

Mantova, lì **04 Giugno 2013**
Circolare N. 22/2013

Alle Aziende Clienti

- Loro Sedi -

Concessione di premi a chiusura esercizio ai clienti affiliati

Notizia:

Secondo la sentenza della Corte di Cassazione n. **13312 del 29.5.2013**, i **premi di quantità**, riconosciuti dal fornitore ai clienti che hanno raggiunto determinati volumi di acquisti, **non essendo qualificabili come sconto sul prezzo di vendita praticato**, non danno diritto alla rettifica in diminuzione della base imponibile e dell'imposta di cui all'art. 26 co. 2 del DPR 633/72.

Il bonus in oggetto **configura, invece, una cessione di denaro**, esclusa da IVA ai sensi dell'art. 2 co. 3 lett. a) del DPR 633/72.

I giudici di legittimità hanno, inoltre, affermato che l'emissione della nota di variazione, essendo ammessa per gli abbuoni e gli sconti previsti contrattualmente, presuppone che la riduzione del corrispettivo al cliente sia stata concordata tra le parti; l'accordo può essere anche verbale e persino successivo purché provato attraverso il richiamo del medesimo nella nota di credito.

Dettaglio:

La concessione ai clienti affiliati di premi a chiusura dell'esercizio, quale ripartizione di vantaggi accordati al cedente dai fornitori per il raggiungimento di determinati livelli di acquisti, non è qualificabile come il riconoscimento di uno sconto - ancorché espressamente regolato nei rapporti contrattuali tra le parti, pertanto, non attribuisce il diritto all'emissione della nota di variazione IVA.

A stabilirlo la Corte di Cassazione, con la sentenza n. 13312/2013, ribadendo un principio ormai consolidato, ovvero che il ricorso alla procedura di rettifica di cui all'art. 26, comma 2 del DPR n. 633/1972 per l'applicazione di abbuoni o sconti, con la connessa riduzione dell'ammontare imponibile richiede la soddisfazione di due condizioni (Cass. n. 26513/2011):

- è praticato al cessionario/committente, a cura del cedente/prestatore, uno sconto sul prezzo di vendita effettuato;
- la riduzione del corrispettivo al cliente è frutto di un accordo, il quale può essere documentale o verbale, e persino successivo, purché nel medesimo sia fornita la prova, ad opera dei soggetti interessati, mediante la trasfusione del patto stesso in note di accredito, emesse da una parte a favore dell'altra, con l'allegazione della causale che, nello specifico caso, abbia giustificato gli sconti stessi.

La suddetta disposizione normativa stabilisce espressamente che la riduzione dell'ammontare imponibile possa essere effettuata, tra l'altro, "in conseguenza dell'applicazione di abbuoni o sconti previsti contrattualmente"; di conseguenza, qualora il giudice di merito escluda la dimostrazione di qualsiasi patto in tal senso, è illegittimo il ricorso alla procedura di variazione (Cass. n. 318/2006).

È, infatti, preciso onere del contribuente fornire elementi certi dai quali desumere che oggetto dell'accordo siano degli sconti e non "un premio di fine anno" - non soggetto ad IVA, ai sensi dell'art. 2, comma 3 del DPR n. 633/1972 - che non attribuisce il diritto alla detrazione, non trattandosi di componente che incide direttamente sul prezzo della merce, bensì di un contributo autonomo riconosciuto indistintamente a fine esercizio al cliente, in

Studio Mantovani & Associati S.S.
Consulenza Aziendale
Commerciale e Tributaria

Mantovani Dott. Rag. Sergio
Scaini Rag. Andrea
Mantovani Dott. Rag. Michele
Vecchi Rag. Cristina
Mantovani Rag. Matteo

Mantova - Palazzo Magni
Via Acerbi 35
telefono 0376/369448/9 - 224070/1
telefax 0376/369449
Codice Fiscale e
Partita Iva 0168106206

Mantovani & Associati



Studio Professionale Certificato
ISO 9001 per i seguenti servizi:

- **Progettazione ed erogazione di:**
 - **Servizi contabili e fiscali inclusa la gestione degli adempimenti relativi;**
 - **Servizi di consulenza tecnico professionale in materia di:**
 - Operazioni societarie straordinarie,
 - Predisposizione ed analisi di bilanci,
 - Sistemi contabili e finanziari,
 - Valutazione di aziende,
 - Diritto societario.
 - **Servizi di assistenza e rappresentanza nel contenzioso tributario;**
 - **Servizi amministrativi;**
- **Erogazione di servizi di Controllo legale dei conti**

Responsabile Assicurazione Qualità
RAG. ANDREA SCAINI



Professionisti collaboratori:

Arveti D.ssa Nives
Lodigiani Rag. Angelo
Mondadori Rag. Mara
Monesi Rag. Arianna
Pinzetta D.ssa Luisa
Sega D.ssa Barbara
Scaini Dott. Fabio

base al raggiungimento di un determinato fatturato e quale incentivo per future operazioni di acquisto (Cass. n. 5208/2012 e 6475/2007).

In altri termini, l'abbuono o lo sconto praticato sul prezzo di fornitura – che attribuisce al cedente il diritto alla detrazione dell'IVA mediante l'emissione della nota di variazione – deve essere tenuto distinto dal premio o "bonus" riconosciuto ai cessionari, periodicamente o a fine rapporto, in funzione del conseguimento di specifici obiettivi o risultati contrattualmente predeterminati, al quale si applica un diverso regime fiscale.

Avallo della giurisprudenza comunitaria a tali principi

I predetti principi sono sostenuti anche dalla giurisprudenza comunitaria, secondo cui sono necessarie la correlazione tra l'abbuono o lo sconto concesso all'acquirente finale dal dettagliante e l'operazione imponibile originaria tra il fornitore ed il dettagliante (Corte di Giustizia delle Comunità Europee, causa C-217/94).

La Cassazione, con la sentenza n. 13312/2013, si è, inoltre, occupata del trattamento della differenza tra il prezzo di acquisto e quello di rivendita, sostenendo che non costituisce un'autonoma provvigione per l'attività di intermediazione commerciale svolta, in virtù del nesso di accessorietà previsto dall'art. 12 del DPR n. 633/1972 e, soprattutto, della nozione di prestazione unitaria desumibile dall'art. 11, comma 2, lett. b) della VI Direttiva comunitaria.

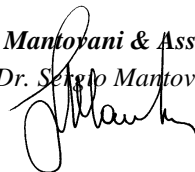
Quest'ultima disposizione ricomprende, infatti, nella medesima base imponibile, le spese accessorie addebitate all'acquirente da parte del cedente con riferimento a prestazioni che non costituiscono per il cliente un fine a sé stante, bensì il mezzo per fruire nelle migliori condizioni della prestazione principale, in regime di dipendenza funzionale, onde ottenere una prestazione economica unica, indissociabile e solo artificialmente scomponibile (Corte di Giustizia UE, causa C-88/09 e C-572/07), quale è, appunto, la rivendita di merci a prezzo maggiorato mediante "contributo spese".

In senso conforme depone anche l'art. 13 del DPR n. 633/1972, per effetto del quale il corrispettivo pattuito con il committente deve essere considerato globalmente ed integralmente come prezzo dell'operazione economica (Cass. n. 14780/2011), comprensivo delle spese di produzione del servizio.

Lo Studio rimane a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento si dovesse rendere necessario.

Studio Mantovani & Associati s.s.

Dr. Sergio Mantovani



Le circolari sono disponibili anche sul sito www.mantovanieassociati.it