



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI FERRARA

Dipartimento di Economia e Management
Corso di Ragioneria Generale ed Applicata

**LA NON CONFORMITÀ DEI BENI
E LO SCONTO**

Dott.ssa Irene Gnani

LA NON CONFORMITÀ DEI BENI: RESI E ABBUONI

La qualità delle merci consegnate è inferiore a quella pattuita contrattualmente



Cosa può fare l'azienda acquirente?



1) Restituire i beni ricevuti



RESI SU ACQUISTI

Oppure

2) Tenere i beni ricevuti



ABBUONI SU ACQUISTI

In ambedue i casi, l'azienda venditrice è tenuta ad emettere una **NOTA DI CREDITO** al fine di rettificare la fattura originaria, che può prevedere anche il recupero dell'IVA

LA NON CONFORMITÀ DEI BENI: RESI E ABBUONI

2) ABBUONI SU ACQUISTI / ABBUONI ATTIVI

L'azienda acquirente ritiene che le merci ricevute siano impiegabili nell'ambito del processo produttivo, nonostante presentino una qualità inferiore a quella pattuita contrattualmente. Pertanto, essa decide di non restituirle ottenendo in cambio un abbuono sul prezzo.

ESEMPIO: in data 29/04 il responsabile del controllo qualità ci comunica che parte delle merci ricevute il giorno precedente non è conforme alle nostre richieste. Si decide, quindi, di trattenere le merci ottenendo dal fornitore un abbuono di € 4.000 (+ IVA 22%).

- **CALCOLI:** $IVA = 4.000 \times 22\% = € 880$
importo lordo = $4.000 + 880 = € 4.880 \rightarrow$ debiti v/fornitori

- **RILEVAZIONE:**

		29/04	
DEBITI V/FORNITORI	A	DIVERSI	4.880
		ABBUONI ATTIVI	4.000
		IVA NS CREDITO	880

LA NON CONFORMITÀ DEI BENI: RESI E ABBUONI

→ B) AZIENDA VENDITRICE: RESI E ABBUONI SU VENDITE

La logica è analoga alla precedente ma vista nell'ottica dell'azienda fornitrice. In sintesi:

1) RESI SU VENDITE

L'azienda ha consegnato merci difformi da quelle pattuite e l'azienda acquirente decide così di restituirle per un valore di € 7.320 (IVA inclusa).

29/04

DIVERSI	A	CREDITI V/CLIENTI		7.320
RESI SU VENDITE			6.000	
IVA NS DEBITO			1.320	

2) ABBUONI SU VENDITE / ABBUONI PASSIVI

L'azienda ha consegnato merci difformi da quelle pattuite e l'azienda acquirente decide di non restituirle, richiedendo però un abbuono sul prezzo di € 4.000 (+ IVA 22%).

29/04

DIVERSI	A	CREDITI V/CLIENTI		4.880
ABBUONI PASSIVI			4.000	
IVA NS DEBITO			880	

LO SCONTO

Nei contratti di compravendita distinguiamo due tipologie di sconto:



1) SCONTO INCONDIZIONATO: è lo sconto comunemente inteso, emerge in *fase pre-contrattuale* e viene definito *prima* dell'emissione della *fattura* di acquisto o di vendita. Pertanto:



Incide sul calcolo della base imponibile su cui si calcola l'IVA



Non deve essere rilevato contabilmente



2) SCONTO CONDIZIONATO: è lo sconto che il venditore accorda all'acquirente che adotta una certa condotta al *momento del pagamento* (es. pagamento immediato o in contanti), quindi, *successivamente* alla rilevazione contabile della *fattura* di acquisto o di vendita. Pertanto:



Non incide sul calcolo della base imponibile su cui si calcola l'IVA



Deve essere rilevato contabilmente

1) LO SCONTO INCONDIZIONATO

A) AZIENDA ACQUIRENTE

ESEMPIO: in data 28/04 acquistiamo da un nostro fornitore materie prime per € 2.000 (+ IVA 22%), sconto del 10%. Il regolamento avviene il giorno successivo per metà mediante bonifico bancario e per la restante parte con girata di effetti attivi.

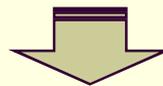
**Lo sconto deve intervenire nella fase di calcolo e non in quella contabile.
Pertanto:**

1° RILEVAZIONE: FATTURA

Sconto incondizionato = $2.000 \times 10\% = € 200$

Base imponibile = $2.000 - 200 = € 1.800$

Debiti v/fornitori = $1.800 + (1.800 \times 22\%) = 1.800 + 396 = € 2.196$



1) LO SCONTO INCONDIZIONATO

28/04

DIVERSI	A	DEBITI V/FORNITORI		2.196
MAT. PRIME C/ACQUISTI			1.800	
IVA NS CREDITO			396	

2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

**NON SI RILEVA IL CONTO
"SCONTO ATTIVO"**

29/04

DEBITI V/FORNITORI	A	DIVERSI		2.196
		BANCA C/C	1.098	
		EFFETTI ATTIVI	1.098	

1) LO SCONTO INCONDIZIONATO

B) AZIENDA VENDITRICE

La logica è analoga alla precedente ma vista nell'ottica dell'azienda fornitrice. In sintesi:

1° RILEVAZIONE: FATTURA

28/04

CREDITI V/CLIENTI	A	DIVERSI		2.196
		MAT. PRIME C/VENDITE	1.800	
		IVA NS DEBITO	396	

2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

29/04

DIVERSI	A	CREDITI V/CLIENTI		2.196
BANCA C/C			1.098	
EFFETTI ATTIVI			1.098	

**NON SI RILEVA IL CONTO
"SCONTO PASSIVO"**



2) LO SCONTO CONDIZIONATO

A) AZIENDA ACQUIRENTE

ESEMPIO: in data 28/04 acquistiamo da un nostro fornitore materie prime per € 2.000 (+ IVA 22%). Il regolamento avviene il giorno successivo per metà in contanti, sconto del 5%, e per la restante parte con emissione di effetti passivi.

**Lo sconto non deve intervenire nella fase di calcolo, ma in quella contabile.
Pertanto:**

1° RILEVAZIONE: FATTURA

$$\text{Debiti v/fornitori} = 2.000 + (2.000 \times 22\%) = 2.000 + 440 = \text{€ } 2.440$$



2) LO SCONTO CONDIZIONATO

28/04

DIVERSI	A	DEBITI V/FORNITORI		2.440
MAT. PRIME C/ACQUISTI			2.000	
IVA NS CREDITO			440	

2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

$\frac{1}{2}$ effetti passivi = $2.440 / 2 = € 1.220$

sconto attivo = $1.220 \times 5\% = € 61$

$\frac{1}{2}$

contanti = $1.220 - 61 = € 1.159$

**SI RILEVA IL CONTO
"SCONTO ATTIVO"**

29/04

DEBITI V/FORNITORI	A	DIVERSI		2.440
		EFFETTI PASSIVI	1.220	
		CASSA	1.159	
		SCONTO ATTIVO	61	

2) LO SCONTO CONDIZIONATO

B) AZIENDA VENDITRICE

La logica è analoga alla precedente ma vista nell'ottica dell'azienda fornitrice. In sintesi:

1° RILEVAZIONE: FATTURA

28/04

CREDITI V/CLIENTI	A	DIVERSI		2.440
		MAT. PRIME C/VENDITE	2.000	
		IVA NS DEBITO	440	

2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

29/04

**SI RILEVA IL CONTO
"SCONTO PASSIVO"**

DIVERSI	A	CREDITI V/CLIENTI		2.440
EFFETTI ATTIVI			1.220	
CASSA			1.159	
SCONTO PASSIVO			61	

LO SCONTO MULTIPLIO

3) SCONTO MULTIPLIO: può accadere che lo sconto si manifesti come somma di 2 percentuali di sconto (es. 5% + 2%), in quanto frutto di una contrattazione progressiva.

ESEMPIO: l'azienda fornitrice ci ha accordato uno sconto incondizionato del 5% + 2% sulla fornitura di materie prime di € 5.000.

1° Fase: il primo sconto si calcola sulla somma iniziale → $5.000 \times 5\% = € 250$
importo al netto del primo sconto → $5.000 - 250 = € 4.750$

2° Fase: il secondo sconto si calcola sulla somma già scontata (ossia al netto del primo sconto) → $4.750 \times 2\% = € 95$
l'importo finale della fornitura sarà → $4.750 - 95 = € 4.655$

N.B.: non si deve applicare al valore della fornitura la somma delle due percentuali di sconto (nell'es. lo sconto del 7% = 5% + 2%), poiché è un procedimento che si discosta da quello precedente e porta ad un risultato difforme. Infatti:

~~$5.000 \times 7\% = € 350$ → $5.000 - 350 = € 4.650$~~