Quando le garanzie rilasciate fra più aziende dovrebbero essere equamente remunerate

Sottotitolo: L'equità del compenso garanzie nel caso di aziende con diversa compagine sociale

Premesso che le garanzie rilasciate da una società all'altra impongono agli Amministratori della società garante di optare per due soluzioni opposte:

1) Farsi remunerare dalla società garantita per un importo che possa definirsi quantomeno equo e pari al *valore normale* della prestazione;
2) Optare per la gratuità delle garanzie ma avendo cura di giustificarlo argomentandone i motivi e quantificando nel dettaglio i benefici economici indiretti che si ottengono rinunciando a tale remunerazione. A riguardo è opportuno fare riferimento per esempio alla sentenza di **Cassazione n. 17200 del 9.10.2012** e alla sentenza di **Cassazione Penale, Sez. V, n. 36012 del 14/07/2022** che non solo ribadiscono l'obbligatorietà dell'azienda garante di riportare le garanzie in Nota Integrativa, ma di motivarne l'eventuale loro gratuità quantificando, in contropartita, i benefici diretti ed indiretti. Le ragioni di fondo possono essere sintetizzate non solo nella **necessità di redigere un bilancio trasparente e che comunichi il reale rischio associato all'impresa**, ma anche quello di **tutelare i creditori rispetto al rischio che la gratuità delle garanzie rappresenti una pura assunzione di rischio che, senza alcun corrispettivo, diluisca l'utile aziendale mettendo a repentaglio il patrimonio**;

in questa sede il focus è posto non tanto su questi aspetti di natura formale e di tutela dell'Organo Amministrativo, quanto invece sullo stesso concetto di economicità e opportunità che il tema delle garanzie non remunerate generano in molti più casi di quanti ci si possa immaginare.

Nella sua attività Guarantee Shield si imbatte quasi quotidianamente in contesti aziendali dove le garanzie si intrecciano e si moltiplicano nel tempo coinvolgendo molto spesso e contemporaneamente un numero di aziende ben maggiore di due.

Per non complicarci la vita e rendere il discorso molto più chiaro si ricorrerà ad un esempio studiato a tavolino ma che sono sicuro vedrà molte aziende ed imprenditori immedesimarsi.

Partiamo con il rappresentare le tre aziende A-B-C con i relativi soci e quote (notate che l'Azienda A ha lei stessa partecipazioni nelle Aziende B e C).

Azienda A	
Socio	**Quota**
Tizio	55%
Caio	35%
Sempronio	10%

Azienda B	
Socio	**Quota**
Tizio	30%
Caio	20%
Sempronio	1%
Azienda A	49%

Azienda C	
Socio	**Quota**
Tizio	10%
Caio	10%
Sempronio	60%
Azienda A	20%

Volendo riassumere il quadro partecipativo e considerano le tre aziende come un'entità unica, si potrebbe dire che le quote societarie del gruppo sono così divise:

Socio	Quota
Tizio	44%
Caio	30%
Sempronio	26%

Ora immaginiamo che le tre aziende si prestino a vicenda delle garanzie e che le stesse abbiano una valore economico come da tabella seguente (si tratta del compenso che tali garanzie meriterebbero e dovrebbe essere pagato dal soggetto garantito a quello garante).

Rapporti di garanzia			Costo teorico della garanzia
Azienda A	garantisce	Azienda B	€ 40.000
Aziende A-B	garantisce	Azienda C	€ 40.000
Aziende A	garantisce	Azienda C	€ 35.000
Azienda C	garantisce	Aziend A	€ 35.000

Sembra tutto abbastanza equilibrato salvo il fatto, lo si noterà, che B garantisce C, ma non è vero il contrario e A garantisce B, ma non viceversa.
A parte ciò sembra proprio che tutte e tre le aziende ricevano dei benefici (non pagano le garanzie) e facciano a loro volta delle rinunce (non ricevono compensi).
A guardare bene però i rapporti non sono equilibrati e fra le tre aziende c'è chi rinuncia di più di quanto effettivamente benefici (è l'Azienda A).

Minor ricavi di A	€ 95.000
Minori costi di A	€ 35.000
Saldo	**-€ 60.000**

Minor ricavi di B	€ 20.000
Minori costi di B	€ 40.000
Saldo	**€ 20.000**

Minor ricavi di B	€ 35.000
Minori costi di C	€ 75.000
Saldo	**€ 40.000**

Che riflessi ha tutto questo sui soci? La risposta è molto semplice: un **trasferimento di ricchezza che non trova giustificazione alcuna**…in particolare un trasferimento che va da Tizio e Caio (in diversa misura) tutto verso Sempronio. Questo perché le quote nelle diverse società sono diverse e combinando ciò con i diversi saldi fra benefici e rinunce delle varie società, ecco che si è al cospetto di un arricchimento ingiustificato di un socio a discapito degli altri.

Trasferimento di richezza	
Tizio	-€ 13.210
Caio	-€ 6.770
Sempronio	€ 19.980

Ora si potrebbe anche argomentare che se le garanzie sono gratuite non vi è alcun trasferimento di ricchezza….e in effetti la considerazione è giusta…**in questo caso, infatti, non c'è trasferimento di ricchezza, c'è TRASFERIMENTO DI RISCHIO** (per un valore di quasi 20.000 Euro) **che passa da Sempronio e si distribuisce su Tizio e Caio.**

Tanto o poco che sia non importa, e in qualsiasi modo lo si voglia chiamare, l'importante è esserne consapevoli!

Se naturalmente vuoi fare il punto relativamente alla tua situazione personale, Guarantee Shield può assisterti e fare in modo che tali trasferimenti siano per prima cosa quantificati, e in secondo luogo prevenuti e/o interrotti. Il compenso garanzie, soprattutto in casi come questo, è uno strumento non solo di equità, ma anche doveroso e che tutela i soci, le aziende, gli Amministratori e non ultimo i creditori aziendali (a prescindere che beneficino di garanzie oppure no).