



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	
<b>DEBITI V/FORNITORI</b>	<b>A</b>	<b>DIVERSI</b>	<b>4.880</b>
		<b>ABBUONI ATTIVI</b>	<b>4.000</b>
		<b>IVA NS CREDITO</b>	<b>880</b>

# 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

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

### 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


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

# 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

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

## 2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

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

29/04

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



# 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

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

### 2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

29/04

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

**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

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

### 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

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

## 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

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

#### 2° RILEVAZIONE: PAGAMENTO

29/04

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

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

# 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  $\rightarrow 5.000 \times 5\% = \text{€ } 250$   
importo al netto del primo sconto  $\rightarrow 5.000 - 250 = \text{€ } 4.750$

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

**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:

~~$5.000 \times 7\% = \text{€ } 350 \quad \rightarrow \quad 5.000 - 350 = \text{€ } 4.650$~~