

Legacy

Magazine dello studio legale Tamagnone Di Marco

POSTE ITALIANE S.P.A. - SPEDIZIONE IN ABBONAMENTO POSTALE - 70% NO.TO.409/2017 DEL 20.02.2017

SFIDE GENERAZIONALI

Scegliere il futuro dell'azienda di famiglia

Scrivere questo editoriale ci costa un po' di fatica, la stessa fatica che attraversa ciascuno di noi al termine di questo terribile e lunghissimo anno.

Non vogliamo dilungarci in quello che già conoscete tutti: **vogliamo solo dirvi che vi siamo accanto**, abbiamo ascoltato le vostre storie e siamo pronti a sostenervi.

È questo quello che abbiamo fatto con una grande azienda a base familiare del Piemonte che di fronte al passaggio generazionale ha deciso di adottare il patto di famiglia, soluzione che invece si è rivelata essere la chiave di volta per questa famiglia.

Questo strumento legislativo ha avuto un impatto positivo per il futuro dell'azienda per una serie di motivi.

Innanzitutto, il figlio è subentrato al padre nella gestione dell'azienda, attuando così a tutti gli effetti del passaggio del testimone.

Inoltre, l'operazione è stata blindata da eventuali e future pretese dell'altro legittimario (sorella del beneficiario); il **patto di famiglia**, a differenza di altri strumenti, cristallizza nel contratto la successione.

Questo significa **certezza, stabilità e futuro**.

Ecco perché il patto di famiglia ha ridato linfa e freschezza all'immagine della società che si presenta oggi sul mercato con un titolare più giovane ma affiancato dal padre che, grazie alla presidenza del Cda, continua a rivestire un ruolo importante nei confronti dei clienti, fornitori, territorio e più in generale per tutti gli stakeholders.

Con un pizzico di orgoglio, possiamo manifestare la nostra soddisfazione per questo tipo di operazione societaria non solo perché abbiamo siglato una **pianificazione aziendale** ma anche perché la abbiamo ottimizzata dal punto di vista fiscale.

Difatti, al netto delle parcelle dei professionisti coinvolti, i nostri clienti non hanno dovuto sostenere costi e tasse.

Questa operazione è stata disegnata e confezionata pensando alla famiglia e al futuro dell'impresa: è lo stesso faro che guida il Pastificio Martelli, piccola azienda toscana che grazie all'eccellenza e alla cura verso la tradizione esporta il *made in Italy* in 32 Paesi del mondo.

È la storia di un'azienda familiare che, partendo dal 1926, è giunta oggi alla terza generazione e che si prepara ai festeggiamenti del centenario.

Quelle che raccontiamo sono storie che ci appartengono, fanno parte del nostro vissuto, del nostro territorio e sono speciali per i valori che tramandano e nei quali anche noi crediamo:

Famiglia, Fiducia, Futuro.



WEALTH TRUST



TAMAGNONE DI MARCO
STUDIO LEGALE

Una boutique legale per un servizio professionale su misura.

Lo **Studio Legale Tamagnone Di Marco**, con sedi a Torino e Milano, è composto da avvocati esperti nel diritto d'impresa con solidi rapporti a livello internazionale.

Lo studio legale è specializzato nel **diritto tributario**, assistendo i propri clienti sia nel contenzioso fiscale che nel processo penale per i reati tributari.

Altra specializzazione dello studio è quella in materia di **diritto ereditario**, con un focus sulla pianificazione patrimoniale, successioni internazionali e passaggio generazionale delle imprese (Wealth Planning).

Lo studio legale si occupa inoltre di questioni di **diritto societario ed amministrativo** ed assiste le imprese nelle situazioni di crisi, nelle **procedure concorsuali** e negli accordi di ristrutturazione del debito.

Legacy

In questo numero



Holding: un affare di famiglia

Pag. 4



Il patto di famiglia: un patto per il futuro

Pag. 6



Fotonotizia: Mario Draghi

Pag. 10



Una famiglia con le mani e il cuore in pasta: la storia del pastificio Martelli

Pag. 12



La crisi di impresa: aggiornamenti normativi

Pag. 14

ANNO VI - NUM. 3 - SETTEMBRE/DICEMBRE 2020 REGISTRAZIONE N° 14 DEL 30 GIUGNO 2015 PRESSO TRIBUNALE DI TORINO

DIRETTORE RESPONSABILE:

AVV. EDOARDO TAMAGNONE

Tutti i diritti sono riservati.

Nessuna parte di questo periodico può essere riprodotta con mezzi grafici e meccanici quali la fotocopiazione e la registrazione. L'editore e gli autori non potranno in nessun caso essere ritenuti responsabili, a qualsiasi titolo, nei confronti di qualsiasi terzo per danni diretti o indiretti causati dalle informazioni contenute nel magazine.

HOLDING: UN AFFARE DI FAMIGLIA

SI SENTE SEMPRE PIÙ SPESSO PARLARE DI **HOLDING DI FAMIGLIA MA DIFFICILMENTE SI RIESCE A FARE CHIAREZZA E A COMPRENDERE CHE COS'È, QUALI SONO I VANTAGGI E QUANDO PUÒ ESSERE UTILIZZATA**

CASE STUDY

Partiamo da un caso seguito dal nostro studio per evidenziare tutti gli aspetti più importanti della holding.

Enrica, amministratrice e socia unica dell'albergo (Vetta srl) a valle di una nota località sciistica in Piemonte, è una nostra storica cliente. Quando ci ha consultato, aveva raggiunto l'età pensionabile e avrebbe voluto far spazio piano alle sue due figlie, Laura e Serena, senza tuttavia essere esclusa completamente.

Dopo esserci consultati anche con le figlie, abbiamo appreso della volontà di entrambe di dar vita ad altre due attività commerciali affini all'albergo: un centro benessere e un'attività di catering.

Bisognava quindi non disperdere il valore economico e finanziari della Vetta srl, ma anche dar vita alle due attività con i proventi dell'albergo e, al contempo, far gestire a Laura e Serena le due attività, senza peraltro escludere Enrica.

La holding era la soluzione perfetta per questa famiglia.

Nella fase iniziale, Enrica ha donato alle due

figlie le partecipazioni della Vetta srl mantenendo per sé stessa l'usufrutto; questa stessa società ha dato vita poi alle altre due imprese Beautè srl e Foody srl.

Grazie a questa operazione le differenti attività di impresa sono state e lo sono tuttora in mano alla famiglia.

Da questo caso, possiamo procedere a individuare meglio le caratteristiche della holding di cui non esiste una definizione, una norma che ci dica cos'è.

Possiamo però affermare che **è un "congegno" necessario quando una società detiene le partecipazioni delle società operative che fanno capo alla famiglia.**

Ecco la parola chiave: la famiglia.

I soci della holding sono gli stessi membri della famiglia e il controllo è concentrato nelle mani del fondatore che conferisce nella holding le proprie partecipazioni detenute nelle società operative e dagli eredi che acquisiscono quote del capitale della holding.

Le partecipazioni detenute consentono di controllare in modo unitario le società operative (Beautè srl e Foody srl) che appartengono allo stesso nucleo familiare.



VANTAGGI

È chiaro che la holding consente una **gestione unitaria e centrale** della struttura aziendale. Questo **riduce notevolmente crisi aziendali** legati a contrasti familiari perché, se si verificassero, rimarrebbero comunque circostanziati e concentrati a livello di holding.

Inoltre, grazie alla holding si **tutela e si protegge il patrimonio aziendale**: se, ad esempio, l'attività del centro benessere dovesse avere delle difficoltà queste non si ripercuotono sulle altre, ivi inclusa anche la parte immobiliare come l'albergo.

L'altro vantaggio è relativo al **passaggio generazionale**.

Ipotizziamo che il titolare fondatore dell'impresa voglia continuare ad essere presente e operativo ma aprire la governance ai suoi eredi: egli potrà raggruppare tutte le partecipazioni all'interno di un'unica società, appunto la holding, e assegnare ad ogni erede le quote nel rispetto dei diritti della legittima.

Qualora volesse attribuire ruoli e posizioni diverse a ciascun erede, la flessibilità di questo strumento glielo consente: infatti se tra gli eredi vi sono soggetti già inseriti nell'azienda a vario titolo, l'imprenditore può anche assegnare loro una maggiore quota di partecipazioni.

Al contempo, agli altri eredi dovranno essere attribuiti altri beni (denaro, beni mobili o immobili eccetera).

È possibile inoltre personalizzare le partecipazioni: ci spieghiamo meglio.

Attraverso la redazione dello statuto è possibile **ritagliare su misura le regole della holding** sulla base delle esigenze della famiglia.

Tramite lo statuto è possibile prevedere diritti speciali, amministrativi e patrimoniali, in capo ad alcuni soci (ad esempio con l'attribuzione di diritti patrimoniali ai soci meno coinvolti nella gestione). Possiamo anche regolamentare le modalità di **trasferimento delle partecipazioni sociali**, in relazione ai trasferimenti mortis causa in modo tale da limitare l'ingresso in azienda a soggetti diversi dai discendenti in linea retta (e quindi anche ai coniugi).

Così facendo, sarà possibile gestire il controllo dell'azienda sempre a livello del nucleo familiare. Inoltre, sempre in merito alle regole, è possibile realizzare un **patto parasociale** attraverso cui disciplinare le condizioni per l'ingresso in azienda, i percorsi di carriera all'interno del gruppo, con particolare attenzione alle generazioni successive.

IL PATTO DI FAMIGLIA: UN PATTO PER IL FUTURO

NEL CONTESTO DELL'EMERGENZA SANITARIA, IL PATTO DI FAMIGLIA È STATA LA SOLUZIONE PER PROGRAMMARE LA CRESCITA E MIGLIORARE L'IMMAGINE DI UNA GRANDE AZIENDA FAMILIARE PIEMONTESE.

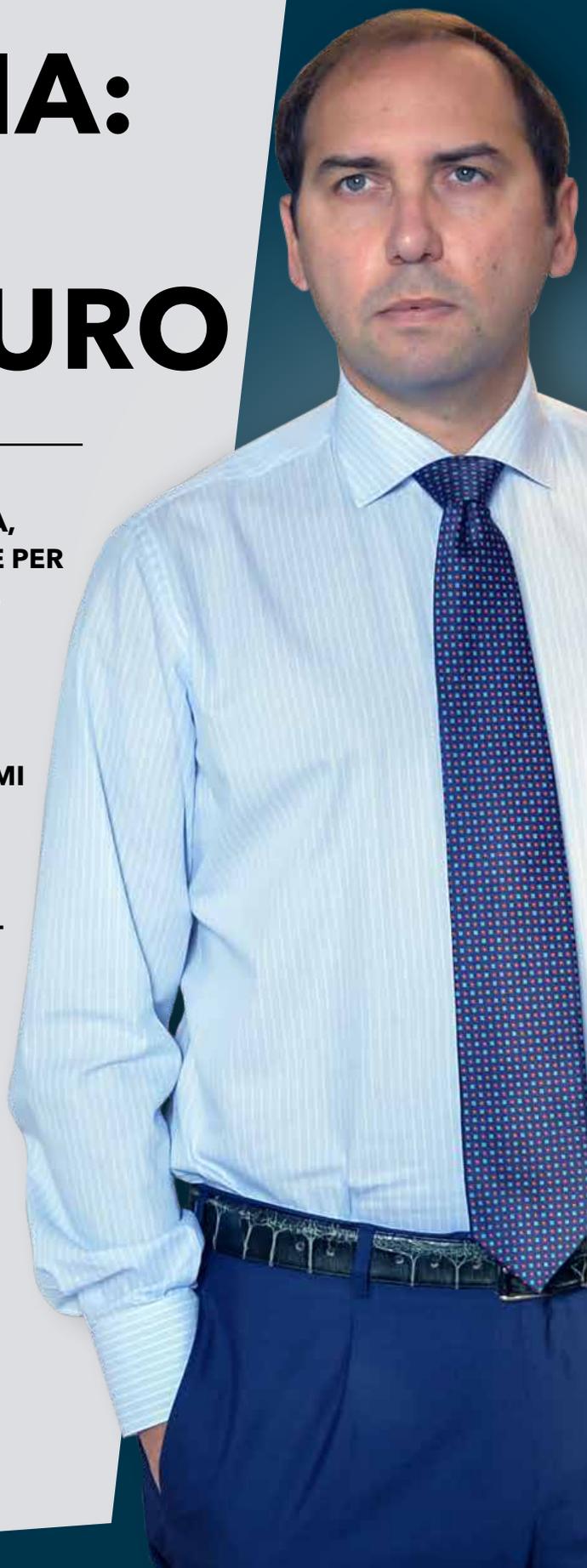
L'AVVOCATO EDOARDO TAMAGNONE, TITOLARE DELL'OMONIMO STUDIO LEGALE, CI SVELA IL PIANO AZIENDALE E I PROGRAMMI PER IL FUTURO

Come è nato il progetto di pianificare il passaggio generazionale in azienda?

In questo scenario non semplice, la nostra cliente, una società con un fatturato di 5,3 milioni di euro, aveva necessità di accedere ai finanziamenti garantiti da Mediocredito Centrale. Nonostante il corposo fatturato della società, l'istituto bancario di fiducia si trovava costretta a rifiutare questa richiesta.

Quali erano i timori della Banca?

Le difficoltà erano legate alla compagine societaria: l'80% delle partecipazioni erano in mano all'anziano titolare 82enne e la restante parte al figlio 50enne.





In assenza di una accurata pianificazione successoria, la banca non si sarebbe assunta la responsabilità di erogare un finanziamento con troppe incertezze sul futuro dell'azienda. Quindi, da questa necessità di accedere ad un finanziamento, è nata l'esigenza di affrontare il delicato tema del passaggio generazionale.

Che cosa è successo dopo il rifiuto da parte della Banca?

Il fondatore dell'impresa ha deciso di pianificare questo processo; noi, come legali, abbiamo pensato a diverse soluzioni sia per gestire il passaggio in maniera soft, sia per ottimizzare il passaggio dal punto di vista fiscale.

Due obiettivi importanti e tanti strumenti a disposizione, insomma. Come

avete strutturato la scelta?

Abbiamo vagliato diverse soluzioni. In prima battuta abbiamo considerato l'aumento di capitale: il figlio, ad esclusione del padre, avrebbe sottoscritto un aumento, acquisendo così la maggioranza delle partecipazioni. Il vantaggio sarebbe stato lavorare a livello societario senza dover introdurre uno strumento donativo per la cessione delle partecipazioni.

Lo svantaggio era però rappresentato dalla scarsa disponibilità economica del figlio che pertanto avrebbe dovuto fare affidamento sul padre e ciò avrebbe comportato un eventuale dissidio tra fratelli.

La seconda soluzione era una semplice donazione della nuda proprietà delle partecipazioni dal padre al figlio: anche in questo caso, si poneva il problema di come regolamentare i rapporti con gli altri legittimari come la sorella che non faceva parte della compagine societaria.



Il patto di famiglia presenta queste criticità?

Affatto, ecco perché poi lo abbiamo scelto. Ricordiamo che si tratta di uno strumento nato e pensato proprio per il passaggio generazionale dell'azienda da genitore a figlio. Nel nostro caso, oggetto del patto è stato il pacchetto delle partecipazioni necessarie a garantire al figlio il controllo dell'azienda.

Ci può spiegare meglio?

Con il patto di famiglia il padre ha dato al figlio il 31% delle partecipazioni in piena proprietà (raggiungendo il 51%, grazie al 20% delle partecipazioni già detenute) e il 48% delle partecipazioni in nuda proprietà.

Il padre si è riservato l'1% in piena proprietà così da avere diritti e incarichi a livello societario.

In pratica, il figlio è titolare del 51% delle quote in piena proprietà e del 48% delle quote in nuda proprietà

(che, al momento della successione, si riespanderanno in piena proprietà).

Quali sono stati i vantaggi ottenuti?

Possiamo dividerli in 3 punti:

- 1) L'imprenditore fondatore non è stato estromesso ma è presidente del CDA e si occupa rapporti con i clienti, fornitori e stakeholders.
- 2) L'azienda ha migliorato la sua immagine grazie alla pianificazione della successione e soprattutto è stato blindato il passaggio del testimone
- 3) L'intero processo è stato a costo ZERO, poiché abbiamo fatto leva su un particolare norma del testo unico sulle imposte delle successioni e donazioni (art. 3 comma 4 ter).

E il finanziamento?

Grazie alla nuova compagine societaria più consolidata e stabile, la banca ha sostenuto l'operazione.



Progetti per il futuro?

La società è sottocapitalizzata a fronte di riserve importanti per gli utili non distribuiti nel corso del tempo; pertanto stiamo portando avanti anche il tema dell'aumento del capitale.

Questa operazione rafforzerebbe ancora di più la solidità dell'azienda e la renderebbe più appetibile sul mercato. Anche in questo caso si tratterebbe di una operazione a costo zero, perché si tratta dell'aumento gratuito del capitale; vengono infatti sposate le somme, da riserve a capitale.

Durante la Convention 2020, la Commissione Studi Civilistici del Consiglio Nazionale del Notariato ha affrontato il tema della riforma del diritto successorio.

Con particolare riferimento anche al patto di famiglia, il CNN si è mostrato critico per la posizione del legittimario assegnatario che è costretto a liquidare l'erede non asse-

gnatario. Che cosa ne pensa?

La mia esperienza mi dice che il beneficiario non ha quasi mai la disponibilità economica a liquidare il non assegnatario: questo è forse il motivo principale per cui il patto di famiglia ha scarso successo.

Bene quindi sarebbe se fosse il disponente, ossia il genitore, a liquidare il non assegnatario con un risvolto positivo anche dal punto di vista fiscale.

E in merito alla opportunità di affiancare un gestore accanto all'assegnatario dell'azienda?

Sono d'accordo; spesso chi subentra non ha ancora l'esperienza per guidare l'impresa. Inoltre, proprio come è accaduto nel nostro caso, la presenza in Cda del fondatore mira a preservare e stabilizzare i rapporti con l'esterno (stakeholders, clienti, fornitori, territorio) e l'interno, ossia con i dipendenti, favorendo così un clima di crescita e valorizzazione aziendale.



Mario Draghi,
già Presidente BCE

Meeting di Rimini 2020

Dodici anni fa la crisi finanziaria provocò la più grande distruzione economica mai vista in periodo di pace.

Abbiamo poi avuto in Europa una seconda recessione e un'ulteriore perdita di posti di lavoro. Si sono succedute la crisi dell'euro e la pesante minaccia della depressione e della deflazione.

Superammo tutto ciò.

Quando la fiducia tornava a consolidarsi e con essa la ripresa economica, siamo stati colpiti ancor più duramente dall'esplosione della pandemia: essa minaccia non solo l'economia, ma anche il tessuto della nostra società, così come l'abbiamo finora conosciuta; diffonde incertezza, penalizza l'occupazione, paralizza i consumi e gli investimenti.

Dobbiamo accettare l'inevitabilità del cambiamento con realismo e, almeno finché non sarà trovato un rimedio, dobbiamo adattare i nostri comportamenti e le nostre politiche. D'altronde una citazione attribuita a John Maynard Keynes, l'economista più influente del XX secolo ci ricorda

***When facts change, I change my mind.
What do you do sir?***

UNA FAMIGLIA CON LE MANI E IL CUORE IN PASTA: LA STORIA DEL PASTIFICIO MARTELLI

C'ERA UNA VOLTA...

POTREMMO COMINCIARE COSÌ IL RACCONTO DEL PASTIFICIO MARTELLI PERCHÉ LA STORIA DI QUESTA FAMIGLIA HA TUTTI GLI ELEMENTI PER ESSERE UNA FAVOLA: CI SONO CASTELLI, CAVALIERI E REGINE. PRONTI A LASCIARVI TRASPORTARE TRA LE COLLINE PISANE? SEGUITECI

Ci troviamo a Lari, piccolo borgo toscano e di fronte al Castello dei Vicari incontriamo il Cavaliere Dino Martelli, da tutti conosciuto come Dino che ci racconta la storia del pastificio artigianale, giunto alla terza generazione che esporta la pasta, appunto la regina, in ben 32 Paesi nel mondo.

Quando è nato il pastificio Martelli?

Il 1° marzo del lontano 1926. Questa è la data ufficiale in cui mio padre e mio zio, rispettivamente Guido e Gastone Martelli, decisero di rilevare il pastificio nel quale lavoravano, di proprietà dei coniugi Catelani.

Il pastificio Martelli del 1926 e dei decenni a seguire era un laboratorio di pasta come gli

altri della zona; si produceva pasta alla clientela locale, un po' come nei forni per il pane.

Quali sono stati i momenti decisivi nella storia dell'azienda?

La fine degli anni 60 è stata fondamentale per la storia del pastificio ma direi anche per la mia vita. Cominciamo da qui. Nel 1966 avevo 21 anni e mentre mettevo in pratica il mio sogno di diventare carabiniere una telefonata di mio fratello Mario scombinò tutti i piani: "O rientri o si chiude il pastificio". Per amore della famiglia decisi di tornare a Lari e nel 1968 entrai ufficialmente a far parte dell'azienda. Oltre al disastro del dopoguerra, il pastificio doveva affrontare due sfide importanti grazie

alla legge sulla produzione e commercializzazione di sfarinati e paste (legge n. 580 del 1967).

La prima riguardava la composizione del prodotto e la seconda il packaging, per dirla in termini moderni: la pasta avrebbe dovuto essere prodotta solo con grano duro e preconfezionata per la vendita.

Tanti pastifici subirono queste imposizioni, alcuni furono costretti a chiudere. Noi Martelli cavalcammo queste richieste e ne facemmo il nostro fiore all'occhiello.

Quanto alla qualità, la nostra pasta è di grano duro e la trafilazione era ed è al bronzo. Per il confezionamento, siamo riconosciuti in tutto il mondo per il nostro sacchetto giallo.





Come mai questo colore così acceso?

In passato, soprattutto nel meridione, era consuetudine rivestire l'interno delle cassette di legno per il trasporto della pasta con una carta blu. Ancora oggi il celeste e il blu sono adottati per le confezioni della pasta. Qui, in Toscana, si usava invece la carta gialla, come quella che si trova in macelleria.

Noi Martelli puntammo sul giallo ed elaborammo un progetto grafico che richiamava l'idea di artigianalità e di famiglia. Martelli è questo: famiglia e azienda.

La nostra idea è stata vincente: abbiamo puntato sulla qualità, innovazione e tradizione e oggi siamo riconoscibili su tutti gli scaffali e in tutte le vetrine in 32 Paesi del mondo.

Chi lavora oggi nel pastificio?

Tutta la nostra famiglia, accanto a me c'è mia moglie Lucia, i miei figli Laura e Luca, mio fratello Mario e i suoi figli Lorenzo e Chiara e il suo compagno Giacomo.

Che cosa li ha spinto ad entrare in azienda?

Dopo aver concluso l'università, hanno deciso lavorare con noi perché amano questi luoghi e questo prodotto. Il loro ingresso è stato anche agevolato da parte nostra: loro detengono la maggioranza suddivisa in parti uguali mentre noi, con i capelli più bianchi, abbiamo la minoranza.

Quali sono i programmi per il futuro?

Pensare al futuro per il pastificio Martelli significa migliorare e rafforzare i rapporti con la clientela sia italiana che estera; questo ci permetterà di guardare con migliore serenità il futuro e prepararsi a festeggiare il centenario.

Una curiosità: se apriamo la dispensa in cucina esiste altra pasta oltre quella Martelli?

Beh, alle 13,20 ci mettiamo tutti e 8 a tavola e se mangiamo altra pasta è solo per assaggiarla!

LA CRISI DI IMPRESA: AGGIORNAMENTI NORMATIVI

Nel numero di Legacy di gennaio dello scorso anno ci eravamo soffermati sul nuovo Codice della crisi di impresa, sull'abbandono delle parole fallito e fallimento e sulla importanza del ruolo dell'imprenditore nel prevenire le situazioni di crisi, soprattutto per salvaguardare la continuità dell'impresa e dell'attività produttiva.

A distanza di quasi un anno il Governo, consapevole dei numerosi refusi e difetti di coordinamento, è ritornato sulla legge e, nell'ottobre 2020, ha approvato il decreto correttivo al Codice che entrerà in vigore il 1° settembre 2021 (Decreto legislativo del 26 ottobre 2020 n. 146). Siamo certi che nei prossimi mesi, anche a causa della crisi pandemica, potrebbero esserci altre modifiche e aggiornamenti normativi.

Il decreto n. 146/2020 ha introdotto diverse novità e in questo articolo ci foca-

lizzeremo su quelle che riguardano più da vicino l'imprenditore.

Indicatori e indici della crisi

Sappiamo che l'impresa e l'imprenditore sono soggetti al rischio di impresa: nel corso della vita aziendale ci possono essere dei momenti meno "sereni" rispetto ad altri.

Tuttavia un periodo buio non è necessariamente una crisi e una crisi non è uno stato di insolvenza. L'impresa quindi deve saper valutare se la propria situazione può essere definita come crisi o come insolvenza.

Con il decreto correttivo cambia il **concetto di crisi: essa si manifesta quando vi è uno squilibrio economico finanziario che rende probabile l'insolvenza del debitore.**

Per le imprese vi è questo squilibrio quando i flussi di cassa sono inadeguati

per far fronte alle obbligazioni che sono state programmate.

Per quanto riguarda gli indicatori, ricordiamo che sono indici, early warning, che devono mettere in allerta l'imprenditore e l'impresa al fine di arginare la situazione di crisi. Il codice prevede oggi che questi elementi sintomatici devono in sostanza indicare la non sostenibilità dei debiti per almeno i sei mesi successivi e l'assenza di prospettive di continuità aziendale.

Gli indicatori della crisi sono stati elaborati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e sono:

- 1: Patrimonio Netto Negativo
- 2: DSCR, Debt service coverage ratio, previsionale a 6 mesi
- 3: Oneri Finanziari sui Ricavi
- 4: Patrimonio Netto su Mezzi di Terzi
- 5: Attivo a Breve su Passivo a Breve
- 6: Cashflow su Attivo
- 7: Debiti previdenziali e Tributari su Attivo.

Inoltre, per evitare eccessive segnalazioni, il Governo è intervenuto anche in merito agli obblighi di segnalazione da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Ricordiamo infatti che il sistema di allerta è affidato a tre soggetti: l'imprenditore stesso, gli organi di controllo e i creditori pubblici

qualificati, tra cui l'Agenzia delle Entrate.

In particolare, l'Agenzia ha l'obbligo di inviare tramite pec o raccomandata una segnalazione all'imprenditore/debitore che ha l'obbligo di rispondere entro 90 giorni dalla ricezione della segnalazione e dovrà indicare:

- L'estinzione del debito con relativa quietanza
- Regolarizzazione dei debiti
- Presentazione di istanza di composizione della crisi
- Presentazione della domanda di accesso ad una delle procedure di risoluzione della crisi.

Se l'imprenditore non riscontra la segnalazione all'Agenzia delle Entrate indicando una delle opzioni sopra indicate, scatta la segnalazione all'OCRI.

Lo spirito della norma è quello di intervenire gradualmente e sollecitare l'imprenditore per l'attivazione di soluzioni adeguate a ciò che la sua impresa vive.

Anche con il decreto n. 146/2020, la tempestività e la programmazione da parte dell'imprenditore/debitore sono fondamentali per ottenere alcuni vantaggi come la riduzione degli interessi o delle sanzioni sui debiti tributari o un maggior lasso di tempo per redigere l'accordo di ristrutturazione dei debiti.

LE NOVITÀ DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

In riferimento al procedimento di allerta sono stati modificati i limiti che impongono l'obbligo di segnalazione da parte dell'Agenzia delle Entrate in rapporto all'ammontare totale del debito IVA scaduto e non versato.

In particolare, il limite stabilito oltre il quale scatta l'obbligo della segnalazione ammonta a:

- 100.000 euro, se il volume di affari risultante dalla dichiarazione relativa all'anno precedente non è superiore a 1 milione di euro;
- 500.000 euro, se il volume di affari risultante dalla dichiarazione relativa all'anno precedente non è superiore a 10 milioni di euro;
- 1 milione di euro qualora il volume di affari risultante dalla dichiarazione relativa all'anno precedente è superiore a 10 milioni di euro.

Inoltre, viene fissato in 60 giorni dalla comunicazione di irregolarità il limite di tempo entro cui il creditore Agenzia delle Entrate dovrà effettuare l'avviso al debitore.





TAMAGNONE DI MARCO
STUDIO LEGALE



WEALTH TRUST

info@tamagnonedimarco.it

www.tamagnonedimarco.it - www.protezionepatrimoni.it

Corso Fiume, 2 - 10133 Torino
Tel. 011 6605068

Piazzale Biancamano, 8 - 20121 Milano
Tel. 02 30316834