Garanzie e finanziamenti dai parte dei soci: due facce della stessa medaglia

Sottotitolo: Finanziamento soci e garanzie da parte dei soci: due operazioni quasi gemelle!

Immaginate che la vostra azienda abbia bisogno di liquidità per un po': 150.000 Euro che con molta probabilità non serviranno più fra 24 mesi.
Immaginate che i tre soci siano d'accordo nel finanziare loro l'azienda e visto che le loro quote sono paritetiche (e pari ad un terzo), ognuno dei tre soci deve mettere 50.000 Euro a titolo di **finanziamento soci infruttifero**.
Proprio in prossimità del bonifico uno dei tre soci ha un'idea: perché devo liquidare i miei investimenti per finanziare la società? Potrei metterli a pegno in favore della banca e ottenere dalla stessa un finanziamento bullet da 50.000 Euro intestato all'azienda e che, se non dovesse essere restituito, da diritto alla banca di rivalersi senza alcun problema sui miei investimenti.
Il terzo socio invece, non ha tutta questa libertà di azione, non ha investimenti, ha solo una casa… allora pensa di fare la stessa operazione del socio 2, ma al posto del pegno prestare la sua fidejussione personale.
Alla fine i soci sembrano d'accordo e chiudono l'operazione così come è stata descritta.

Notate qualcosa di "strano"? Notate degli "squilibri" fra le tre operazioni messe in atto dai soci? Beh si, c'è una grossa differenza…nel caso del socio che ha messo a pegno i titoli l'operazione complessiva ha implicato dei costi: gli interessi e le spese richieste dalla banca per l'operazione di finanziamento! Lo stesso vale per il terzo socio: in questo caso però gli interessi e le spese sono addirittura maggiori perché la banca chiede più interessi visto il maggior rischio che si assume!
Solo grazie ai soci l'azienda ottiene 150.000 Euro, il rischio di credito dei tre soci è praticamente identico, ma le tre operazioni hanno generato un'asimmetria di costo.

Ora immaginate al contrario che le tre operazioni (identiche nella forma rispetto al primo esempio) siano **controbilanciate da una remunerazione**:

- La remunerazione del finanziamento erogato dal primo socio;
- La remunerazione del finanziamento erogato dalla banca più la remunerazione del secondo socio-garante che ha messo a pegno i titoli;
- La remunerazione del finanziamento erogato dalla banca più la remunerazione del terzo socio-garante che ha rilasciato la fidejussione.

Se immaginiamo che la terza operazione costi all'azienda 4.500 Euro (costo banca) e 500 Euro (costo della fidejussione rilasciata dal terzo socio), per rendere gemelle le tre operazioni basta che:

- Il socio che ha messo a pegno i titoli percepisca un compenso pari alla differenza di costo totale fra l'operazione del socio 3 (5.000 Euro) e il costo banca della sua operazione (3.500 Euro)…la sua garanzia pignoratizia sarà quindi remunerata 1.500 Euro;
- Il socio che ha dato direttamente i denari all'azienda percepisca 5.000 Euro di interessi (ovvero lo stesso costo complessivo di ognuna delle due precedenti operazioni).

Dal punto di vista bilancistico le tre operazioni producono lo stesso risultato e lo stesso avviene a livello finanziario con nessuno dei tre soci che può dire di aver subito un diverso ed ingiusto

trattamento…**Stesso risultato, stessi costi, zero sperequazioni fra i tre soci!**

Questo esempio potrebbe sembrare un'inutile divagazione, ma in realtà fornisce lo spunto per soffermarsi su una cosa importante, ovvero sul fatto che queste operazioni (rilascio garanzie e finanziamento soci) **sono incredibilmente simili, quasi gemelle….ma a patto che vengano riequilibrate da un'equa remunerazione del rischio.**

Ora passiamo ad analizzare altre incredibili similarità che ci aiuteranno poi ad arrivare ad un'unica ed importante conclusione…

La prima è che il Testo Unico sulle Imposte sui Redditi disciplina (o meglio definisce) la remunerazione delle garanzie e dei finanziamenti sotto lo stesso articolo: è **l'art. 44 del TUIR** che di fatto elenca tutti quei **redditi** che sono definiti come **"da capitale"**.

Quando la forma è sostanza…quando si eroga un finanziamento soci infruttifero il più grande pericolo è il Fisco; approfondire questo argomento richiederebbe un trattato e in questa sede dobbiamo limitarci a poche, ma essenziali regolare:

1) **Redigere un contratto scritto con data certa**. Anche se il codice civile non impone una forma solenne per il finanziamento, ai fini fiscali la prova scritta è vitale. Redigi un contratto di mutuo infruttifero (ai sensi dell'art. 1815 c.c.) specificando chiaramente: la natura infruttifera del finanziamento, l'obbligo e le modalità di restituzione da parte della società; la data certa.
2) **Delibera assembleare preventiva**
3) **Tracciabilità assoluta delle somme di denaro e corretta dicitura dei bonifici**
4) **Produzione e conservazione da parte del socio, della documentazione che attesta come e dove ha preso i denari.** La Cassazione (Sentenza n. 18370/2021) ha confermato che se il socio non ha una capacità economica/patrimoniale tale da giustificare l'erogazione di quella somma, il Fisco può presumere la presenza di ricavi extra-contabili della società, emettendo accertamenti per IRES, IRAP e IRPEF sui soci. Devi essere sempre in grado di dimostrare la provenienza lecita e personale della provvista (es. eredità, vendita di un immobile, disinvestimento di titoli, ecc.).

Queste stesse regole (ad eccezione della 3 e della 4 non applicabili) sono sempre consigliabili anche nel caso in cui si voglia procedere con l'erogazione di una garanzia a titolo gratuito ed in favore dell'azienda. A maggior ragione se si tratta di garanti che non sono soci o amministratori.
Sapete perché? Per due motivi: uno è sempre il Fisco, mentre l'altro è rappresentato dal socio!

Facendo in ultimo riferimento alla **Sentenza di Cassazione Civile, Sezione Tributaria, n. 15761 del 07/06/2021**, le massime che si possono direttamente ed indirettamente ricavare da questa sentenza sono:

- Se finanzi l'azienda e se non ti premuri di mettere per iscritto che lo fai a titolo gratuito, il Fisco potrebbe comunque pretendere dalla società il pagamento delle ipotetiche tasse che, in qualità di sostituto d'imposta, l'azienda avrebbe dovuto versare nel caso di finanziamenti a titolo oneroso…l**a Cassazione dice di pagare le tasse su un reddito che non è mai stato percepito!**
- **Nel silenzio delle parti** (ovvero senza prova rigida che in legalese significa senza accordo scritto), **il finanziamento dei soci si deve ritenere a titolo oneroso** e non gratuito…non importa se i soci finanziatori non hanno mai richiesto una remunerazione/interessi.

- Se non hai un pezzo di carta da opporre dove si parla della gratuità dei finanziamenti, **un bel giorno uno dei soci finanziatori potrebbe venire a chiedere all'azienda la remunerazione dei finanziamenti degli ultimi 10 anni!**
- **Nel caso invece delle garanzie la Sentenza non ne parla, ma sulla base di una Giurisprudenza consolidata è opportuno che quantomeno le garanzie rilasciate da soggetti non soci-amministratori, se a titolo gratuito, siano supportate quantomeno da una scrittura con data certa.**

Concludendo, quello che è importante sottolineare è che i finanziamenti e le garanzie dei soci vanno maneggiate con cura:

- Che si decida per la loro gratuità o per la loro onerosità **è importante che a livello formale si metta tutto per iscritto e con data certa**;
- **Nel caso di onerosità, che gli importi riconosciuti ai garanti/finanziatori siano equi** e ciò non solo per evitare problemi con il Fisco, ma anche per evitare ingiuste e pericolose sperequazioni ed asimmetrie fra i soci;
- **Nel caso di onerosità delle garanzie/finanziamenti**, sapere che se impostati e regolati correttamente, **queste prestazioni generano dei vantaggi fiscali/contributivi** davvero importanti.

In ultimo permettete di ricordare che se il finanziamento soci è gemello delle garanzie dei soci, allora quando vi deciderete di remunerarli, in entrambe i casi Guarantee Shield potrà essere al vostro fianco per la corretta quantificazione dei compensi.

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.