



STUDIO PIZZANO

COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

www.studiopizzano.it

TRATTAMENTO FISCALE CESSIONE KIT PROMOZIONALI: ESENZIONE IVA E DEDUCIBILITÀ DEI COSTI NEL RISPETTO DEL PRINCIPIO DI INERENZA

Publicato il 26 Febbraio 2025 di Sabatino Pizzano



Le cessioni di **kit promozionali** rappresentano una strategia commerciale sempre più diffusa tra le aziende, utilizzata per incentivare i propri clienti, fidelizzarli e stimolare le vendite. Tuttavia, l'inquadramento fiscale di tali operazioni presenta diversi aspetti di rilievo, soprattutto in relazione all'**applicazione dell'IVA** e alla **deducibilità dei costi** sostenuti. Con la **risposta n. 25/2025**, l'Agenzia delle Entrate ha fornito importanti chiarimenti in materia, confermando l'esenzione IVA per i kit promozionali e la possibilità di dedurre i relativi costi, purché si rispetti il **principio di inerenza**.

Trattamento IVA delle cessioni promozionali

Secondo quanto stabilito dall'Agenzia delle Entrate, le cessioni di kit promozionali, se qualificabili come **cessioni di beni a titolo di sconto, premio o abbuono**, rientrano tra quelle **escluse dalla base imponibile IVA**. Questa esenzione si applica in virtù del fatto che tali beni non sono ceduti a titolo oneroso, ma distribuiti nell'ambito di un'iniziativa commerciale mirata a incentivare il consumo e la fidelizzazione del cliente.

Per comprendere meglio il concetto, prendiamo ad esempio un'azienda che vende prodotti cosmetici e decide di offrire un kit promozionale ai clienti che effettuano un volume di acquisti superiori a un certo importo. Tale kit non sarà soggetto a IVA, in quanto rappresenta un incentivo commerciale e non una vendita vera e propria. Tuttavia, l'azienda potrà comunque detrarre l'IVA sostenuta per l'acquisto di tali beni, poiché destinati a operazioni imponibili.

Deducibilità dei costi e principio di inerenza

La deducibilità fiscale dei costi connessi ai kit promozionali rappresenta un altro aspetto cruciale. Secondo l'**art. 109 del TUIR (DPR 917/1986)**, un costo può essere dedotto solo se esiste un **rapporto di causa-effetto** tra la spesa sostenuta e l'attività produttiva dell'impresa. L'inerenza di tali spese deve essere valutata in base a:

1. **La finalità dell'operazione**, ovvero se il kit promozionale è effettivamente finalizzato a supportare l'attività aziendale;
2. **Il collegamento con i ricavi**, cioè se la distribuzione del kit porta a un aumento delle vendite o a un ritorno economico prevedibile.

Un esempio pratico: un produttore di elettrodomestici che offre un set di accessori a chi acquista un determinato modello di lavatrice può dedurre integralmente il costo di tali accessori, in quanto direttamente collegato all'incremento delle vendite.

Spese di rappresentanza e promozionali: le differenze

Un ulteriore elemento da considerare è la distinzione tra **spese di rappresentanza** e **spese promozionali**. L'Agenzia delle Entrate ha chiarito che i kit promozionali non rientrano tra le spese di rappresentanza, disciplinate dall'**art. 108 del TUIR**, bensì tra le **spese di vendita**.

Questa distinzione è importante, poiché le spese di rappresentanza sono soggette a limiti di deducibilità, mentre le spese promozionali possono essere dedotte integralmente.

Ad esempio, se un'azienda distribuisce gadget generici ai clienti senza una correlazione diretta con un acquisto specifico, tali spese potrebbero essere considerate di rappresentanza e, quindi, deducibili solo entro certi limiti. Se invece i kit sono offerti al raggiungimento di determinati obiettivi commerciali, rientrano nelle spese di vendita e sono deducibili senza restrizioni.

Obblighi documentali e best practices

Le aziende devono prestare particolare attenzione alla **documentazione fiscale** per dimostrare che i kit promozionali sono stati assegnati in conformità alle normative vigenti. Alcuni aspetti da considerare includono:

- La conservazione delle fatture d'acquisto dei beni destinati ai kit promozionali.
- L'annotazione nelle scritture contabili delle finalità commerciali dell'operazione.
- La predisposizione di contratti o regolamenti promozionali che descrivano le condizioni per l'ottenimento dei kit.

Questi accorgimenti permettono di evitare contestazioni da parte dell'Amministrazione finanziaria e garantiscono la corretta gestione fiscale delle iniziative promozionali.

IN SINTESI

Qual è l'inquadramento fiscale delle cessioni di kit promozionali? L'Agenzia delle Entrate, con la risposta n. 25/2025, ha confermato l'esenzione IVA per i kit promozionali e la possibilità di dedurre i relativi costi, purché rispettino il principio di inerenza.

Come viene trattata l'IVA sulle cessioni promozionali? Le cessioni di kit promozionali, se qualificabili come cessioni di beni a titolo di sconto, premio o abbuono, sono escluse dalla base imponibile IVA, in quanto non vengono cedute a titolo oneroso ma come incentivo commerciale.

È possibile detrarre l'IVA sugli acquisti dei kit promozionali? Sì, l'azienda può detrarre l'IVA sostenuta per l'acquisto dei beni destinati ai kit promozionali, poiché essi sono utilizzati per operazioni imponibili.

In che modo si valuta la deducibilità dei costi dei kit promozionali? La deducibilità è legata al principio di inerenza, ossia la spesa deve avere una relazione diretta con l'attività aziendale e un collegamento con i ricavi, favorendo l'incremento delle vendite o un ritorno economico prevedibile.

Qual è la differenza tra spese promozionali e spese di rappresentanza? Le spese promozionali, come i kit offerti al raggiungimento di determinati obiettivi commerciali, sono deducibili integralmente, mentre le spese di rappresentanza, come i gadget generici senza correlazione diretta con un acquisto, sono soggette a limiti di deducibilità.

Quali sono gli obblighi documentali per la corretta gestione fiscale dei kit promozionali? Le aziende devono conservare le fatture d'acquisto, annotare nelle scritture contabili le finalità commerciali dell'operazione e predisporre contratti o regolamenti promozionali per dimostrare la corretta assegnazione dei kit.

www.studiopizzano.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA