

# **Il ciclo operativo – le operazioni di acquisto**



---

**Anno accademico 2022-2023**

# Il ciclo operativo



---

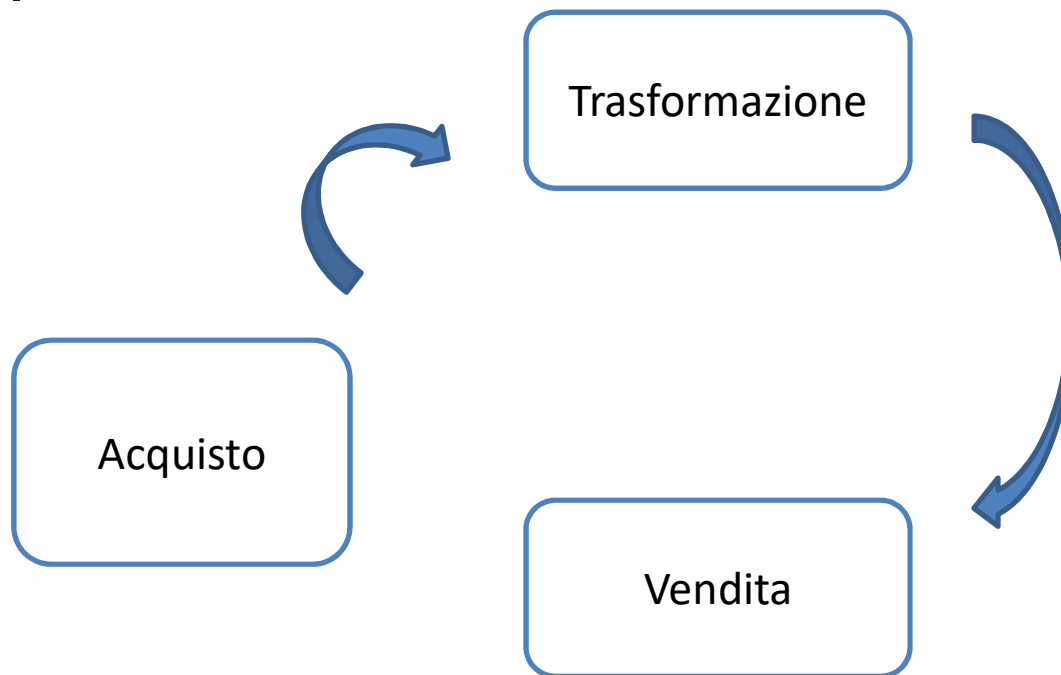
Le imprese interagiscono con molteplici soggetti esterni dai quali acquisiscono risorse per distribuire prodotti (beni e/o servizi) di valore superiore. Queste relazioni sono quindi finalizzate al raggiungimento di un profitto e si materializzano attraverso scambi che seguono direzioni opposte:

- Direzione in entrata;
- Direzione in uscita.



# Il ciclo operativo

---





## Gli acquisti di beni e servizi

---

Il ciclo operativo si attiva con gli acquisti dai fornitori: senza input non si realizza la produzione e non si generano ricavi che permettono di rifornirsi nuovamente di beni e servizi strumentali alla produzione.

Contabilmente, si separa il momento in cui l'operazione si conclude dal punto di vista commerciale rispetto a quando si esaurisce anche sotto il profilo finanziario.



## Gli acquisti di beni e servizi

---

Il ciclo operativo si attiva con gli acquisti dai fornitori: senza input non si realizza la produzione e non si generano ricavi che permettono di rifornirsi nuovamente di beni e servizi strumentali alla produzione.

Contabilmente, si separa il momento in cui l'operazione si conclude dal punto di vista commerciale rispetto a quando si esaurisce anche sotto il profilo finanziario.



## Esempio A

---

Sono contestualmente comperate e pagate tramite banca materie prime per Euro 24.000,00 e merci per Euro 10.000 (iva 22%).



# Esempio A - Soluzione

		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Fornitori materie prime</u>	29.280
Materie prime c/acquisti		24.000	
<u>IVA a ns credito</u>		<u>5.280</u>	

		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Fornitori merci</u>	12.200
Merci c/acquisti		10.000	
<u>IVA a ns credito</u>		<u>2.200</u>	

		Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Banca c/c</u>	41.480
Fornitori Materie Prime		29.280	
<u>Fornitori Merci</u>		<u>12.200</u>	



# I costi accessori di acquisto

---

I costi accessori di acquisto sono rappresentati da quegli oneri o spese che sono riferibili a fattori produttivi acquisiti e che integrano il costo d'acquisto complessivamente sostenuto. Tipici esempi sono:

- costi di trasporto;
- costi d'imballaggio e confezionamento;
- costi di magazzinaggio;
- costi di assicurazione





# I costi di trasporto (1/2)

---

Per contabilizzare i costi di trasporto è necessario individuare a chi, tra compratore e venditore, spetta la competenza economica e quella finanziaria. Riguardo alla competenza economica le principali clausole contrattuali sono le seguenti:

- Franco magazzino venditore: quando il costo del trasporto è a carico del compratore che dovrà annotarlo nella propria contabilità;
- Franco magazzino compratore, se, invece, il costo del trasporto è apportato dal venditore che quindi libera l'acquirente da tale onere.



## I costi di trasporto (2/2)

---

Riguardo alla competenza finanziaria, le principali clausole previste sono:

- Porto affrancato: quando il venditore salda il debito verso il vettore alla partenza, quindi i beni sono liberi dall'onere di pagamento;
- Porto assegnato, se il vettore è pagato dal compratore al momento del ritiro.



# I costi d'imbballaggio

---

Per imballaggio s'intende un prodotto composto di materiali di qualsiasi natura atto a contenere e a proteggere determinati beni, a consentire la loro manipolazione e la loro consegna, dal produttore al consumatore o all'utilizzatore.

Gli imballaggi si distinguono in:

- Durevoli: se possono essere utilizzati più di una volta (bottiglie di vetro, botti, damigiane);
- Non Durevoli: se possono essere utilizzati solo una volta, poiché dopo il primo uso diventano inservibili o quali (carta, cartone, bottiglie di plastica).



## Esempio 1- Acquisto Imballaggi

### Durevoli

---

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

# Esempio 1- Acquisto Imballaggi Durevoli

		25-ott	Dare	Avere
<u>Diversi</u>	a	<u>Debiti v/fornitori</u>		122
Imballaggi			100	
<u>IVA a credito</u>			22	

		31-dic	Dare	Avere
<u>Amm. Imballaggi</u>	a	<u>f.do ammortamento imballaggi</u>	10	10



## 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.

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

A fine esercizio si rileveranno le rimanenze di imballaggi



# Clausole contrattuali

---

Le relative clausole contrattuali possono prevedere che l'imballaggio sia fornito;

- Dal venditore e non sia prevista la restituzione (imballaggi a perdere);
- Dal venditore e sia prevista la restituzione (imballaggi a rendere);
- Dal compratore.



# Imballaggi a perdere

---

Nel caso d'imbballaggi a perdere si possono distinguere due situazioni:

- 1) Imballaggi addebitati al cliente (tara fatturata a parte): il valore degli imballaggi addebitato al cliente non è soggetto autonomamente all'imposta, ma concorre a formare la base imponibile della cessione, quindi è soggetto alla stessa aliquota;
- 2) Imballaggi gratuiti: contabilmente non si ha la formazione di un costo autonomo. Il valore degli imballaggi è implicitamente incluso nel costo d'acquisto.





# Imballaggi a perdere - Esempio

---

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

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



# Imballaggi a rendere

---

Gli imballaggi a rendere devono essere restituiti al compratore entro un determinato periodo di tempo e possono essere negoziati dalle parti:

- Con cauzione a titolo di garanzia;
- Senza cauzione a titolo di garanzia.



# Imballaggi a rendere - Esempio

---

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

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



# Imballaggi a rendere - Esempio

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

# Imballaggi a rendere - Esempio

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

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



# Imballaggi a rendere - Esempio

---

In caso di restituzione degli imballaggi:

Banca c/c	
50	50

Fornitori c/cauzione imballaggi	
50	50

# Imballaggi a rendere - Esempio

In caso di non restituzione degli imballaggi:

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

# Imballaggi a rendere - Esempio

In caso di non restituzione degli imballaggi:

<b>Imballaggi</b>	<b>Iva a credito</b>	<b>Debito v/fornitori</b>
100	22	122

Al momento del pagamento: parte del debito verso il fornitore si compensa con il credito che il cliente aveva verso lo stesso in virtu' del pagamento della cauzione sugli imballaggi a rendere non restituiti

<b>Debito v/fornitori</b>	<b>Fornitori c/cauzione imballaggi</b>	<b>Banca c/c</b>
1392	50 50	1342