



NEWS

Euroconference

Edizione di giovedì 4 Maggio 2023

CASI OPERATIVI

Conseguenze della scissione su una donazione agevolata

di **Euroconference Centro Studi Tributari**

DICHIARAZIONI

Imu deducibile al 100% ma con doppia indicazione in dichiarazione

di **Alessandro Bonuzzi**

CRISI D'IMPRESA

Gestori della crisi d'impresa: 3 su 4 sono commercialisti

di **Massimo Conigliaro**

IVA

Aperture sul termine di annotazione degli acquisti in reverse charge – seconda parte

di **Francesco Zuech**

ACCERTAMENTO

Applicazione delle sanzioni tributarie: il criterio di proporzionalità

di **Luigi Ferrajoli**

EDITORIALI

TeamSystem e 24ORE Business School: una partnership strategica per imprese e professionisti

di **TeamSystem**

CASI OPERATIVI

Conseguenze della scissione su una donazione agevolatadi **Euroconference Centro Studi Tributari****Domanda**

Società di gestione immobiliare sotto forma di Srl aveva la propria compagine sociale composta dai membri di una famiglia, precisamente 2 genitori e 2 figli. A seguito delle donazioni delle quote sociali dei genitori ai propri figli uno di loro raggiungendo il controllo della società ex articolo 2359, cod. civ. chiese, nell'atto di donazione, l'applicazione dell'agevolazione ex articolo 3, comma 4-ter, D.Lgs. 346/1990 evitando il pagamento dell'imposta di donazione.

A meno di un anno dalla donazione i 2 fratelli per divergenze e differenti visioni imprenditoriali sarebbero del parere di procedere a una operazione di scissione asimmetrica a seguito della quale al fratello, che attualmente detiene il controllo, rimarrebbe l'intero capitale della società scissa mentre all'altro fratello, socio di minoranza, andrebbe l'intero capitale della beneficiaria. L'operazione di scissione verrebbe eseguita nel rispetto delle proporzioni delle quote detenute relativamente al valore venale delle medesime, quindi senza conguaglio.

Si vuole sapere:

- se il fratello, che attualmente detiene la maggioranza, perderebbe l'agevolazione anche se, a seguito della scissione asimmetrica, alla scissa rimarrebbe comunque la quota di PN corrispondente alla maggioranza del capitale sociale;
- nel caso di perdita del beneficio occorre versare, oltre agli interessi di mora e all'imposta di donazione all'aliquota del 4%, per la parte eccedente le franchigie, anche la sanzione del 30%, tale sanzione è "ravvedibile" e, nel caso, in che misura?
- nel caso di versamento, si vuole sapere le modalità di versamento dell'imposta di donazione, della sanzione e degli interessi di mora.



[LEGGI LA RISPOSTA DI CENTRO STUDI TRIBUTARI SU EVOLUTION...](#)



DICHIARAZIONI

Imu deducibile al 100% ma con doppia indicazione in dichiarazione

di **Alessandro Bonuzzi**

Convegno di aggiornamento

Novità della dichiarazione dei redditi delle società di capitali

Scopri di più

Da periodo d'imposta **2022** l'**Imu** relativa agli **immobili strumentali** è **deducibile integralmente** dal reddito d'impresa e di lavoro autonomo. Resta tuttavia ferma la **doppia indicazione** dell'imposta anche nel **modello Redditi 2023**, sia tra le **variazioni in aumento**, sia tra le **variazioni in diminuzione**.

Si ricorda che l'[articolo 3 D.L. 34/2019](#), cosiddetto "Decreto Crescita", modificando l'[articolo 14 D.Lgs. 23/2011](#), ha **rimodulato** l'aumento della deducibilità dal reddito d'impresa e lavoro autonomo dell'**Imu** relativa agli immobili strumentali fissandola alle seguenti percentuali:

- 50% per il 2019;
- 60% per il 2020 e il 2021;
- **70% per il 2022;**
- **100% dal 2023.**

In seguito, la L. 160/2019 è tornata sulla materia e oltre aver confermato la deducibilità dell'**Imu** nella misura del 60% per il 2020 e il 2021 ha stabilito, con decorrere **dal 2022**, la **deducibilità integrale** dell'imposta relativa agli immobili strumentali.

È appena il caso di precisare che l'**Imu** è invece **indeducibile** ai fini **Irap**, ai sensi dell'[articolo 1, comma 772, L. 160/2019](#).

Vanno considerati **strumentali** gli immobili tali ai sensi dell'[articolo 43, comma 2, Tuir](#), per le **imprese**, e dell'[articolo 54 Tuir](#), per i **professionisti**. Pertanto:

per le **imprese** sono strumentali:

CRISI D'IMPRESA

Gestori della crisi d'impresa: 3 su 4 sono commercialistidi **Massimo Conigliaro**

Sono oltre novemila i **gestori della crisi** dopo un mese dalla piena entrata in vigore della nuova disposizione del Codice della Crisi d'Impresa e dell'Insolvenza ([articolo 356](#)) che prevede che gli incarichi di curatore, commissario, liquidatore giudiziale ed attestatore possono essere conferiti soltanto ai professionisti iscritti nell'apposito Albo istituito e tenuto presso il Ministero della Giustizia.

Per la precisione, secondo i **dati reperibili al 30 aprile 2023** nell'elenco pubblico del [portale ministeriale](#) i professionisti che hanno visto accogliere la propria istanza di iscrizione sono **9.090**. Si tratta di un numero destinato a crescere ancora, atteso che il termine per presentare la domanda è sempre aperto; potrebbero esservi peraltro pratiche ancora in istruttoria.

I numeri, tuttavia, consentono già qualche considerazione.

In particolare, la **scomposizione dei dati** per categorie professionali conferma la tendenza della materia della crisi ad essere sempre più di interesse per gli aziendalisti, se è vero che il **74% degli iscritti** al nuovo albo appartiene all'**Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili**: essi sono infatti **6.711**, in pratica 3 iscritti su 4. Gli iscritti all'Albo degli **avvocati** sono **2359** mentre sono **20** i **consulenti del lavoro**.

A ben riflettere, i dati rispecchiano l'approccio del legislatore alla materia nonché le indicazioni a monte della **Direttiva Insolvency**, orientata al **corretto funzionamento del mercato** nonché ad eliminare le differenze tra le legislazioni e procedure nazionali in materia di **ristrutturazione preventiva, insolvenza, esdebitazione e interdizioni**.

L'obiettivo è infatti quello di **rimuovere** gli **ostacoli garantendo alle imprese e agli imprenditori sani** che sono in difficoltà finanziarie la possibilità di accedere a quadri nazionali efficaci in materia di **ristrutturazione preventiva** che consentano loro di continuare a operare, agli **imprenditori onesti insolventi o sovraindebitati** di poter beneficiare di una **seconda opportunità** mediante l'esdebitazione dopo un ragionevole periodo di tempo, e a conseguire una maggiore efficacia delle procedure di ristrutturazione, insolvenza ed esdebitazione, in particolare attraverso una riduzione della loro durata.

La **continuità aziendale** e l'**allerta precoce** sono il fulcro dell'intera disciplina.

La ristrutturazione dovrebbe consentire ai debitori in difficoltà finanziarie **di continuare a operare, in tutto o in parte, modificando la composizione, le condizioni o la struttura delle loro attività e delle loro passività o di una qualunque altra parte della loro struttura del capitale.**

I quadri di **ristrutturazione preventiva**, già nell'intenzione del legislatore europeo, devono innanzitutto permettere ai debitori di ristrutturarsi efficacemente in una fase **precoce al fine di prevenire l'insolvenza** e quindi evitare la liquidazione di imprese sane. Tali quadri dovrebbero **impedire la perdita di posti di lavoro nonché la perdita di conoscenze e competenze e massimizzare il valore totale per i creditori, rispetto a quanto avrebbero ricevuto in caso di liquidazione degli attivi della società o nel caso del migliore scenario alternativo possibile in mancanza di un piano, così come per i proprietari e per l'economia nel suo complesso.**

Nel contempo, **le imprese non sane che non hanno prospettive di sopravvivenza dovrebbero essere liquidate il più presto possibile.**

È chiaro quindi che l'attenzione si sposta **dalla fase patologica** dell'azienda ormai in decozione e sottoposta ad una procedura concorsuale a quella – antecedente – della **gestione della crisi dell'imprenditore ancora in bonis**; crisi che deve essere sempre più intesa come una fase fisiologica di una realtà dinamica qual è l'impresa e non come anticamera dell'insolvenza conclamata (come spesso è stata percepita o gestita in passato).

E per far questo occorrono **adeguati assetti organizzativi** che consentano di cogliere subito i segnali di difficoltà economico o finanziaria, **piani industriali** adeguatamente supportati da analisi di contesto e ragionevoli previsioni prospettiche, costante attenzione all'**efficacia** ed all'**efficienza** dei processi e, in generale, del business. È necessario quindi un bagaglio di competenze fortemente orientate alla materia aziendalistica; circostanza che spiega quindi il grande interesse dei dottori commercialisti.

La distribuzione geografica dei dati, per quel che concerne le iscrizioni all'albo dei gestori della crisi, vede il numero maggiore di professionisti a **Roma** (531, di cui 264 commercialisti, 265 avvocati e 2 consulenti del lavoro) ed a seguire **Milano** (408, di cui 281 commercialisti e 127 avvocati).

In molte zone d'Italia la ripartizione tra i professionisti delle due aree maggiormente interessate è decisamente sbilanciata verso i commercialisti, come ad esempio a **Torino** (99 commercialisti su 114), **Firenze** (219 su 223), **Prato** (110 su 110), **Arezzo** (83 su 106), **Venezia** (120 su 125), **Genova** (97 su 100), **Bergamo** (202 su 239), **Brescia** (183 su 185), **Monza** (63 su 65), **Busto Arsizio** (81 su 82), **Vicenza** (96 su 101), **Bologna** (131 su 158), **Parma** (133 su 134), **Trento** (39 su 39), **Udine** (59 su 65), **Napoli** (200 su 299), **Cagliari** (69 su 70), **Perugia** (161 su 177), **Viterbo** (27 su 28), **Pescara** (80 su 117), **Lecce** (76 su 94), **Campobasso** (18 su 22), **Agrigento** (21 su 25), **Caltanissetta** (21 su 26).

In altre zone, soprattutto al Sud, la situazione in qualche caso si inverte con una maggiore presenza di avvocati, come ad esempio a **Bari**, dove tra i gestori della crisi ci sono 127

avvocati, 63 commercialisti ed 1 consulente del lavoro; ed ancora **Catania** (86 avvocati e 28 commercialisti), **Palermo** (87 avvocati e 21 commercialisti), **Siracusa** (47 avvocati, 16 commercialisti). Più equilibrata in altri centri come **Verona** (76 commercialisti, 73 avvocati), **Bolzano** (15 avvocati, 11 commercialisti), **Ancona** (75 commercialisti, 67 avvocati), **Caserta/Santa Maria Capua Vetere** (42 commercialisti, 41 avvocati), **Teramo** (96 commercialisti, 48 avvocati), **Latina** (57 commercialisti, 28 avvocati), **Salerno** (58 commercialisti, 33 avvocati).

Aperture sul termine di annotazione degli acquisti in reverse charge – seconda parte

di **Francesco Zuech**



Il nodo date documento in reverse

Alla luce delle considerazioni espresse nel [precedente contributo](#), giova a questo punto evidenziare che la **data** (campo 2.1.1.3) dell'XML (ma le stesse considerazioni possiamo usarle per l'ipotesi dell'integrazione o dell'autofattura analogica), va compilata (in tal senso guida AdE, *cit.*):

- con **data arrivo della fattura** (o comunque nel mese di arrivo) per forniture interna (IT) così come comunitarie (UE);
- con **data del momento di effettuazione**, nel caso di autofatture per acquisti da fornitore extra UE (diverse dalle importazioni si intende).

In tal ultimo caso, a giudizio di chi scrive, può essere accettabile anche una **data successiva all'effettuazione**, purché entro il termine previsto per l'emissione (12 giorni in caso di fatturazione immediata ovvero il 15 del mese successivo quando ci sono le condizioni per la differita), e purché siano considerate tre cose:

- che **laddove la data dell'autofattura non coincida con il giorno di effettuazione** è comunque necessario riportare nel documento (da qualche parte) detta informazione poiché richiesta dalla lettera g-bis) del comma 2 dell'articolo 21;
- che l'annotazione (almeno la posta a debito) va comunque imputata al **mese di effettuazione**;
- che laddove la data indicata nell'XML trasmesso **scavalli il mese** (e il trimestre) l'AdE sbaglierà le precompilate LiPe (ma non è questo il peggiore dei mali, *nda*).

Un esempio per capire meglio

Si consideri il **classico acquisto da Shenzhen (CN)** con rappresentanza fiscale in IT effettuato tramite piattaforma con pagamento anticipato in data 1° maggio.

Nel caso ipotizzato il termine per emettere l'autofattura spira il 13 maggio. Evidenziamo, quindi, i termini degli adempimenti comparando lo stesso caso fra soggetto trimestrale e soggetto mensile.

Liquidazione	Termine Autofattura	Termine invio esterometro	Termine annotazione vendite	Termine annotazione acquisti
Trimestrale	13/05 con data 1° maggio	TD19 con effetto sostitutivo entro il 13 maggio; oppure TD19 il 15/06 se fa seguito ad autofattura analogica entro il 13/05	31/07 con imputazione a maggio	E sufficiente entro il 20/08 con imputazione a giugno per detrarre subito l'Iva
Mensile	Come sopra	Come sopra	15/06 con imputazione a maggio	Stesso delle vendite se vogliamo detrarre subito l'Iva e non generare saldo a debito

Come si può osservare, nei fatti, il contribuente trimestrale, con un'attenta gestione, **può riuscire a gestire gli acquisti in reverse**, nel nostro esempio relativi al II trimestre, fino al 20 di agosto, con l'accortezza che il documento analogico figurì emesso non oltre il 13 maggio (meglio con data 01/05) e, ferma restando l'imputazione a maggio, risulti annotato al più tardi entro il 31 luglio (data che può utilmente comparire nel registro).

Fermo restando che l'invio del TD19 entro il termine del 15 giugno rappresenta adempimento tempestivo, quello successivo rappresenterà esclusivamente una violazione da esterometro.

Protocolli e registro acquisti

Ricordiamo innanzitutto che il D.L. 119/2018 ha eliminato (riscrivendo l'[articolo 25 D.P.R. 633/1972](#)) l'obbligo di protocollare gli acquisti in ordine di arrivo.

La cosa trova conferma anche nella [circolare AdE 14/E/2019](#), § 3.3, laddove viene tuttavia precisato che *“va posta attenzione alla circostanza che la norma in commento non ha soppresso, né modificato, l'ulteriore obbligo dettato dall'articolo 25 del decreto IVA, ossia di annotare in un apposito registro le fatture relative a tali acquisti e di **attribuire un ordine progressivo alle registrazioni**”*.

Non risulta, per inciso, che l'[articolo 25](#) richiami letteralmente – se non per un implicito rinvio al criterio dell'ordinata contabilità – detta numerazione in *“ordine progressivo alle registrazioni”*, ma la cosa comunque poco nuoce perché di questo si arrangiano i software.

Protocolli e il registro vendite

Nel registro [articolo 23](#) che la norma richiama, invece, l'**annotazione delle fatture emesse** *“nell’ordine della loro numerazione”* con indicazione, fra le altre, del **“numero progressivo e la data di emissione”** (e lo stesso discorso vale per previsione della norma stessa per l'autofattura 17 comma 2 e, per altri rinvii, per le fatture passive integrate).

La **compresenza** (peraltro facilmente e opportunamente risolvibile attraverso l'adozione di registri sezionali) di **fatture attive** (contestuali, immediate o differite con la relativa diversa tempistica per il termine ultimo di emissione/trasmissione) e di **acquisti in reverse** (autofatture e documenti integrati) potrebbe comportare che un documento con numero successivo riporti una data antecedente a quella di altro documento con numero precedente.

Si tratta di un **aspetto “fisiologico”** e non necessariamente di un problema (se non per l'effetto dei blocchi di alcuni *software* che riscontrando un'apparente anomalia non dovessero – impropriamente – consentire una forzatura) laddove semplicemente si osservi:

- che la data del documento, secondo l'impostazione data dall'Agenzia (vedi retro), non è la data di emissione/trasmissione della fattura (o del documento in reverse), ma la data di rilevanza, ai fini Iva, dell'operazione;
- che, alla luce del mutato quadro tecnico-normativo, **“la data riportata nel campo “data” della sezione “dati Generali” del file della fattura elettronica – coerente con l'effettuazione dell'operazione, l'esigibilità dell'imposta e la relativa liquidazione – è quella che è possibile indicare nel registro delle fatture emesse”** di cui all'[articolo 23](#) (si confronti la già citata [circolare 14/E](#) al § 3.2); non viene chiesta, quindi, anche la “data di emissione” – ovvero di effettiva trasmissione – della fattura o del documento applicativo del reverse;
- può essere liberamente riportata, invece, la data registrazione nel registro ovvero un'informazione che, laddove tempestiva nei termini retro evidenziati, unita ad un documento analogico (che risulti anch'esso tempestivo nei termini di emissione/integrazione), fa prova del fatto che gli eventuali XML tardivi rappresentano, come detto, solo violazione da esterometro.

Il numero del documento e i registri sezionali

Va evidenziato, infine, che la già citata Guida dell'AdE consiglia l'adozione di una **“numerazione progressiva ad hoc”** (campo 2.1.1.4 <Numero>) per tutte le classi documentali degli XML (dal TD16 al TD20 così come il TD28).

Per adottare numerazioni progressive per classi documentali diverse è necessario aggiungere un suffisso (ad esempio 1/RC1, 2/RC1 ...; 1/RC2, 2/RC2 ...; piuttosto che 1/TD16, 2/TD16 ...; 1/DT17.... o altri criteri razionali).

Per consolidata prassi è altresì fuori dubbio che il contribuente può adottare uno o più registri sezionali in base alle (purché coerenti) esigenze aziendali (*ex plurimis* C.M. 21/11/1972 n. 27/533432; circolare AdE 14/E/2019 § 3.2).

Ancorché non obbligatorio va da sé, a giudizio di chi scrive, che la simmetria fra la numerazione dei suddetti documenti e il protocollo di annotazione nei registri sezionali può semplificare la gestione e la ricerca dei documenti.

In tal senso, indipendentemente dall'applicazione del reverse in modalità elettronica o analogica, l'approccio minimo consigliabile è quello di **gestire separatamente le numerazioni dei documenti**, con altrettanti sezionali, come per i casi 2 e 3 seguenti:

- acquisti interni (altri) e importazioni (utilizzabile anche per TD28 acquisti cartacei ivati da San Marino);
- **acquisti interni in reverse charge** (TD16 ed estrazione depositi TD22 e TD23);
- **acquisti da non residenti in reverse charge** (TD17, TD18 e TD19);
- acquisti con detrazione in dichiarazione annuale Iva (retro-imputati ad anno esigibilità e possesso fattura; [circolare AdE 1/E/2018](#)).

A seconda della quantità di documenti di provenienza estera potrebbe essere valutata, per il terzo caso, anche una suddivisione per tipologia di classe documentale e/o territorialità del fornitore in modo da aumentare i margini di manovra nel caso di documenti sopraggiunti in ritardo.

La massima esplosione potrebbe essere, ad esempio, la seguente:

3/a – Acquisti di servizi r.c. da prestatori UE (TD17);

3/b – Acquisti di servizi r.c. da prestatori extra UE (TD17);

3/c – Acquisti intracomunitari di beni in r.c. (TD18);

3/d – Altri acquisti r.c. da fornitori UE (TD19);

3/e – Altri acquisti r.c. da fornitori extra UE (TD19).

Infine – a seconda della soluzione offerta dai *software* – ogni singolo registro in reverse potrà essere unico (con doppia valenza vendite/acquisti) piuttosto che replicato per l'annotazione della posta a debito e per la posta a credito.

ACCERTAMENTO

Applicazione delle sanzioni tributarie: il criterio di proporzionalitàdi **Luigi Ferrajoli**

La **Corte Costituzionale** è stata chiamata, da parte della Commissione Tributaria Provinciale di Bari, a pronunciarsi sulla **legittimità costituzionale** degli [articoli 1, comma 1, primo periodo e 13, comma 1, D.Lgs. 471/1997](#) recante la **riforma delle sanzioni tributarie non penali** in materia di imposte dirette, di imposta sul valore aggiunto e di riscossione sui tributi.

Le questioni sono sorte nel corso di un giudizio riguardante due avvisi di accertamento nei confronti di una società consolidante, non avendo quest'ultima provveduto alla presentazione della dichiarazione dei redditi relativa al consolidato fiscale, pur avendo presentato la propria, al pari delle consolidate.

Considerato che con gli avvisi erano state comminate **sanzioni** pari al centoventi per cento delle imposte accertate, e che la società ricorrente aveva già pagato integralmente le imposte dovute, oltre agli interessi e alle sanzioni ridotte, con **ravvedimento operoso** posto in essere prima di ricevere gli avvisi impugnati, il Giudice rimettente ha osservato quanto segue.

Sotto un primo profilo, l'Agenzia delle Entrate avrebbe effettuato una iniqua applicazione della norma di cui all'[articolo 1, comma 1, primo periodo, D.Lgs. 471/1997](#), calcolando la sanzione nella misura del centoventi per cento sulle imposte "**accertate**" e non solo su quelle "**ancora dovute**". Inoltre, l'Agenzia non avrebbe ritenuto operante il "ravvedimento operoso", con violazione del citato [articolo 13, comma 1, D.Lgs. 471/1997](#), perché "*a suo dire consentito solo nel caso di omesso o tardivo pagamento delle imposte liquidate nella dichiarazione dei redditi, e perciò incompatibile con l'ipotesi di omessa dichiarazione*".

Per tale ragione, secondo la Commissione Tributaria la prima ipotesi comporterebbe una punizione indiscriminata, senza alcun riguardo all'entità oggettiva e soggettiva della violazione commessa, sottoponendo così al medesimo trattamento condotte diverse tra loro e con conseguenze differenti, ancorando "*la sanzione al criterio meramente formale ed estrinseco della omessa presentazione della dichiarazione fiscale, invece che a quello sostanziale dell'ostacolo all'accertamento e della evasione del pagamento dell'imposta*". Per altro aspetto, la disposizione di cui al menzionato [articolo 13](#) sarebbe in contrasto con gli [articoli 3, 56 e 76 Cost.](#) "*nella parte in cui prevede che solo chi abbia presentato la dichiarazione fiscale senza eseguire i prescritti versamenti sia soggetto alla sanzione amministrativa pari al 30% dell'importo non pagato e possa fruire delle riduzioni previste nel caso di versamento spontaneo e non anche chi abbia omesso di presentare la dichiarazione fiscale ma abbia poi effettuato spontaneamente il pagamento delle*

imposte prima di ricevere un accertamento da parte dell'Amministrazione finanziaria".

La Corte Costituzionale ha dichiarato l'inammissibilità delle questioni di legittimità costituzionale sollevate dal Giudice rimettente.

Con riferimento all'[articolo 13](#), la Corte ha dichiarato immediatamente l'inammissibilità delle relative questioni, in quanto il Giudice rimettente avrebbe dovuto fare applicazione solo dell'articolo 1, comma 1, primo periodo.

Per quanto riguarda l'**articolo 1**, la Corte ha indicato la necessità di procedere ad una **lettura sistematica** della norma con una **interpretazione conforme a Costituzione dell'articolo 7 D.Lgs. 472/1997**, per ricondurre entro i limiti della **proporzionalità** e della **ragionevolezza** la sanzione prevista dall'articolo censurato.

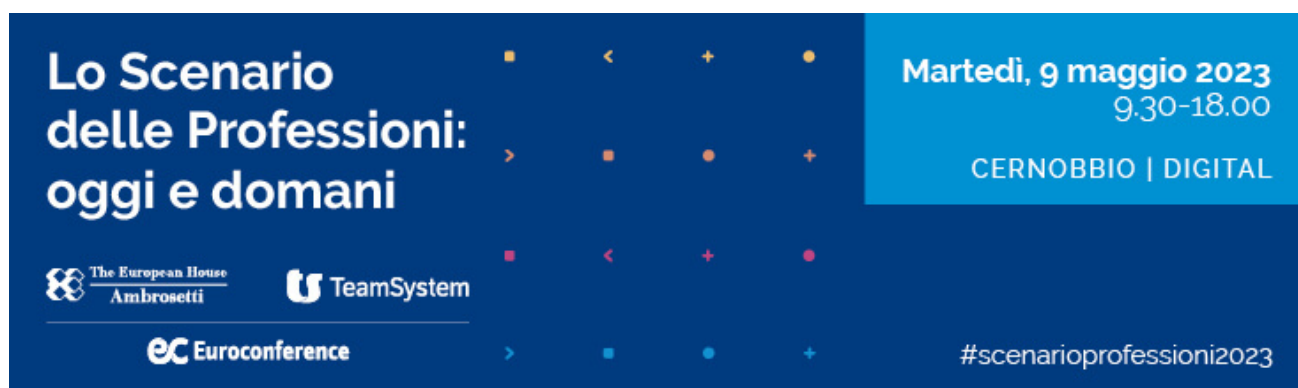
Innanzitutto, la Corte ha evidenziato che, secondo quanto stabilito dalla **sentenza n. 13145/2022 della Corte di Cassazione, SS.UU.**, ***"l'impianto sanzionatorio non penale nella materia tributaria risponde a uno stampo penalistico"***.

Al fine di contemperare l'esigenza dissuasiva perseguita dal Legislatore con il criterio di proporzionalità, la Corte Costituzionale ha sottolineato come una interpretazione dell'articolo 7 conforme al disposto dell'articolo 3 Cost. consenta di riportare la norma censurata in termini ***"conformi al volto costituzionale del sistema sanzionatorio, consentendo al giudice a quo di ridurla a una misura proporzionata e ragionevole"***. Infatti, la lettura del comma 4, in rapporto con il comma 1 del citato articolo, permette di considerare tra le circostanze non più "eccezionali", che possono dunque **determinare il dimezzamento** della sanzione, la **condotta** dell'agente e l'**opera** da lui svolta per l'eliminazione o attenuazione delle conseguenze.

La Corte ha concluso evidenziando come ***"l'articolo 7, comma 4, del D.Lgs. n. 472 del 1997 si pone come una opportuna valvola di decompressione che è atta a mitigare l'applicazione di sanzioni, come quella stabilita dalla norma censurata, che, strutturate per garantire un forte effetto deterrente al fine di evitare evasioni anche totali delle imposte, tendono a divenire draconiane quando colpiscono contribuenti che invece tale intento chiaramente non rivelano"***.

TeamSystem e 24ORE Business School: una partnership strategica per imprese e professionisti

di TeamSystem



TeamSystem e 24ORE Business School danno vita ad una partnership strategica che permetterà di potenziare le rispettive offerte per professionisti e imprese

Euroconference, la società del Gruppo TeamSystem leader nell'erogazione di corsi di aggiornamento e approfondimento in ambito fiscale, societario, contabile e giuslavoristico dedicati ai professionisti, unisce le forze con 24 ORE Business School, la prima business school italiana, per consolidare la propria attività sulla formazione dedicata alle imprese

Milano, 20 aprile 2023 – Euroconference, società del **Gruppo TeamSystem** leader nel settore della formazione professionale, e **24ORE Business School**, punto di riferimento per la formazione di alto valore per il mondo business, hanno siglato una partnership che porterà alla realizzazione di un'offerta comune e alla definizione di un piano commerciale di sviluppo congiunto su tutto il territorio nazionale, grazie alla forte complementarità del network e dei contenuti della proposta formativa.

L'intesa, che fa leva sull'esperienza pluriennale dei due partner nel mercato della formazione, nasce con l'obiettivo di unire le competenze di due importanti e riconosciuti enti di formazione, per rispondere al meglio alle esigenze dei clienti con i quali costruire una relazione di lungo termine.

24ORE Business School metterà infatti a disposizione il proprio network di più di 1.400 aziende partner, 1.300 docenti e un catalogo di 66.000 ore di contenuti formativi di alta



qualità, sempre aggiornati e allineati alle esigenze del mondo del lavoro, oltre che una capacità di delivery, tecnologica e organizzativa assolutamente all'avanguardia.

Euroconference farà leva su un'offerta formativa dedicata al mondo professionale, ormai riconosciuta come leader sulle aree tematiche fiscali, societaria, contabile e giuslavoristica, per consolidare anche nel mondo aziendale l'offerta di questi contenuti.

Dal punto di vista tecnologico, il piano di sviluppo sfrutterà sia le soluzioni digitali del Gruppo Teamsystem e l'offerta di E-Learning di Euroconference, sia la tecnologia delle aule intelligenti e della piattaforma di erogazione contenuti di 24ORE Business School. Il progetto prevede anche dei tavoli di lavoro per la definizione di contenuti editoriali progettati come materiale didattico per i partecipanti ai corsi, offrendo così soluzioni integrate che permettono di potenziare e ampliare l'offerta formativa congiunta.

*“Il nostro gruppo è oggi un partner strategico per imprese e professionisti, in grado di accompagnarne a tutto tondo la loro evoluzione ed il loro rafforzamento competitivo”, afferma **Giuseppe Busacca**, General Manager Business Unit Professional Solutions di TeamSystem e Amministratore Delegato di Euroconference. “L’impegno nella formazione e nell’aggiornamento delle competenze dei Professionisti e delle Imprese è centrale per la nostra mission, e grazie a questa nuova collaborazione con un ente formativo importante e riconosciuto come 24ORE Business School puntiamo a rafforzare questa attività sul mercato aziendale. Per noi rappresenta un traguardo importante, siamo convinti che porterà grandi benefici a tutte le parti coinvolte”.*

*“Oggi si costituisce il polo di eccellenza per la formazione di alta qualità rivolta al mondo dei professionisti e aziende”, commenta **Manuel Mandelli**, CEO di 24ORE Business School. “Euroconference è il partner ideale e perfettamente complementare per sviluppare sinergie commerciali ed editoriali e rafforzare una già solida e riconosciuta leadership sul mercato italiano”.*

Nei prossimi mesi è prevista l'organizzazione di una serie di appuntamenti per presentare nel dettaglio i nuovi progetti e i piani di sviluppi futuri della partnership.

24ORE Business School è la prima scuola di formazione italiana che offre un'ampia gamma di corsi per giovani diplomati, giovani neolaureati, professionisti e imprenditori. Si rivolge a giovani diplomati che cercano opportunità di carriera in ambiti dinamici e altamente ricercati o di nicchia, giovani neolaureati che vogliono accelerare il loro ingresso nel mondo del lavoro e affrontare sfide complesse, professionisti che cercano di dare una svolta alla propria carriera o di sviluppare le proprie competenze per progredire nella loro attuale posizione lavorativa, e imprenditori che cercano di migliorare le proprie competenze di gestione aziendale. Inoltre, l'offerta di 24ORE Business School si rivolge anche alle aziende e ai decisori interni che sono deputati all'acquisto di



percorsi di formazione per la popolazione aziendale, quali risorse umane, manager o altri rappresentanti della direzione aziendale che hanno il compito di valutare e selezionare programmi formativi per migliorare le competenze e le prestazioni dei dipendenti. La scuola garantisce una formazione completa in linea con le esigenze di mercato grazie a una faculty unica composta da docenti, manager d'azienda, consulenti e giornalisti italiani e internazionali con esperienza diretta di settore e un approccio pragmatico e orientato al business.

Gruppo Euroconference Spa, società di TeamSystem, è leader nel settore della formazione dedicata ai Professionisti e, dal 1989, soddisfa tutte le esigenze di aggiornamento e approfondimento nell'area fiscale, contabile, giuslavoristica e legale. Euroconference, in qualità di ente accreditato dal Consiglio Nazionale dei Commercialisti, Avvocati e Consulenti del Lavoro, eroga ogni anno oltre 200.000 crediti formativi formando più di 25.000 professionisti. Oltre alla formazione in diretta web e in modalità e-learning, Euroconference offre ai propri clienti anche un sistema editoriale integrato, grazie al quale permette di rispondere alle esigenze di informazione dei Professionisti, permettendo loro di essere sempre aggiornati sulle novità normative, di prassi e giurisprudenziali, che vengono analizzate, interpretate e convertite in soluzioni pratiche e applicative.

TeamSystem è la tech company italiana leader nel mercato delle soluzioni digitali per la gestione del business di imprese e professionisti. Il Gruppo – fondato a Pesaro e con 40 anni di storia – ha fatto registrare nel 2021 un fatturato pari a 545 milioni di euro. TeamSystem può contare su una rete di oltre 550 strutture tra software partner e sedi dirette, al servizio di oltre 1,7 milioni di clienti che operano sulle piattaforme proprietarie digitali e in Cloud.