



**MELI &  
ASSOCIATI**

**DOTTORI COMMERCIALISTI**

Walter Meli  
Franco Confalonieri  
Riccardo Albanesi  
Francesca Oltolini  
Davide Valla  
Luca Bandera

ottobre 2000



## **SCONTI IN NATURA**

### **QUESITO**

---

*Via Sant' Eufemia, 28 - 29100 PIACENZA (Italia)*  
*Tel. 0523/329380-384352 - Fax 0523/338066-385900*

*URL: [www.studiomeli.it](http://www.studiomeli.it)*

*E-mail: [studiomeli@studiomeli.it](mailto:studiomeli@studiomeli.it)*

Publicato su IPSOA - PRATICA CONTABILE 1/2000

**La nostra società opera nel settore del commercio di componenti elettroniche. In occasione della fine dell'anno, regaleremo alcuni articoli ai nostri clienti migliori e più importanti. Queste regalie non sono però veri e propri omaggi, ma piuttosto sconti. Esiste una differenza? Cosa conviene fare?**

**Risponde:** Studio Meli & Associati – Dottori Commercialisti, Piacenza, [www.studiomeli.it](http://www.studiomeli.it)

Lo sconto in natura si distingue dagli omaggi per diversi motivi. **La distinzione è fondamentale dal punto di vista fiscale**, sia ai fini delle imposte sui redditi che ai fini dell'IVA: in entrambi i casi è sicuramente molto più vantaggioso lo sconto (ma bisogna rispettare alcuni vincoli precisi). Nella seguente tabella riassumiamo le differenze tra omaggi e sconti in natura.

OMAGGI	SCONTI IN NATURA
<i>Promuovono l'immagine aziendale o i suoi prodotti</i>	<i>Mirano ad incentivare la quantità di prodotti o merci aziendali venduti</i>
<i>Possono essere sia beni di commercio o produzione, o di modico valore, che beni di qualsiasi tipo acquistati da terzi</i>	<i>Sono generalmente beni di produzione o commercio aziendale ma anche beni diversi, intesi come premio per il raggiungimento di un certo livello di vendite</i>
<i>Sono per lo più concessi separatamente dalle normali operazioni commerciali</i>	<b><u>Sono stabiliti contrattualmente</u></b> , sia durante le originarie pattuizioni di vendita, che successivamente.
<i>Sono da considerarsi a titolo gratuito</i>	<i>Non sono da considerarsi a titolo gratuito in quanto sono strettamente dipendenti dalle vendite effettuate.</i>
<i>Rientrano fra le spese di rappresentanza</i>	<i>Rientrano fra gli sconti in natura</i>
<i>Sono contabilizzati fra gli omaggi alla voce "Costi della produzione" in B6 "Costi per acquisti" o in B14 "Oneri diversi di gestione"</i>	<i>Sono contabilizzati fra gli sconti e abbuoni (non finanziari) e indicati in diretta rettifica delle vendite alla voce A1 "Valore della produzione" (in caso di sconto da fornitore, a rettifica del costo di produzione) Se riferiti ad operazioni avvenute in precedenti esercizi vanno indicati alla voce E20-21 "Proventi e oneri straordinari"</i>

Ai fini IVA, il valore dei beni ceduti a titolo di sconto, premio od abbuono, è **escluso** dalla base imponibile a norma **dell'art. 15, comma 1, n. 2)** del D.P.R. 633/1972 **a condizione che:**

1. *la cessione a tale titolo avvenga in conformità delle **originarie pattuizioni contrattuali**.*
2. *La cessione a detto titolo non riguardi beni soggetti ad aliquota più elevata rispetto a quella propria dei beni oggetto dell'operazione di cui trattasi, tutto ciò indipendentemente dal fatto che il bene formi oggetto o meno dell'attività propria dell'impresa.*

Resta comunque l'obbligo di indicare in fattura il valore normale, escluso dalla base imponibile, dei beni ceduti a titolo di abbuono, premio o sconto, ai sensi degli articoli 15 e 21. Tale formalità contabile ha lo scopo di vincere le presunzioni di cessione e di acquisto di cui all'art. 53.

Non trattandosi di spese di rappresentanza, gli sconti in natura consentono la detrazione dell'IVA pagata al momento dell'acquisto dei beni oggetto di sconto, in quanto il loro costo concorre economicamente alla formazione del prezzo di vendita dei beni cui sono collegati (per l'acquisto di omaggi invece l'IVA è sempre indetraibile).

Ai fini delle imposte dirette gli sconti, gli abbuoni ed i premi vanno portati in riduzione dei ricavi e non rilevati come costi di esercizio.

Detti sconti e abbuoni, qualora vengano concessi in esercizi successivi a quello in cui è stata effettuata l'operazione produttiva di ricavi, costituiscono una sopravvenienza passiva (attiva per chi li riceve).

Ai fini IRAP l'onere da sconto in natura concesso alla clientela (relativo a vendite di esercizi precedenti), invece, è da ritenersi non deducibile in quanto iscritto fra gli oneri straordinari, che, come noto, sono esclusi dal conteggio della base imponibile IRAP.

#### Contabilizzazione dello sconto in

#### natura

La contabilizzazione dello sconto in natura è molto semplice. Nel caso proposto con il fac-simile di fattura si dovrà contabilizzare:

	<u>Fattura n.</u>
- 10 pezzi prodotto Y	lire 100
- 1 pezzo Y a titolo di sconto in natura prev. contrattualm. al valore normale di escluso art. 15 n. 2)	lire 10
IVA 20% su imponibile di 100	lire 20
<b>TOTALE a pagare</b>	<b>lire 120</b>

SP C.II.1 <i>Credito verso clienti</i>	130	
CE A.1 <i>Ricavi di vendita</i>		110
SP D.11 <i>Debito verso erario per IVA</i>		20
CE A.1 <i>Sconti in natura (minori ricavi di vendita)</i>	10	
SP C.II.1 <i>Credito verso clienti</i>		10

#### *Gli effetti in conto economico saranno:*

A - Valore della produzione		100
A.1 - Ricavi delle vendite e delle prestazioni		100
A.1.a - Corrispettivi cessioni di beni e prestazioni di servizi a cui è diretta l'attività dell'impresa		110
A.1.b - Corrispettivi cessioni materie prime, sussidiarie, semilavorati, altri beni mobili, esclusi quelli strumentali		0
A.1.c - Rettifiche di ricavi		(10)
A.1.c.1 - (Resi su vendite)	0	
A.1.c.2 - (Sconti su vendite)	(10)	
A.1.c.3 - (Abbuoni su vendite)	0	

Mentre lo stato patrimoniale evidenzierà un credito verso clienti pari a 120.