

Edizione di lunedì 26 novembre 2018

IVA

Fatture elettroniche: termine per l'invio e regime sanzionatorio

di Lucia Recchioni, Sandro Cerato

REDDITO IMPRESA E IRAP

Per i semplificati riporto delle perdite con entrata in vigore graduale

di Fabio Garrini

ENTI NON COMMERCIALI

Per gli enti non commerciali la fattura elettronica resta un rebus

di Guido Martinelli, Marta Saccaro

REDDITO IMPRESA E IRAP

Società agricola: valorizzazione dei passaggi interni e degli scambi infragruppo – II° parte

di Emanuele Arrighetti

ACCERTAMENTO

Accertamento induttivo

di EVOLUTION

IVA

Fatture elettroniche: termine per l'invio e regime sanzionatorio

di **Lucia Recchioni, Sandro Cerato**

Come noto, l'[articolo 10 D.L. 119/2018](#) ha previsto, per il primo semestre del periodo d'imposta 2019, la **disapplicazione delle sanzioni** se la **fattura è emessa entro il termine di effettuazione della liquidazione periodica dell'iva**; la sanzione è inoltre **ridotta dell'80%** se la fattura è emessa entro il termine di effettuazione della liquidazione dell'iva del periodo successivo.

Ma quali sono le **sanzioni** che in questo caso non trovano applicazione (o che trovano applicazione in misura ridotta)?

Le sanzioni richiamate dalla disposizione di legge sono quelle di cui all'[articolo 6 D.Lgs. 471/1997](#), ovvero:

- **sanzione dal novanta e il centoottanta per cento** dell'imposta **per chi viola gli obblighi inerenti alla documentazione e alla registrazione** di operazioni imponibili Iva,
- **sanzione amministrativa pari al cento per cento dell'imposta**, con un minimo di **euro 250** per il cessionario o il committente che, nell'esercizio di imprese, arti o professioni, abbia acquistato beni o servizi **senza che sia stata emessa fattura** nei termini di legge o con emissione di fattura irregolare da parte dell'altro contraente, sempre che non provveda a **regolarizzare** l'operazione con le previste modalità.

Tutto quanto premesso, non può essere però ignorato che i contribuenti sono soggetti a **diversi termini** di effettuazione della **liquidazione periodica Iva**, potendo a tal proposito banalmente distinguere i **contribuenti mensili** dai **contribuenti trimestrali**.

Orbene, si proponga un esempio. Ipotizziamo che un **contribuente trimestrale** abbia effettuato un'operazione il **2 gennaio 2019**; potrà emettere fattura entro il **16 maggio 2019** senza dover pagare alcuna sanzione. L'emissione entro il successivo termine di liquidazione dell'iva comporterebbe l'applicazione di una **sanzione ridotta** (quindi entro il 16 agosto 2019).

Passiamo ora ad analizzare la posizione del cliente.

Se il **cessionario/committente non ha ricevuto la fattura entro quattro mesi** dalla data di effettuazione dell'operazione deve **regolarizzarla**, presentando all'ufficio competente nei suoi confronti, previo pagamento dell'imposta, entro il trentesimo giorno successivo, un documento in duplice esemplare dal quale risultino le indicazioni da riportare in fattura. Come chiarito dal **Provvedimento dell'Agenzia delle entrate del 30.04.2018**, "*la trasmissione dell'autofattura al*

Sdl sostituisce l'obbligo, di cui all'[articolo 6](#), comma 8 lettera a), del decreto Legislativo 18 dicembre 1997, n. 471, di presentazione dell'autofattura in formato analogico all'Ufficio dell'Agenzia delle entrate territorialmente competente".

Pertanto, a fronte di un'operazione risalente al **2 gennaio** il fornitore, non avendo ricevuta fattura entro il **2 maggio** dovrebbe, entro i trenta giorni successivi, **regolarizzare il documento**.

Come chiarito infatti dalla [risoluzione n. 530121/1992](#) l'obbligo di regolarizzazione in capo al cessionario/committente scatta se la fattura non viene emessa entro il **termine di quattro mesi**, ed è quindi irrilevante l'eventuale fattura ricevuta successivamente (*"l'emissione (anche tardiva) della fattura da parte del cedente nulla ha a che vedere con l'infrazione commessa dall'acquirente che non ha regolarizzato l'operazione lasciando trascorrere il lungo termine di cinque mesi messogli a disposizione del legislatore"*).

Se la **fattura** fosse quindi **emessa dopo il quarto mese** (ovvero, nell'esempio proposto dopo il 2 maggio 2019 ma entro il **16 maggio**) dovrebbe operare la disapplicazione della sanzione prevista dall'[articolo 10 D.L. 119/2108](#)?

Il **cessionario/committente** si troverebbe in una situazione particolare, poiché:

- non avendo ricevuto la fattura **entro il 2 maggio 2019** dovrebbe attivarsi immediatamente per procedere con la **regolarizzazione** (autofattura) pena l'applicazione a suo carico della **sanzione (pari al cento per cento dell'imposta)**;
- avendola ricevuta comunque entro il **16 maggio 2019**, la stessa è da considerarsi "regolare" in capo al **cedente/prestatore** (in quanto emessa entro il termine della liquidazione), disattivando automaticamente anche la fattispecie sanzionatoria prevista per l'acquirente/committente (che non dovrebbe quindi attivarsi per l'emissione dell'autofattura). Purtroppo, nella pratica, **il cessionario/committente non è tenuto a conoscere la periodicità della liquidazione Iva del suo fornitore**.

Pur ricordando che l'[articolo 10 D.L. 119/2018](#) avrà efficacia temporale limitata (solo fino al **30 giugno 2019**), risulta evidente che l'**obbligo di regolarizzazione in capo al soggetto** (cessionario/committente) che non riceve la fattura entro quattro mesi deve essere **"adattato" alle tempistiche concesse al cedente/prestatore** nella fase di avvio dell'obbligo di fatturazione elettronica, che prevedono il **disinnesco delle sanzioni** (anche quelle in capo al cessionario/committente) se la fattura è **emessa entro il termine della liquidazione periodica dell'Iva**. È altrettanto evidente che tale situazione assume particolare rilievo per i **soggetti trimestrali**, poiché per quelli mensili la disapplicazione delle sanzioni ha un **arco temporale molto più breve**.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:

Seminario di specializzazione

LA FATTURAZIONE ELETTRONICA E L'ORGANIZZAZIONE DI STUDIO

[Scopri le sedi in programmazione >](#)

REDDITO IMPRESA E IRAP

Per i semplificati riporto delle perdite con entrata in vigore graduale

di **Fabio Garrini**

Il **disegno di Legge di Bilancio 2019** interverrà per ridefinire le modalità di utilizzo delle **perdite** per **società personali** e **persone di fisiche**, introducendo **modalità di riporto analoghe** a quelle già oggi applicate alle **società di capitali**.

Il testo attualmente disponibile non si occupa solo del futuro (la nuova disciplina dovrebbe operare già per il **periodo d'imposta 2018**), ma prevede anche una disciplina **transitoria** riguardante le **perdite conseguite nel triennio 2017, 2018 e 2019**, che saranno utilizzabili in misura ridotta.

La nuova disciplina delle perdite fiscali

Attualmente i **soggetti Irpef** presentano una gestione differenziata delle perdite fiscali a seconda della propria natura: mentre le imprese in **contabilità ordinaria** sono caratterizzate da un riporto, seppur limitato nel tempo (**5 anni**), le imprese in contabilità **semplificata** ed i professionisti vedono precluso ogni riporto della perdita, ma con il diritto di poterla impiegare nel medesimo anno in opposizione degli **altri redditi** conseguiti dal contribuente.

Qualora il **disegno di Legge di Bilancio 2019** dovesse essere approvato con l'attuale formulazione, **la vigente disciplina** per le **imprese (nulla cambia per i professionisti)** sarà **"rottamata"**, a favore di una nuova disciplina analoga a quella attualmente prevista dall'[articolo 84 Tuir](#) applicabile alle **società di capitali**.

La riformulazione dell'[articolo 8, comma 1, Tuir](#) è finalizzata a riconoscere ai soggetti Irpef, a prescindere dal tipo di contabilità adottato, la possibilità di **riporto delle perdite nell'ambito della determinazione del reddito d'impresa**.

Il successivo [comma 3](#) consente alle imprese soggette all'Irpef di riportare le perdite **senza limiti di tempo**, ma con possibilità di utilizzo in misura non superiore **all'80% del reddito imponibile** dichiarato nei successivi periodi d'imposta, per l'intero importo che trova capienza in tale ammontare.

Il sistema transitorio dei semplificati

L'**articolo 7, commi 3 e 4, disegno di Legge di Bilancio 2019**, nell'attuale formulazione,

prevede un regime transitorio per i contribuenti in contabilità semplificata, rispettivamente per le perdite conseguite nel biennio **2018/2019**, nonché per le perdite **2017**, che quindi vengono **“riesumate”** dal provvedimento (ad oggi, infatti, se non consumate, non sarebbero più utilizzabili visto che il loro riporto precedentemente era precluso).

Il fatto che le due fattispecie siano disciplinate separatamente poteva lasciar intendere un diverso trattamento, forse con una defalcazione delle perdite 2017; al contrario, nella relazione accompagnatoria vengono considerate in maniera analoga, risultando **accomunate dall'utilizzo progressivamente ridotto** nel corso dei primi periodi d'imposta (sino al 2020).

È di tutta evidenza come tale disciplina (soprattutto quella riguardante il recupero delle perdite 2017, visto che i semplificati proprio in tale anno sono passati al regime di cassa, quindi senza rilevazione delle rimanenze finali) potrebbe causare un ingente **impatto di gettito**: nel **comma 3**, per i soggetti in contabilità semplificata, è previsto un regime transitorio di utilizzo delle perdite riportate fino a concorrenza del 40 e 60 per cento dei medesimi redditi maturati per i primi due periodi d'imposta (2019 e 2020).

Il **comma 4** prevede invece che, per le perdite maturate nel 2017 e non utilizzate in compensazione di altri redditi nello stesso periodo (secondo le regole dettate dal precedente regime), la possibilità di recupero è effettuata, per i primi tre anni, nei limiti di determinate percentuali dei redditi maturati nei periodi d'imposta 2018, 2019 e 2020 (rispettivamente 40%, 40% e 60%).

In base alla **disciplina transitoria** sopra richiamata, in sostanza, l'utilizzo delle **perdite del 2017, 2018 e 2019** saranno come di seguito trattate:

- compensazione nel limite del **40%** dei redditi maturati nel **2018 e 2019**,
- compensazione nel limite del **60%** del reddito maturato nel **2020**,
- a regime, **compensazione nella misura ordinaria dell'80%** a partire dai redditi maturati dal periodo d'imposta 2021.

La relazione accompagnatoria precisa peraltro che la **disposizione transitoria** prevista al **comma 3** (perdite realizzate nel 2018 e 2019) **non si applica** alle perdite realizzate nei **primi tre periodi d'imposta** dalla data di costituzione; il terzo periodo dell'[articolo 8, comma 3, Tuir](#) prevede infatti: *“Si applicano le disposizioni dell'articolo 84, comma 2 [...]”*.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:



ENTI NON COMMERCIALI

Per gli enti non commerciali la fattura elettronica resta un rebus

di **Guido Martinelli, Marta Saccaro**

Manca ormai poco all'entrata in vigore dell'obbligo di **fatturazione elettronica** e molti sono i dubbi che riguardano questo adempimento in relazione agli enti non commerciali. Vediamo quindi di fare il punto della situazione riepilogando gli **obblighi** a carico di questi soggetti.

A tale riguardo è bene, in primo luogo, distinguere:

1. enti non commerciali **senza partita Iva**,
2. enti non commerciali **con partita Iva**, a loro volta suddivisi in:
 1. enti che, per l'attività commerciale, applicano il **regime contabile analitico**, ordinario o semplificato
 2. associazioni che per l'attività commerciale applicano le disposizioni della **398/1991**.

In relazione agli **enti non commerciali senza partita Iva** il problema della fatturazione attiva ovviamente non si pone dal momento che questi soggetti **non emettono mai** documenti rilevanti agli effetti dell'imposta sul valore aggiunto. Ciò che importa è invece verificare attraverso quali modalità gli enti che fanno solo attività istituzionale **devono ricevere le fatture passive**.

A questo quesito ha risposto recentemente l'**Agenzia delle Entrate** nel corso dell'incontro organizzato dalla stampa specializzata lo scorso 12 novembre scorso, dove è stato precisato che gli **enti non commerciali non titolari di partita Iva** sono considerati, insieme ai condomini, alla stregua dei **consumatori finali**.

Pertanto, come previsto dal provvedimento dell'Agenzia delle Entrate del 30 aprile 2018, anche gli enti non commerciali **senza partita Iva** avranno il **diritto di ricevere una copia cartacea** della fattura elettronica trasmessa.

Questo in ogni caso non esclude che l'ente destinatario della fattura possa comunicare ai propri fornitori il proprio **indirizzo pec**.

Non è stato invece ulteriormente precisato il comportamento che devono tenere gli **enti non commerciali in possesso di partita Iva**. Le problematiche riguardano sempre la **fatturazione passiva** perché non ci sono dubbi che per **emettere le fatture** elettroniche gli enti non commerciali dovranno comportarsi come tutti gli operatori economici, scegliendo una delle diverse alternative possibili (usufruendo del servizio messo a disposizione dall'Agenzia delle

Entrate ovvero ricorrendo ad appositi *software* reperibili sul mercato).

Ciò che preoccupa è invece il comportamento da seguire in relazione alle **fatture in arrivo** che possono interessare l'**attività istituzionale** e/o quella **commerciale**. Per quanto riguarda le fatture di acquisto legate all'**attività commerciale** anche qui non sembra ci siano particolari problemi: dal lato commerciale, in gestione analitica (regime contabile ordinario o semplificato) l'ente non commerciale si comporta come un qualsiasi altro soggetto economico ricorrendo agli appositi ausili tecnologici.

Il problema sorge quando l'ente non commerciale con partita Iva deve ricevere una **fattura relativa all'attività istituzionale** (quelle, per intenderci, che devono essere emesse con la sola indicazione del **codice fiscale**).

In questa circostanza si ritiene che debba essere chiarito da parte dell'Agenzia delle Entrate che il comportamento deve essere uguale a quello sopra descritto per i soggetti che svolgono esclusivamente **attività istituzionale**: l'ente ha diritto a ricevere una **copia cartacea** della fattura trasmessa in via elettronica.

Ulteriori complicazioni sorgono invece per le **associazioni** che applicano il **regime forfettario** della **L. 398/1991** e che attualmente sono tenute alla **fatturazione elettronica** (per dovere di cronaca si segnala che è stato presentato un **emendamento al decreto fiscale** – D.L. n. 119/2018- in corso di approvazione definitiva in questi giorni, in base al quale è prevista in questo caso, ma solo per le **associazioni sportive dilettantistiche di limitate dimensioni**, l'equiparazione ai soggetti "minimi, forfettari o in regime di vantaggio" e, quindi, l'**esclusione dalla fatturazione elettronica**).

Le fatture d'acquisto relative all'**attività in 398**, anche se irrilevanti ai fini della determinazione del reddito d'impresa o dell'Iva, dovranno comunque essere **gestite come gli ordinari acquisti commerciali**. La difficoltà rimane però quella di **ricevere le fatture passive inerenti l'attività istituzionale**, le quali non riportano l'indicazione della **partita Iva**.

Resta anche in questo caso il dubbio: è possibile ricevere una **fattura cartacea** anche da parte dell'ente dotato di partita Iva ma che ha effettuato l'acquisto nell'ambito dell'**attività istituzionale** oppure questa possibilità è esclusa? Si pone, inoltre, il problema, alla luce dei chiarimenti portati dalla [circolare 18/E/2018](#), dei **proventi commerciali non connessi alla attività istituzionale** e della contabilizzazione dei relativi acquisti.

La risposta al quesito è **necessaria ed urgente**, al fine di consentire quanto prima agli enti di porre in essere le necessarie procedure per farsi trovare pronti al debutto del nuovo adempimento.

Seminario di specializzazione

LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI SPORTIVI: PROBLEMATICHE GIURIDICO – FISCALI

[Scopri le sedi in programmazione >](#)

REDDITO IMPRESA E IRAP

Società agricola: valorizzazione dei passaggi interni e degli scambi infragruppo – II° parte

di **Emanuele Arrighetti**

Dopo aver analizzato, con il [precedente contributo](#), le metodologie per una corretta valorizzazione dei **passaggi interni** alla **società agricola che svolge più attività** oltre quella tipica – come ad esempio quella di **ristorazione agrituristica** –, è opportuno approfondire i principali aspetti in tema di valorizzazione degli **scambi infragruppo** che coinvolgano una società agricola parte di un **gruppo societario**.

Come per qualsiasi **modello di transfer pricing**, il primo passo del processo di valorizzazione è costituito da un'analisi delle **funzioni** e dei **rischi** che ricadono su ogni singola società del gruppo, al fine di stabilire quale o quali siano i metodi più appropriati al caso specifico.

A tal scopo, si ipotizzi un **gruppo societario** composto da una **Srl agricola a tassazione catastale** (produttrice), che cede tutto il suo prodotto finito ad un'altra **società del gruppo** che provvede a commercializzarlo presso i clienti terzi nella sua veste di **distributrice**. In questo scenario base, si ritiene che il metodo di valutazione più adeguato del passaggio del prodotto finito sia il metodo del **marginetto netto della transazione** (TNMM). Tale metodo esamina il margine netto relativo ad una base adeguata (ad esempio i ricavi), che un'entità realizza in una transazione con imprese associate. Nel caso ipotizzato, andrebbe pertanto analizzato l'utile netto conseguito dalla distributrice rispetto ai ricavi derivanti dalla vendita dei prodotti provenienti dalla società agricola.

Anche il metodo del **marginetto netto** presuppone come primo passo quello di verificare l'esistenza di **transazioni similari** poste in essere dalla società distributrice nei confronti di società produttrici indipendenti. In assenza di eventuali **transazioni "interne" comparabili**, si potrà fare ricorso al margine netto che sarebbe stato realizzato in **transazioni comparabili fra società indipendenti**. Questo metodo di valorizzazione si concentra quindi sulla figura della **società distributrice**, la quale deve ottenere un'**adeguata remunerazione** per la sua attività, vale a dire la remunerazione che sarebbe richiesta da un soggetto terzo.

È evidente che con tale metodo tutti gli extra utili o le extra perdite generate nel **processo produttivo** ricadono sulla **società agraria**. Questo primo esempio, nella sua semplicità, potrebbe ben far sorgere il dubbio sulla convenienza di una siffatta **struttura di gruppo**: la **distribuzione** e la **commercializzazione** del proprio prodotto, infatti, rientrano fra le attività ammesse alla **tassazione catastale**.

Tuttavia, tale struttura di gruppo appare certamente più efficace nel caso di un insieme di società agricole che fanno capo ad un'unica **società distributrice**: in questo caso, la suddetta struttura piramidale potrebbe consentire al gruppo di ottenere sensibili **economie di scala** e di concentrare la **struttura logistica** in un **unico polo**, con **risparmi di costi** tali da giustificare la **"rinuncia" parziale alla tassazione su base catastale**.

Inoltre, siffatta **struttura piramidale** consentirebbe anche la **commercializzazione di prodotti** di terzi parti senza inficiare il rispetto del limite della prevalenza imposto dal codice civile alle aziende agricole.

Continuando l'esame delle possibili articolazioni di gruppo, si ipotizzi ora una struttura piramidale al cui vertice non ci sia una **società a tassazione ordinaria** che si occupa della sola distribuzione, ma che partecipi anche ad una fase del **processo produttivo** (magari quella conclusiva, come ad esempio l'etichettatura ed il confezionamento).

In questo scenario, è opportuno garantire alla società di vertice una **corretta remunerazione** non solo per la sua attività di distribuzione, ma anche per quella di produzione. Anche in questo caso, il **metodo del TNMM** consentirebbe il raggiungimento di tale scopo (prendendo a base i costi di produzione), con la conseguenza che vi sarebbe una coesistenza di due TNMM attraverso i quali giungere alla corretta remunerazione della società di vertice.

Infine, si consideri l'ipotesi che la **società di vertice a tassazione ordinaria** si occupi anche della **distribuzione di prodotti acquistati da terzi** e/o della produzione con **materie prime acquistate da soggetti indipendenti**. Naturalmente per quest'ultime transazioni nessuno studio di *Transfer Pricing* sarebbe necessario, in quanto la controparte è **esterna** al gruppo. Tuttavia, **tali attività "verso l'esterno"** comporterebbero per la società di vertice l'esigenza di suddividere il proprio conto economico fra costi e ricavi riferibili alle **attività svolte verso il gruppo** rispetto a quelle riferibili ai **rapporti con parti terze** mediante un apposito sistema di **contabilità analitica**.

In conclusione, premesso che naturalmente è impossibile delineare a priori i contorni di un modello di valorizzazione applicabile a qualsiasi **gruppo agro-industriale**, ciò che è importante sottolineare è l'**esigenza di monitorare**, con **metodi oggettivi e condivisi**, **gli scambi infragruppo** e di dotarsi necessariamente di un adeguato **sistema contabile** ed **extra-contabile**, che possa dare evidenza dei metodi e delle scelte applicate.

Per approfondire questioni attinenti all'articolo vi raccomandiamo il seguente corso:



Seminario di specializzazione
**LA GESTIONE DELL'IMPRESA AGRICOLA –
CORSO AVANZATO**
Scopri le sedi in programmazione >

ACCERTAMENTO

Accertamento induttivo

di **EVOLUTION**



Un accertamento è qualificabile come induttivo puro (o extracontabile) quando la rettifica del reddito d'impresa (o di lavoro autonomo) prescinde dalle risultanze contabili a causa della gravità, numerosità e ripetitività delle omissioni e delle false/inesatte indicazioni ivi riscontrate.

Al fine di approfondire i diversi aspetti della materia, è stata pubblicata in Evolution, nella sezione "Accertamento", una apposita Scheda di studio.

Pur non avendo natura sanzionatoria, l'accertamento induttivo determina una forte **"penalizzazione"** del contribuente, posto che si concretizza in *"un procedimento **logico** diretto a **costruire l'imponibile globale senza analizzarne le singole parti semplici**, bensì impiegando nella costruzione **tutte le notizie, le prove ed i dati, anche soltanto extracontabili, comunque raccolti** [che] induce un giudizio sull'entità dell'imponibile da assumere a base della determinazione dell'imposta"* (cfr. **C.M. 29/1978, parte II, capitolo III**).

Quanto sopra giustifica, quindi, la perentorietà dell'elencazione operata dal legislatore nell'individuazione delle circostanze che consentono, a pena di **illegittimità**, l'adozione del metodo induttivo. Sono fattispecie indicative di comportamenti di **particolare gravità** (imputabili al contribuente o a cause di forza maggiore) dal punto di vista del rischio fiscale, che possono costituire **un pericolo per gli interessi erariali** non solo in termini di **incassi**, ma anche di **esercizio dei poteri di accertamento**.

Considerato, quindi, che l'accertamento induttivo si basa sull'irregolarità delle scritture contabili, i **soggetti destinatari** di questa particolare tipologia di accertamento sono sostanzialmente classificabili in **quattro categorie** ed in particolare:

- **persone fisiche esercenti attività imprenditoriale**: devono ritenersi tali tutti coloro che esercitano, nelle forme e nei modi previsti, le attività di cui [all'articolo 55 del Tuir](#) nonché tutti quelle esercenti attività di natura commerciale;
- **soggetti esercenti arti o professioni**: sono tali tutti coloro che esercitano le attività di

cui all'[articolo 53 del Tuir](#), ovvero coloro che esercitano, per professione abituale, ancorché non esclusiva e senza vincolo di destinazione, attività diverse da quelle di impresa e dai redditi fondiari;

- **società di persone ed enti equiparati:** sebbene prive di soggettività passiva piena, il maggior reddito viene accertato ed imputato in capo alla società, ovvero all'ente in quanto centro di imputazione di effetti giuridici, per effetto dell'applicazione del principio di trasparenza di cui all'[articolo 5 del Tuir](#) e poi ai soci in ragione delle loro quote di partecipazione, ovvero in parti uguali (qualora non determinate);
- **soggetti di cui all'[articolo 73 del Tuir](#):** che comprendono le società di capitali, le società cooperative e di mutua assicurazione residenti nel territorio dello Stato; gli enti pubblici e privati diversi dalle società ed i *trust* qualora esercitino; le società, gli enti di ogni tipo (compresi i *trust*), anche senza personalità giuridica non residenti nel territorio dello Stato.



EVOLUTION Euroconference

Ogni giorno ti diamo le risposte che cerchi,
calde come il tuo primo caffè.

Aggiornamenti, approfondimenti e operatività,
in un unico portale realizzato da professionisti per i professionisti.

richiedi la prova gratuita per 15 giorni >