Quando si apre una procedura, il garante non è un creditore di serie B

Sottotitolo: La crisi d'impresa non azzera il compenso da garanzia: lo qualifica.

Parliamoci chiaro, quando un'azienda entra in liquidazione giudiziale o concordato la prima domanda che ci si pone è se gli Organi preposti saranno efficienti, si impegneranno a trattare correttamente con tutte le parti in causa e sapranno agire nell'interesse non solo dei creditori, ma anche dell'azienda.

Molto spesso questo non avviene con l'impresa e i suoi Soci che non possono essere altro che spettatori. **Questa tematica non è mai piacevole da affrontare e soprattutto, per molte aziende, può sembrare oggi così poco interessante ed attuale da considerala assolutamente irrilevante (salvo poi interessarsene magari durante una pandemia, una guerra o uno shock energetico).**

Calata nello specifico contesto delle garanzie che solitamente vengono rilasciate dai Soci e dagli Amministratori, vale la pena fare quantomeno due rapide riflessioni:

1) Cosa accadrebbe se in sede di procedura un socio-garante avanzasse la pretesa di esser remunerato per le garanzie che ha rilasciato nel tempo e per le quali non ha mai comunicato alcuna pretesa di compenso?
2) Cosa accadrebbe, invece, a quel socio-garante che ha, in tempi non sospetti, formalizzato il compenso garanzie e risulta quindi creditore di somme maturate non ancora incassate?

Nel primo caso la risposta è praticamente certa: perderebbe la possibilità di essere remunerato per tutto il rischio che si è assunto negli anni. Un compenso da garanzia mai formalizzato, mai deliberato, mai contabilizzato e che al momento della procedura non si sa dove collocare e gestire non è un credito: è un'opinione. E le opinioni, allo stato passivo, non si insinuano**.**

Il dolore vero non è la procedura. Il dolore è arrivarci impreparati.
Qui sta l'opportunità che voglio evidenziarti e che risponde alla seconda domanda: **il compenso da garanzia** NON deve nascere con la procedura o poco prima, ma **deve essere attivato in tempi non sospetti, secondo il diritto, secondo principi di calcolo equi e rispettando tutte le formalità necessarie** (scritture private fra garante ed azienda, verbali di Assemblea, data certa, ecc).

Attivato questo strumento nel momento giusto e nel modo giusto, si accede ad una remunerazione che se contabilizzata in bilancio, ma non ancora effettivamente saldata al garante, crea un debito che ha valenza e diritti uguali a quelli di qualsiasi altro creditore non privilegiato.

È esattamente qui che il Metodo 3+1 di Guarantee Shield smette di essere un esercizio fiscale e diventa difesa concorsuale. Un compenso ancorato a parametri verificabili — valore nominale della garanzia, profilo di rischio del garantito, patrimonio netto ponderato del garante, aggiornamento annuale dell'analisi e del compenso - è una voce di costo (e di credito) inattaccabile e che consente al garante-socio di sedersi al tavolo dei creditori e, sopra ogni cosa, presidiare le dinamiche della procedura e aspirare ad almeno una parte dei denari distribuibili ai creditori.