Compenso garanzie nel caso la tua azienda sia una società di capitali

Sottotitolo: La più classica e la più paradossale delle situazioni…

Quando uno pensa ad una società di capitali a cosa pensa? Io penso per prima cosa ad un'entità giuridica dove **i soci rischiano solo il capitale che hanno versato**….il CAPITALE DI RISCHIO per l'appunto.
Molti imprenditori, quindi, decidono di adottare questa forma giuridica proprio per limitare e contenere il rischio, proteggere il proprio patrimonio personale e rispondere con lo stesso solo nel caso estremo si adottino comportamenti davvero molto gravi (e che di solito un soggetto onesto ed informato esclude a priori).

Quello che però avviene, questo soprattutto per le Srl, è esattamente il contrario:

- Società patrimonialmente fragili (a volte perché usate negli anni come bancomat personale) non ce la fanno ad ottenere credito con le proprie forze;
- **Società fragili e dai bilanci apparentemente non performanti, hanno bisogno dell' "aiuto da casa"** ovvero delle garanzie accessorie rilasciate dai soci e ciò quasi sempre per ottenere finanziamenti e fidi dal sistema bancario;
- Il loop spesso si ripete e **se una banca inizia a richiedere le garanzie dei soci, allora anche le altre iniziano a fare la stessa cosa**;
- Dopo pochi anni da quando si era partiti magari pensando di rischiare solo i 20.000 Euro di capitale sociale versato, il socio passa a ritrovarsi garante per centinaia di migliaia di Euro (a volte anche milioni) e a mettere non solo a repentaglio tutto il suo patrimonio personale, ma anche quello che ancora non ha (nel senso che potrebbe ereditare in futuro per esempio).

Insomma, tanti buoni propositi iniziali e poi un processo di "avvitamento" che molto spesso è difficile interrompere…le soluzioni più classiche? Si celano o distraggono i beni personali, si intesta tutto alla moglie, si creano holding, altre società, ecc….ma è un gioco che non ha soluzione; se la coperta è corta è corta.

Ora, in questi contesti, al di la di casi estremi o patologici, quello che più spesso capita può essere rappresentato da questo esempio:

Paolo, Marco e Luca sono soci della loro Srl (piccola impresa artigiana)….50-30-20 % di capitale sociale di complessivi 100.000 Euro…sin qui tutto normale, salvo che:

- Paolo è anche Amministratore Unico, si assume grandi responsabilità e mediamente passa 12 ore al giorno in azienda;
- Marco svolge un ruolo impiegatizio e puntualissimo alle 17 stacca di lavorare;
- Luca è socio di capitali e non presta alcun ruolo operativo in azienda (è ricco e non ha bisogno di lavorare).

Paolo naturalmente prende uno stipendio-compenso maggiore di quello di Marco mentre Luca si limita a ricevere il 20% degli utili distribuiti ogni anno.

Sin qui è ancora tutto normale, giusto?

Ora facciamo un altro esempio…c'è sempre Paolo, Marco e Luca di mezzo …sono sempre gli stessi con i loro stipendi e dividendi solo che questa volta l'azienda ha avuto bisogno di un grosso

finanziamento e la banca che lo ha concesso ha chiesto a tutti e tre di firmare una fidejussione da 1 milione di Euro…se l'azienda non paga, pagano i garanti!

Paolo decide di rilasciare la garanzia (in fondo ha il 50% della società) e lo fa anche Luca….solo Marco non l'ha fatto (deve chiedere un mutuo per comprare casa e se la banca vede che ha rilasciato una garanzia da 1 milione è possibile che non gli diano il finanziamento).

Ora inseriamo una variabile impazzita…Marco sostiene che non sia giusto che Luca e Paolo ricevano un compenso per le garanzie che hanno rilasciato…non è giusto perché in realtà lo stanno facendo per la loro società e nel loro interesse.
Vi faccio una domanda: da 0 a 10 quanta ragione ha Marco? La risposta è ZERO, ma scommetto che qualcuno di voi è entrato in corto circuito…si perché scommetto che qualcuno di voi è nella stessa situazione ovvero fa da garante, non riceve nessun compenso per questo , ma ci sono altri soci che le garanzie non le hanno rilasciate oppure ne rilasciano, ma per importi molto più bassi.
Marco è rimasto il socio che rischia solo il suo capitale, Paolo e Luca si sono trasformati in polizza assicurativa gratuita in favore della banca e che copre il rischio che l'azienda non paghi!

Ora scendiamo ancora più nel dettaglio ed immaginiamo che Paolo e Luca, a maggioranza, abbiano deliberato che i garanti (cioè loro) debbano essere remunerati per il rischio che si assumono (al diavolo quel furbacchione di Marco!)…Paolo però sostiene che il compenso dei due garanti (lui e Luca) debba essere uguale (entrambe, infatti, rilasciano una fidejussione da 1 milione di Euro)….Paolo invece sostiene una cosa diversa e trova invece giusto che lui prenda molto di più di Paolo.

Il motivo? Perché Luca ha un patrimonio che supera di gran lunga il milione di Euro che garantisce, mentre Paolo ha sì una casa, ma per comprarla ha fatto un mutuo trentennale che oggi ha un debito residuo pari al 70%…La casa vale 500.000 Euro, il debito residuo è di 350.000 Euro e quindi il suo patrimonio netto è di soli 150.000 Euro…

Luca discute con Paolo e cerca di convincerlo che nel caso l'azienda non paghi, alla fine toccherà a lui restituire i soldi alla banca (Paolo al massimo rischia 150.000 Euro)…Paolo non è ancora d'accordo…Luca non si arrende e fa una domanda…ti sembrerebbe giusto ricevere lo stesso stipendio che prende Marco quando tu lavori il doppio di lui e ti prendi grandi responsabilità?!?!

Sono sicuro che avete colto il senso di questo lungo esempio….sono anche sicuro che qualche riflessione ve l'ha fatta fare…si proprio in riferimento alla vostra personale realtà.

Ovviamente il punto non è creare attriti in azienda, ma al contrario trattare in modo equo tutti gli stakeholder e con ciò imparando ad applicare quello che si fa già in altri campi (distribuzione utili, elargizione compensi e benefit) anche nell'ambito delle garanzie.

Ora passiamo alla parte piacevole, guardiamo l'Srl dell'esempio e immaginiamo che se non vengono pagati i garanti (tanto per cambiare!) l'azienda esca in utile per circa 70.000 Euro….andiamo a vedere cosa succede alla tasche dei tre soci (di cui uno amministratore con un compenso di 90.000 Euro lordi e un altro impiegato con un RAL da 30.000 Euro).

Voce di calcolo	PAOLO (Amministratore - 50%)	MARCO (Dipendente - 30%)	LUCA (Capitale - 20%)
Reddito da lavoro (Lordo)	90.000 € (Compenso)	30.000 € (Stipendio)	0 €
Dividendo Spettante (Lordo)	24.464 €	14.678 €	9.786 €
Contributi Previdenziali	18.806 €	2.757 €	0 €
Tasse (IRPEF + Cedolare 26%)	~30.961 €	~9.016 €	2.544 €
INCASSO NETTO ANNUALE	**64.697 €**	**32.905 €**	**7.242 €**

Ora però consideriamo il caso che Paolo e Luca si remunerino le garanzie e finalmente si trovino d'accordo sul fatto che **i compensi debbano essere calcolati correttamente e in particolare siano parametrati anche al profilo di rischio aziendale (di livello medio) e alla patrimonializzazione e all'effettivo rischio che il garante corre** (Paolo con il suo patrimonio copre solo il 15% delle garanzie mentre Luca il 100%).

Voce di calcolo	PAOLO (Amministratore - 50%)	MARCO (Dipendente - 30%)	LUCA (Capitale - 20%)
Reddito da lavoro (Lordo)	90.000 € (Compenso)	30.000 € (Stipendio)	0 €
Dividendo Spettante (Lordo)	13.614 €	8.168 €	5.446 €
Contributi Previdenziali	15.134 €	2.757 €	0 €
Tasse (IRPEF + Cedolare 26%)	~29.940 €	~7.324 €	1.416 €
INCASSO NETTO ANNUALE	**58.540 €**	**28.087 €**	**4.030 €**
Compenso garanzie al netto dell'imposta sostitutiva	**3.915 €**	**0 €**	**26.100 €**
Totale	**62.455 €**	**28.087 €**	**30.130 €**

Lo avete notato?…tutti e tre i soci rinunciano a parte del proprio utile distribuito e questo paradossalmente nel loro interesse: **senza il rischio assunto dai garanti** (che almeno in parte sono le stesse persone, ma che comunque rischiano in maniera diversa fra loro) **forse gli utili nemmeno gli avrebbero visti!**

Avete notato poi la cosa più importante? L'azienda nei due esempi è sempre la stessa (gli stessi soci, lo stessa capacità finanziaria, le stesse garanzie….tutto uguale), ma nel secondo caso (con la remunerazione dei garanti) nelle tasche dei tre soci entrano complessivamente più di 15.000 Euro (si passa da 105.000 a 120.600 Euro!). **NON E UN GIOCO A SOMMA ZERO…E' UNA STRATEGIA WIN-WIN-WIN!**

Una strategia **che premia l'azienda e i soci** che possono ottenere credito, macinare utili e distribuirli, una strategia **che premia e valorizza i garanti** (incentivandoli a supportare l'azienda),

una strategia **che premia le stesse banche** che saranno più inclini a concedere maggior credito e/o a minor costo!

Smettila di dare per scontato cose che scontate non sono…la tua firma vale, e se vuoi capire quanto, fai il ***GaranTest*™**: scopri in pochi minuti quanto valgono davvero le garanzie che rilasci.