RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

CONTABILITA' E BILANCIO

di ALFREDO BUONOMO

Considerazioni e scritture inerenti ai buoni sconto

La gestione dei buoni sconto nella grande distribuzione.

Con la presente si intende inquadrare, ai fini della rilevazione contabile del venditore, il corretto trattamento dei buoni emessi su alcuni prodotti da parte di un fornitore che **vende i suoi prodotti ai rivenditori locali operanti nella grande distribuzione** che, a loro volta, li **vendono al dettaglio ai consumatori finali** . Per incentivare le vendite il fornitore adotta un programma promozionale attraverso il cd. " ***buono sconto immediato alla cassa*** ".
Tale pratica commerciale viene, infatti, spesso veicolata attraverso le catene commerciali della Grande Distribuzione Organizzata, che rifornisce i propri punti vendita con i prodotti ottenuti dal fornitore mediante acquisti centralizzati.
Il punto di vendita, dunque, acquista i prodotti, come detto, in **rifatturazione dalla propria centrale di acquisti** . Dopo la vendita al consumatore finale, spedisce i buoni al fornitore originario del prodotto, che **emette nota di credito** , pagandola alla centrale di acquisti **comprensiva di Iva** .
Quest'ultima, a sua volta, emette **nota di credito** al venditore e può avvalersi, ai sensi dell'art. 26 D.P.R. 633/1972, della **non esposizione dell'Iva a credito** . Tale nota di credito andrà a futura riduzione del costo delle forniture erogate al venditore.

Si ipotizzi il seguente caso in cui, a fronte di buoni spediti al fornitore pari a 530,00 euro, quest'ultimo emette una nota di credito di complessivi 530,00 euro (434,43 euro di imponibile e 95,57 euro di Iva) alla centrale di acquisti.
A questo punto, la centrale di acquisti emette una nota di credito di 434,43 euro.
Il problema si pone in quanto detti buoni sono **accettati in parziale contropartita del prezzo di cessione** , corrispondente al valore dello scontrino, in luogo del denaro e, pertanto, a fronte della spedizione di 530,00 euro di buoni, il **punto vendita** riceve una riduzione sul costo delle proprie forniture di 434,43 euro, ma a suo carico resta un importo di 95,57 euro non incassato (530-434,43), a fronte del debito Iva comunque presente, per effetto dell'avvenuta emissione dello scontrino per l'importo totale della transazione.
Tale differenza viene solitamente chiusa dal venditore rilevando una **sopravvenienza passiva** .
Il **fornitore** , invece, emettendo e pagando una nota di credito alla centrale acquisti coincidente col valore dei buoni ritirati, chiude perfettamente l'operazione dal canto proprio, rilevando un **mancato incasso** (pari al valore dei buoni) e recuperando l'Iva non riscossa, al pari della centrale di acquisti, che riceve una somma corrispondente a quella della nota di credito e rigira poi " *avalle* " il vantaggio economico al rivenditore sotto forma di riduzione dei costi di fornitura, avvalendosi della facoltà di non evidenziare e, dunque, non recuperare l'Iva corrispondente, che non dovrà essere versata dal destinatario della nota di credito (venditore).

Per giungere a un inquadramento più equo dell'intera operazione appare utile la **risposta all'interpello 15.12.2020, n. 592** a un fornitore istante.
In tale ambito l'Ufficio ha chiarito che " *Si applica, dunque, il principio di ordine generale espresso dai giudici comunitari, in base al quale, nel sistema dell'Iva, la base imponibile che deve essere riscossa dalle autorità fiscali non può essere superiore al corrispettivo effettivamente pagato dal consumatore finale e sul quale è stata calcolata l'Iva dovuta in definitiva da tali consumatori* ".
Tale inquadramento è consentito, a parere dell'Amministrazione Finanziaria, a condizione che vi sia " *un sistema di tracciamento dei prodotti venduti in grado di determinare in modo univoco e dimostrabile il collegamento, tramite il numero di serie che identifica i singoli prodotti, tra la fattura originariamente emessa nei confronti del rivenditore, lo scontrino fiscale o la fattura emessa dal rivenditore al proprio cliente finale* ".
Al sussistere di tali condizioni, si può praticare la seguente **soluzione** : **al momento della vendita** , viene emesso uno scontrino pari al corrispettivo effettivamente incassato, così che il totale " *scontrinato* " (ed effettivamente pagato dai consumatori finali) sia già depurato dell'importo dei buoni ricevuti (nell'ipotesi prospettata in precedenza, un valore pari a: X - 530), in quanto, come visto, l'unica Iva esigibile dall'Amministrazione è quella effettivamente incassata; **al momento della nota di credito emessa dalla centrale acquisti** , il credito verrà compensato con le forniture complessive.In tal modo il venditore non dovrebbe rilevare alcuna sopravvenienza, per chiudere contabilmente il mancato incasso dell'imposta sullo sconto praticato a valle, essendo solo il tramite del vantaggio accordato a monte dal fornitore ai propri clienti finali (consumatori).

Riproduzione vietata - lunedì 27 marzo 2023