

Cessione di beni a titolo di sconto in campagne promozionali

di [Fabio Balestra](#)

Publicato il 29 Aprile 2025

Qual è la disciplina fiscale delle cessioni di beni a titolo di sconto per il raggiungimento di obiettivi di fatturato? Come gestirle correttamente ai fini IVA? Quali effetti sulla determinazione del reddito d'impresa? In un contesto di crescente diffusione delle politiche promozionali, diventa essenziale una rigorosa documentazione contrattuale e contabile.

Premi, raccolte punti e sconti in natura: la disciplina fiscale tra IVA, IRES e IRAP secondo l'ultima risposta dell'Agenzia delle Entrate

L'Agenzia delle Entrate si inserisce nel solco di una consolidata prassi interpretativa riguardante le politiche commerciali basate sull'erogazione di **premi e incentivi** correlati al **raggiungimento di specifici obiettivi** di fatturato. Il caso sottoposto all'esame dell'Amministrazione finanziaria da parte della società istante Alfa S.r.l., operante nel **commercio all'ingrosso di pneumatici** e accessori per autoveicoli, riguarda la corretta qualificazione fiscale, ai fini IVA, IRES e IRAP, delle cessioni di beni a titolo di sconto e dei premi assegnati attraverso sistemi di raccolta punti. L'intervento dell'Agenzia offre spunti di riflessione interessanti, confermando alcuni principi già consolidati in materia e fornendo chiarimenti in merito all'inerenza delle spese, alla determinazione della base imponibile IVA e alla deducibilità dei costi ai fini delle imposte dirette.



Il caso oggetto di interpello

Alfa S.r.l. ha implementato un **sistema di incentivazione** articolato rivolto a due categorie di clienti:

1. **Clienti "STRATEGICI"**: destinatari di un *kit promozionale* costituito da prodotti di abbigliamento personalizzati con il marchio scelto dal cliente, attribuito al raggiungimento di soglie predefinite di acquisto di pneumatici.
2. **Clienti "PROFILE"**: destinatari, oltre al kit promozionale, di un sistema di accumulo punti spendibili per l'acquisizione di determinati

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento