

A

ABBUONI E SCONTI

Abbuoni e sconti **commerciali** sono di regola imputati in diminuzione del ricavo o del costo cui si riferiscono. Sconti e abbuoni **finanziari** (es.: sconto cassa) vanno invece imputati a conto economico tra gli oneri/proventi finanziari alla voce C.16 / C.17.

Se non previsti contrattualmente, vanno supportati da idonea documentazione allo scopo di evitare possibili contestazioni in merito alla loro deducibilità.

Occorre fare molta attenzione perché errate imputazioni di abbuoni e sconti attivi possono influire sulla valorizzazione delle rimanenze e sulla corretta determinazione delle imposte (gli sconti finanziari non sono deducibili ai fini Irap). Poiché per una sana gestione aziendale è utile conoscere il volume di abbuoni e sconti attivi e passivi, è opportuno utilizzare dei conti transitori che permettano di quantificare separatamente il volume di abbuoni e sconti ottenuti e/o concessi nel corso dell'esercizio.

Le scritture, per gli abbuoni attivi commerciali, potrebbero essere:

Fornitori	a	Abbuoni commerciali attivi su acquisti
Abbuoni commerciali attivi su acquisti	a	Merci X c/ acquisti

Il giroconto nel Merci c/ acquisti non è necessario purché si tenga memoria in sede di elaborazione del bilancio Ue che abbuoni attivi e passivi commerciali vanno indicati in diminuzione rispettivamente degli acquisti (B.6) e dei ricavi (A.1).

La scrittura, per gli abbuoni attivi finanziari, potrebbe essere:

Fornitori	a	Abbuoni e sconti attivi	C. 16
-----------	---	-------------------------	-------

Resi, sconti commerciali, abbuoni e premi relativi ad operazioni di competenza del passato esercizio vanno inseriti tra gli oneri straordinari altri costi (voce E.21), se passivi o tra i proventi straordinari (E.20) se attivi.

Iva - Le note di variazione, per resi, abbuoni e sconti, devono essere emesse nel rispetto dell'art. 26/633 (per le rettifiche conseguenti ad accordi tra le parti intervenute successivamente alla stipula e per inesattezze nella fatturazione il termine per recuperare l'Iva è di un anno; per rettifiche conseguenti ad accordi inseriti nel contratto originario, non c'è termine). La Cassazione con sent. n. 8558 del 22.6.01 ha chiarito che è sufficiente "l'esistenza di un accordo contrattuale, anche successivo all'originario contratto [...]". Ove la legge non preveda speciali forme per la conclusione del contratto, la modifica che comporta una riduzione del corrispettivo può essere anche frutto di un accordo verbale e può essere provata con qualunque mezzo previsto in materia contrattuale". Al contrario sconti e abbuoni non possono essere oggetto di detrazione d'imposta se dedotti solamente da "consuetudini o usi commerciali di qualsiasi genere".

I premi fedeltà in denaro versati dal cedente al cessionario a ristorno del prezzo originariamente pattuito e pagato, sono fuori campo Iva ai sensi dell'art. 2 (R.M. 102/2004). Se invece si è in presenza di contributi promozionali, essi vanno assoggettati ad Iva 20%, in quanto trattasi di prestazione eseguita (e fatturata) dal cessionario.

Nelle cessioni internazionali abbuoni e sconti commerciali e finanziari compresi quelli per cassa riducono il plafond di cui all'art. 8/633, anche se non è stata emessa nota di variazione.

La N.C. 163/05 chiarisce che il trattamento Iva applicabile agli incentivi commerciali dipende dalla natura degli stessi: quantitativa (volume delle vendite), qualitativa (es. obblighi contrattuali di marketing e promozione), mista. I "bonus" quantitativi hanno il trattamento sopra descritto. Gli incentivi qualitativi sono assimilati ad un corrispettivo per lo svolgimento di obbligazioni che hanno origine da un accordo contrattuale; dunque il percettore è tenuto alla fatturazione delle somme ricevute ai sensi dell'art. 3/633. Nei "bonus" misti la stessa norma di comportamento considera preminente il fattore quantitativo, richiamando il medesimo trattamento.

Premi di fedeltà (detti anche sconti quantità o ristorni differiti) traggono origine dalle vendite ad un prezzo che, in un tempo successivo, per effetto del raggiungimento di un determinato obiettivo, di solito il volume di affari, subirà una riduzione.

Si possono verificare i seguenti casi:

a) premio la cui maturazione oltrepassa la chiusura dell'esercizio (ad es.: riferiti al fatturato di un biennio). Cedente: al 31.12 accantona la quota di competenza (c.e. B.13) in un apposito fondo (SP passivo B.3). Nell'esercizio di maturazione del premio: utilizza il fondo per la quota accantonata fino al 31.12 precedente e imputa tra gli sconti e abbuoni su vendite il residuo (in diminuzione della voce di c.e. A.1). Per essere fiscalmente deducibili, devono risultare da atto scritto. La deducibilità fiscale avviene interamente nell'esercizio di