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

*Pubblicato il26 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**