

BONUS AI CLIENTI: casi pratici di note di credito

I bonus sono incentivi alle vendite che vengono accordati, dal fornitore, alla propria clientela.

Essi possono essere di tre tipi: "quantitativi", "qualitativi" e c.d. "misti".

Le tre tipologie appena esposte, prevedono delle modalità diverse di gestione:

- I bonus di tipo quantitativo prevedono l'emissione di una nota di credito da parte del fornitore;
- I bonus qualitativi comportano l'emissione di regolare fattura da parte del cliente;
- I bonus misti, prevedono un comportamento fiscale e contabile diverso a seconda che, contrattualmente, si evinca o meno quale sia l'obbligazione principale del cliente e quale quella accessoria.

Bonus quantitativi e bonus qualitativi

E' frequente, nella pratica commerciale, che il fornitore riconosca alla propria clientela degli incentivi al conseguimento di determinati obiettivi. Tali incentivi costituiscono i c.d. bonus a clienti.

I bonus possono concretizzarsi, ad esempio, nella cessione gratuita di merce acquistata, in sconti sul prezzo praticato, ecc.

Al riguardo occorre distinguere tra:

- bonus quantitativi;
- bonus qualitativi.

I bonus quantitativi

I bonus quantitativi sono legati al raggiungimento di determinati obiettivi di vendita alla clientela e, generalmente, si sostanziano in una riduzione del prezzo praticato al cliente.

Essi, vengono in genere riconosciuti dal **fornitore** al cliente che, in un certo arco di tempo (in genere l'anno), abbia raggiunto un determinato obiettivo quantitativo di acquisto.

Il riconoscimento di bonus quantitativi comporta come conseguenza l'emissione di una nota di variazione in diminuzione (nota di credito) da parte del fornitore ai sensi dell'art. 26 del D.P.R. 633/1972.

In particolare:

- se il bonus è previsto contrattualmente, la nota di credito può essere emessa senza alcun limite temporale ed è assoggettata ad IVA1;
- se il bonus viene concordato successivamente, la nota di credito è assoggettata ad IVA se emessa entro un anno dall'operazione di vendita originaria2.

Contabilmente, la registrazione della nota di credito emessa comporta:

- **per il fornitore:** la rettifica del credito, la rettifica dell'imponibile fiscale e la rilevazione della nota di credito rettifica il ricavo originariamente rilevato;
- **per il cliente:** la rettifica del debito, la rettifica dell'imponibile fiscale e la rilevazione di un minor costo rispetto a quello originariamente rilevato.

- Scrittura contabile **fornitore** (Nota di credito)

CONTO	DARE	AVERE
Crediti v/clienti (SP C.II.1)	
Premi su vendite (CE A.1)	
Iva ns. debito (SP D.12)	

- Scrittura contabile **cliente** (Nota di credito)

CONTO	DARE	AVERE
Premi su acquisti (CE B.6)	
Iva ns. credito (SP C II 4 BIS)	
Debiti v/fornitori (SP D.7)	

Si ricorda che, in bilancio, ai sensi dell'**art. 2425bis** "I ricavi e i proventi, i costi e gli oneri devono essere indicati al netto di resi, degli sconti, abbuoni e **premi...**".

Caso pratico (bonus quantitativi)

La Fustal s.p.a. riconosce un premio di 1.000 euro (comprensivo di IVA 22%) ai clienti che nel corso del I° semestre 2014 abbiano effettuato acquisti superiori a 30.000 euro.

Tra i clienti della Fustal s.p.a, c'è la Becker s.r.l che risulta aver effettuato, nel corso del I° semestre 2014 acquisti per 45.000 euro. A fine semestre, gli viene riconosciuto il bonus di 1.000 cui ha diritto.

Il fornitore emetterà nota di credito a fronte del premio concesso come di seguito:

Fustal S.p.A.
Via Albamonte, 45
81100 Caserta (Ce)
CF./P.I. 00153450207

Becker s.r.l.
Via Trieste, 88
81100 Caserta (Ce)
CF./P.I. 00153450290

Nota di credito n. 5 del 02/07/2014

Descrizione	Quantità	Premio	Aliq. IVA	Importo
Rif. Ns. accordo contrattuale del 12/01/2014 per concessione premi su vendite Riconosciuto premio su vendite I° semestre 2014	1	819,67	22%	819,67

Imponibile

819,67

IVA 22%

180,33

Totale

1.000,00

- Scritture contabili **fornitore** (Fustal s.p.a.)

CONTO	DARE	AVERE
Crediti v/clienti (SP C.II.1)		1.000
Premi su vendite (CE A.1)	819,67	
Iva ns. debito (SP D.12)	180,33	

Si ricorda, che la variazione dell'IVA non è obbligatoria ma rappresenta una facoltà per il venditore. Quindi la Fustal s.p.a. potrebbe emettere nota di credito e rinunciare al recupero dell'IVA. In questo caso la registrazione contabile sarà:

CONTO	DARE	AVERE
Crediti v/clienti (SP C.II.1)		819,67
Premi su vendite (CE A.1)	819,67	

- Scritture contabili **cliente** (Becker s.r.l.)

CONTO	DARE	AVERE
Premi su acquisti (CE B.6)		819,67
Iva ns. credito (SP C II 4 BIS)		180,33
Debiti v/fornitori (SP D.7)	1.000	

I bonus qualitativi

I bonus qualitativi sono, invece, incentivi commerciali, previsti a fronte dello svolgimento di attività diverse da quella tipicamente svolta dal fornitore ma, comunque, indirizzate allo sviluppo delle vendite. Si sostanziano in un'obbligazione autonoma assunta dalla clientela per incrementare le vendite di una determinata merce o prodotto del fornitore.

Ne costituiscono un esempio, la presenza di un promoter all'interno del punto vendita; la destinazione di un determinato angolo del punto vendita all'esposizione della merce acquistata dallo specifico fornitore, ecc..

Secondo la norma di comportamento n. 163 dell' AIDC (Associazione Italiana Dottori Commercialisti) quando si è di fronte a bonus di tipo "qualitativo" si evidenzia una posizione di corrispettività tra la somma corrisposta dal fornitore dei beni e lo svolgimento, da parte del soggetto percettore, di specifiche obbligazioni di fare, riconducibili alla categoria dei servizi, secondo la definizione di cui all'articolo 3, comma 1, del d.P.R. n. 633/1972.

Di conseguenza, questo tipo di bonus è soggetto ad IVA, con emissione di fattura da parte del percettore, in quanto rappresenta la remunerazione di specifiche prestazioni di servizio svolte in aggiunta all'attività principale di compravendita.

Contabilmente dunque, il fornitore rileverà un componente negativo di reddito (da allocare tra i costi della produzione alla voce B.7 del Conto Economico) ed il cliente un componente positivo di reddito (da allocare tra i ricavi diversi alla A.5 del Conto Economico).

Caso pratico (bonus qualitativi)

La Jordan s.p.a. riconosce un bonus di 1.000 euro (comprensivo di IVA 22%) ai clienti che nel corso del 1° semestre 2014 abbiano destinato circa 20 mq del proprio locale all'esposizione esclusiva dei propri prodotti.

Tra i clienti della Jordan s.p.a, c'è la Ewing s.r.l che risulta aver adempiuto a tale autonoma obbligazione. Alla fine semestre, gli viene riconosciuto il bonus di 1.000 cui ha diritto.

La Ewing s.r.l., a fronte del bonus ricevuto emetterà regolare fattura.

- Scritture contabili del fornitore (Jordan s.p.a.)

CONTO	DARE	AVERE
Spese per servizi (CE B.7)	819,67	
Iva ns. credito (SP C.II. 4bis)	180,33	
Debiti v/fornitori (SP D.7)		1.000

- Scritture contabili del cliente (Ewing s.r.l.)

CONTO	DARE	AVERE
Crediti v/clienti (SP C.II.1)	1.000	
Premi diversi (CE A.5)		819,67
Iva ns. debito (SP D.12)		180,33

I Bonus misti

I c.d. "bonus misti" sono quegli incentivi subordinati sia al raggiungimento di obiettivi quantitativi sia al soddisfacimento di risultati qualitativi⁴.

Si tratta dunque di bonus, concessi alla clientela, la cui corresponsione dipende dall'esecuzione di due obbligazioni dell'acquirente:

- l'acquisto di una certa quantità di beni;
- l'esecuzione di altra attività, diretta allo sviluppo dell'attività commerciale.

In tal caso, la norma di comportamento n. 163 dell'AIDC, prevede che:

- qualora, contrattualmente, si riesca ad evincere che l'obbligazione principale, ai fini del riconoscimento del bonus, è rappresentata dal raggiungimento di un determinato obiettivo di acquisto da parte del cliente, e che, dunque, l'obbligazione "qualitativa" è puramente accessoria, allora il fornitore, emetterà nota di credito;
- qualora, invece, dal contratto non si riesca a distinguere quale sia l'obbligazione principale e quale quella accessoria, allora il regime applicabile all'intero bonus "misto" va ricondotto ai bonus qualitativi con conseguente emissione della fattura da parte del cliente.

