

## Edizione di giovedì 10 luglio 2014

### PROFESSIONISTI

[Il reddito delle STP? È lavoro autonomo](#)

di Giovanni Valcarenghi

### FISCALITÀ INTERNAZIONALE

[Il regime del margine nel mercato dell'automotive europeo](#)

di Davide De Giorgi, Raffaello Fossati

### IVA

[La fatturazione differita \(anche per le prestazioni di servizi\)](#)

di Luca Mambrin

### ACCERTAMENTO

[Onere della prova a carico del fisco per le fatture soggettivamente false: al contribuente](#)

[l'onere della prova contraria](#)

di Maurizio Tozzi

### ACCERTAMENTO

[Può una palestra farsi pubblicità?](#)

di Guido Martinelli

### BUSINESS ENGLISH

[Agreements and Contracts: come tradurre in inglese i tipi contrattuali più diffusi?](#)

di Stefano Maffei

## PROFESSIONISTI

---

### ***Il reddito delle STP? È lavoro autonomo***

di Giovanni Valcarenghi

Dopo l'approvazione dello **schema di decreto legislativo** sulle **semplificazioni fiscali**, sarà chiaro che le **Società tra professionisti** (c.d. STP) producono **reddito di lavoro autonomo**: si tratta di una attesa conferma ufficiale, dopo che l'amministrazione finanziaria aveva correttamente sostenuto che, nel panorama attuale, ove la STP avesse assunto la forma di società commerciale, non avrebbe potuto che dichiarare reddito di impresa. Il tutto, pur in assenza di conferme esplicite, dovrebbe rendersi applicabile **dal prossimo anno 2015** (va, insomma, tenuto conto che i soggetti già esistenti farebbero una gran fatica a "spezzare" in due l'anno fiscale, per applicare regole separate sull'uno e sull'altro periodo).

Da un lato, dunque, le richiamate modifiche avranno l'effetto pratico di **assimilare** la situazione di **una STP** (anche se costituita sotto forma, ad esempio, di SRL) a quella di **uno studio associato** fra professionisti. Da ciò deriverà che:

1. il **reddito** prodotto (di lavoro autonomo, sia pure veicolato con il "vettore" del reddito di partecipazione) sarà **attribuito per trasparenza** ai soci;
2. il **criterio** per determinare l'imponibile sarà quello **di cassa**, con conseguente applicazione delle regole di cui all'articolo 54 del TUIR;
3. la **quota fiscalmente imputabile** a ciascuno **potrà essere decisa**, anche difformemente dalle previsioni statutarie, con apposita scrittura privata autenticata o atto pubblico, da formalizzarsi entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi;
4. i committenti delle prestazioni dovranno **applicare la ritenuta d'acconto** prevista dall'articolo 25 del DPR 600/1973;
5. si applicheranno le **disposizioni previdenziali decise dalle singole casse private di appartenenza** dei singoli soci professionisti. Pertanto, sulle fatture verrà applicata la percentuale di rivalsa obbligatoria a titolo di **contributo integrativo** (custodita dalla società è poi messa a disposizione dei singoli soci iscritti per il versamento all'ente di appartenenza), mentre ciascun professionista verserà il **contributo soggettivo** sulla quota di reddito imputato.

In sostanza, si potrebbe sinteticamente affermare che **tutto funziona sul versante fiscale** e previdenziale. Ma la vicenda non appare archiviable in modo sbrigativo, poiché **molti interrogativi** sembrano restare insoluti se solo si tenta di **coordinare le regole** di funzionamento della società con la nuova impostazione fiscale.

Innanzitutto, bisognerà comprendere il legame esistente tra **il meccanismo civilistico di distribuzione degli utili** e **quello fiscale di tassazione degli imponibili**; i due valori risultano tra loro disallineati, sia per il fatto che il bilancio che deve redigere la società dovrebbe funzionare con il criterio di competenza (mentre il reddito, come detto, va per cassa), sia per la circostanza che il codice non contempla la possibilità di decidere anno per anno una possibile differente ripartizione delle somme.

In secondo luogo, vi è da chiedersi se possa avere senso **assoggettare la STP ad un regime di norme civilistiche** studiate esplicitamente **per le società commerciali**; probabilmente, troppe sono le peculiarità perché ciò risulti sensato (redazione degli inventari, copertura delle perdite, tenuta dei libri sociali, ecc.).

Insomma, **la vera sfida** (per ora non raccolta) sarebbe quella di **considerare la STP uno specifico tipo societario**, con regole proprie e peculiari, in modo da poter coniare le medesime in ragione delle esigenze specifiche del settore.

Da una rapida riflessione, dunque, **il Legislatore** si è preoccupato di rimuovere il solo ostacolo fiscale, mentre dovrà ancora **lavorare per coordinare le disposizioni** civilistiche per fugare, oltre ai dubbi pratici sulle regole applicabili al rapporto tra socio e società, anche quelli (di primaria importanza) relativi alla **limitazione della responsabilità**.

Infatti, **l'unico elemento di estremo appeal** risulta essere proprio quest'ultimo; ma, ad oggi, per nulla chiaro è il panorama. Volete alcuni esempi? E' possibile costituire una **srl unipersonale** con le particolarità delle STP? L'argomento è interessantissimo, perché vorrebbe dire che le partite IVA individuali verrebbero a scomparire. Oppure ancora: esiste **la responsabilità limitata in capo alla società** per le prestazioni professionali svolte dai soci?

Sono questi dei **temi centrali** sui quali si dovrebbe fare al più presto chiarezza, poiché **le varie tesi** che oggi circolano in dottrina **non sono sempre convergenti**. Senza questi chiarimenti, l'istituto sembra destinato a rimanere nel limbo, anche dopo i chiarimenti di natura fiscale.

Che sia l'ennesimo caso **di disposizione** destinata a restare **incompiuta e inutilizzata**? Speriamo proprio di no.

## FISCALITÀ INTERNAZIONALE

### ***Il regime del margine nel mercato dell'automotive europeo***

di Davide De Giorgi, Raffaello Fossati

La **peculiarità** che contraddistingue il c.d. **regime del margine** è sostanzialmente rappresentata dalla determinazione della **base imponibile** sulla quale si applica l'aliquota Iva prevista per la cessione del bene. La base imponibile in questa circostanza **NON è determinata**, come normalmente avviene per le altre cessioni, dall'**intero prezzo di vendita**, ma è rappresentata **SOLO dall'utile** che risulta a favore dell'operatore economico **dopo la rivendita di un bene che aveva già scontato l'Iva in via definitiva**. Da qui la denominazione di "regime del margine".

I beni che transitano nel margine, hanno già scontato l'imposizione al consumo una prima volta. Questi beni si ritrovano parte di una nuova catena di operazioni commerciali che producono un (nuovo) valore aggiunto sul bene che, appunto per **evitare duplicazioni** di prelievo, viene tassato per il delta positivo.

Il logico corollario della **tassazione "per differenziale"** è rappresentato dall'indetraibilità dell'imposta assolta a "monte", normalmente ammessa nel regime ordinario, per garantire la **tassazione sul "delta"** del valore aggiunto dell'operazione ribaltata.

Con l'**ordinanza n. 11877 del 27 maggio 2014**, la Corte di Cassazione ha chiarito che nella particolare ipotesi di **cessione di auto usate "intra-unionali"** (già intra-comunitarie prima dell'entrata in vigore del Trattato di Lisbona) da parte di una **soggetto passivo** che esercita professionalmente **l'attività di autonoleggio e di leasing (cedente)**, è **allocato in capo al contribuente (cessionario)** l'onere di provare, a fronte di una contestazione dell'amministrazione, la **sussistenza dei presupposti** di fatto che giustificano l'accesso al regime speciale.

Sulla base di un orientamento consolidato i giudici nazionali rammentano che "*il difetto di tale prova comporta l'inapplicabilità del regime invocato, indipendentemente dalla consapevolezza che della inesistenza dei presupposti abbia avuto il cessionario, potendo eventualmente tale difetto di consapevolezza incidere solo sull'aspetto sanzionatorio*".

Gli Ermellini continuano chiarendo che in ossequio al **principio di vicinanza al fatto oggetto di prova**, il **"rischio fiscale"** ricade sul **cessionario** che, nei **LIMITI** imposti dal **dovere di diligenza** graduato in base alle concrete circostanze e alla posizione soggettiva professionale, deve **verificare PREVENTIVAMENTE** la **regolarità sostanziale** dell'operazione, e **NON SOLTANTO** la **regolarità formale** della fattura.

Si ricorda che le disposizioni previste dagli articoli 312-325 della Direttiva 2006/112, lette in combinato disposto con gli artt. 136 e 315 della direttiva medesima, restringono l'ambito di applicazione del regime d'imposizione sul margine di utile ai soli casi in cui il soggetto passivo rivenditore abbia acquistato il bene d'occasione da un operatore che non aveva diritto alla detrazione dell'Iva pagata a monte e, di guisa, l'aveva incorporata nel prezzo della cessione a detto soggetto passivo rivenditore.

Ma vi è di più. Il **regime** in commento non può essere applicato nemmeno nel caso in cui il (primo) cedente abbia detratto anche solo parzialmente l'Iva a monte. A questa conclusione è giunta la **Corte di Giustizia** nella **sentenza** relativa alla **causa C-160/11 del 19 luglio 2012**.

I giudici europei, interpretando restrittivamente la normativa europea, sulla base di una **lettura "tassativa"** del **regime del margine** (da considerare una deroga al generale meccanismo applicativo dell'Iva) chiariscono che a nulla vale soffermarsi sui problemi di "doppia tassazione parziale", in quanto, il regime del margine è applicabile solo nei casi tassativamente previsti, che comportano l'impossibilità di esercitare totalmente il diritto alla detrazione del tributo pagato sul prezzo di acquisto (dal primo cedente). Il **problema** della "**doppia tassazione parziale**" a giudizio della Corte di Giustizia **rientra** nella **competenza del legislatore nazionale** e solo in tale sede si possono trovare i rimedi, senza snaturare il criterio letterale della Direttiva.

## IVA

---

### ***La fatturazione differita (anche per le prestazioni di servizi)***

di Luca Mambrin

La **regola generale** in materia di termini per l'emissione della fattura è che la fattura debba essere emessa entro le **ore 24 dello stesso giorno in cui l'operazione viene effettuata**.

La norma di riferimento è l'art. 21, co. 4, del D.P.R. n. 633 del 1972 che, oltre alla regola generale, prevede una serie di ipotesi nelle quali è **possibile emettere fattura** in un **momento successivo** a quello di effettuazione dell'operazione.

In particolare la lettera a) del citato comma 4 dell'art. 21 stabilisce che *"per le cessioni di beni la cui consegna o spedizione risulta da documento di trasporto o da altro documento idoneo a identificare i soggetti tra i quali è effettuata l'operazione ed avente le caratteristiche determinate con decreto del Presidente della Repubblica 14 agosto 1996, n.472, nonché per le prestazioni di servizi individuabili attraverso idonea documentazione, effettuate nello stesso mese solare nei confronti del medesimo soggetto, può essere emessa una sola fattura, recante il dettaglio delle operazioni, entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione delle medesime."*

A decorrere dal **1 gennaio 2013** quindi, a seguito delle modifiche introdotte dalla Legge 228/2012 è **possibile emettere fattura differita anche per le prestazioni di servizi**; tale possibilità è concessa per tutte le prestazioni di servizi, purché i **servizi prestati siano adeguatamente documentati** e che la fattura rechi il **dettaglio delle operazioni**.

Sul punto interessanti sono i chiarimenti espressi nella **C.M. 18/E/2014**, nella quale l'Agenzia si è espressa sul concetto di "idonea documentazione" e sulla possibilità concessa di poter emettere un'unica fattura differita, sia per le cessioni di beni che per le prestazioni di servizi nel caso di singola cessione di beni o prestazione di servizi effettuata nello stesso mese, nei confronti del medesimo soggetto.

Su concetto di **idonea documentazione** l'Agenzia dapprima precisa che né il legislatore nazionale, né quello di quello comunitario hanno imposto specifici obblighi documentali rilevanti ai fini fiscali per poi chiarire che il contribuente, al fine di rendere individuabile la prestazione di servizio, può utilizzare la documentazione commerciale prodotta e conservata peculiare del tipo di attività svolta.

Ciò che conta è che da tale documentazione **si possa individuare con certezza la prestazione eseguita, la data di effettuazione e le parti contraenti**. Ad esempio l'idonea documentazione

può essere provata oltre che dal **documento attestante l'avvenuto incasso del corrispettivo**, dal **contratto**, dalla **nota di consegna lavori**, della **lettera d'incarico**, dalla **relazione professionale**: è necessario tuttavia che da tali documenti risultino in modo chiaro e puntuale gli elementi richiesti (prestazione eseguita, data di effettuazione, parti contraenti).

Ad esempio nel caso di cessione di beni, la fattura differita può contenere, in luogo del dettaglio delle operazioni, **anche solo l'indicazione della data e del numero del documento di trasporto** o del documento idoneo avente le caratteristiche determinate con D.P.R. 472/1996.

L'Agenzia poi fornisce ancora **due importanti precisazioni**:

- il **pagamento, totale o parziale** effettuato **contestualmente o successivamente all'emissione del documento di trasporto** o di altro documento idoneo, **non fa venir meno la facoltà di emettere la fattura entro il giorno 15 del mese successivo** (come peraltro già precisato anche nella C.M. 27/E/1975);
- se **anteriormente** all'emissione del documento di trasporto (o altro documenti idoneo), abbia luogo il **pagamento, totale o parziale, del corrispettivo**, il **cedente deve emettere la relativa fattura entro lo stesso giorno del pagamento**.

In merito invece alla possibilità di emettere **un'unica fattura differita**, sia per le cessioni di beni che per le prestazioni di servizi, nel **caso di singola cessione di beni o prestazione di servizi** effettuata nello stesso mese, nei confronti del medesimo soggetto, **l'Agenzia conferma tale possibilità e ammette anche la possibilità di emissione di un'unica fattura riepilogativa** anche in **presenza di cessioni di beni e prestazioni di servizi** effettuate nel corso dello stesso mese solare nei confronti del medesimo cessionario o committente.

Infine, in tema di **esigibilità dell'imposta**, si ricorda che anche nel caso di fatturazione differita, sia per cessioni di beni con utilizzo di un documento di trasporto o di prestazioni si servizi individuabili attraverso idonea documentazione **il momento di esigibilità dell'Iva coincide con quello di effettuazione dell'operazione**; pertanto l'imposta dovrà essere contabilizzata a debito non nel mese di registrazione della fattura (che coincide con il termine di emissione), ma nel mese in cui l'operazione si considera effettuata secondo le norme dettate dall'art.6 del D.P.R. 633/1972.

## ACCERTAMENTO

---

# **Onere della prova a carico del fisco per le fatture soggettivamente false: al contribuente l'onere della prova contraria**

di Maurizio Tozzi

Il tema delle **false fatture soggettive** è sempre al centro dell'attenzione da parte della Corte di Cassazione, soprattutto a seguito delle modifiche normative introdotte dal DL 16 del 2012, con cui è stata stabilita **la deducibilità dei costi** collegati a dette prestazioni, a prescindere dalla buona fede del soggetto ricevente la fattura. In termini pratici, ai fini delle imposte dirette la problematica non sussiste, dovendosi soltanto rispettare i parametri canonici (in primis, quello di inerenza), richiesti dal Tuir per la deducibilità di un costo. Più controversa è invece la questione sul fronte IVA, posto che il contribuente per conservare la detraibilità dell'imposta **dove dimostrare la totale estraneità** al disegno evasivo. A breve si illustrerà la ripartizione dell'onere della prova in simili circostanze, ma è di tutta evidenza la difficoltà principale. Se infatti in tema di fatture false oggettive la prova difensiva è immediata, nel senso che il contribuente deve dimostrare che la prestazione è realmente avvenuta, nel caso delle falsità soggettive l'onere probatorio ai fini IVA si complica: non è in discussione la prestazione, che è pacifico sia avvenuta, bensì la non consapevolezza e la buona fede del contribuente ricevente la fattura di non interfacciarsi ad un soggetto interposto.

Il ruolo del ricevente la fattura non è decisivo in egual modo. Ai fini della deducibilità dei costi, egli può anche partecipare consapevolmente alla frode. Ai fini IVA, invece, è necessaria la sua estraneità.

Sul fronte delle imposte dei redditi le conferme della Corte di Cassazione sono state molteplici nel corso del 2014 (tra le altre, si richiamano le sentenze n. 1565 e n. 2026): in presenza di fatture soggettivamente false anche nel caso di piena partecipazione al disegno evasivo da parte del contribuente ricevente e utilizzatore del falso documento, non esiste dubbio alcuno alla deduzione del costo ai fini delle imposte dirette. **L'art. 8, comma 1, del D.L. 2 marzo 2012, n. 16**, ha asserito che **tali costi, se inerenti, sono sempre deducibili**, come confermato dalla relazione illustrativa di accompagnamento del decreto: “*l'indeducibilità non trova più applicazione per i costi e le spese esposti in fatture o altri documenti aventi analogo rilievo probatorio che riferiscono l'operazione a soggetti diversi da quelli effettivi, ferme restando le regole generali in materia di detrazione della relativa Imposta sul valore aggiunto e in tema di deduzione ai fini delle imposte sui redditi*”. Il rispetto delle regole generali è stato ben fotografato dalla sentenza n. 1565 del 2014, secondo cui “**Resta, peraltro, pur sempre ferma la verifica della concreta deducibilità dei costi stessi in relazione ai requisiti generali di effettività, inerenza,**

**competenza, certezza, determinatezza o determinabilità** (cfr. Cass. 10167/12; 3258/13; 12503/13; 24429/13).

La detrazione IVA, invece, richiede tassativamente che il contribuente sia del tutto estraneo al disegno evasivo. Recentemente la Corte di Cassazione, con ben tre sentenze, è intervenuta sul tema: **la n.13787 e la n.13792, depositate il 17 giugno 2014 e la n.13800, depositate in Cancelleria il giorno dopo.** È in particolare la sentenza n.13787 ad essere interessante nella parte motiva sia per quanto concerne il richiamo dei principi da seguire circa la ripartizione dell'onere probatorio, sia soprattutto per il sunto del caso concreto analizzato, che consente di comprendere in che modo sia possibile difendersi fattivamente rispetto alla contestazione di una falsa fattura soggettiva. Sul tema, in via preliminare, è bene rimarcare che la correttezza formale delle scritture contabili nonché soprattutto l'avvenuto pagamento con modalità tracciata non sono affatto sufficienti. Ripetutamente la giurisprudenza ha sottolineato tale assunto, atteso che appare scontato che chi utilizza false fatture decida quantomeno di avere un assetto formale inattaccabile (altrimenti si sarebbe innanzi a tentativi assolutamente maldestri di frodare il fisco). Dunque la prova difensiva deve transitare per altre, più concrete, strade.

In primo luogo, però, serve la prova da parte dell'Amministrazione finanziaria. Vengono in particolare richiamati i principi sanciti nella sentenza n. 10414/11, secondo cui:

- L'onere della prova **grava sull'Ufficio**, che deve non solo provare gli elementi di fatto della frode con riguardo al cedente, dimostrando ad esempio la natura di cartiera o l'inesistenza di un'autonoma struttura operativa, ma anche **la connivenza nella frode del cessionario**, pur se mediante il ricorso a **presunzioni semplici**, ma qualificate, ossia dotate dei requisiti della gravità, precisione e concordanza “*consistenti nell'esposizione di elementi obiettivi (...) tali da porre sull'avviso qualsiasi imprenditore onesto e mediaticamente esperto sull'inesistenza sostanziale del contraente, il quale non può non rilevarla e peraltro deve coglierla, per il dovere di accortezza e diligenza insito nell'esercizio di un'attività imprenditoriale e commerciale qualificata*”;
- Una volta assunto in tal modo l'onere probatorio da parte dell'amministrazione finanziaria, **grava sul contribuente l'onere della prova contraria**.

Quali le possibilità difensive del contribuente? Tutte quelle che dimostrano, nella sostanza, la totale estraneità al disegno evasivo e la buona fede nei rapporti intercorsi con il cedente. Nel caso sottoposto al vaglio dei supremi giudici, l'utilizzatore della fattura ha visto riconoscere la legittimità della detrazione IVA dimostrando:

1. di non poter comprendere che il cedente fosse un mero soggetto interposto, **atteso che era dotato di sede autonoma**, propria organizzazione e anche struttura minima per lo svolgimento dell'attività;
2. che mai nelle **intercettazioni telefoniche** effettuate nei confronti del cedente si è trovato coinvolto circa i propri rapporti commerciali
3. che i prezzi praticati erano comunque **in linea con quelli di mercato**;

4. che sul fronte penale era intervenuta **l'assoluzione con formula piena**.

Ecco dunque che la dimostrazione della buona fede nel caso delle fatturazioni soggettivamente false transita per l'illustrazione di ogni elemento fattuale che evidenzia la non collegabilità del cessionario alla frode ideata dal cedente. Ovvio che l'assoluzione dal reato penale è un ottimo tassello, ma è evidente che anche il riferimento alle intercettazioni telefoniche è funzionale allo scopo: appare infatti quantomeno anomalo che nell'ambito di una frode uno dei presunti protagonisti non sia mai intercettato e/o indagato. Serve pertanto raccogliere tutti gli elementi difensivi, abbandonando i meri aspetti formali come i pagamenti o la correttezza delle scritture contabili. Solo in tal modo si porta a casa anche la detrazione IVA.

## ACCERTAMENTO

---

### **Può una palestra farsi pubblicità?**

di Guido Martinelli

Ogni tanto, a fare la professione, ti capita di sentirti chiedere le cose più strane. A me, oggi, una associazione sportiva dilettantistica mia cliente, che gestisce un centro sportivo, mi ha chiesto: **“ma io come posso fare pubblicità alla mia attività?”**. Di istinto avrei voluto rispondere che si sarebbe dovuta rivolgere ad un esperto di comunicazione, non essendo ancora io un tuttologo. Poi mi sono ricordato che proprio **le modalità di comunicazione verso l'esterno stanno diventando presupposto, innesco di accertamenti da parte dell'Agenzia delle Entrate** e mi sono chiesto come rispondere. Ciò anche al fine di evitare che una campagna associativa male impostata possa essere causa di dispiaceri in caso di verifica

**Le conseguenze**, sotto il profilo fiscale, delle modalità di comunicazione tra un gestore “profit” di un centro sportivo e uno “non profit” (o meglio non commerciale) **sono date proprio dagli obiettivi che queste campagne comunicazionali si propongono**. Se entrambi i soggetti si rivolgono al medesimo “mercato” vendendo la stessa tipologia di servizi alla collettività indifferenziata, alla generalità dei richiedenti non vi è dubbio che la conseguenza sarà lo svolgimento, per entrambi, di una attività c.d. commerciale con il conseguente assoggettamento ad imposte sui redditi e ad iva del relativo corrispettivo.

Quindi il proporre, da parte di associazioni sportive campagne di abbonamento per accessi periodici al centro, l’iscrizione a corsi, magari con tariffazione diversa a seconda delle fasce orarie o giornaliere o sulla base del tipo di corso prescelto, senza il dover verificare la sussistenza di alcun requisito preliminare di accesso (**pertanto io che leggo il messaggio pubblicitario non devo verificare se possiedo o meno le condizioni presupposte per partecipare a quel tipo di attività e iscrivermi alla palestra che mi interessa**) produce come conseguenza che ci si pone in regime di libera concorrenza con le imprese “profit”; non vi è dubbio, in tal caso, che la conseguenza non potrà che essere quella di dover operare con le medesime regole e, quindi, con assoggettamento ad imposizione diretta e indiretta dei corrispettivi specifici a tal fine riscossi.

In cosa si deve differenziare, quindi, la campagna di comunicazione della nostra associazione che voglia continuare, invece, l’opera di defiscalizzazione di detti corrispettivi.

**Non dovrà essere una promozione di vendita servizi quanto una campagna tesa all’incremento della base associativa.**

Le più importanti organizzazioni di charity che operano in Italia inviano alle loro mailing list delle richiesta di adesione, di associazione al loro ente. **“Diventa nostro socio e così potrai o farai.”** Questa deve diventare la convinta politica di comunicazione del nostro soggetto non profit: io non voglio fare vendita ma aumentare il numero dei miei associati, delle persone che condividono le mie finalità. **A tali persone, poi (ma solo in ordine temporale successivo) offre la possibilità, a pagamento, di partecipare all’attività svolta, tra cui quella di gestione di un centro sportivo e la partecipazione ai corsi di attività motoria** che vengono disputati all’interno. Questo è il messaggio che deve emergere.

Quindi deve essere chiaro, sin dal primo contatto (**medesima filosofia dovrà essere imposta anche al sito internet del centro**), che il soggetto che per qualsivoglia motivo non voglia associarsi, è consapevole che non potrà frequentare quello specifico impianto sportivo.

Ne deriva che **l’ammissione a socio** (con relativo perfezionamento del vincolo mediante accettazione della proposta), non solo nella forma ma anche nella sostanza, **è condizione preliminare presupposta e necessaria per poter poi non assoggettare ad imposizione** la quota che viene così versata.

**Attenzione, pertanto, a quelle clausole statutarie che prevedono che l’ammissione a socio non si perfezioni fino alla accettazione della proposta da parte del consiglio direttivo.** Questo significa che fino a quando ciò non avverrà, le quote eventualmente versate non potranno godere di alcuna agevolazione fiscale.

Si ricorda che l’art. 148 del Tuir equipara agli associati i tesserati per la medesima organizzazione sportiva nazionale o territoriale di riferimento.

Pertanto, **nel caso in cui non si voglia/possa associare, l’agevolazione fiscale mantiene la sua ragione d’essere in presenza di tesseramento, perfezionato anche in questo caso, alla Federazione** sportiva nazionale o all’ente di promozione sportiva a cui il centro aderisca.

**Come si vede il come si fa pubblicità e in favore di cosa la si fa costituisce spartiacque per il godimento legittimo o meno della defiscalizzazione del corrispettivo.**

**Una concezione della comunicazione in termini di impresa**, di servizi o di abbonamenti da vendere, inevitabilmente **porta a considerare l’attività tra quelle commerciali** rientranti all’interno della fattispecie di cui all’art. 2195 del codice civile.

E’ certo che dopo 30 anni di avvocatura non avrei mai pensato di dovermi occupare anche di campagne di comunicazione ....

## BUSINESS ENGLISH

---

### **Agreements and Contracts: come tradurre in inglese i tipi contrattuali più diffusi?**

di Stefano Maffei

Come spiegavo la [scorsa settimana](#), la traduzione corretta per contratto è **agreement** (letteralmente ‘accordo’), termine che descrive un rapporto *legally binding* (giuridicamente vincolante). Questa settimana passiamo in rassegna **tre contatti tipici**, molto diffusi nell’ambito delle transazioni commerciali nazionali e internazionali.

1. **Lease agreement** traduce ‘contratto di locazione’, ossia il contratto tra un *landlord* (locatore) e un *tenant* (conduttore). Se il conduttore è moroso, il locatore può promuovere il procedimento per lo sfratto (da tradurre con *eviction*): in caso di successo sarà corretto scrivere che the *landlord evicted the tenant for non payment of rent*.
2. **Sales agreement** è il contratto di compravendita tra un *buyer* (compratore) e un *seller* (venditore). In un’azienda, il *sales department* è l’ufficio preposto, appunto, alle vendite. Vi sarete forse imbattuti, in qualche occasione, nel cartello *for sale* (in vendita) mentre nel periodo dei saldi le vetrine dei negozi recano il cartello *sales* (attenzione alla ‘s’ finale). Nel caso del lancio di un nuovo prodotto, capiterà di scrivere *the new product goes on sale next month*.
3. **Instalment agreement** traduce, come già sottolineato in un numero passato di questa rubrica, il contratto di rateizzazione, ed è utile anche per identificare gli accordi transattivi tra contribuente (*taxpayer*) e agenzia delle entrate (*Tax authority* oppure *National Revenue Service*). Se le rate di un prestito (*loan*) sono troppo alte o se il debitore è in crisi di liquidità è corretto scrivere *he/she was unable to keep up the instalments* (il soggetto non è stato in grado di corrispondere regolarmente le rate). Ricordate sempre che il falso amico *rate* non ha nulla a che fare con le rate e la rateizzazione e traduce invece il ‘tasso’, come negli esempi classici di *unemployment rate, interest rate, exchange rate*.

Per spunti e terminologia sull’inglese commerciale e per maggiori informazioni sul corso estivo a Oxford per avvocati e commercialisti visitate il sito di EFLIT: [www.eflit.it](http://www.eflit.it)