dei soggetti beneficiari della norma in commento, l'amministrazione finanziaria ha sottolineato l'approccio restrittivo voluto dal legislatore fiscale e rappresentato dall'abrogazione della lettera c) dall'articolo 100, comma 2 del TUIR, nel quale era invece prevista l'espressione "trasversale" di erogazioni liberali.

21 In particolare, nel caso degli immobili il donatario, non esercente attività d'impresa, dovrà ad esempio sostenere:

- le spese di manutenzione del bene;
- l'onere fiscale (reddituale) annuale parametrato alla rendita catastale del bene;
- l'onere dei tributi locali (es. IMU e TARI) laddove non ricorrano i presupposti per l'esenzione (IMU) oppure per tariffe agevolate (TARI).

22 Inoltre, occorre non sottovalutare il presupposto che, nella generalità dei casi, le operazioni immobiliari, finalizzate allo smobilizzo di parte del patrimonio, sottendono attività complesse che possono incidere significativamente sulla natura dell'ente. Un esempio ne è il caso in cui l'operazione presuppone una serie di attività in termini urbanistici ed edili tali per cui le stesse integrano un esercizio di attività d'impresa (Cfr. Agenzia delle Entrate - Risposta 27 maggio 2020, n. 152).

23 Si veda in merito, fra l'altro, Agenzia delle Entrate - Risoluzione 3 agosto 2006, n. 96/E.



Peraltro, l'acquisizione dell'erogazione liberale in natura e la successiva gestione/amministrazione potrebbero produrre l'effetto di incidere significativamente sulla qualifica di ente non commerciale del beneficiario²⁴.

Non va poi trascurato un altro aspetto relativo alle cessioni gratuite di beni consistente negli oneri documentali e procedurali, sia civilistici sia tributari, connessi al trasferimento di detti beni: oltre all'annoso tema della determinazione del modico valore della liberalità rispetto alle "condizioni economiche del donante" (Cfr. articolo 783 c.c.), risulta stringente, ai fini fiscali, la corretta determinazione del valore normale dei beni ceduti ed i relativi oneri documentali.

Al tal ultimo riguardo, ad esempio, è possibile sottolineare le "recenti" disposizioni emanate dal Ministero del lavoro e delle politiche sociali tramite il Decreto del 28 novembre 2019, introdotte alla luce delle indicazioni previste dall'articolo 83 comma 2 del CTS, al fine di stabilire la deducibilità delle erogazioni liberali in natura in favore degli enti del Terzo settore. Nella sostanza, oltre a precisare i criteri per la determinazione del valore fiscale delle erogazioni liberali in natura, il citato decreto ha, fra l'altro, previsto la necessità di acquisire una perizia giurata che attesti il valore dei beni donati allorché la liberalità sia rappresentata dalla cessione di beni diversi da quelli impiegati nel processo produttivo e quando il valore della singola cessione, determinato in base al valore normale, superi i 30.000 € ovvero quando, per la natura dei beni, non sia possibile desumerne il valore sulla base di criteri oggettivi.

Oltre all'eventuale perizia giurata, poi, risulta necessario che l'erogazione liberale in natura risulti da atto scritto contenente la dichiarazione del donatore recante la descrizione analitica dei beni donati, con l'indicazione dei relativi valori, nonché la dichiarazione del soggetto destinatario dell'erogazione contenente l'impegno ad utilizzare direttamente i beni medesimi per lo svolgimento dell'attività statutaria. Da ultimo, poi, è previsto anche che il donante debba consegnare al soggetto donatario copia della perizia giurata di stima.

È evidente che tale procedura rappresenta, sia per il donante sia per il donatario, un dispendioso adempimento che, seppur necessario per la corretta determinazione dell'agevolazione fiscale, rende l'erogazione liberale in natura meno "attraente" rispetto ad una più pratica liberalità in

²⁴ Si veda nota n. 22; ulteriore esempio è rappresentato dalla gestione di una partecipazione detenuta in una società commerciale. Infatti, una gestione della stessa partecipazione non qualificabile come statico-conservativa potrebbe incidere in maniera significativa sulla definizione della stessa attività di gestione nonché sulla natura dell'ente (Cfr. Agenzia delle Entrate - Risposta 19 ottobre 2020, n. 481).



A cura di Gianluca Agresta e Pasquale Della Corte

denaro magari successiva alla cessione onerosa a terzi dello stesso bene che si intenderebbe devolvere all'ente.

Per i donatori che svolgono un'attività d'impresa, poi occorre evidenziare come l'erogazione liberale in natura, oltre che generare una detrazione, deduzione o credito d'imposta, risulti rilevante fiscalmente anche sul versante dei proventi o delle plusvalenze del donatore/imprenditore.

In linea generale, l'erogazione liberale in natura, ad esempio di un bene merce, integra, ai fini reddituali, una destinazione dello stesso bene a finalità estranee all'esercizio d'impresa²⁵ ed in tale ambito, a fronte della donazione del bene d'impresa, si genera un ricavo fiscalmente rilevante per l'impresa²⁶ stessa, il quale va quantificato sulla base del valore normale²⁷ dello stesso bene donato.

Ne consegue quindi che in casi simili, tale atto di liberalità produce i seguenti effetti: da un lato, l'estromissione del bene rappresenta un ricavo e, dall'altro, il relativo costo di acquisto o di produzione rappresenta un costo deducibile²⁸.

Occorre tener presente poi che, il meccanismo sopra descritto non necessariamente neutralizza, a livello reddituale, la fuoriuscita del bene dall'impresa: nel caso in cui il valore normale del bene sia maggiore del relativo costo (fiscalmente riconosciuto), infatti, la donazione genererebbe comunque un imponibile reddituale.

Allo stesso modo, la donazione di beni immobilizzati avrebbe rilevanza reddituale²⁹ per il fatto che potrebbe generare una plusvalenza, rappresentata dalla differenza tra il valore normale del bene

25 Con Agenzia delle Entrate - Risoluzione 17 luglio 2002, n. 234/E, è stato chiarito che la *“la ratio è che, per evitare salti d'imposta, tutte le volte che un bene esce dal regime d'impresa (quindi anche nel caso di cessione gratuita), questo bene deve essere assoggettato a tassazione: tassazione che, in caso di mancanza di un corrispettivo, è commisurata al valore normale del bene stesso”*; Cfr anche Ministero delle finanze - Risoluzione 16 dicembre 1994, n. 25/E-III-6-835.

26 Cfr. art. 85, comma 2 del TUIR.

27 Cfr. art. 9, comma 3 del TUIR.

28 Per le erogazioni liberali di servizi, qualora fossero fiscalmente riconosciute ai fini della deduzione o della detrazione, il meccanismo reddituale dovrebbe essere completamente diverso: tali erogazioni non sembrano generare un ricavo in capo all'impresa alla luce del fatto che il richiamato art. 86, comma 3 del TUIR fa unicamente riferimento ai beni. Tuttavia, l'effetto reddituale di tali erogazioni sembrerebbe generarsi con riferimento ai costi collegati allo stesso servizio (alla *“produzione”* dello stesso servizio). In altri termini, tali costi non potrebbero essere dedotti dall'impresa per mancanza dell'inerenza richiesta dall'art. 109, comma 5 del TUIR.

29 Cfr. art. 86, comma 1, lett. c) del TUIR.



e il costo non ammortizzato: con riferimento al caso analizzato con Risoluzione 17 luglio 2002, n. 234/E, si precisa che, oltre alla variazione in aumento pari al valore normale del bene, allorché la liberalità fosse deducibile tramite specifiche agevolazioni fiscali, lo stesso valore normale sarà oggetto di variazione in diminuzione nei limiti previsti dalla norma di favore; la prassi in commento rappresenta un chiarimento utile sia per il trattamento fiscale di liberalità in natura aventi un costo residuo di importo inferiore a quello normale, sia per la definizione del relativo importo da dedurre il quale sarà pari al valore “ripreso in aumento”³⁰.

A fronte di quanto sopra descritto, occorre evidenziare però come, in taluni casi, la norma agevolativa molto più ragionevolmente deroghi a quanto disciplinato dal citato TUIR prevedendo che i beni oggetto delle erogazioni in parola non si considerino destinati a finalità estranee all’esercizio d’impresa ai fini del TUIR; è il caso, ad esempio, dell’art. 27, comma 2 della L. 13 maggio 1999, n. 133 (per le liberalità in favore delle popolazioni colpite da calamità pubbliche) e dell’art. 16, comma 2 della L. 19 agosto 2016, n. 166 (per la cessione gratuita di derrate alimentari, di prodotti farmaceutici e di altri prodotti a fini di solidarietà sociale) nei quali l’agevolazione consiste proprio nella deduzione integrale del costo del bene donato.

Nel caso di donatori che non svolgono un’attività d’impresa (persone fisiche ed enti non commerciali), tutto ciò acquisisce ovviamente meno rilevanza seppur occorre evidenziare come, nel caso di donazioni di quote di partecipazione in organismi collettivi del risparmio mobiliari, l’atto stesso di donazione abbia titolo realizzativo per il donante³¹.

Nonostante quanto sopra espresso, ad ogni modo, occorre del pari evidenziare come vi siano sempre stati tentativi del legislatore di favorire l’incremento delle liberalità in natura³².

Di recente ma - purtroppo - solo con riferimento al periodo d’imposta 2020, le erogazioni liberali in natura hanno acquisito anche particolare attenzione alla luce delle disposizioni emanate dal

³⁰ Con riferimento alla cessione a titolo gratuito di beni strumentali fiscalmente non dedotti, è possibile rilevare anche una minusvalenza patrimoniale che generalmente, ai sensi dell’articolo 101, comma 1 del TUIR, non è deducibile fiscalmente ma di contro, applicando la norma di favore, viene resa deducibile in quanto assimilabile a una cessione di beni d’impresa non estromessi con “finalità estranee all’esercizio d’impresa”.

³¹ Cfr. art. 10-ter, comma 3 della L. 23 marzo 1983, n. 77 e Agenzia delle Entrate - Circolare 4 giugno 2013, n. 19/E.

³² Basti pensare alle norme in materia di donazioni di opere librerie e di dotazioni informatiche ex art. 54 della L. 21 novembre 2000, n. 342 ovvero ex art. 16 della L. 19 agosto 2016, n. 166 (c.d. “Legge antisprechi”).



Governo per contenere gli effetti sociali ed economici derivanti dalla diffusione della pandemia Covid-19: il D.L. 17 marzo 2020, n. 18, convertito con L. 24 aprile 2020, n. 27 - c.d. “Decreto Cura Italia” - ha difatti supportato³³, tramite detrazioni e deduzioni, le erogazioni liberali rimandando, tra l’altro, alle disposizioni relative alle agevolazioni in materia di erogazioni liberali a favore di popolazioni colpite da calamità naturali nonché alle procedure appena richiamate del D.M. 28 novembre 2019.

Anche in questo caso, però, le erogazioni liberali in natura si sono manifestate più complesse rispetto a quelle in denaro: difatti, alcuni operatori hanno potuto riscontrare limiti alla corretta determinazione del valore normale con riferimento a quei beni divenuti “calmierati” tramite decreti del Governo e, inoltre, alcuni soggetti titolari di reddito d’impresa non hanno ritenuto conveniente richiedere la perizia anche a seguito delle indicazioni fornite dall’Agenzia delle Entrate con la Circolare 3 aprile 2020, n. 8/E³⁴.

Da ultimo, poi e sempre con riferimento alle erogazioni liberali in natura è possibile esprimere qualche considerazione anche con riferimento all’erogazione gratuita di prestazioni di servizi le quali, oltre che essere palesemente avversate dalla prassi ministeriale come evidenziato nel precedente paragrafo n. 1 del presente lavoro, sono espressamente citate dalle nostre disposizioni tributarie solo in rare occasioni.

È questo il caso, ad esempio, dell’art. 100, comma 2 lettera i) del TUIR il quale come noto prevede la deducibilità ai fini IRES delle spese relative all’impiego di lavoratori dipendenti, assunti a tempo indeterminato, utilizzati per prestazioni di servizi erogate a favore di Onlus, nel limite del 5% dell’ammontare complessivo delle spese per prestazioni di lavoro dipendente, così come risultano dalla dichiarazione dei redditi.

Considerando l’agevolazione fiscale appena citata alla stregua di quella prevista per gli oneri di utilità sociale ex comma 1 dello stesso articolo, ci sembrerebbe evidente che si tratta di un intervento volto quasi a rafforzare più che altro le finalità solidaristiche dei dipendenti mediante un’erogazione indiretta da parte degli stessi che passa dal datore di lavoro.

33 Cfr. art. 66 del D.L. n. 18/2020 cit.

34 Con la suddetta Circolare è stata chiarita (l’indicazione dovrebbe valere generalmente anche per le disposizioni ex articolo 27 della L. 12 maggio 1999, n. 133) la possibilità di ottenere il beneficio anche nei casi in cui il donante fosse in perdita fiscale (Cfr. Agenzia delle Entrate - Circolare n. 8/E cit., quesito 5.2).



Al contrario, e come già evidenziato in precedenza, si ribadisce invece come per la maggior parte delle altre disposizioni relative alle erogazioni liberali, anche in natura, la prassi non faccia mistero della sua avversità al tema escludendo che possa essere riconosciuta fiscalmente la possibilità di prestare gratuitamente opere e servizi: è il caso, ad esempio e forse più emblematico, delle erogazioni liberali a sostegno della cultura (*Cfr.* art. 1 del D.L. 31 maggio 2014, n. 83 convertito con L. 29 luglio 2014, n. 106 - c.d. “Art-Bonus”) per le quali l’Agenzia delle Entrate ha espressamente escluso dal novero delle elargizioni agevolabili quelle effettuate attraverso la fornitura gratuita di materiale con annessa posa in opera³⁵.

5.3. Individuazione, quantificazione e procedure per le erogazioni liberali in natura

Come già sopra evidenziato, un aspetto rilevante e talvolta controverso relativo alle erogazioni in natura è rappresentato dalla corretta applicazione dei criteri di quantificazione fiscale della stessa, spesso accompagnata dalle procedure da seguire ai fini della validità fiscale della stessa erogazione se non, in alcuni casi, dalla limitazione oggettiva della tipologia stessa di beni devolvibili ai fini fiscali.

In taluni casi, infatti, è la stessa disposizione tributaria a limitare la tipologia di beni oggetto dell’agevolazione fiscale (*Cfr.* art. 16 L. n. 166/2016 cit.); in altri, la norma dovrebbe individuare la tipologia di beni oggetto dell’agevolazione fiscale, seppur facendo rinvio ad apposito decreto ministeriale (*Cfr.* art. 83 del CTS) ma finisce unicamente per regolare, in tal modo, soltanto la procedura da seguire; in altri casi ancora, lungi dal definire chiaramente cosa possa formare oggetto di erogazione liberale in natura, la procedura e i criteri da adottare sono lasciati alla prassi amministrativa (*Cfr.* art. 14 D.L. n. 35/2005).

Per ciò che concerne il CTS, ad esempio, preme evidenziare come, nonostante l’art. 83 demandi ad apposito decreto ministeriale anche l’individuazione dei beni oggetto dell’agevolazione, l’emanato D.M. 28 novembre 2019, ancorché ne faccia menzione all’art. 1, non individua affatto i beni, ma si concentra sui criteri da adottare e sulla procedura da seguire con riferimento alle erogazioni liberali in natura.

Stante ciò, sembrerebbe evidente come lo stesso decreto definisca una specifica metodologia di quantificazione del valore dell’erogazione per specifiche categorie di beni, detenute nell’ambito dell’attività d’impresa (beni strumentali, merci e materie prime).

35 *Cfr.* Agenzia delle Entrate - Risposta 28 dicembre 2018, n. 155.



Pertanto, sembrerebbe intendersi che al di fuori di tali categorie dovrebbe trovare applicazione il criterio generale del valore normale oppure si sia costretti alla determinazione del valore attraverso una perizia giurata: è il caso, ad esempio, delle donazioni di immobili c.d. “patrimonio”, di attività classificate tra le immobilizzazioni finanziarie (es. azioni o quote) o altri beni non immobilizzati (es. opere d’arte) ecc.

In sintesi, dall’analisi del citato D.M. del 2019, sembrerebbe emergere la seguente classificazione:

- per le erogazioni effettuate dalle persone fisiche, si renderebbe applicabile il criterio del valore normale e, in caso di valore del singolo bene superiore ad € 30.000 oppure in caso di impossibilità nell’applicare criteri oggettivi, occorre adottare una perizia di stima;
- per le erogazioni di beni strumentali da parte di soggetti esercenti attività d’impresa, occorre fare riferimento al residuo valore fiscale del bene all’atto del trasferimento;
- per le erogazioni di merci e materie prime da parte di soggetti esercenti attività d’impresa, occorre fare riferimento al valore normale e a quello determinato per quantificare le rimanenze di magazzino;
- per le altre erogazioni effettuate da parte di soggetti esercenti attività d’impresa, qualora si rendesse applicabile il criterio del valore normale e in caso di valore del singolo bene superiore ad € 30.000 oppure in caso di impossibilità nell’applicare criteri oggettivi, occorre adottare una perizia di stima.

Per ciò che concerne la procedura da seguire, l’art. 4 del citato D.M. del 2019 prevede che le erogazioni debbano risultare da “atto scritto”, senza, però, specificare la tipologia di atto (scrittura privata, scrittura privata autenticata, atto pubblico)³⁶.

Sembra evidente come un chiarimento della portata della citata norma sia opportuno, visto che l’“atto scritto” rappresenta una condizione essenziale per poter beneficiare dell’agevolazione di cui all’art. 83 CTS.

Con riferimento alle erogazioni liberali in natura, effettuate ai sensi dell’art. 14 D.L. n. 35/2005 cit.,

³⁶ Anche in Agenzia delle Entrate - Risposta 4 marzo 2021, n. 150, in materia di detrazione Iva dei beni donati nell’ambito della gestione del Covid-19, l’Amministrazione finanziaria non sembra né confermare la correttezza dell’atto adottato dal contribuente né indicarne uno specifico, confermando un’interpretazione ampia di “atto scritto”.



A cura di Gianluca Agresta e Pasquale Della Corte

si ribadisce invece come la stessa norma nulla disponga in merito alla quantificazione del valore delle stesse.

A tal fine, l'Amministrazione finanziaria ha precisato che occorre far riferimento **(i)** al valore normale del bene, facendo riferimento, in sostanza, al valore desumibile in modo oggettivo da listini, tariffari, mercuriali e simili e **(ii)** ove non sia possibile desumere il valore sulla base di altri criteri oggettivi, in relazione alla natura particolare di determinati beni (es. opere d'arte e gioielli), i soggetti eroganti potranno ricorrere alla stima di un perito³⁷.

Stante tale interpretazione, sembrerebbe esserci una "graduazione" degli strumenti per la quantificazione di tali erogazioni: valore normale, "altri criteri oggettivi", perizia di stima.

Pertanto, in tal caso, la perizia di stima, al ricorrere di condizioni oggettive, sembrerebbe essere facoltativa.

Sempre l'Amministrazione finanziaria ha poi sottolineato come il donante, inoltre, debba acquisire, «*a comprova delle effettività della donazione e della congruità del valore attribuito al bene oggetto della donazione in natura*», anche una ricevuta da parte del beneficiario della donazione che contenga la descrizione analitica e dettagliata dei beni donati con l'indicazione dei relativi valori.

Preme evidenziare che tale ultima "prova documentale" non trova riscontro nella norma e con essa sembrerebbe che la "congruità" dell'erogazione sia "attestata" dal beneficiario della stessa.

Inoltre, non appare chiara la natura di tale ricevuta per ciò che concerne l'aspetto quantitativo: è il beneficiario della donazione a "certificare" il valore della donazione, ancorché non abbia alcun interesse per tale dato, ai fini dell'agevolazione in commento?

Non sembra essere chiara, altresì, nemmeno la natura della ricevuta per ciò che concerne l'indicazione del valore dei beni e, in particolare, in presenza di una perizia di stima e/o di un atto notarile di donazione.

Pertanto, in questi casi, del tutto dubbia sembrerebbe la corretta procedura da seguire in tal caso.

Inutile sottolineare poi come, in tutto ciò, non sembra che siano state prese in considerazione le erogazioni in natura di diritti e di servizi, ancorché le rispettive norme non ne facciano espresso divieto.

37 Cfr. Agenzia delle Entrate - Circ. n. 39/E del 2005 cit.



Occorre infine aggiungere, poi, come vi siano norme il cui tenore letterale non sembrerebbe specificare la tipologia di erogazione agevolata: in danaro o in natura (es. art. 6, commi 9, 10 e 11 della L. 22 giugno 2016, n. 112, c.d. “Legge sul dopo di noi”). Pertanto, tale presupposto fa presumere la sussistenza dell’agevolazione per entrambe categorie di erogazione³⁸ anche se né la norma né i documenti di prassi amministrativa esplicitano quali debbano essere i criteri da adottare per la valorizzazione delle erogazioni in natura ai fini della presente agevolazione³⁹.

5.4. Valore fiscale beni ricevuti in donazione, asimmetrie e rischi di doppia imposizione

Contrariamente a quanto più sopra ipotizzato come operazione più agevole (cessione del bene a terzi e successiva erogazione liberale dell’importo della cessione a favore dell’ente), occorre anche notare come talvolta il benefattore, seppur trattandosi di casi residuali, piuttosto che erogare una somma di danaro derivante dallo smobilizzo di alcuni investimenti, preferisce invece donare direttamente proprio il bene rappresentativo dell’investimento stesso (es. immobili, azioni o quote, beni d’arte, diritti d’autore etc.) e la motivazione sottostante potrebbe essere rappresentata dal fatto che il mercato di riferimento, in quel determinato momento, potrebbe non garantire un buon disinvestimento.

Pertanto, il benefattore, di fatto, demanda in questo modo all’ente beneficiario della donazione lo smobilizzo dell’investimento in un momento futuro e più conveniente pur sapendo che tale circostanza non lo esime dal dover collaborare, nell’immediato oppure in un momento futuro, con l’ente al fine di individuare e documentare il valore fiscale del bene oggetto della donazione rilevante ai fini della fiscalità dell’operazione stessa.

In queste fattispecie, però, preme evidenziare come il citato costo fiscale non sempre coincide con il valore riportato nell’atto di donazione.

38 Si segnala, a tal fine, Agenzia delle Entrate - Risoluzione n. 234/2002 cit., con la quale l’Agenzia delle Entrate, con particolare riferimento all’art. 100, comma 2, lett. a) del TUIR [già art. 65, comma 2, lett. a)], ha riconosciuto l’applicazione dell’agevolazione sia alle erogazioni in danaro che a quelle in natura, sul presupposto che “*sul piano letterale, si può osservare che la norma in esame fa riferimento alle erogazioni liberali tout court, a differenza di altre disposizioni normative che prevedono espressamente l’erogazione di somme di denaro*”.

39 Probabilmente tale circostanza deriva anche dal fatto che, ad oggi, non è stato ancora emanato il decreto ministeriale con il quale si sarebbero dovute definire le modalità di attuazione della legge in commento (Cfr. comma 11 dell’art. 6 L. n. 112/2016 cit.).



A cura di Gianluca Agresta e Pasquale Della Corte

Infatti, in generale, in virtù del citato principio di neutralità, il costo fiscale del bene, in capo all'ente, è quello riconosciuto in capo al benefattore⁴⁰ ma potrebbero esserci casi in cui, per applicazione puntuale delle disposizioni interessate, tutto ciò non avvenga creando ipotetiche situazioni di doppia imposizione oggettiva.

Ad esempio, si prenda in considerazione il caso della donazione di un immobile ad un ente con qualifica di Onlus il quale possa successivamente decidere di rivendere l'immobile.

Considerando, come noto, che in tal caso rileverebbe per la Onlus, ai fini reddituali, la cessione a titolo oneroso dello stesso immobile effettuata entro cinque anni dalla data di acquisto da parte del donante⁴¹, l'eventuale plusvalenza sarebbe costituita dalla differenza tra il corrispettivo della cessione e il prezzo di acquisto o il costo di costruzione sostenuti dal donante, aumentato di ogni altro costo inerente al bene medesimo⁴².

Tale impostazione sembrerebbe lineare per ciò che concerne le donazioni effettuate da una persona fisica ma sembrerebbe esserlo meno per quelle effettuate da soggetti esercenti attività d'impresa (es. società): in tale ultimo caso, infatti, come evidenziato in precedenza, la donazione di un immobile da parte di una società è un'operazione realizzativa in capo alla stessa (Cfr. artt. 85 e 86 del TUIR) e per la stessa rileva, al momento della donazione, la differenza tra il costo di acquisto o costruzione e il valore normale con la conseguenza che, in caso di prezzi di mercato crescenti, se la donazione e la successiva cessione fossero effettuate nell'arco del quinquennio dalla data di acquisto o costruzione da parte del donante, l'ente beneficiario della donazione potrebbe vedersi imputata una plusvalenza tassabile generando in tal modo una doppia imposizione oggettiva.

Peraltro, non si può tacere che vi siano ulteriori situazioni in cui l'asimmetria, in termini di imposizione reddituale, sia ancora più evidente.

Ad esempio, la cessione di un immobile acquisito per successione non produce alcuna plusvalenza rilevate a livello reddituale in capo all'ente beneficiario dell'acquisizione a titolo gratuito, a prescindere dall'epoca di smobilizzo rispetto all'acquisizione da parte dell'ente nonché all'epoca di acquisto in capo al soggetto originariamente proprietario (*de cuius*)⁴³.

40 Si prenda ad esempio il caso delle azioni acquisite per donazione (Cfr. art. 68, comma 6 del TUIR).

41 Cfr. art. 67, comma 1, lett. b) del TUIR.

42 Cfr. art. 68, comma 1 del TUIR.

43 Cfr. art. 67, comma 1, lett. b) del TUIR.



Tuttavia, in talune circostanze, lo smobilizzo e/o l'impiego del bene donato in capo al donante e la devoluzione successiva dell'importo ricavato, al netto della relativa imposizione fiscale, sarebbe più vantaggioso in capo all'ente beneficiario.

Infatti, prendendo ad esempio il caso dello sfruttamento economico di diritti d'autore, l'imposizione in capo all'autore è pari al 75% del valore dei proventi percepiti, invece, per il soggetto diverso dall'autore l'imposizione reddituale è piena⁴⁴.

5.5. Conclusioni

Con riferimento alle erogazioni liberali in natura, l'analisi condotta evidenzia come l'attuale sistema di agevolazioni delle erogazioni in commento necessiti di una riflessione di tutti i soggetti coinvolti. Infatti, per ciò che concerne l'aspetto normativo riferito ad ogni agevolazione fiscale, sembra opportuno che il Legislatore definisca in maniera chiara i "beni" agevolabili nonché i principi caratterizzanti la "qualificazione" e "quantificazione" del beneficio fiscale, senza delegare, direttamente oppure indirettamente, all'Amministrazione finanziaria.

Trova particolare interesse la questione afferente alle procedure operative riferite al trasferimento e acclaramento dei beni donati. Difatti, seppur lodevoli sono le intenzioni del Codice del Terzo settore, l'Amministrazione finanziaria dovrebbe operare sulla base di una precisa "delega" e con specifico riferimento all'adozione delle procedure operative connesse alle agevolazioni in esame.

Riguardo gli enti beneficiari delle erogazioni si dovrebbero adottare procedure comuni ed idonee a consentire ai benefattori di individuare agevolmente i presupposti collegati alle specifiche norme di agevolazione nonché di poter fornire, qualora ve ne sia l'esigenza, prova alle competenti Amministrazioni.

Inoltre, i benefattori (destinatari delle agevolazioni fiscali) dovrebbero, da un lato, essere più sensibili per ciò che concerne gli aspetti documentali (formali) delle erogazioni che si apprestano ad effettuare, per non vedersi successivamente disconosciuto il diritto al beneficio reddituale e, dall'altro, collaborare con l'ente beneficiario al fine di consentire l'acquisizione dei documenti e delle informazioni necessarie per la successiva gestione del bene donato.

44 Cfr. art. 53, comma 2, lett. b) del TUIR.



6. Grandi donatori: dalla filantropia all'investimento passando all'intermediazione filantropica

L'assenza di serie analisi in merito agli effetti di una politica finanziaria per gli enti non profit trova la sua massima espressione con riferimento ai cd. "grandi donatori" per i quali non sono previste, da un punto di vista tributario, specificità applicative rispetto al loro più consistente e variegato agire filantropico.

In Italia non sono state ancora promulgate specifiche normative volte ad incentivare le donazioni da individui più facoltosi. A sottolineare il potenziale rilievo e la necessità si possono studiare i numerosi esempi virtuosi di altri paesi quali, ad esempio, gli Stati Uniti dove il volume delle donazioni si attesta sui 300 miliardi di dollari l'anno. Tali ingenti cifre non sono infatti solo il risultato di un atteggiamento culturale fortemente improntato alla restituzione, il cosiddetto *'give back'*, ma anche di una politica fiscale che garantisce deduzioni che possono arrivare fino al 50%, incentivando il mecenatismo e la filantropia privata.

L'ordinamento americano prevede infatti una serie di benefici che spaziano dalla esenzione dall'imposta sul reddito, all'esenzione dall'imposta sul capital gain (a condizione che i profitti vengano devoluti alle *charities*), all'esenzione in materia di imposte di successione e donazione, all'esenzione dall'imposta di registro in relazione a qualsiasi alienazione, trasferimento o locazione a favore di *charities*.

Non può essere la motivazione principale, ma una fiscalità di favore indubbiamente stimola atti di liberalità da parte di quelle famiglie con maggiori capacità patrimoniali.

Forse l'unica traccia in tal senso nel nostro ordinamento tributario è dato rinvenirla nell'introduzione in Italia della già citata "Più dai meno versi" che, facendo leva sul sistema della deduzione della liberalità, inizialmente ipotizzata con il solo ed unico "tetto" del 10% del reddito complessivo del donatore, aveva cercato di indirizzarsi proprio verso grandi donatori così come espressamente affermato dalla relazione al progetto di Legge n. 3459 nel quale si poteva leggere "*... che è ai soggetti più dotati economicamente che il sistema di incentivazione in esame deve prioritariamente guardare, proprio per ottenere presso di loro la partecipazione più estesa, con uno spirito scevro da ogni categorizzazione sociale aprioristica e preventiva, capace di sminuire il senso morale della*



dazione di sostegno benefico solo sulla base di considerazioni ancorate allo stato economico individuale del donatore...”.

Oltre questo, però, e con il beneficio di quanto si dirà appresso, non sembra che il legislatore italiano si sia mai spinto, non prendendo in alcuna considerazione, come per certi versi dimostra anche il caso della sentenza della Commissione torinese (Cfr. CTP Torino, sent. 116/2011) citata nei precedenti paragrafi, il fatto che un sistema di detrazione pensato per le piccole erogazioni e un sistema di deduzione pensato per le grandi erogazioni ma poi limitato con un tetto di 70.000 euro, non sono in grado di generare alcun effetto incentivante per un donatore spesso disposto a donare parte del suo patrimonio più che del suo reddito (si pensi proprio al caso esemplificativo di una liberalità che dà vita ad una fondazione).

Tale disposizione di legge, oggi abrogata parzialmente con l'entrata in vigore del Codice del Terzo settore e in futuro totalmente abrogata dopo le previste operatività del Registro Unico Nazionale del Terzo settore (c.d. "RUNTS") e autorizzazione della Commissione Europea, prevedeva che fossero deducibili dal reddito complessivo del soggetto erogatore nel limite del 10% del reddito complessivo dichiarato, e comunque nella misura massima di 70.000 € annui, le liberalità in denaro o in natura erogate da persone fisiche o soggetti passivi IRES, sia enti commerciali che non commerciali, in favore di organizzazioni non lucrative di utilità sociale (ONLUS), di associazioni di promozione sociale (APS) iscritte nel registro nazionale previsto dall'articolo 7, commi 1 e 2, della Legge 7 dicembre 2000, n. 383, di fondazioni e associazioni riconosciute aventi per oggetto statutario la tutela, promozione e la valorizzazione dei beni di interesse artistico, storico e paesaggistico nonché di fondazioni e associazioni riconosciute aventi per scopo statutario lo svolgimento o la promozione di attività di ricerca scientifica.

Le agevolazioni fiscali introdotte dalla ricordata "Più dai meno versi" non erano cumulabili con nessun'altra agevolazione fiscale prevista a titolo di deduzione o di detrazione di imposta da altre disposizioni di legge. Ciò significava, sostanzialmente, che il soggetto erogatore che sceglieva di utilizzare la deduzione prevista dall'art. 14 del citato D.L. n. 35/2005 non poteva poi utilizzare la deduzione prevista dal secondo comma dell'art. 100 del TUIR (per l'IRES) o la detrazione prevista dall'art. 15 sempre del TUIR (per l'IRPEF), e viceversa.

Come più sopra richiamato, il Codice del Terzo settore ha previsto la graduale abrogazione della disposizione appena illustrata (Cfr. art. 102, comma 2, lett. h del CTS) sostituendola gradualmente con un sistema del tutto analogo ma apparentemente migliorativo in quanto consente il superamento del limite dei 70.000 € annui e permette altresì di "riportare in avanti", nei periodi suc-



A cura di Michela Guicciardi

cessivi ma non oltre il quarto, l'eventuale eccedenza dell'erogazione liberale effettuata che, pur trovando capienza nel 10% del reddito complessivo dichiarato dal donatore, non trovi capienza nel reddito complessivo netto dello stesso donatore a causa di altre deduzioni.

Questa riforma è certamente un passo avanti nell'incentivare le donazioni private, ma si è ancora distanti da un reale incentivo fiscale che favorisca le liberalità di coloro che posseggono e donano ingenti patrimoni.

In Italia e nel Mondo non esiste una definizione univoca e condivisa di chi sia un *Major Donor*, ovvero un c.d. Grande Donatore. Diverse organizzazioni non profit hanno costruito nel tempo dei criteri per identificarli, che sono stati alla base della creazione interna di dipartimenti dedicati esclusivamente alla comunicazione con questo segmento di donatori.

Tuttavia, tutt'ora non è ancora definito come circoscrivere le caratteristiche demografiche di questo nucleo di individui, i più ambiti dal settore non profit.

La prima indagine sui cosiddetti *High Net Worth Individual* (HNWI) italiani, intesi come possessori di un patrimonio netto superiore a un milione di euro, è stata realizzata dalla Agenzia dell'ONU per i rifugiati (UNHCR) intervistando un campione di 81 clienti del Gruppo Kairos, nel 2015.

Da questa analisi è emerso che tra questi soggetti non era diffusa la pratica di grandi donazioni; nessuno degli intervistati ha dichiarato di aver donato oltre 100.000 € nell'anno e solo il 3% del campione ha dichiarato di donare tra i 51.000 e i 100.000 € l'anno.

Dato significativamente discordante da quello relativo agli Stati Uniti, dove una ricerca di Bank of America del 2014, mostrava una fotografia molto diversa: la ricerca, condotta su un campione di 632 clienti *High Net Worth Individual*, parimenti identificati come individui con almeno un milione di patrimonio investibile o con un reddito annuo superiore a 200.000 dollari, ha dimostrato che il 98,4% degli individui intervistati ha donato un importo medio di 68.400 dollari/anno e circa il 3% ha donato più di mezzo milione di dollari l'anno.

Nonostante i dati non siano comparabili, questo primo tentativo di mappatura ha fatto emergere una considerazione interessante per il lavoro di questo *position paper*.

È il momento di avviare una riflessione sul come incentivare l'erogazione di ulteriori risorse verso il Terzo Settore, sia questo obiettivo raggiunto con l'introduzione di una imposta patrimoniale o avvenga tramite un incremento delle aliquote sulle imposte di successione e donazione di cui si



A cura di Michela Guicciardi

parla già dal 2015; oggi gli scenari socioeconomici sono più vasti, la complessità crescente ed occorre anche e soprattutto comprendere gli obiettivi degli HNWI e le loro modalità di azione.

Questi donatori hanno iniziato a riflettere attentamente sui contesti sociali, studiandone i processi di sviluppo (le cause) e le conseguenze di breve e lungo periodo espresse come esternalità (positive o negative) delle diverse azioni di intervento (ovvero gli impatti).

Uno dei principali rischi in cui incorre il donatore odierno, di fronte alla scelta di numerose cause sociali parcellizzate, risiede nello sprecare risorse, destinandole verso enti o progetti che non compiono attività e servizi frutto di studi ragionati, ma sono frutto di causalità o circostanze che ne hanno poi orientato lo sviluppo nel tempo. Questo rischio non va sottovalutato in quanto incide fortemente sulla soddisfazione del donatore stesso e sulla sua percezione della propria attività filantropica, portandolo a rivedere al ribasso le risorse destinate e le aspettative di fiducia.

Ma ancor di più, occorre considerare che c'è una filantropia che muove dall'animo, che è immediata, che nasce dal senso di responsabilità, il cosiddetto *"giving back"*, e attiene alle dimensioni più umane.

Come Paese abbiamo una forte propensione a donare e una importante tradizione in tal senso, che si sposa con le radici religiose e con una cultura di generosità come popolo, ma assistiamo oggi a un fenomeno impressionante di concentrazione della ricchezza che impone una seria riflessione in termini di strategia.

Un quadro normativo più di favore può incentivare coloro che sono *High Net Worth Individual* a porsi una domanda di consapevolezza: la loro ricchezza non serve più a loro né alle generazioni future ed è sovradimensionata rispetto a qualsiasi immaginazione. Come capitale paziente, deve essere impiegata a sostegno delle attività filantropiche e di quella nuova imprenditoria con modelli di business innovativi e sostenibili che sta caratterizzando l'ecosistema delle imprese sociali e delle società benefit.

In Italia serviranno esempi di grande iniziativa filantropica familiare, sulla linea di quanto creato nel Paese dove in passato, diversi imprenditori di prima generazione, hanno costituito importanti iniziative di welfare di comunità, intervenendo sui territori di riferimento e rispondendo a bisogni vicini e noti dei beneficiari⁴⁵.

Coloro che vogliono iniziare la propria attività filantropica oggi hanno infatti a disposizione molti

⁴⁵ Per rimanere al più recente passato, si pensi in tal senso, ad esempio, all'Oasi Zegna o alla rigenerazione urbana di Solomeo ad opera della Fondazione Brunello e Federica Cucinelli.



A cura di Michela Guicciardi

più strumenti rispetto al passato, siano essi di diretta emanazione della famiglia/impresa familiare, come ad esempio fondazioni e trust, siano essi strumenti di intermediazione filantropica; si pensi alla possibilità di istituire fondi filantropici presso le Fondazioni di Comunità o presso Fondazione Donor e Fondazione Italia per il dono (modello che replica lo schema anglosassone dei c.c. “DAF” – *Donor Advised Fund*).

Questi strumenti devono essere comparati, analizzando innanzitutto le variabili che possono influenzare la scelta di un determinato veicolo filantropico da parte di un donatore. Ad esempio, si misura il grado di coinvolgimento familiare verso l’iniziativa filantropica, si analizza la disponibilità ad associare alle proprie azioni filantropiche il nome della famiglia e si identificano obiettivi filantropici coerenti con i valori e la storia della Famiglia.

Infatti, la filantropia può creare un legame all’interno delle famiglie multigenerazionali, riducendo il rischio di disgregazione dei rapporti e, conseguentemente, dei patrimoni. Parimenti, se portata avanti con casualità, la filantropia implica una forte esposizione reputazionale che può incidere anche sul valore dell’azienda familiare stessa.

Per questo la filantropia viene ormai gestita dagli HNWI, anche quando si parla di allocazioni filantropiche, con i classici parametri della finanza e gli strumenti della strategia di impresa.

Gli “HNWI” si danno obiettivi di medio lungo periodo, attraverso i quali prendere delle decisioni sulle modalità erogative, monitorare gli effettivi cambiamenti prodotti ed effettuare una analisi dei rischi, controllando l’eventuale dispersione patrimoniale.

Per questo, prima ancora di ipotizzare la costituzione e la gestione di “veicoli”, i grandi donatori necessitano di una visione chiara del contesto e dei possibili metodi di analisi, di valutazione e di intervento.

La maggior parte dei grandi donatori vogliono fare la differenza sul lungo termine: hanno un approccio progettuale teso a produrre valore sociale, culturale, economico (in genere più di uno) verificabile; approccio progettuale che spesso è proprio del filantropo e non delle organizzazioni, per cui, al limite, preferiscono non sostenere una singola organizzazione ma mettere in campo in proprio un progetto sociale, magari coinvolgendo diverse organizzazioni.

C’è poi un’altra parte che, più che donare, investe: non è detto che il fine sia un ritorno economico, ma certamente si aspettano di partecipare attivamente al progetto in qualche modo, fornendo *know-how*, relazioni, capitale e si aspettano dei ritorni tangibili e vantaggiosi, e interlocutori capaci e credibili.



A cura di Michela Guicciardi

Ma sono in ogni caso persone a cui, paradossalmente, non si deve chiedere: è una relazione diversa quella che cercano, fatta di numeri, opportunità, relazioni e sono loro stessi a manifestarsi e a dettare i tempi.

Partendo proprio dall'analisi dei bisogni sociali, dei contesti socio-economici di riferimento e dei modelli di intervento più utilizzati per rispondere ad alcuni problemi sociali a livello nazionale e internazionale, i grandi donatori costruiscono insieme ai loro consulenti la strategia più coerente con i valori che l'interessato vuole esprimere nella propria azione filantropica.

L'intervento di un *Family Office* risulta poi fondamentale nell'organizzazione patrimoniale, nella identificazione di scopi filantropici in grado di promuovere condivisione tra le generazioni, garantendone la continuità. Gioca un ruolo positivo anche nel monitoraggio della allocazione filantropica, fungendo da tramite nel rapporto tra le diverse componenti tecnico-professionali coinvolte e la famiglia per garantire adeguata tolleranza al rischio e coerenza verso le esigenze, patrimoniali e non, dei singoli membri della stessa.

Tra i grandi donatori occorre anche far cenno alle grandi imprese, private, per le quali non si può che partire dalla analisi dei modelli già adottati in ambito di *Corporate Social Responsibility* e integrati nelle Relazioni Non Finanziarie.

Qui la partita si gioca sulla scelta della migliore struttura giuridica da implementare per gestire i programmi di *Corporate Philanthropy* e per far sì che l'attività filantropica si coniughi con gli interessi aziendali di lungo periodo, la reputazione e l'immagine dell'azienda e con la percezione che gli *stakeholder* interni ed esterni hanno della stessa.

Solitamente la *Corporate Philanthropy* lavora attraverso l'istituzione di una fondazione, che porta il nome dell'impresa ma che è un soggetto giuridicamente distinto il quale attua delle strategie miste, sia attraverso l'erogazione di contributi (fondazioni erogative o *grant making*), sia attraverso l'apporto diretto di conoscenze, competenze e *know-how* che supportano lo sviluppo di progetti e metodologie innovative, vedendo la Fondazione assumere un ruolo operativo e fare da capofila nell'area di intervento.

In sintesi, gli HNWI italiani lasciano guidare la decisione di donare essenzialmente dalla sensazione di avere avuto un privilegio e dal desiderio di sentirsi utili, cercando o di restituire al territorio a soggetti svantaggiati. Ma l'incentivo fiscale può avere un ruolo importante: oltre la metà del campione ha dichiarato che donerebbe di più se aumentassero i benefici fiscali.



A cura di Michela Guicciardi

Con un quadro normativo più favorevole, si potrebbe innalzare il livello delle singole donazioni: grazie al risparmio fiscale, la medesima donazione avrebbe un costo inferiore, dunque potrebbe essere incrementata in valore, almeno mantenendo inalterato il costo per il donatore.

Assumerebbe poi un rilievo importante se l'agevolazione tributaria potesse avere ad oggetto parte del patrimonio privato anziché del reddito; si dovrebbe allora ipotizzare un qualche sistema di agevolazione tributaria in grado di stimolarla a dovere e di andare un po' oltre un piccolo sconto sul proprio reddito imponibile o sulle proprie imposte da pagare anziché forzarla, come di recente da qualcuno ipotizzato⁴⁶, al punto da farla apparire ad altri come una forma di imposizione patrimoniale.

Un esempio virtuoso in tal senso sembrerebbe osservabile in Germania dove un grande successo pare abbia avuto l'introduzione, nel *Personal Income Tax Act*, della possibilità per un singolo donatore di dedurre fino a € 1.000.000 per una donazione a favore di un *endowment fund*⁴⁷ di una fondazione; deduzione, questa, che può essere riconosciuta sia nell'anno in cui è stata effettuata oppure essere riportata nei nove anni successivi.

Probabilmente, a giocare un ruolo decisivo a favore del successo della disposizione, è stata proprio la riportabilità del beneficio così ampio in un arco temporale così lungo da consentire la sua fruizione anche in ipotesi di una donazione finanziata più dal patrimonio del donatore che dal suo reddito annuale.

Casistica, quella tedesca, che richiama immediatamente alla mente le più recenti disposizioni di agevolazione fiscale in tema di investimenti nelle imprese sociali (Cfr. art. 18, commi 3 e 5 del D.Lgs. 3 luglio 2017, n. 112) laddove viene anche previsto che la detrazione IRPEF del 30% di un importo massimo annuale di € 1.000.000 riportabile anche nei tre periodi successivi sia applicabile anche nel caso di atti di dotazione e di contributi di qualsiasi natura, posti in essere successivamente alla data di entrata in vigore del citato Decreto n. 112/2017, in favore di fondazioni che abbiano acquisito la qualifica di impresa sociale da non più di cinque anni.

Se questa è la strada appena intrapresa, per l'incentivazione delle erogazioni liberali da parte degli "HNWI" bisognerebbe banalmente prevedere solo una maggiore soglia di deduzione e una ulteriore riportabilità nel tempo dell'agevolazione.

⁴⁶ La provocazione lanciata era quella di istituire una "donazione obbligatoria" dell'1% sui patrimoni di coloro che dichiarano più di un milione di € in asset finanziari e il cui ammontare potrebbe essere veicolato in un apposito fondo di *recovery* di gestione governativa.

⁴⁷ Vedi precedente nota n. 14.



A cura di Michela Guicciardi

Ma l'attuale assetto normativo italiano risulta inadeguato al soddisfacimento delle nuove esigenze prodotte dai mutamenti economici, sociali e demografici degli ultimi anni anche per altri motivi.

Stando alle stime del report *Preparing for Tomorrow: A Report on Family Wealth Transfers* redatto da Wealth-X, oltre 3.900 miliardi di dollari avrebbero dovuto essere trasferiti alle generazioni successive entro il 2020, da parte di alcune persone con disponibilità finanziarie superiori ai 100 milioni di dollari: si tratta dei cosiddetti *Ultra High Net Worth (UHNW)*. Questo trasferimento sarebbe maggiormente acuito dalla minore natalità, generando una concentrazione di ricchezza ancora maggiore nelle mani di un ristretto numero di persone.

In questo contesto, l'Italia si conferma, secondo la ventesima edizione del report BCG "*Global Wealth 2020: The Future of Wealth Management—A Ceo Agenda*", la nona nazione al mondo per ricchezza finanziaria con 5.300 miliardi di dollari.

Il report BCG stima che in Italia siano 1.700 gli *Ultra High Net Worth* e circa 400 mila le persone che detengono un patrimonio di almeno un milione di dollari in ricchezza finanziaria, l'1% della popolazione adulta.

Stando ai dati riportati, circa il 41,1% del patrimonio finanziario nel 2019 è detenuto da HNW e UHNW, mentre oltre il 50% appartiene ai cosiddetti clienti *affluent* e *lower private*, ovvero individui con una ricchezza che arriva al milione.

Esistono quindi opportunità di azione su entrambe le fasce di popolazione, ma da declinare in maniera differenziata per cogliere le peculiarità di questi segmenti.

Una previsione normativa attualmente in essere che potrebbe coinvolgere questi segmenti di popolazione, stante il fenomeno già citato di concentrazione della ricchezza, riguarda i lasciti testamentari a favore di Enti del Terzo Settore.

I dati Gfk sostengono che il numero di italiani con oltre 50 anni di età che hanno già fatto, o sono orientati a fare, un lascito solidale sono circa 1,3 milioni, pari al 5% della popolazione *over 50* (25,5 milioni circa). Numeri ancora lontani da Paesi come il Regno Unito dove fa testamento il 48% delle persone o la Germania (50% degli *over 50*) ma che in uno scenario quale quello attuale potrebbero far risollevarsi più in fretta il settore non profit dagli effetti provocati dalla pandemia da Covid19.

Il testamento, quale strumento di predisposizione successoria in favore degli Enti non profit, consente nei limiti della quota disponibile di istituire erede l'ETS, e anche di sfruttare le notevoli



A cura di Michela Guicciardi

potenzialità della successione a titolo particolare, cui si connette una grande varietà di contenuti, sia riguardo ai legati di specie sia quanto ai legati obbligatori. Infine, non sconta le remore che ogni persona ha, quando si tratta di privarsi nell'immediato, con atto di donazione, di parte delle proprie sostanze.

In tal senso, quindi, occorrerebbe forse riflettere e generare una seria politica fiscale che miri a canalizzare e concentrare nei settori di maggior utilità sociale una più rilevante porzione della ricchezza finanziaria privata, evitando altresì che parte delle donazioni rischi di polverizzarsi sotto la spinta più dell'istinto che di una strategia filantropica.

In tal senso, di estremo interesse appare la recente proposta di legge sui lasciti lanciata dalla Fondazione Italia Sociale che propone di innalzare la tassazione dei lasciti destinati a soggetti non legati al *de cuius* da uno stretto grado di parentela (oltre il quarto grado) e di destinare il differenziale tra la tassazione attuale e quella futura agli Enti non profit o, in ultima analisi, al Ministero del Lavoro e delle politiche sociali⁴⁸.

⁴⁸ Per i dettagli della proposta di legge in oggetto, <https://fondazioneitaliasociale.org/proposta-di-riforma-della-legge-sui-lasciti/>.



7. Il tema della fiscalità diretta delle erogazioni liberali transnazionali

Per erogazioni transnazionali si intendono le erogazioni liberali effettuate da donatori con residenza fiscale in un Paese a favore di organizzazioni non profit residenti in un Paese diverso.

Tale schema, noto come filantropia transnazionale, sta assumendo un ruolo sempre maggiore nella società moderna, anche come strumento in risposta a fenomeni *cross-border*, quali ad esempio quello dell'emergenza epidemiologica da Covid19 che ha coinvolto tutto il mondo.

Tuttavia, la filantropia internazionale non ha ancora avuto una reale accelerazione e tuttora nei diversi paesi europei gli incentivi fiscali per le erogazioni liberali sembrano essere di esclusiva applicazione teorica ai donatori con residenza fiscale nello stesso Paese dell'ente beneficiario.

Ne consegue che, mentre un numero sempre più elevato di donatori mostra propensione ad effettuare donazioni a favore di enti non profit in Stati terzi, molto spesso la normativa fiscale del Paese di residenza ne impedisce l'equivalenza a donazioni di carattere esclusivamente nazionale c.d. "interne" (dove il donatore e il donatario sono residenti fiscali nello stesso Stato).

Nonostante l'Italia si sia dovuta rivelare Paese precursore in tal senso anche a causa della estrema vicinanza fisica e sistemica con lo Stato Vaticano⁴⁹, in un simile scenario globale e dopo i primi interventi della Commissione Europea nei confronti di singoli Stati⁵⁰, la Corte di Giustizia Europea ha dovuto esprimersi negli anni⁵¹ sull'obbligo degli Stati Membri dell'Unione di non introdurre, in virtù del principio di libera circolazione di capitali, disposizioni discriminatorie nei riguardi degli atti di liberalità transnazionali o a scapito delle operazioni internazionali di enti non profit.

49 Cfr. Agenzia delle Entrate - Risoluzione 5 marzo 2002, n. 76/E e Agenzia delle Entrate - Circolare 26 giugno 2006, n. 24/E.

50 Formale richiesta verso UK di eliminare discriminazioni verso *charities* straniere (10 luglio 2006); Formale richiesta verso Polonia e Irlanda di eliminare discriminazioni verso *charities* straniere (17 ottobre 2006); Formale richiesta verso Belgio di eliminare discriminazioni verso *charities* straniere (21 dicembre 2006).

51 Cfr. ECJ, sent. 14.09.2006, Causa C-386/04, *Centro di musicologia Walter Stauffer vs Finanzamt Munchen fur Korperschaften*; ECJ, sent. 27.01.2009, Causa C-318/07, *Hein Persche vs Finanzamt Luden-scheid*; ECJ, sent. 10.02.2011, Causa C-25/10, *MISSIONSWEKR Werner Heukelbach Ev vs Etat Belge*; ECJ, sent. 16.06.2011, Causa C-10/10, *Commission vs Austria*.



Nonostante simile principio espresso a livello comunitario, gli Stati membri hanno continuato con un atteggiamento discriminatorio in tal senso al punto che la Commissione Europea ha proseguito nella sua opera di sollecito attraverso le procedure di violazione (cc.dd. “*infringement procedures*”) anche nel corso degli anni successivi⁵².

In simile quadro d’insieme, intuibili sono innanzitutto le complicazioni di ordine pratico dinanzi alle quali potrebbe trovarsi, ad esempio, un donatore persona fisica residente in Italia che effettuasse un’erogazione liberale a favore di una *charity* francese: dopo aver valutato la sostanziale equiparabilità dell’ente francese ad esempio ad un soggetto italiano con qualifica di Onlus, dovrebbe utilizzare in dichiarazione le norme fiscali italiane e sperare che il fisco italiano, a distanza di tempo e nel valutare la dichiarazione dei redditi, non ponga ostacoli alla legittimità del comportamento analizzando, magari, le ricevute di versamento o altri documenti richiesti dalla norma italiana.

Meno intuibile ma di altrettanta avversione al tema si rivela poi l’assenza di linee guida condivise a livello Europeo su come trattare i casi di transnazionalità degli enti, ad oggi disciplinati secondo un meccanismo di comparabilità con le caratteristiche di un ente non profit residente, che varia da Paese a Paese.

Uno sforzo in tal senso era stato compiuto con la costruzione del concetto di “Fondazione Europea”, poi perso negli anni, il cui studio di fattibilità⁵³ all’origine del progetto europeo aveva infatti evidenziato come:

52 Cfr. Case N. 2012-2159 (*Germany about inheritance tax*); Case N. 2012-2091 (*Greece about inheritance tax*); Cases NN. 2012-2156 and 2012-2157 (*Italy about inheritance tax*); Case N. 2013-4086 (*Spain about tax treatment of public benefit organizations and their donors*). In seguito alla suddetta procedura nei confronti dello Stato Italiano, si veda l’art. 8, comma 1, lett. a) della L. 30 ottobre 2014, n. 161 (c.d. “Legge europea 2013-bis”) in vigore dal 25 novembre 2014, che ha condotto al seguente ed attuale testo del comma 4 dell’art. 3 del D.Lgs. 31 ottobre 1990, n. 346: “Le disposizioni del presente articolo si applicano per gli enti pubblici, le fondazioni e le associazioni istituiti negli Stati appartenenti all’Unione europea e negli Stati aderenti all’Accordo sullo Spazio economico europeo nonché, a condizione di reciprocità, per gli enti pubblici, le fondazioni e le associazioni istituiti in tutti gli altri Stati”

53 Cfr. *Feasibility Study on an European Foundation Statute – Final Report – by Universitat Heidelberg and Max Planck Institute for comparative and international private law* (2008). Per una più dettagliata ricostruzione storica, si veda *A statute for European cross-border associations and non-profit organizations, Potential benefits in the current situation*, a cura di A. FICI, Maggio 2021, pagg. 70 e ss., reperibile all’indirizzo <http://www.europarl.europa.eu/supporting-analyses>.



A cura di Michela Guicciardi e Antonio Cuonzo

- a) il settore osservato rappresentasse una delle maggiori forze economiche e producesse significati contributi per l'economia pubblica dell'Europa (nell'Unione Europea si contavano circa 110.000 fondazioni di pubblica utilità che complessivamente possedevano un patrimonio stimato di circa 350 miliardi di euro, spendevano all'incirca 83 miliardi di € l'anno e impiegavano da 750 mila a circa 1 milione di cittadini);
- b) nei 27 Stati Membri vi erano considerevoli differenze di regolamentazione (esistevano oltre 50 normative diverse in ambito civile e fiscale e numerose procedure amministrative complesse);
- c) esistevano barriere civilistiche e fiscali alle attività «*cross-border*» delle fondazioni dei singoli Stati Membri (vedi casi sottoposti alla ECJ e difficoltà di trasferimento della sede);
- d) le citate barriere producevano costi stimabili tra i 90 e i 100 milioni di € all'anno.

In tal senso, risulta da ultimo molto interessante lo studio commissionato dall'*European Parliament's Committee on Legal Affairs* e culminato nel documento intitolato "*A statute for European cross-border associations and non-profit organizations. Potential benefits in the current situation*" del maggio del 2021.

Il modello forse pratico che però oggi gli Stati sembrano tentare di seguire sembrerebbe essere quello inglese "pre-Brexit" per il quale è previsto che gli enti non profit residenti in altri stati dell'Unione Europea possano registrarsi presso gli appositi registri tenuti dalla Amministrazione finanziaria inglese (HRMC) per vedersi applicate le medesime agevolazioni contemplate per le charities UK⁵⁴. Inoltre, le richieste per il rimborso di imposte trattenute alla fonte per enti non profit vengono processate ancora molto lentamente.

Nel pratico, gli strumenti utilizzati oggi dai donatori per la filantropia internazionale sembrano essere principalmente due.

Da un lato, impegnativi progetti che passano attraverso la creazione, nel Paese in cui avviene la raccolta di fondi e sulla base di disposizioni in tal senso dello stesso Paese, di apposite strutture di raccolta fondi: è il caso, ad esempio, delle cc.dd. "*Friends of*" statunitensi, nate appunto sulla base della legislazione d'oltreoceano per raccogliere fondi negli Stati Uniti, concedere ai donatori statunitensi

54 In tal senso, Cfr. Agenzia delle Entrate - Risposta 16 giugno 2021, n. 406.



le agevolazioni fiscali previste dal quel Paese⁵⁵, e riversare nel Paese di destinazione i fondi raccolti⁵⁶.

Dall'altro lato, soprattutto in Europa, sembrerebbe diffondersi una pratica operativa tesa alla creazione di un *network* o una piattaforma alla quale le organizzazioni non profit dei singoli Paesi possono aderire creando in tal modo tra loro una sorta di facilitazione basata sulla possibilità degli enti aderenti di effettuare loro stessi erogazioni liberali ad enti aderenti esteri sulla base di fondi raccolti dai donatori nel loro Paese di residenza: il donatore di un Paese "A", pur volendo finanziare una organizzazione non profit del Paese "B", riverserebbe le sue risorse direttamente all'organizzazione non profit del Paese "A" che fa parte del *network* la quale, poi, provvederebbe ad erogare *grants* verso l'organizzazione del Paese "B" che fa parte del *network* alla quale, nel frattempo, saranno state riversate le donazioni dei donatori del Paese "B" che voglio finanziare l'organizzazione non profit del Paese "A".⁵⁷

55 Un residente fiscale statunitense può beneficiare di una deduzione dall'imposta dei redditi per donazioni a favore di organizzazioni non profit che sono costituite negli Stati Uniti e validamente riconosciute dall'agenzia fiscale statunitense, operanti quali società affiliate di enti non profit internazionali.

56 Cfr. *American Friends of the Louvre*.

57 Nel contesto europeo, un progetto apparentemente simile sembra sia stato intrapreso da *Transnational Giving Europe* (TGE), un ente che collabora con varie organizzazioni filantropiche in Europa e che, nel luglio del 2020, ha lanciato la prima piattaforma di donazione transnazionale online in Europa, cofinanziata dal programma Europa creativa dell'Unione europea e dalla Fondazione svizzera filantropia, con il sostegno della Fondazione King Baudouin. Al progetto partecipano Fondazione King Baudouin (Belgio), Fondazione BCause(Bulgaria), Fondazione europea per la filantropia e lo sviluppo della società (Croazia), Fondation de France (Francia), Maecenata Stiftung (Germania), HIGGS (Grecia), Fondazione dei Carpazi Ungheria (Ungheria), Fondazione Donor Italia ONLUS (Italia), Fondazione comunitaria Odorheiu Secuiesc (Romania), Empresa y Sociedad (Spagna), Fondazione svizzera filantropia (Svizzera), Charities Aid Foundation (Regno Unito) e "La rete" consente ai donatori individuali e aziendali residenti in 21 Paesi di sostenere le organizzazioni europee senza scopo di lucro di loro scelta.



8. Conclusioni

Il presente lavoro evidenzia, ad avviso di chi scrive, l'importanza, la complessità e la necessità di una razionale gestione ormai assunte dal tema in oggetto all'interno del nostro sistema sociale così come del nostro stesso sistema tributario.

L'importanza delle erogazioni liberali al Terzo settore è un tema assai evidente alla luce delle sempre maggiori necessità di interesse generale e della costante opera di delega⁵⁸ che lo Stato realizza verso le realtà della c.d. società civile.

La complessità del tema, invece, sembra legata da un lato alla stessa complessità insita nel nostro sistema tributario e dall'altro alla scarsa cognizione che il "comune donatore" ha con riferimento agli effetti dei suoi comportamenti di spesa o di risparmio.

Come è stato evidenziato nel paragrafo 2, infatti, le scelte che il legislatore adotta al fine di incentivare il finanziamento del Terzo settore dovrebbero sempre tener conto di una relazione trilaterale tra donatore, ente beneficiario e collettività considerato il fatto che, in presenza di un legislatore "benevolo" che aumenta gli spazi di deduzione o detrazione, di un donatore che non ha cognizione degli effetti desiderati dalla legislazione con riferimento alla sua spesa conseguente al beneficio fiscale e di una comunità che non si rende conto di eventuali inefficienze di tesoreria, la mole delle erogazioni liberali risulta quasi esclusivamente condizionata dalla bontà dei donatori e dalla capacità di "marketing" delle organizzazioni beneficiarie.

I contributi del presente lavoro crediamo, molto sommamente, possano rivelarsi utili al fine di una ricerca di una più razionale gestione del tema che possa far leva non solo su scelte ragionate e motivate relative agli strumenti legislativi (deduzioni, detrazioni, crediti d'imposta, agevolazioni sulle successioni, ecc.) da adottare ma anche su cognizioni (tecniche e non) da diffondere massimamente nella collettività nonché su una necessaria chiarezza legislativa

⁵⁸ In tal senso, già la «*Relazione al decreto legislativo recante la "Disciplina tributaria degli enti non commerciali e delle organizzazioni non lucrative di utilità sociale, in attuazione della delega recata dall'art. 3, commi 186, 187, 188 e 189 della legge 23 dicembre 1996, n. 662"*» all'interno della quale (Sezione II Onlus) è dato leggersi che "... *Obiettivo primario è quello di contribuire alla rivitalizzazione del cosiddetto settore non profit o terzo settore, attraverso un razionale impiego della leva fiscale, così da consentire allo stato di effettuare risparmi in diversi comparti di servizi, ora direttamente gestiti, che potrebbero essere efficacemente assicurati da queste realtà emergenti e non più marginali...*".



ed interpretativa che aiuterebbe tutti i c.d. operatori del comparto.

Con riferimento agli strumenti legislativi adottati o da adottare, ad esempio, alla luce di quanto più sopra analizzato, verrebbe da chiedersi quali siano le motivazioni alla base delle scelte compiute dal legislatore della recente Riforma del Terzo settore: cosa ha indotto il legislatore ad aumentare proprio dal 26% al 30% il limite di detrazione o ad eliminare proprio il “tetto” dei 70.000 € per le deduzioni? Semplici ragionamenti basati sul numero dei contribuenti che utilizzavano già quelle disposizioni nelle precedenti versioni e sulla potenziale perdita di gettito erariale da investire in tal modo? O ci sono state valutazioni relative alle conseguenti e potenziali azioni di spesa dei contribuenti interessati?

Proprio con riferimento agli strumenti legislativi da utilizzare, infatti, come abbiamo potuto vedere è possibile individuare diversi meccanismi fiscali e fra questi si inquadrano principalmente le detrazioni dall'imposta lorda e le deduzioni dal reddito imponibile tra le quali, seppur in via residuale, sembrano farsi spazio, soprattutto negli ultimi, i crediti d'imposta.

Ritorna utile infatti ricordare l'agevolazione già citata e riferita all'Art-Bonus nonché lo Sport-Bonus introdotto nel 2019 e prorogato dalla Legge di Bilancio 2020: in entrambi i casi i crediti d'imposta sono commisurati al reddito imponibile o all'ammontare dei ricavi del soggetto donante e utilizzabili in quote costanti nei successivi periodi d'imposta rispetto all'anno in cui si è verificata l'erogazione liberale.

La promozione dei crediti d'imposta non trova attenzione solo nei soggetti privi di reddito imponibile, ma anche in tutti i donanti interessati a utilizzare il beneficio fiscale maturabile in forme e tempi diversi rispetto alla diretta collocazione nelle dichiarazioni dei redditi. La compensazione orizzontale ha intrinsecamente un *appeal* finanziario più “allettante” rispetto ai meccanismi ordinari, il quale può incrementare non solo la convenienza dell'operazione ma anche la fruibilità dell'agevolazione stessa.

Come emerso nel paragrafo 4, generalmente i contribuenti soggetti ad IRPEF utilizzano deduzioni e detrazioni e la convenienza di un meccanismo rispetto ad un altro è strettamente correlata, da un lato, all'ammontare del valore della liberalità agevolabile e, dall'altro, all'aliquota marginale applicabile al reddito imponibile nonché alla capienza delle imposte rispetto al valore della liberalità.

Simili considerazioni valgono anche per i titolari di redditi d'impresa che, soggetti ad IRES e IRAP, interessati alla ottimizzazione del reddito imponibile e con riferimento ai quali è possibile osservare come, alla luce della congiuntura economica internazionale che ha colpito negli ultimi anni anche



l'Italia, le imprese non sembrano avere particolare interesse a deduzioni o a detrazioni limitate nell'utilizzo al periodo di imposta di sostenimento dell'erogazione in quanto potrebbe non essere insolita la determinazione di un reddito imponibile negativo.

In tal senso, un primo passo in avanti si rivela la scelta del legislatore fiscale inserita in sede di riforma del Terzo settore relativa al meccanismo del riporto in avanti dell'eccedenza di deduzione non capiente rispetto al reddito imponibile al netto delle altre deduzioni (c.d. *"carry forward"*) prevista dall'art. 83, comma 2 del CTS.

Difatti, sia ai fini IRES sia IRPEF, nel caso in cui la deduzione sia maggiore rispetto al reddito complessivo dichiarato, diminuito di tutte le deduzioni, l'eccedenza, come visto, può essere computata in aumento dell'importo deducibile dal reddito complessivo dei periodi di imposta successivi, ma non oltre il quarto, fino a concorrenza del suo ammontare.

Certamente questo rappresenta un primo passo (seppur ancora piccolo) anche verso il descritto universo dei grandi donatori (gli HNWI e UHNWI) i quali, come già evidenziato, avrebbero interesse verso stimoli fiscali ben maggiori e che si concentrino sul fatto che, per questi soggetti, l'erogazione effettuata potrebbe spesso rivelarsi pari ad una cospicua parte del loro patrimonio più che del loro reddito e, soprattutto, potrebbero farlo quando ancora sono in vita⁵⁹.

Non meno interessanti, alla luce dei dati e delle considerazioni esposte nel paragrafo 6, le riflessioni e le citate proposte di legge relative ai lasciti testamentari finalizzate ad incentivare le stesse tipologie di donazioni del patrimonio ma in sede testamentaria.

Con particolare riferimento poi a soggetti titolari di reddito d'impresa e alle erogazioni liberali in natura, sarebbe forse utile riflettere sull'opportunità di andare oltre rispetto alla deroga al principio di cui all'articolo 85 comma 2 del TUIR, prevedendo, alternativamente, la possibilità di maturare un credito d'imposta non superiore all'aliquota IRES in vigore da commisurare ai costi afferenti ai beni ceduti gratuitamente. Ciò sarebbe utile da un lato, per incentivare le erogazioni liberali di tutti quei soggetti privi di redditi imponibili ovvero con rilevanti perdite fiscali pregresse

⁵⁹ Si pensi, in estrema analisi, al noto caso di Chuck Feeney, imprenditore di origine irlandese e cittadino americano, cofondatore del colosso mondiale *Duty Free Shoppers Group* ed ispiratore di progetti filantropici quali il *Giving Pledge* creato da Bill e Melinda Gates e Warren Buffett. Feeney pare abbia donato circa 8 miliardi di dollari del suo patrimonio sostenendo la sua convinzione del *"giving while living"* riassunta nell'omonimo libro scritto dalla giornalista ed esperta di filantropia Heidi Waleson (Cfr. *"Atlantic Insights: Giving While Living"*, H. WALESON, The Atlantic Philanthropies, 2017).



e, dall'altro, per garantire un trattamento agevolativo equo rispetto ai medesimi soggetti aventi però redditi imponibili e un risparmio d'imposta proporzionato ai costi deducibili.

Senza tralasciare, infine, come già evidenziato nei precedenti paragrafi, come l'adozione di eventuali franchigie riferite alle erogazioni liberali potrebbe condurre il sistema verso una maggiore stabilità delle erogazioni liberali stesse e allontanare eventuali "effetti sostituzione" sulle maggiori somme a disposizione in conseguenza dell'agevolazioni fiscali stessa.

Con riferimento proprio a questi ultimi ed indesiderabili effetti, soprattutto, e tornando alle ultime modifiche normative sopra citate, viene da chiedersi, se i descritti passaggi normativi (aumento dal 26% al 30% della detrazione, ad esempio) siano stati spiegati ai contribuenti come occasione per far arrivare agli ETS maggiori fondi o siano stati semplicemente pubblicizzati come occasione di maggior risparmio fiscale per gli stessi contribuenti.

I dati indicati dal Ministero, come riportati nelle conclusioni del paragrafo 2 del presente lavoro, sembrano evidenziare una totale assenza di cognizione dei donatori al riguardo alla luce del fatto che, ad esempio, pur in presenza di una disposizione che consentiva la detrazione al 30% delle erogazioni a favore di Onlus già nel 2018, molti donatori hanno continuato, per quello stesso periodo di imposta, ad utilizzare la disposizione che prevedeva la detrazione al 26% per lo stesso tipo di erogazioni liberali.

Da questo tipo di comportamento, oseremmo dire "irrazionale", infine, non può che giungersi alle seguenti considerazioni legate alla strutturazione del nostro sistema tributario.

In tale contesto, *in primis*, è abbastanza evidente che un sistema di regole frastagliato, poco organico, non orientato alla trasparenza e troppo articolato a livello procedurale, potrebbe generare delle evidenti distorsioni, ossia un effetto opposto rispetto a quello sottostante la norma di riferimento.

In tal senso, basterebbe dare un semplice sguardo alle tabelle del seguente paragrafo 9 per rendersi conto di quanto frastagliata e disorganica sia la normativa di riferimento o, del pari, basterebbe tornare alle considerazioni espresse nel paragrafo 1 del presente lavoro, per rendersi conto di quanto arduo possa essere, anche da un punto di vista interpretativo, il lavoro che attende quotidianamente gli stessi operatori del comparto.

Banale allora sembrerebbe ribadire come il legislatore dovrebbe definire chiaramente, da un lato, i principi sottostanti la singola agevolazione (nozione di erogazione, destinatari della stessa, tipo-



logia di erogazione ammessa, soggetti beneficiari dell'erogazione stessa, soggetti eroganti, ecc...), e, dall'altro, i principi caratterizzanti la "qualificazione" e "quantificazione" del beneficio fiscale spettante (detrazione, detrazione, credito d'imposta, ecc.).

Non meno determinante sarebbe poi il ruolo interpretativo (e a volte "complementare") dell'Amministrazione finanziaria nel recepire correttamente le indicazioni fornite dal legislatore o nel definire procedure più semplici e snelle, al fine di concretizzare i principi determinati dalla norma.

Da ultimo, poi, non andrebbe certamente trascurato il ruolo, all'interno di tutto questo sistema finanziario e tributario, degli stessi enti non profit beneficiari delle erogazioni i quali dovrebbero porre in essere tutte le dovute attività finalizzate ad evidenziare la sussistenza dei presupposti caratterizzanti la singola norma agevolativa nonché la corretta determinazione dell'agevolazione stessa.

Il proliferare di eventuali contenziosi con riferimento alle agevolazioni in commento rappresenterebbe (come nel caso esaminato dalla citata Commissione Tributaria Provinciale di Torino⁶⁰) una palese "disfatta" non solo per l'intero settore non profit bensì per l'intero sistema Paese, in quanto, da un lato si alimenterebbe la diffidenza dell'opinione pubblica nei confronti del settore non profit e, dall'altro, si potrebbero scoraggiare i benefattori nell'effettuare le auspiccate erogazioni liberali.

60 Sez. VI, sent. n. 116 del 13 settembre 2011 (*cf. paragrafo 1*).



9. Tabelle di riepilogo

| Agevolazioni fiscali non disciplinate dal Testo unico dei redditi (D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917) a favore di Persone fisiche, Enti non commerciali e Società | | | |
|---|--|--|--|
| Disposizione agevolativa | | Soggetto donante | Agevolazione fiscale ai fini delle imposte dirette |
| Erogazioni a favore di Fondazioni operanti nel settore musicale. | Decreto legislativo 29 giugno 1996, n. 367 articolo 25 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | <p>Per le persone fisiche, detrazione dal reddito complessivo fino al 2 per cento o del 30 per cento del reddito dichiarato nella misura del 19 per cento del contributo erogato.</p> <p>Per gli enti non commerciali, detrazione dal reddito complessivo nella misura del 19 per cento del contributo erogato.</p> <p>Per i soggetti titolari di reddito d'impresa, deduzione per un importo non superiore al 2 per cento o al 30 per cento del reddito d'impresa dichiarato.</p> |
| Disposizioni in favore delle popolazioni colpite da calamità pubbliche. | Legge 12 maggio 1999 n. 133 articolo 27 | <ul style="list-style-type: none"> · Società | Deduzione delle liberalità in denaro e non concorrenza al reddito d'impresa dei beni ceduti gratuitamente. |
| Erogazioni liberali a favore della Fondazione La Biennale di Venezia. | Legge 18 febbraio 1999, n. 28 articolo 1, commi 1 e 2. | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | <p>Per le persone fisiche, detrazione dal reddito complessivo fino al 2 per cento o del 30 per cento del reddito dichiarato nella misura del 19 per cento del contributo erogato.</p> <p>Per gli enti non commerciali, detrazione dal reddito complessivo nella misura del 19 per cento del contributo erogato.</p> <p>Per i soggetti titolari di reddito d'impresa, deduzione per un importo non superiore al 2 per cento o al 30 per cento del reddito d'impresa dichiarato.</p> |
| Donazioni di opere librerie e di dotazioni informatiche. | Legge 23 novembre 2000 n. 342 articolo 54, comma 1 D.M. 25 maggio 2001, n. 264 | <ul style="list-style-type: none"> · Società | Per i beni ceduti gratuitamente non si prevede la concorrenza al reddito d'impresa. |
| Donazioni effettuate da enti o privati all'ente ospedaliero "Ospedale Galliera" di Genova, finalizzate all'attività del Registro nazionale italiano dei donatori di midollo osseo. | Legge 6 marzo 2001 n. 52 articolo 8, comma 3 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | Detrazione dall'imposta sul reddito per un importo non superiore al 30 per cento dell'imposta lorda dovuta. |



| | | | |
|---|---|--|--|
| Erogazioni liberali in denaro in favore di università, fondazioni universitarie, di istituzioni universitarie pubbliche, degli enti di ricerca pubblici, delle fondazioni e delle associazioni aventi per oggetto statutario lo svolgimento o la promozione di attività di ricerca scientifica. | Legge 23 dicembre 2005, n. 266 articolo 1, comma 353 | <ul style="list-style-type: none"> · Enti non commerciali · Società | Deduzione integrale dal reddito d'impresa dichiarato. |
| Le liberalità in denaro o in natura erogate in favore di fondazioni e associazioni riconosciute aventi per oggetto statutario la tutela, la promozione e la valorizzazione dei beni di interesse artistico, storico e paesaggistico e in favore di fondazioni e associazioni riconosciute aventi per scopo statutario lo svolgimento o la promozione di attività di ricerca scientifica (c.d. "+dai - versi"). | Decreto legge 14 marzo 2005, n. 35 articolo 14. | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | Deduzione dal reddito complessivo del soggetto erogante nel limite del dieci per cento del reddito complessivo dichiarato, e comunque nella misura massima di 70.000 € annui. Alternativamente, per i titolari di reddito d'impresa, si applicano le disposizioni di cui all'articolo 100 comma 2 del TUIR. |
| Detrazioni per le erogazioni liberali in denaro in favore di partiti politici. | Decreto legge 28 dicembre 2013 n. 149 articolo 11 commi 2 e 6. | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Società | Dall'imposta lorda sul reddito si detrae un importo pari al 26 per cento per importi compresi tra 30 € e 30.000 € annui. |
| Art-bonus - Credito di imposta per favorire le erogazioni liberali a sostegno della cultura. | Decreto legge 31 maggio 2014 n. 83 articolo 1 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | Credito d'imposta, nella misura del 65 per cento delle erogazioni effettuate. Il credito d'imposta è riconosciuto alle persone fisiche e agli enti non commerciali nei limiti del 15 per cento del reddito imponibile, ai soggetti titolari di reddito d'impresa nei limiti del 5 per mille dei ricavi annui. Il credito d'imposta è ripartito in tre quote annuali di pari importo. |
| Disposizioni fiscali per le cessioni gratuite di eccedenze alimentari, di medicinali e di altri prodotti a fini di solidarietà sociale. | Legge 19 agosto 2016 n. 166 articolo 16. | <ul style="list-style-type: none"> · Società | Per i beni ceduti gratuitamente non si prevede la concorrenza al reddito d'impresa. |
| Erogazioni liberali nei confronti di trust ovvero dei fondi speciali istituiti in favore delle persone con disabilità grave. | Legge 22 giugno 2016, n. 112 articolo 6, commi 9-11 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | Applicazione delle deduzioni e detrazioni di cui all'articolo 83, commi 1 e 2, del Codice del Terzo Settore. La deduzione dal reddito complessivo netto è prevista nel limite del 20 per cento del reddito complessivo dichiarato e comunque nel limite di 100.000 € annui. |
| Erogazioni liberali in denaro per interventi su edifici e terreni pubblici ai fini della bonifica ambientale, compresa la rimozione dell'amianto dagli edifici, della prevenzione e del risanamento del dissesto idrogeologico, della realizzazione o della ristrutturazione di parchi e aree verdi attrezzate e del recupero di aree dismesse di proprietà pubblica. | Legge 30 dicembre 2018 n. 145 articolo 1, commi 156-161 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società | Credito d'imposta nella misura del 65 per cento della liberalità nel limite del 20 per cento del reddito imponibile per le persone fisiche e gli enti non commerciali e del 10 per mille dei ricavi annui per i titolari di reddito d'impresa ed è ripartito in tre quote annuali di pari importo. |



| | | | |
|--|--|--|--|
| Erogazioni liberali per interventi di manutenzione e restauro di impianti sportivi pubblici e per la realizzazione di nuove strutture sportive pubbliche. | Legge 30 dicembre 2018 n. 145 articolo 1, commi 621-627 Legge del 27 dicembre 2019 n. 160 articolo 1, commi 177-179 | <ul style="list-style-type: none">· Persone fisiche· Enti non commerciali· Società | Credito d'imposta nella misura del 65 per cento della liberalità nel limite del 20 per cento del reddito imponibile per le persone fisiche e gli enti non commerciali e del 10 per mille dei ricavi annui per i titolari di reddito d'impresa ed è ripartito in tre quote annuali di pari importo. |
| Incentivi fiscali per le erogazioni liberali in denaro e in natura a sostegno delle misure di contrasto dell'emergenza epidemiologica da COVID-19. | Decreto legge 17 marzo 2020 n. 18 articolo 66 Decreto interministeriale 28 novembre 2019 | <ul style="list-style-type: none">· Persone fisiche· Enti non commerciali· Società | <p>Per le persone fisiche e dagli enti non commerciali spetta una detrazione dall'imposta lorda ai fini dell'imposta sul reddito pari al 30 per cento, per un importo non superiore a 30.000 euro.</p> <p>Per i soggetti titolari di reddito d'impresa le erogazioni liberali in denaro sono deducibili integralmente dal reddito anche in caso di imponibile negativo.</p> <p>Per i beni alla cui produzione è diretta l'attività d'impresa non si prevede la concorrenza al reddito d'impresa.</p> |



| Agevolazioni fiscali disciplinate dal Testo unico dei redditi (D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917) a favore di persone fisiche | | |
|---|---|--|
| Disposizione normativa | | Agevolazione fiscale ai fini delle imposte dirette |
| Erogazioni liberali in favore di ONG riconosciute idonee ai sensi art. 28 L. 49 del 1987, che operano nella cooperazione con paesi in via di sviluppo. | Articolo 10, comma 1, lett. g) | Deduzione dal reddito complessivo fino al 2 per cento del reddito dichiarato. |
| Erogazioni liberali a favore dell'Istituto centrale per il sostentamento del clero della Chiesa cattolica in Italia e delle altre Istituzioni religiose che hanno stipulato un'intesa con lo Stato (Unione italiana delle Chiese Cristiane Avventiste del Settimo Giorno; Ente morale Assemblee di Dio in Italia; Chiesa Valdese, Unione delle Chiese metodiste e valdesi per i fini di culto; Unione Cristiana Evangelica Battista d'Italia; Chiesa Evangelica Luterana in Italia). | Articolo 10, comma 1, lett. i) e lett. l) | Deduzione dal reddito complessivo fino a € 1.032,91. |
| Erogazioni liberali in denaro in favore dei seguenti soggetti: università, fondazioni universitarie (di cui art. 59 co.3 L. 388/2000); istituzioni universitarie pubbliche; enti di ricerca pubblici ovvero enti di ricerca vigilati dal Ministero dell'Istruzione, ivi compreso l'Istituto Superiore di Sanità e l'Istituto superiore per la prevenzione e sicurezza sul lavoro; enti parco; enti parco regionali e nazionali. | Articolo 10, comma 1, lett. l-quater | Deduzione integrale dal reddito complessivo. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore di Stato, regioni, enti locali territoriali, enti o istituzioni pubbliche, comitati organizzatori istituiti con decreto MiBACT, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute senza scopo di lucro che svolgono o promuovono attività di studio, di ricerca e di documentazione di rilevante valore culturale e artistico o che organizzano e realizzano attività culturali, effettuate in base ad apposita convenzione, per l'acquisto, la manutenzione, la protezione o il restauro delle cose indicate nell'articolo 1 della legge 1 giugno 1939, n. 1089, e nel DPR 30/09/1963, n. 1409, ivi comprese le erogazioni effettuate per l'organizzazione in Italia e all'estero di mostre e di esposizioni di rilevante interesse scientifico-culturale delle cose anzidette, e per gli studi e le ricerche eventualmente a tal fine necessari, nonché per ogni altra manifestazione di rilevante interesse scientifico-culturale anche ai fini didattico-promozionali, ivi compresi gli studi, le ricerche, la documentazione e la catalogazione, e le pubblicazioni relative ai beni culturali. | Articolo 15, comma 1, lett. h) (*) (* La detrazione di cui all'articolo 15 spetta: a) per l'intero importo qualora il reddito complessivo non ecceda 120.000 euro; b) per la parte corrispondente al rapporto tra l'importo di 240.000 euro, diminuito del reddito complessivo, e 120.000 euro, qualora il reddito complessivo sia superiore a 120.000 euro. | Detrazione pari al 19 per cento della liberalità in denaro. |
| Erogazioni liberali in natura a favore dei soggetti di cui alla precedente lettera h) dell'articolo 15 comma 1 TUIR. | Articolo 15, comma 1, lett. h-bis) (*) | Detrazione pari al 19 per cento della liberalità in natura. |
| Erogazioni liberali in denaro in favore di Enti o istituzioni pubbliche, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute e non lucrative che svolgono esclusivamente attività dello spettacolo, effettuate per la realizzazione di nuove strutture, per il restauro ed il potenziamento delle strutture esistenti, nonché per la produzione nei vari settori dello spettacolo. | Articolo 15, comma 1, lett. i) (*) | Detrazione 19 per cento del contributo erogato. nel limite del 2 per cento del reddito complessivo dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro in favore di Associazioni sportive dilettantistiche. | Articolo 15, comma 1, lett. i-ter) (*) | Detrazione del 19 per cento nella misura massima di 1.500 euro. |
| Erogazioni liberali in favore di Istituti scolastici di ogni ordine e grado, statali e paritari; Istituti tecnici superiori di cui al DPCM 25/01/2008; istituzioni dell'alta formazione artistica, musicale e coreutica e delle università, finalizzate all'innovazione tecnologica, all'edilizia scolastica e universitaria e all'ampliamento dell'offerta formativa. | Articolo 15, comma 1, lett. i-octies) (*) | Detrazione pari al 19 per cento della liberalità in denaro. |
| Erogazioni liberali a favore di ONLUS, iniziative umanitarie, religiose o laiche, gestite da fondazioni, associazioni, comitati ed enti individuati con DPCM, nei Paesi non appartenenti all'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo. | Articolo 15, comma 1.1. (*) | Detrazione pari al 26 per cento per un importo non superiore a 30.000 euro. |



| Agevolazioni fiscali disciplinate dal Testo unico dei redditi (D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917) a favore di Società | | |
|--|-----------------------------------|--|
| Disposizione normativa | | Agevolazione fiscale ai fini delle imposte dirette |
| Erogazioni liberali a favore di persone giuridiche che perseguono esclusivamente le finalità di educazione, istruzione, ricreazione, assistenza sociale e sanitaria o culto e finalità di ricerca scientifica, nonché i contributi, le donazioni e le oblazioni in favore di ONG riconosciute idonee ai sensi art. 28 L. 49 del 1987, che operano nella cooperazione con paesi in via di sviluppo. | Articolo 100 comma 2 lett. a) | Deduzione nei limiti del 2 per cento del reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali fatte a favore di persone giuridiche aventi sede nel Mezzogiorno che perseguono esclusivamente finalità di ricerca scientifica. | Articolo 100 comma 2 lett. b) | Deduzione nei limiti del 2 per cento del reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali a favore dei concessionari privati per la radiodiffusione sonora a carattere comunitario. | Articolo 100 comma 2 lett. d) | Deduzione nei limiti dell'1 per cento del reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore dello Stato, di enti o istituzioni pubbliche, di fondazioni e di associazioni legalmente riconosciute che senza scopo di lucro svolgono o promuovono attività di studio, di ricerca e di documentazione di rilevante valore culturale e artistico, effettuate per l'acquisto, la manutenzione, la protezione o il restauro delle cose indicate nell'articolo 2 del D.lgs 29/10/1999, n. 490 e nel DPR 30/09/1963, n. 1409, ivi comprese le erogazioni effettuate per l'organizzazione di mostre e di esposizioni, che siano di rilevante interesse scientifico o culturale, delle cose anzidette, e per gli studi e le ricerche eventualmente a tal fine necessari. | Articolo 100 comma 2 lett. f) | Deduzione integrale dal reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore di enti o istituzioni pubbliche, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute che senza scopo di lucro svolgono esclusivamente attività nello spettacolo, effettuate per la realizzazione di nuove strutture, per il restauro ed il potenziamento delle strutture esistenti, nonché per la produzione nei vari settori dello spettacolo. | Articolo 100 comma 2 lett. g) | Deduzione nei limiti del 2 per cento del reddito d'impresa dichiarato |
| Erogazioni liberali in denaro, per importo non superiore a 30.000 € o al 2 per cento del reddito d'impresa dichiarato, a favore delle ONLUS, nonché le iniziative umanitarie, religiose o laiche, gestite da fondazioni, associazioni, comitati ed enti individuati con DPCM ai sensi dell'articolo 15, comma 1, lettera i-bis), nei Paesi non appartenenti all'OCSE. | Articolo 100 comma 2 lett. h) | Deduzione integrale nei limiti di 30.000 € ovvero nei limiti del 2 per cento del reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore dello Stato, delle regioni, degli enti locali territoriali, di enti o istituzioni pubbliche, di fondazioni e di associazioni legalmente riconosciute, per lo svolgimento dei loro compiti istituzionali e per la realizzazione di programmi culturali nei settori dei beni culturali e dello spettacolo. | Articolo 100 comma 2 lett. m) | Deduzione integrale dal reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore dello Stato e dei comuni, per contributi volontari versati in seguito ad eventi sismici o calamitosi che hanno colpito l'ente in favore del quale si effettua il versamento. | Articolo 100 comma 2 lett. m-bis) | Deduzione integrale dal reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore di organismi di gestione di parchi e riserve naturali, terrestri e marittimi, statali e regionali, e di ogni altra zona di tutela speciale paesistico-ambientale come individuata dalla vigente disciplina, statale e regionale, nonché gestita dalle associazioni e fondazioni private indicate nell'articolo 154, comma 4, lettera a) del TUIR, effettuate per sostenere attività di conservazione, valorizzazione, studio, ricerca e sviluppo dirette al conseguimento delle finalità di interesse generale cui corrispondono tali ambiti protetti. | Articolo 100 comma 2 lett. n) | Deduzione integrale dal reddito d'impresa dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore dello Stato, delle regioni, degli enti territoriali, di enti o istituzioni pubbliche, di fondazioni e di associazioni legalmente riconosciute, per la realizzazione di programmi di ricerca scientifica nel settore della sanità autorizzate dal Ministro della salute con apposito decreto che individua annualmente i soggetti che possono beneficiare delle predette erogazioni liberali. | Articolo 100 comma 2 lett. o) | Deduzione integrale dal reddito d'impresa. |
| Erogazioni liberali a favore degli istituti scolastici di ogni ordine e grado, statali e paritari senza scopo di lucro appartenenti al sistema nazionale di istruzione nonché a favore degli istituti tecnici superiori di cui al decreto del Presidente del Consiglio dei ministri 25 gennaio 2008, finalizzate all'innovazione tecnologica, all'edilizia scolastica e all'ampliamento dell'offerta formativa. | Articolo 100 comma 2 lett. o-bis) | Deduzione nel limite del 2 per cento del reddito d'impresa dichiarato e comunque nella misura massima di 70.000 € annui. |



| | | |
|---|--|--|
| Erogazioni liberali in favore di ONG riconosciute idonee ai sensi art. 28 L. 49 del 1987, che operano nella cooperazione con paesi in via di sviluppo. | Articolo 151 comma 3 Articolo 10 comma 1 lett. g) | Deduzione integrale dal reddito d'impresa. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore di Stato, regioni, enti locali territoriali, enti o istituzioni pubbliche, comitati organizzatori istituiti con decreto MiBACT, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute senza scopo di lucro che svolgono o promuovono attività di studio, di ricerca e di documentazione di rilevante valore culturale e artistico o che organizzano e realizzano attività culturali, effettuate in base ad apposita convenzione, per l'acquisto, la manutenzione, la protezione o il restauro delle cose indicate nell'articolo 1 della legge 1 giugno 1939, n. 1089, e nel DPR 30/09/1963, n. 1409, ivi comprese le erogazioni effettuate per l'organizzazione in Italia e all'estero di mostre e di esposizioni di rilevante interesse scientifico-culturale delle cose anzidette, e per gli studi e le ricerche eventualmente a tal fine necessari, nonché per ogni altra manifestazione di rilevante interesse scientifico-culturale anche ai fini didattico-promozionali, ivi compresi gli studi, le ricerche, la documentazione e la catalogazione, e le pubblicazioni relative ai beni culturali. | Articolo 151 comma 4 Articolo 15 comma 1 lett. h) | Detrazione dal reddito d'impresa nella misura del 19 per cento del contributo erogato. |
| Erogazioni liberali in natura a favore dei soggetti di cui alla precedente lettera h) dell'articolo 15 comma 1 TUIR. | Articolo 151 comma 4 Articolo 15 comma 1 lett. h bis) | Detrazione dal reddito d'impresa nella misura del 19 per cento del contributo erogato. |
| Erogazioni liberali in denaro in favore di Enti o istituzioni pubbliche, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute e non lucrative che svolgono esclusivamente attività dello spettacolo, effettuate per la realizzazione di nuove strutture, per il restauro ed il potenziamento delle strutture esistenti, nonché per la produzione nei vari settori dello spettacolo. | Articolo 151 comma 4 Articolo 15 comma 1 lett. i) | Detrazione dal reddito d'impresa nella misura del 19 per cento del contributo erogato, nel limite del 2% del reddito complessivo dichiarato. |



| Agevolazioni fiscali disciplinate dal Testo unico dei redditi (D.P.R. 22 dicembre 1986 n. 917) a favore di Enti non commerciali | | |
|---|---|---|
| Disposizione normativa | | Agevolazione fiscale ai fini delle imposte dirette |
| Erogazioni liberali in favore di ONG riconosciute idonee ai sensi dell'articolo n. 28 della Legge n. 49/1987, che operano nella cooperazione con paesi in via di sviluppo. | Articolo 146 comma 1 e Articolo 153 comma 3 Articolo 10 comma 1 lett. g) | Deduzione dal reddito complessivo fino al 2 per cento del reddito dichiarato. |
| Erogazioni liberali in denaro a favore di Stato, regioni, enti locali territoriali, enti o istituzioni pubbliche, comitati organizzatori istituiti con decreto MiBACT, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute senza scopo di lucro che svolgono o promuovono attività di studio, di ricerca e di documentazione di rilevante valore culturale e artistico o che organizzano e realizzano attività culturali, effettuate in base ad apposita convenzione, per l'acquisto, la manutenzione, la protezione o il restauro delle cose indicate nell'articolo 1 della legge 1 giugno 1939, n. 1089, e nel DPR 30/09/1963, n. 1409, ivi comprese le erogazioni effettuate per l'organizzazione in Italia e all'estero di mostre e di esposizioni di rilevante interesse scientifico-culturale delle cose anzidette, e per gli studi e le ricerche eventualmente a tal fine necessari, nonché per ogni altra manifestazione di rilevante interesse scientifico-culturale anche ai fini didattico-promozionali, ivi compresi gli studi, le ricerche, la documentazione e la catalogazione, e le pubblicazioni relative ai beni culturali. | Articolo 147 comma 1 e Articolo 153 comma 4 Articolo 15 comma 1 lett. h) | Detrazione pari al 19 per cento della liberalità in denaro. |
| Erogazioni liberali in natura a favore dei soggetti di cui alla precedente lettera h) dell'articolo 15 comma 1 TUIR. | Articolo 147 comma 1 e Articolo 153 comma 4 Articolo 15 comma 1 lett. h-bis) | Detrazione pari al 19 per cento della liberalità in natura. |
| Erogazioni liberali in denaro in favore di Enti o istituzioni pubbliche, fondazioni e associazioni legalmente riconosciute e non lucrative che svolgono esclusivamente attività dello spettacolo, effettuate per la realizzazione di nuove strutture, per il restauro ed il potenziamento delle strutture esistenti, nonché per la produzione nei vari settori dello spettacolo. | Articolo 147 comma 1 e Articolo 153 comma 4 Articolo 15 comma 1 lett. i) | Detrazione dal reddito complessivo fino al 2 per cento del reddito dichiarato nella misura del 19 per cento del contributo erogato. |
| Erogazioni liberali in favore di Istituti scolastici di ogni ordine e grado, statali e paritari; Istituti tecnici superiori di cui al DPCM 25/01/2008; istituzioni dell'alta formazione artistica, musicale e coreutica e delle università, finalizzate all'innovazione tecnologica, all'edilizia scolastica e universitaria e all'ampliamento dell'offerta formativa. | Articolo 147 comma 1 Articolo 15 comma 1 lett. i-octies) | Detrazione pari al 19 per cento della liberalità in denaro. |



| | | |
|--|-------------------------------|-------------------------|
| <p>Erogazioni liberali in denaro a favore dello Stato, di altri enti pubblici e di associazioni e fondazioni private legalmente riconosciute le quali senza scopo di lucro svolgono o promuovono attività dirette alla tutela del patrimonio ambientale effettuate per l'acquisto la tutela e la valorizzazione delle cose indicate all'articolo 139 co.1 lett. a-b) D.Lgs.490/99.), cioè: a) le cose immobili che hanno cospicui caratteri di bellezza naturale o di singolarità geologica; b) le ville, i giardini e i parchi, non tutelati a norma delle disposizioni del Testo Unico in materia dei beni culturali e ambientali, facenti parte di specifici elenchi gestiti dalle Regioni e che si distinguono per la loro non comune bellezza; comprese le erogazioni destinate all'organizzazione di mostre e di esposizioni, nonché allo svolgimento di studi e ricerche aventi ad oggetto le cose anzidette.</p> | Articolo 153 comma 6 lett. a) | Deducibilità integrale. |
| <p>Erogazioni liberali in denaro a favore di organismi di gestione di parchi e riserve naturali, terrestri e marittimi, statali e regionali, e di ogni altra zona di tutela speciale paesistico ambientale come individuata dalla vigente disciplina, statale e regionale, nonché gestita dalle associazioni e fondazioni private indicate alla lettera a), effettuate per sostenere attività di conservazione, valorizzazione, studio, ricerca e sviluppo dirette al conseguimento delle finalità di interesse generale cui corrispondono tali ambiti protetti;</p> | Articolo 153 comma 6 lett. b) | Deducibilità integrale. |



| Agevolazioni fiscali disciplinate dal Codice del Terzo settore (D.lgs. 3 luglio 2017 n. 117) a favore di Persone fisiche, Enti non commerciali e Società | | |
|--|---|---|
| Disposizione normativa | Soggetto donante | Agevolazione fiscale ai fini delle imposte dirette |
| Social Bonus - Credito d'imposta per le erogazioni liberali in denaro in favore degli enti del Terzo settore, che hanno presentato al Ministero del lavoro e delle politiche sociali un progetto per sostenere il recupero degli immobili pubblici inutilizzati e dei beni mobili e immobili confiscati alla criminalità organizzata assegnati ai suddetti enti del Terzo settore e da questi utilizzati esclusivamente per lo svolgimento di attività di interesse generale con modalità non commerciali | Articolo 81, commi 1-2 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società <p>Credito d'imposta pari al 65 per cento delle erogazioni liberali in denaro effettuate da persone fisiche e del 50 per cento se effettuate da enti o società.</p> <p>Il credito è riconosciuto alle persone fisiche e agli enti non commerciali nei limiti del 15 per cento del reddito imponibile ed ai soggetti titolari di reddito d'impresa nei limiti del 5 per mille dei ricavi annui.</p> <p>Il credito d'imposta è ripartito in tre quote annuali di pari importo.</p> |
| Erogazioni liberali in denaro o in natura a favore degli enti del Terzo settore non commerciali. | Articolo 83, comma 1 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche <p>Detrazione di un importo pari al 30 per cento degli oneri per le erogazioni liberali per un importo complessivo non superiore a 30.000 euro. L'importo è elevato al 35 per cento degli oneri qualora l'erogazione liberale sia a favore di organizzazioni di volontariato.</p> |
| Erogazioni liberali in denaro o in natura a favore degli enti del Terzo settore non commerciali. | Articolo 83, comma 2 Decreto interministeriale 28 novembre 2019 | <ul style="list-style-type: none"> · Persone fisiche · Enti non commerciali · Società <p>Deduzione dal reddito complessivo netto nel limite del 10 per cento del reddito complessivo dichiarato.</p> <p>Qualora la deduzione sia di ammontare superiore al reddito complessivo dichiarato, diminuito di tutte le deduzioni, l'eccedenza può essere computata in aumento dell'importo deducibile dal reddito complessivo dei periodi di imposta successivi, ma non oltre il quarto, fino a concorrenza del suo ammontare.</p> |

