



Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili

**LA CONSULENZA ALLE ASSOCIAZIONI E ALLE SOCIETA'
SPORTIVE DILETTANTISTICHE**

RIFORME, ESPERIENZE, PROSPETTIVE

CONVEGNO

Commissione di studio Società e Associazioni Sportive Dilettantistiche
Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Pescara



Ordine
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili
di Pescara



Fondazione
per la Promozione
della Cultura Professionale
e dello Sviluppo Economico



L'insonnia e il caso Harley-Davidson

Dott. Luca Pace



PESCARA

15 NOVEMBRE 2025

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Pescara



CONI
COMITATO
REGIONALE
ABRUZZO



CONI
SCUOLA
DELLO SPORT
ABRUZZO







I PROFILI GIURIDICO-FISCALI E LE OPPORTUNITA' DI UNA CORRETTA GESTIONE DEI *CHAPTER* H.O.G.

Struttura giuridico-amministrativa all'altezza del *brand* H.O.G.

Il mondo degli appassionati possessori di motociclette *Harley – Davidson (H.O.G.)*, che per organizzazione di eventi e condivisione di valori accomunanti rappresenta già un parametro di riferimento (*benchmark*) per tutti, necessita, anche da un punto di vista giuridico-amministrativo, di strutturarsi attraverso strumenti gestionali all'altezza degli *standard* del marchio.

Scelta dell'assetto organizzativo

Non esiste un abito per tutte le stagioni.

Per poter svolgere le proprie attività in modo conforme alla normativa vigente e coerente con la reale struttura operativa, ciascun *Chapter* necessita di un'adeguata consulenza professionale finalizzata a individuare il più idoneo assetto organizzativo da adottare, valutando tra le opzioni previste dall'ordinamento:

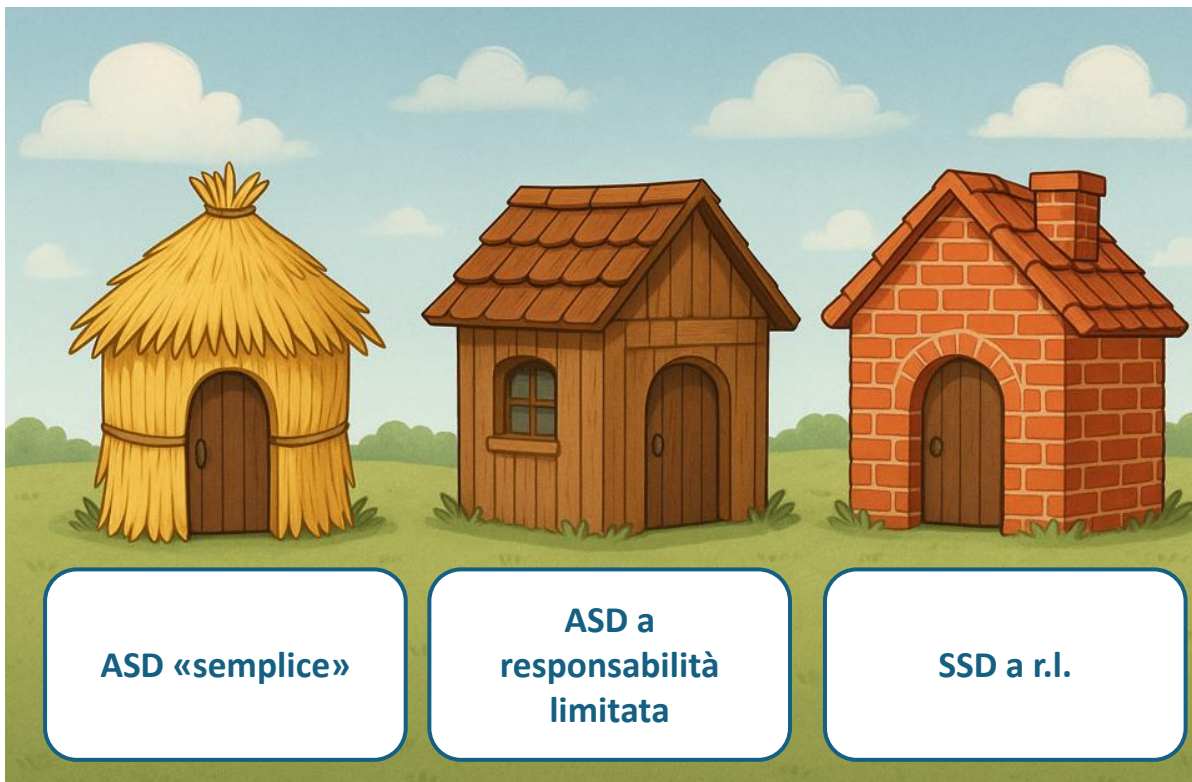
- ✓ **Associazione Sportiva Dilettantistica (ASD) in forma semplice;**
- ✓ **Associazione Sportiva Dilettantistica con personalità giuridica (ASD a responsabilità limitata);**
- ✓ **Società Sportiva Dilettantistica a responsabilità limitata (SSD a r.l.).**

Forme giuridiche a confronto (1/2)

ASD «semplice»	ASD a responsabilità limitata	SSD a r.l.
Ente non commerciale di tipo associativo	Ente non commerciale di tipo associativo	Società di capitali
Finalità di promozione sportiva dilettantistica	Finalità di promozione sportiva dilettantistica	Finalità di promozione sportiva dilettantistica
Senza scopo di lucro	Senza scopo di lucro	Senza scopo di lucro
Organizzazione e partecipazione democratica all'amministrazione e alla gestione	Organizzazione e partecipazione democratica all'amministrazione e alla gestione	Organizzazione e partecipazione capitalistica all'amministrazione e alla gestione

Forme giuridiche a confronto (2/2)

ASD «semplice»	ASD a responsabilità limitata	SSD a r.l.
Rendiconto economico-finanziario	Rendiconto economico-finanziario	Tenuta della contabilità ordinaria e deposito del bilancio presso il Registro delle Imprese
Minori costi di gestione	Minori costi di gestione	Maggiori costi di gestione
Autonomia patrimoniale imperfetta	Autonomia patrimoniale perfetta	Autonomia patrimoniale perfetta



Governance e realtà operativa: un *gap* critico (1/2)

Nella realtà operativa, il modello di gestione adottato dal *Chapter* tende a coincidere o a divergere sensibilmente, a seconda che esso sia gestito tramite una SSD o, al contrario, attraverso una forma organizzativa differente come un'ASD.

SSD

Lo statuto risulta sostanzialmente compatibile con quello dell'HOG, determinando un livello di disallineamento pressoché nullo. È richiesto soltanto un marginale intervento correttivo, facilmente attuabile, che consente di garantire la piena conformità dell'operatività rispetto ai requisiti formali e sostanziali.

Governance e realtà operativa: un *gap* critico (2/2)

ASD

La gestione effettiva tende a essere molto più centralizzata, diretta e condizionata da attori esterni – in particolare dallo *Sponsoring Dealer* – il quale spesso assume decisioni strategiche, operative ed economiche senza aderire pienamente alle regole, ai controlli e ai principi partecipativi previsti dallo statuto dell'ASD. Questo scarto tra la forma (quanto stabilito formalmente dalle norme) e la sostanza (ciò che accade nella pratica gestionale quotidiana) costituisce una criticità rilevante.



la **revoca** di tutti i
benefici fiscali dedicati
alle ASD

Soluzione

Armonizzare la gestione operativa dello *Sponsoring Dealer* con le regole e i vincoli dell'ASD.

Il valore strategico di una gestione conforme e organizzata (1/2)

Un sodalizio sportivo ben organizzato e conforme alle normative vigenti è una **leva strategica**, non un ostacolo.

L'osservanza delle normative vigenti e degli obblighi fiscali non va considerata come un onere aggiuntivo, ma come un'opportunità per **migliorare** le attività già svolte, attraverso l'adozione di strumenti adeguati e una gestione che valorizzi pienamente il potenziale strategico dell'ASD come leva di crescita e di collaborazione con *Partner* esterni.

Il valore strategico di una gestione conforme e organizzata (2/2)

Con il supporto giusto, un *Chapter* potrà:

- migliorare l'efficienza e semplificare la gestione;
- crescere in reputazione e attrattività, anche per nuovi utenti o *sponsor*;
- accedere a opportunità concrete (agevolazioni fiscali);
- rafforzare la *governance* e la partecipazione interna;
- pianificare le attività con più sicurezza, consapevolezza e autonomia.

L'obiettivo non è trasformare il loro modo di essere, ma aiutarli a esprimere il loro potenziale al massimo, in modo sicuro, efficace e riconosciuto.

Un modello organizzativo che crea valore per tutti

Un sodalizio sportivo ben strutturato, conforme e gestito con competenza, non è un vincolo ma un vero strumento di sviluppo condiviso, capace di generare **valore** per tutti gli attori del sistema.

- Per il **Chapter**, significa operare con regole chiare, maggiore autonomia e tutela, rafforzando la partecipazione dei soci/tesserati e la trasparenza nella gestione.
- Per il **Concessionario**, rappresenta un *partner* affidabile, organizzato e formalmente riconosciuto, con cui collaborare in modo strutturato, sicuro e tracciabile, nel pieno rispetto dei ruoli.
- Per **H.O.G.**, consente di valorizzare e diffondere sul territorio un approccio gestionale coerente con i principi del *brand*, sostenibile nel tempo e in linea con le prassi operative riconosciute a livello internazionale.

Insieme, valorizziamo il futuro del vostro Chapter

Con una gestione efficace, il *Chapter* diventa un punto di riferimento solido, generando valore per soci e *stakeholder* esterni e aprendo la porta a nuove possibilità di collaborazione e crescita.

Affrontare oggi questo percorso significa prevenire rischi e trasformare gli obblighi normativi in **vantaggi concreti** per l'organizzazione.

IL 'VECCHIO' CONSULENTE



IL 'NUOVO' CONSULENTE



GUARDIAMO LONTANO

