

Trattamento fiscale dei buoni/voucher per le agenzie di viaggio e tour operator

L'operatore turistico spesso si trova ad operare in situazioni che rientrano nella categoria dei buoni/voucher. Talvolta si commettono anche errori contabili che producono una maggior tassazione dei ricavi o il pagamento dell'imposta quando non dovuta.

Qui di seguito spiegherò in breve il giusto trattamento fiscale iniziando a definire le diverse operazioni che rientrano nella categoria:

- Buoni regalo o gift cards: buoni regalo che parenti o amici fanno in occasione di festività o ricorrenze pagando anticipatamente l'Agenzia la quale rilascia una ricevuta o una dichiarazione o un vero e proprio buono sconto o regalo da consegnare al ricevente e che dà diritto, se ripresentato, al riconoscimento del credito indicato sul valore facciale da stornare al dovuto per l'acquisto di viaggi
- Buoni viaggio per "risarcimento" o rimborso: hanno la medesima natura formale dei buoni sopra indicati e il medesimo funzionamento pratico, ma una differente natura fiscale ai fini dell'imposte sui redditi. Sono erogati dai tour operator o dalle agenzie organizzatrici in presenza di disservizi lamentati dal cliente che chiede un risarcimento o un rimborso delle spese di viaggio. Hanno finalità spesso promozionali, ove non si proceda al risarcimento o al rimborso (*o ad integrazione del risarcimento e rimborso*) al fine di ringraziare e fidelizzare su un futuro viaggio il cliente.
- Cofanetti viaggio: hanno la medesima sostanza del buono regalo sopra indicato ma una forma codificata sia a livello giuridico, sia a livello di immagine commerciale. In pratica si tratta di buoni da spendere in determinate scadenze e con determinate modalità spesso prenotando "online" (*call center o sito web*) e ad indirizzo tematico commerciale (*cofanetti per turismo gastronomico, del benessere, delle città d'arte eccetera*).

Trattamento fiscale ai fini IVA

Ai fini IVA, la disciplina è sostanzialmente allineata e consolidata.

L'amministrazione finanziaria ha più volte chiarito che i buoni/voucher utilizzabili per l'acquisto di beni e/o servizi non possono qualificarsi quali titoli rappresentativi di merce, bensì quali semplici documenti di legittimazione ai sensi dell'articolo 2002 del codice civile (*titolo V Dei titoli di credito*).

In sostanza, il buono può essere considerato alla stregua di un documento che consente l'identificazione dell'avente diritto all'acquisto di un bene o di un servizio, con la possibilità di trasferire tale diritto senza l'osservanza delle forme proprie della cessione.

Ne consegue che la circolazione del buono medesimo non comporta anticipazione della cessione del bene o prestazione di servizio cui il buono stesso dà diritto e non assume rilevanza ai fini IVA.

L'amministrazione finanziaria ritiene che la cessione dei titoli di legittimazione possa essere ricondotta nell'ambito applicativo dell'articolo 2, terzo comma, lettera a), del DPR 26 ottobre 1972, n. 633, ai sensi del quale *"Non sono considerate cessioni di beni ... a) le cessioni che hanno per oggetto denaro o crediti in denaro"*.

Per quanto sopra la circolazione dei buoni acquisto non genera operazioni rilevanti ai fini IVA non costituendo cessione di servizio turistico ma semplice circolazione di un titolo di credito (*eventuali fatture emesse saranno non assoggettate ad IVA ai sensi dell'art. 2 del dpr 633/72*). Quando l'utente finale usufruirà del servizio turistico, il fornitore del servizio turistico emetterà fattura per il servizio erogato e riceverà in pagamento il buono acquisto, buono che potrà avere valore facciale uguale, superiore, inferiore al servizio effettivamente erogato.

All'agenzia è generalmente riconosciuta una commissione sulla compravendita di detti titoli di credito costituita dalla differenza fra il valore facciale del buono e l'importo effettivamente pagato alla società emittente: tale commissione dovrà essere regolarmente fatturata all'emittente del buono assoggettandola ad IVA. Proprio in questo ultimo caso, la scadenza dei termini di emissione della fattura è l'unica criticità.

A parere di chi scrive la prestazione del soggetto che intermedia unicamente il cofanetto regalo termina al momento della vendita al cliente, che poi seguirà le modalità di usufrutto e prenotazione indicate sul cofanetto, spesso senza il diretto ausilio dell'agenzia di viaggi ma direttamente confrontandosi e interfacciandosi con l'emittente.

Ne consegue che la fatturazione di eventuali provvigioni all'emittente dovrà avvenire entro i termini di vendita del cofanetto al cliente utente finale. Per l'emittente, gli obblighi di fatturazione sono i medesimi della normativa del 74 ter: data partenza o saldo della pratica.

Treatmento fiscale ai fini dei redditi

Il trattamento fiscale ai fini dei redditi della prima categoria (Voucher o gift cards) non presenta alcun problema interpretativo, essendo pacificamente riconosciuto che si tratta di debiti dovuti alla vendita (*meglio emissione*) di titoli di legittimazione di cui all'articolo 2002 del codice civile.

In regime di contabilità ordinaria andranno classificati fra gli acconti ricevuti da clienti, mentre in regime semplificato occorrerà comunque tenerne traccia extracontabile sia ad un fine pratico (*verificare che siano realmente stati emessi per evitare abusi*) sia di difesa da presunzione bancaria in sede di accertamento (*ci sono incassi che si riferiscono non a ricavi ma a debiti*).

Anche il trattamento dei cofanetti regalo gestiti dall'agenzia come intermediazione non presenta particolari problematiche, con l'eccezione della competenza sopra già menzionata.

Per esperienza diretta, potrebbero sorgere problematiche per gli emittenti riguardo alla competenza (*si tratta di "semilavorati di servizi"*) che però in pratica si è comunemente concordi di far riferimento al momento in cui il servizio è terminato (*come generalmente è per tutti i servizi anche ai fini dei redditi*) o per i soggetti che non fanno intermediazione ma compravendita (*quindi senza ricevere commissioni di intermediazione ma semplicemente comprando e rivendendo i cofanetti*), per cui una analisi e una valutazione andrebbe comunque fatta caso per caso.

Più complessa è la natura di competenza fiscale ai fini dei redditi dei buoni sconto emessi a titolo risarcitorio/promozionale, che essendo prestazioni accessoriamente legate ad un evento (*l'obbligo o la volontà di risarcire o fidelizzare il cliente*) andrebbero a parere dello scrivente imputati per competenza all'esercizio di emissione e non a quello di cambio/incasso, analogamente a quello che avviene con le tessere sconto e le fidelity card.

Dr.ssa Angela CUNZIO