

IVA

Modalità di vendita dei “pacchetti turistici”

di **Marco Peirola**

L'applicazione del regime speciale ai pacchetti turistici venduti dalle agenzie di viaggio deve essere esaminato distinguendo una **triplice situazione**:

- vendita diretta al viaggiatore;
- vendita al viaggiatore tramite un'agenzia intermediaria;
- vendita al viaggiatore tramite un'agenzia che agisce in nome proprio.

Nella prima ipotesi (**vendita diretta al viaggiatore**), i soggetti che intervengono nell'operazione sono l'agenzia organizzatrice e il viaggiatore.

Il **contratto di viaggio** è sottoscritto dall'agenzia organizzatrice e dal viaggiatore e, ai fini della fatturazione, l'agenzia organizzatrice emette la fattura nei confronti del viaggiatore:

- **senza separata esposizione dell'IVA**, con la dicitura “regime del margine – agenzie di viaggio” e con l'eventuale indicazione della norma (comunitaria o nazionale) di riferimento;
- al momento del pagamento integrale del corrispettivo o, se antecedente, al momento dell'inizio del viaggio o del soggiorno.

Nella seconda ipotesi (**vendita al viaggiatore tramite un'agenzia intermediaria**), i soggetti che intervengono nell'operazione sono l'agenzia organizzatrice, l'agenzia intermediaria e il viaggiatore. Nel caso considerato, l'agenzia organizzatrice vende il pacchetto turistico direttamente al viaggiatore attraverso l'intermediazione di un'altra agenzia che s'impegna ad acquistare il pacchetto **in nome e per conto del viaggiatore** e ad un

prezzo “al lordo” della provvigione alla medesima riconosciuto dall'agenzia organizzatrice.

Ai fini della fatturazione, quest'ultima emette la fattura nei confronti del viaggiatore, domiciliato presso l'agenzia intermediaria:

- **senza separata esposizione dell'IVA**, con la dicitura “regime del margine – agenzie di viaggio” e con l'eventuale indicazione della norma, comunitaria o nazionale, di riferimento;
- **entro il mese successivo** al momento del pagamento integrale del corrispettivo o, se antecedente, al momento dell'inizio del viaggio o del soggiorno.

La provvigione che l'agenzia organizzatrice riconosce all'agenzia intermediaria deve essere documentata da un'

autofattura, che va emessa

entro il mese successivo al pagamento della provvigione stessa. Nel suddetto documento riepilogativo vanno indicati,

separatamente, i compensi soggetti a Iva da quelli non soggetti, laddove:

- i primi sono quelli relativi ai viaggi effettuati nell'Unione europea e ai viaggi cd. “misti”;
- i secondi sono quelli relativi ai viaggi effettuati al di fuori dell'Unione europea.

Infine, nella terza ipotesi (

vendita al viaggiatore tramite un'agenzia che agisce in nome proprio), i soggetti che intervengono nell'operazione sono l'agenzia organizzatrice, l'agenzia intermediaria e il viaggiatore. Nel caso in esame, l'agenzia organizzatrice vende il pacchetto turistico al viaggiatore e l'

agenzia intermediaria può operare, in via alternativa:

- **in nome e per conto proprio**, cioè come agenzia venditrice in proprio;
- **in nome proprio, ma per conto dell'agenzia organizzatrice**, cioè come mandataria senza rappresentanza.

In entrambe le ipotesi, ai fini della fatturazione, l'agenzia organizzatrice emette la fattura nei confronti del viaggiatore:

- **senza separata esposizione dell'IVA**, con la dicitura “regime del margine – agenzie di viaggio” e con l'eventuale indicazione della norma (comunitaria o nazionale) di riferimento;
- al momento del pagamento integrale del corrispettivo o, se antecedente, al momento dell'inizio del viaggio o del soggiorno.

Se l'agenzia intermediaria agisce in veste di mandataria senza rappresentanza, la base imponibile deve essere calcolata

al netto della provvigione ad essa riconosciuta.

A sua volta, l'agenzia intermediaria, a prescindere dalla circostanza che operi come venditrice in proprio o come mandataria senza rappresentanza, emette fattura al viaggiatore secondo le modalità in precedenza indicate, cioè senza esposizione dell'Iva e al momento di effettuazione dell'operazione.

Per approfondire le problematiche delle agenzie di viaggio ti raccomandiamo questo seminario di specializzazione: