

CAUZIONI: o ci andiamo in fondo, o andiamo a fondo  
 di Graziano Guazzi – Bollicine [g.guazzi@bollicine.it](mailto:g.guazzi@bollicine.it)

Pubblicato sulla rivista **Gbi GROSSISTI BEVANDE ITALIA** Anno VII N. 46 agosto 2002

La Cauzione non è un ricavo, bensì un “controvalore” (esente IVA) addebitato alla consegna dei prodotti per impegnare il cliente alla resa degli imballi durevoli e accreditato alla loro riconsegna in buono stato. Al pari di tutti i fatti aziendali, deve essere puntualmente rilevato dal bilancio, in modo che alle giacenze mantenute analiticamente per cliente e tipo imballo (scheda vuoti clienti) devono corrispondere i saldi contabili secondo la seguente fondamentale relazione: [1] **SALDO CONTO CAUZIONI CLIENTE = somma(GIACENZE \* VALORE CAUZIONALE)**.

Se il Cliente non rende i vuoti, occorre procedere all’addebito del mercuriale (+IVA), riaccreditando la cauzione; in pratica vengono venduti al cliente, il ché presuppone che, se fossero del fornitore, dovrebbero anche essere acquistati.

Se da una parte logica e meccanismo sono semplici, dall’altra spesso si rilevano squadrature tra la scheda vuoti e la contabilità che devono essere risolte. Ci proponiamo di esaminare alcune cause, dando per scontato che l’automatismo informatico di aggiornamento sia corretto e sincrono.

DARE	AVERE
Cliente	C/cauzioni
Consegna merce: addebito della cauzione	

DARE	AVERE
C/cauzioni	Cliente
Resa imballi: accredito della cauzione	

DARE	AVERE
Cliente	Mercuriale
	IVA
C/cauzioni	
Addebito mercuriale	

### Errore di registrazione/rilevazioni

Può succedere che l’operatore registri o rilevi una diversa quantità (consegnati/resi). In questi casi, pur essendoci un errore, i conti continuano a quadrare e la situazione deve essere normalizzata semplicemente rettificando la registrazione.

### Rettifiche inventariali

Nel corso degli anni, quasi tutte le Aziende hanno sostituito il sistema informativo, affrontando il problema di ricaricare i dati. Per il Bilancio, il meccanismo non poteva che essere quello della ripresa di saldo. E per le giacenze analitiche dei vuoti? Come tutti sanno, frequentemente i conti non tornano: quale migliore occasione per concordare con i clienti un nuovo punto di partenza? Così, spesso, sono semplicemente state caricate le nuove giacenze, trascurando la relazione con il conto cauzioni [1]: da qui, l’inevitabile squadratura. Questo è il “peccato originale” per cui, anche con un buon sistema informatico, i conti continuano a non quadrare.

**In generale, l’errore si reitera tutte le volte che viene rettificata la scheda vuoti senza intervenire anche sul conto cauzioni (e viceversa).**

Più precisamente, riferendoci all’esempio, affermare che la giacenza delle “casse” anziché 10 è 11 (senza procedere all’addebito delle cauzioni) equivale a sostenere che il conto cauzioni (ossia l’importo che renderò al cliente) è 112€. Implicitamente, si accetta il fatto che il cliente in passato aveva versato cauzioni, e quindi può pretendere, per 11 e non per 10 imballi. Per sistemare questa situazione, è necessario accompagnare la rettifica inventariale della scheda vuoti con una corrispondente rettifica contabile. E la contropartita? Contrariamente a quanto si possa pensare non può essere il cliente (rientreremmo nel caso precedente, registrando l’addebito al cliente) bensì il conto perdite.

+ = consegna / - = resa  
 Scheda vuoti Sig. Pinco

	qta	cauzione	valore
CASSE	10	2€	20€
FUSTI	5	18€	90€
<b>TOTALE</b>			<b>110€</b>

Saldo Contabile

<b>C/CAUZIONI SIG. PINCO</b>	<b>110€</b>
------------------------------	-------------

DARE	AVERE
Perdite	C/cauzioni
Rettifica inventariale +	

DARE	AVERE
C/cauzioni	Plusvalenze
Rettifica inventariale -	

Come è facile immaginare, nel caso opposto, la rettifica si traduce in una plusvalenza (più realisticamente, si tratta di una perdita pari al valore mercuriale meno la cauzione, se la situazione nasce dallo smarrimento degli imballi).

Il problema può essere trascurato (ed è così che spesso vanno le cose), ma prima o poi, come dice il proverbio, tutti i nodi vengono al pettine: si tenga anche presente che lo scambio disordinato dei vuoti con i propri clienti e fornitori, al di là delle intenzioni, può essere prefigurato come operazione di compravendita con evasione delle imposte.

E' pertanto auspicabile che il sistema informativo:

- sia affidabile
- offra funzioni di controllo che permettono di verificare, segnalare e all'occorrenza quadrare la situazione contabile con le schede vuoti.

Lo spazio non ci concede di affrontare il problema del cambio dei valori cauzionali, ma vi invitiamo a riflettere tenendo presente anche le considerazioni fin qui fatte. Ovviamente, le considerazioni fatte valgono anche per il cauzionamento dei fornitori.

Due monaci stavano discutendo di una bandiera.  
Uno disse: la bandiera si muove.  
L'altro disse: è il vento a muoversi.  
Zenone, il sesto patriarca, stava passando per caso. Disse loro: non il vento, non la bandiera, è la mente che si muove.