
Contratto di franchising: aspetti contabili e fiscali

Data Articolo: 09 Novembre 2017

Autore Articolo: Antonino Salvaggio

Cos'è il contratto di **franchising** o **affiliazione commerciale**? E quali sono gli aspetti contabili e fiscali ad esso connessi? In questo articolo, facciamo una sintesi degli aspetti contabili e fiscali più comuni del contratto di franchising.

Il contratto di franchising è un contratto in cui un soggetto imprenditore (franchisor) concede l'utilizzo di alcuni elementi immateriali che caratterizzano e distinguono la sua attività d'impresa ad altri soggetti (franchisee) dietro il pagamento di un corrispettivo.

Dal punto di vista sostanziale, con il contratto di franchising, il franchisor condivide con il franchisee (il proprio affiliato) tutto quel bagaglio di esperienza acquisita sul modo di lavorare (il know how), trasferendo all'affiliato un patrimonio di conoscenze attraverso la formazione a lui riservata.

Dal punto di vista civile, il contratto di franchising nasce come **contratto atipico**, cioè non disciplinato dal Codice Civile e rientra nella categoria dei contratti di distribuzione. Il franchising viene disciplinato solo nel 2004, da una legge speciale, la legge 6 maggio 2004 n. 129 entrata in vigore il 25 maggio 2004, e da tale data si applica a tutti i contratti in corso alla data stessa.

Per quanto riguarda gli **aspetti contabili e fiscali** del contratto di franchising, sostanzialmente essi non sono molto diversi da quelli previsti per qualsiasi altra attività economica, in funzione della forma prescelta.

Dal punto di vista prettamente contabile, sia il franchisor che il franchisee dovranno occuparsi della contabilizzazione di tutti gli accadimenti aziendali tipici dell'operazione. In particolare, nel contratto di franchising figura un **diritto d'ingresso** e le **royalties**.

Per beneficiare dei diritti di proprietà industriale o commerciale messi a disposizione dal franchisor, il franchisee è tenuto a corrispondere un **diritto d'ingresso** (o diritto di entrata) al momento della sottoscrizione del contratto di franchising e le **royalties** periodiche.

Il **diritto d'ingresso** per il franchisor rappresenta un ricavo che concorre positivamente alla formazione del risultato economico d'esercizio, secondo gli ordinari principi di competenza economica; per il franchisee, il diritto di ingresso rappresenta, invece, un costo, che concorre negativamente alla formazione del risultato economico d'esercizio. Nel caso in cui il diritto d'ingresso sia connesso a beni o servizi aventi utilità pluriennale (come spesso accade), occorre differirlo su più esercizi (oneri pluriennali).

Le **royalties** costituiscono invece il corrispettivo che, periodicamente, il franchisee deve riconoscere al franchisor. In merito alla contabilizzazione delle royalties, si ricorda che la stessa deve seguire gli ordinari principi di competenza economica.

Dal punto di vista prettamente fiscale, l'attività di franchising è una prestazione di servizi e, come tale, le regole generali da applicare saranno quelle proprie di tale fattispecie (DPR n. 917/86 in materia di redditi e D.P.R. n. 633/72 in materia di IVA).

I canoni periodici e il diritto di entrata corrisposti dal franchisee al franchisor costituiscono il corrispettivo di prestazioni di servizi imponibili ai fini IVA ai sensi dell'art. 3 del DPR 633/72. Il momento impositivo coincide con quello del pagamento, totale o parziale del corrispettivo, ovvero, se anteriore, con quello di emissione della fattura.

Oltre ai beni immateriali che caratterizzano l'attività economica (insegna, diritti di autore, know-how, marchi e/o brevetti, supporto tecnico e commerciale), sovente il franchisor mette a disposizione del franchisee anche alcuni beni materiali, come arredi e attrezzature.

In tale caso, se il franchisor ha ceduto dei beni al franchisee, tali beni sono soggetti a IVA nei modi ordinari e per l'affiliato l'IVA versata al franchisor a titolo di rivalsa è detraibile dall'IVA dovuta sulle operazioni di rivendita.

Negli ultimi anni, il contratto di franchising ha assunto sempre più un'importanza crescente nell'economia italiana, a tal punto che, anche il nostro legislatore, uniformandosi a quanto già previsto negli altri stati europei, ha introdotto il regime agevolato del patent box, che prospetta concreti vantaggi fiscali per il franchisor.

Antonino Salvaggio - Centro Studi CGN

<http://www.il-commercialista-dei-professionisti.com>