

**STUDIO DI CONSULENZA SOCIETARIA E TRIBUTARIA
"CASTELLANO"**

Professionisti d'impresa -

Area fiscale e societaria -

- *TRASFORMAZIONI*
- *SCISSIONE*
- *FUSIONE*
- *CONFERIMENTO*
- *RISTRUTTURAZIONI AZIENDALI*
- *MERGER & ACQUISITION*
- *gestione patrimoni – TRUST – FONDI PATRIMONIALI -*
- *PIANIFICAZIONE AZIENDALI*

Circ. n° 16 del 25/03/08

SCONTI, ABBUONI, PREMI E PROMOZIONI: REGIME IVA

A cura dell'ufficio Studi

*SEDE: Ariano Irpino AV via Fontana Angelica 1
TEL. 0825/892086 FAX 0825/892642
E-MAIL :info@studiocastellano.com
sito web: www.studiocastellano.com*

SCONTI, ABBUONI, PREMI E PROMOZIONI: REGIME FISCALE

Forniti importanti chiarimenti sul regime IVA in ipotesi di sconti, abbuoni, premi e promozioni ai fini IVA (Risoluzione del 7 Febbraio 2008. n. 36 e Sentenza Corte di Cassazione del 5 marzo 2007, n. 5006).

Risoluzione n 36/2008

Sono "**sconti o abbuoni**", quelli concessi dal produttore al distributore al realizzarsi di particolari condizioni di vendita o al termine di un periodo concordato. Essi devono essere considerati, ai fini fiscali, delle riduzioni di prezzo, che comportano la variazione dell'importo: pertanto titolare all'emissione della nota di credito non può essere il cedente.

Gli sconti immediatamente applicabili andranno esposti direttamente in fattura. Quelli non applicabili in base alle condizioni contrattuali in un periodo successivo, richiedono invece l'emissione di una nota di credito da parte del cedente (o del cliente per suo conto).

I corrispettivi ricevuti dal distributore che effettua servizi promozionali su richiesta dell'impresa produttrice devono essere fatturati con l'applicazione dell'Iva al 20 per cento.

Sono considerati servizi promozionali quelli connessi all'attività di incentivazione alla vendita dei beni acquistati.

Il corrispettivo pattuito per tali servizi rappresenta dunque un compenso condizionato al realizzarsi di un'obbligazione di fare da parte del cliente nei confronti del fornitore.

I corrispettivi pattuiti per questo tipo di servizi devono essere fatturati con applicazione dell'Iva nella misura ordinaria del 20 per cento.

Costituisce presupposto per uno sconto/premio di fine periodo l'assenza di ogni obbligazione del cliente rispetto a quella legata al contratto di compravendita.

Si tratta dunque di "bonus" che il produttore riconosce al fornitore al realizzarsi di una normale condizione commerciale di vendita o al termine di un periodo concordato.

Rientrano così (negli sconti/abbuoni, a titolo esemplificativo gli sconti/premi di fine anno incondizionati, condizionati o quelli riconosciuti al raggiungimento di target di fatturato o volumi di vendita).

Sul tema degli sconti e premi di fine anno è inoltre intervenuta la Corte di Cassazione affermando che solo gli sconti di fine anno avrebbero il potere d'incidere sul prezzo dei beni ceduti, legittimando quindi l'emissione di una nota di variazione (ex art. 26 DPR 633/1972).

La Suprema Corte ha peraltro rimarcato la necessità che dagli accordi e dalla fattura, anche se successivi all'operazione originaria emerga con evidenza la natura di sconto.

La fattura e l'eventuale nota di accredito deve pertanto contenere esplicito richiamo alle singole fatture emesse. Il premio di fine anno, invece, rappresenterebbe un contributo indistinto, benché collegato al raggiungimento di un determinato fatturato.

Pertanto, detti premi sarebbero classificabili quali cessioni di denaro fuori campo IVA (ex art. 2 DPR 633/72) e ciò nonostante il fatto che, dal punto di vista economico, essi operino come rettifiche degli importi originariamente fatturati al cliente.

Lo Studio Castellano è a disposizione per ulteriori informazioni e approfondimenti.