APPROFONDIMENTI / GENERALE / VIDEO 45

La casa dei genitori a garanzia dell’impresa

I genitori avevano ipotecato casa per il fido carburante. L’azienda li ha ricompensati e si è messa al riparo da contestazioni da parte dell’Agenzia delle Entrate.

Luca Martini

C’è un’azienda di trasporti del Centro Italia, circa €25 milioni di fatturato, decine di camion che bruciano gasolio ogni giorno. Per coprire la linea di credito sul carburante — quella che tiene i motori accesi — l’azienda petrolifera (il fornitore più strategico per questa azienda) ha chiesto una garanzia robusta: l’ipoteca volontaria sulla casa dei genitori del titolare.

Mamma e papà, in pensione, hanno firmato. Avevano messo il tetto sopra la loro testa al servizio dell’impresa del figlio. Gratis. Come quasi tutti.

E qui arriva il dolore vero, quello che non si vede in bilancio: i due garanti stanno tenendo in piedi il fido aziendale assumendosi un rischio enorme — e per questo non hanno mai ricevuto un Euro.

Il fratello del titolare (anche lui figlio dei datori di ipoteca) era preoccupato, lui non c’entra nulla con l’azienda e per altro non trova nemmeno giusto che le uniche proprietà dei genitori, se perse per colpa dell’azienda del fratello, non potranno essere da lui ereditate (anche lui, indirettamente, sta mettendo a repentaglio qualcosa).

Il punto è che l’art. 44, comma 1, lettera d) del TUIR è chiaro: i compensi per chi presta una garanzia sono redditi di capitale. Cioè, prestare la propria casa, la propria firma, il proprio patrimonio per garantire un debito di un altro non deve essere necessariamente un atto di beneficenza, ma può essere al contrario remunerato. La garanzie è un’utilità di grande valore, non un atto solo simbolico, ma un vero proprio servizio. E i servizi hanno un prezzo.

Quando questo cliente si è imbattuto in Guarantee Shield e ci ha chiesto un primo parere sulla situazione, l’analisi non si è concentrata unicamente nello stabilire quanto potenzialmente i genitori avrebbero potuto e dovuto percepire per le garanzie ipotecarie prestate, ma anche sull’analisi dei rischi che il “vuoto” di trattamento dei rapporti con i garanti avrebbe potuto causare. Si “vuoto” e ciò in quanto l’unica cosa scritta recuperata è stata l’atto del Notaio dove i genitori concedevano ipoteca volontaria in favore della compagnia petrolifera e nell’interesse della società del figlio….nulla di scritto sul perché, nulla sulla gratuità, nessun verbale di assemblea, nessuna scrittura privata fra le parti.

Si è quindi proceduto ad una vera e propria analisi di scenario:

Il rischio remoto, ma comunque potenziale, rappresentato dai genitori. E se un giorno avessero cambiato idea (magari spinti da qualcuno) e pretendessero di essere pagati per quelle garanzie? Non c'è scritto da nessuna parte che l’ipoteca era gratis (il rischio è remoto ma bisogna anche considerare che i garanti non erano ne soci ne amministratori)!

Il rischio rappresentato dal fratello (nonché erede legittimo tanto quanto il titolare dell’impresa). Cosa avrebbe fatto il fratello una volta che i genitori, spinti a rilasciare ipoteca per animus donandi, avessero perso la loro casa? Forse avrebbe potuto chiedere al titolare la metà del valore dell’immobile o forse avrebbe potuto chiedere all’azienda il pagamento dei compensi delle garanzie (che, lo si ribadisce, mai i genitori avevano pattuito per iscritto essere gratuite).

Il rischio che si stava assumendo il titolare, in qualità di Amministratore, ed in relazione alle responsabilità connesse con il Codice della Crisi d'Impresa. Che responsabilità ha un Amministratore la cui azienda non sta affatto valutando il rischio che quel "vuoto" possa tramutarsi in un improvviso ed enorme costo? Che responsabilità ha un Amministratore che non valuta i pericoli connessi con la possibilità, visto che i garanti rischiano e basta, che un bel giorno i genitori le garanzie non siano più disposte a rinnovarle?

Il rischio che, magari convinti dal fratello, la prossima volta i genitori mai più avrebbero rilasciato garanzie (tantomeno ipotecando casa). Il tema sembra simile a quello del punto precedente ma in realtà la prospettiva è diversa…non si parla di responsabilità dell'Amministratore, ma di costo/opportunità di pagare i garanti al fine di incentivarli a fare nuove operazioni in futuro, sostenere l'azienda e farla ulteriormente crescere.

Il rischio che l'Agenzia delle Entrate contestasse all'azienda: di non aver inserito nel conto economico (come sopravvenienza attiva) il valore dei potenziali compensi per le garanzie rilasciate dai genitori. Avete capito bene, i genitori non sono soci e regalano all'azienda una garanzia (servizio) dal valore economico importante: questo è quello che dice il Fisco (l'Art. 88 comma 3 lettera b del T.U.I.R), questo è quello che dice il Consiglio Nazionale del Notariato (Studio n. 15-2018/T)!

Quando Guarantee Shield ha fatto la due diligence e poi la perizia che quantificava i compensi, l'azienda non si è limitata a riconoscere ai garanti un equo compenso, ma anche colmato quel pericoloso "vuoto" di cui abbiamo parlato.

La morale di questa storia (che non è un racconto fantasy)?

L'azienda ha pagato i genitori-garanti e assicurato il loro supporto anche per gli anni futuri;

Il titolare ha raccolto l'approvazione anche del fratello;

I rischi come Amministratore si sono azzerati (almeno limitatamente a tale tema);

I rischi di contestazione dell'Agenzia delle Entrate sono stati eliminati;

L'azienda oggi pianifica il proprio sviluppo sulla base di maggiori certezze e minori rischi.

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.

Richiedi informazioni | Fai il GaranTest | Guarda il video