

MODALITÀ DI ACQUISIZIONE

1.La provvista

2.La cessione

3.Il ricevimento

LA PROVVISTA

L'azienda acquista gli imballaggi (presso i fornitori degli stessi) che poi userà come contenitori quando venderà le proprie merci ai clienti.

LA PROVVISTA

A. Imballaggi durevoli

possono essere usati più volte (bottiglie di vetro, botti, damigiane, fusti, ecc.)

↳ **Costi pluriennali**

B. Imballaggi non durevoli

possono essere usati una sola volta, poiché dopo il primo uso diventano inservibili o quasi (carta, cartone, bottiglie di plastica, cassette, contenitori di polistirolo, ecc.)

↳ **Costi di esercizio**

LA PROVVISTA

A. Imballaggi durevoli

Esempio n. 1: Acquisto di imballaggi durevoli

In data 25/10, un'azienda commerciale ha acquistato imballaggi durevoli per € 100 (+ IVA 22%) con regolamento a 30 giorni data fattura.

		25/10		
Diversi	A	Debiti v/fornitori		122
Imballaggi			100	
Iva a credito			22	

LA PROVVISTA

A. Imballaggi durevoli

Esempio n. 1: Acquisto di imballaggi durevoli

A fine esercizio sarà necessario rilevare il relativo ammortamento.

Amm.to imballaggi

10

F.do amm.to imballaggi

10

LA PROVVISTA

B. Imballaggi non durevoli

Esempio n. 2: Acquisto di imballaggi non durevoli

In data 25/10, un'azienda commerciale ha acquistato imballaggi non durevoli per € 100 (+ IVA 22%) con regolamento a 30 giorni data fattura.

Imballaggi c/acquisti	IVA a credito	Debiti v/fornitori
100	22	122

LA PROVVISTA

B. Imballaggi non durevoli

Esempio n. 2: Acquisto di imballaggi non durevoli
A fine esercizio sarà necessario rilevare le rimanenze.

Imballaggi	Imballaggi c/rim. finali
10	10

Rettifica indiretta e specifica

LA CESSIONE

L'azienda cede gli
imballaggi ai clienti, in
occasione della vendita delle
merci.

LA CESSIONE

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Il cliente si impegna, con o senza versamento di una cauzione a garanzia, a restituire, entro un periodo di tempo prestabilito, gli imballaggi ricevuti.

LA CESSIONE

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 3: Vendita di merci con clausola “a rendere”

In data 25/10, un'azienda commerciale ha venduto merci a dilazione per € 1.000 (+ IVA 22%). Tara “a rendere” valutata € 100.

Crediti v/clienti	Merci c/vendita	Iva a debito
1.220	1.000	220

LA CESSIONE

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 3: Vendita di merci con clausola “a rendere”

Talvolta la clausola “a rendere” è accompagnata dal versamento, da parte del cliente, di una **cauzione a garanzia**.

Banca c/c

50

Clienti c/cauzione imballaggi

50

LA CESSIONE

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 3: Vendita di merci con clausola “a rendere”

Talvolta la cauzione viene addebitata nella fattura di vendita della merce, escludendola dalla base imponibile.

Crediti v/clienti		Merchi c/vendita		
1.270		1.000		
		Iva a debito		Clienti c/cauzione imballaggi
		220		50

LA CESSIONE

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 3: Vendita di merci con clausola “a rendere”
In caso di restituzione degli imballaggi:

Clienti c/cauzione imballaggi

50	50
----	----

Banca c/c

50	50
----	----

LA CESSIONE

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 3: Vendita di merci con clausola “a rendere”
In caso di *non restituzione* degli imballaggi:

Crediti v/clienti	Imballaggi c/vendita	Iva a debito
122	100	22

LA CESSIONE

B. Imballaggi non durevoli

- a. Tara gratis
- b. Tara fatturata a parte

LA CESSIONE

B. Imballaggi non durevoli

Clausola “tara gratis”

Contabilmente non si ha la formazione di un ricavo autonomo. Dunque, il valore degli imballaggi è implicitamente compreso nel ricavo di vendita della merce e *non vi è una rilevazione contabile autonoma.*

LA CESSIONE

B. Imballaggi non durevoli

Clausola “tara fatturata a parte”

Gli imballaggi vengono fatturati a parte, come se fossero una merce “accessoria”.
Dunque, concorrono a formare la base imponibile IVA.

LA CESSIONE

B. Imballaggi non durevoli

Clausola “tara fatturata a parte”

Esempio n. 4: Vendita di merci con clausola “tara fatturata a parte”

In data 25/10, un’azienda commerciale ha venduto merci a dilazione per € 1.000 (+ IVA 22%). Tara “fatturata a parte” valutata € 100.

Crediti v/clienti		Merci c/vendita	
1.342		1.000	
	Imballaggi c/vendita		IVA a debito
	100		242

IL RICEVIMENTO

L'azienda riceve gli
imballaggi dai fornitori, in
occasione dell'acquisto delle
merci.

IL RICEVIMENTO

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 5: Acquisto di merci con clausola “a rendere”

In data 25/10, un'azienda commerciale ha acquistato merci a dilazione per € 1.000 (+ IVA 22%). Tara “a rendere” valutata € 100.

Merci c/acquisti	IVA a credito	Debiti v/fornitori
1.000	220	1.220

IL RICEVIMENTO

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 5: Acquisto di merci con clausola “a rendere”

Talvolta la clausola “a rendere” è accompagnata dal versamento, da parte del cliente, di una **cauzione a garanzia**.

Fornitori c/cauzione imballaggi

50

Banca c/c

50

IL RICEVIMENTO

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 5: Acquisto di merci con clausola “a rendere”

Nel caso in cui la cauzione venga addebitata provvisoriamente nella fattura d'acquisto della merce, escludendola dalla base imponibile:

Merci c/acquisti		IVA a credito	
1.000		220	
	Fornitori c/cauzione imballaggi		Debiti v/fornitori
	50		1.270

IL RICEVIMENTO

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 5: Acquisto di merci con clausola “a rendere”
In caso di restituzione degli imballaggi:

Banca c/c

	50
50	

Fornitori c/cauzione imballaggi

50	
	50

IL RICEVIMENTO

A. Imballaggi durevoli

Clausola “a rendere”

Esempio n. 5: Acquisto di merci con clausola “a rendere”
In caso di *non restituzione* degli imballaggi:

Imballaggi		IVA a credito	
100		22	
	Fornitori c/cauzione imballaggi		Debiti v/fornitori
	50		172
	50		

IL RICEVIMENTO

B. Imballaggi non durevoli

- a. Tara gratis**
- b. Tara fatturata a parte**

IL RICEVIMENTO

B. Imballaggi non durevoli

Clausola “tara gratis”

Contabilmente non si ha la formazione di un costo autonomo. Dunque, il valore degli imballaggi è implicitamente compreso nel costo d'acquisto della merce e *non vi è una rilevazione contabile autonoma.*

IL RICEVIMENTO

B. Imballaggi non durevoli

Clausola “tara fatturata a parte”

Gli imballaggi ci vengono fatturati a parte, come se fossero una merce “accessoria”.
Dunque, concorrono a formare la base imponibile IVA.

IL RICEVIMENTO

B. Imballaggi non durevoli

Clausola “tara fatturata a parte”

Esempio n. 6: Acquisto di merci con clausola “tara fatturata a parte”

In data 25/10, un’azienda commerciale ha acquistato merci a dilazione per € 1.000 (+ IVA 22%). Tara “fatturata a parte” valutata € 100.

Merci c/acquisti		Imballaggi c/acquisti		IVA a credito		Debiti v/fornitori
1.000		100		242		1.342