TRANSAZIONI INFRAGRUPPO

Metodi di *transfer pricing* a confronto su transazioni di beni e di servizi

Art. 110, comma 7, del D.P.R. n. 917/1986
D.M. 14 maggio 2018
Circolari Agenzia Dogane n. 16/D del 2015 e n. 5 del 2017
Risposta Agenzia Entrate n. 60/2018

Alessandro Germani
Dottore commercialista, Partner GDC Corporate & Tax

Nella disciplina dei **prezzi di trasferimento** (art. 110, comma 7, del D.P.R. n. 917/1986[1]) occorre tenere in considerazione, per le **transazioni riguardanti sia le cessioni di beni, sia le prestazioni di servizi**, il criterio del **prezzo di libera concorrenza**, che ha sostituito il vecchio criterio del valore normale. Differenti possono essere le implicazioni a seconda che le transazioni abbiano a oggetto cessioni di beni o prestazioni di servizi, riconducibili da un lato alle caratteristiche delle imprese, dall'altro alla natura degli addebiti operati, in quanto nei gruppi multinazionali generalmente le prestazioni di servizio possono riguardare le cosiddette "*management fees*"[2]. Nell'ambito dei metodi generalmente utilizzati può essere utile effettuare un parallelo fra uno dei metodi principali – ***cost plus*** – e un metodo reddituale attualmente molto utilizzato, il **Tnmm (*Transactional net margin method*)**. La principale differenza consiste nel fatto che il primo è basato su margini lordi, mentre il secondo su margini netti. La problematica di *transfer pricing* non è mai soltanto di tipo fiscale e si accompagna ad aspetti contabili e aziendalistici spesso preminenti.

Inquadramento relativo alla disciplina di *transfer pricing*

In estrema sintesi, la disciplina dei prezzi di trasferimento, di cui all'art. 110, comma 7, del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (Tuir), stabilisce che, nelle **transazioni infragruppo**,[3] **fra entità di differenti Paesi di cui una residente in Italia**, le transazioni debbano avvenire **sulla base di prezzi di libera concorrenza e in circostanze comparabili**.

Il concetto di **prezzo di libera concorrenza** ha sostituito quello della formulazione previgente, modificata dal D.L. 24 aprile 2017, n. 50 (art. 59, comma 1), che faceva riferimento al cosiddetto "valore normale", mutuando in tale senso le previsioni di ambito Ocse[4].

Vediamo che cosa significhi il fatto che, nelle operazioni infragruppo, debba farsi riferimento ai prezzi di libera concorrenza.

Supponiamo che una società italiana acquisti da un'altra entità del gruppo, che è invece residente all'estero, beni o servizi per un importo pari a 100.

1. *Art. 110, comma 7, del Tuir: «I componenti del reddito derivanti da operazioni con società non residenti nel territorio dello Stato, che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa, sono determinati con riferimento alle condizioni e ai prezzi che sarebbero stati pattuiti tra soggetti indipendenti operanti in condizioni di libera concorrenza e in circostanze comparabili, se ne deriva un aumento del reddito».*

2. *Le management fees, note anche come spese di regia, sono tutti quei servizi generalmente prestati da strutture centrali di una multinazionale (cd. headquarter) a beneficio di tutte le entità coinvolte, siano esse società di diritto locale o stabili organizzazioni all'estero del soggetto non residente. In questo modo, una serie di funzioni vengono accorpate a livello centrale e, potendo operare a vantaggio di molteplici entità, ciò consente un'unitarietà di indirizzo, nonché una convenienza economica rispetto all'ipotesi in cui tali funzioni siano allocate a livello periferico. Chiaramente la suddivisione degli addebiti centrali a livello locale deve seguire una corretta ripartizione in base all'effettivo utilizzo dei beneficiari e sulla scorta di chiavi di allocazione (cd. allocation keys) che debbono essere massimamente oggettive e comprovabili.*

3. *Occorre notare che il riferimento al controllo del legislatore fiscale farebbe pensare alle fattispecie di cui all'art. 2359 c.c. In realtà, la nozione fiscale appare molto più ampia di quella civilistica, in quanto da un lato non pone alcun riferimento all'art. 2359 c.c. ricomprendendo le ipotesi di controllo "sostanziale", dall'altro lega l'influenza dominante ai vincoli di natura azionaria o contrattuale.*

4. *La relazione illustrativa (A.C. 4444) al D.L. n. 50/2017 chiarisce al riguardo che «La norma introdotta ha lo scopo di adeguare la terminologia della disciplina domestica in materia di prezzi di trasferimento alle più recenti indicazioni emerse nella sede dell'Ocse anche nell'ambito dei lavori del progetto Base Erosion and Profit Shifting (Beps), ai fini della corretta determinazione del valore normale delle operazioni tra imprese associate e delle conseguenti variazioni del reddito. Inoltre, sotto il profilo procedurale, disciplina le ipotesi di riconoscimento di variazioni in diminuzione del reddito».*

Supponiamo poi che il prezzo effettivo di mercato dei beni acquistati o dei servizi ricevuti sia invece pari a 50. In questo caso la realtà italiana, incrementando il valore degli acquisti, ottiene due risultati:

› da un lato riesce a ridurre la base imponibile in Italia, perché acquista a 100 un bene o un servizio il cui valore effettivo sarebbe pari a 50;
› dall'altro, in conseguenza, di ciò, "trasla" un maggiore imponibile in uno Stato estero sottraendolo a tassazione in Italia.

Situazione speculare si verifica nel caso in cui la società italiana venda a proprie consociate estere a prezzi inferiori a quelli di mercato. In tal modo, infatti, la stessa determinerà una riduzione della base imponibile italiana e, di conseguenza, andrà a emergere un maggiore reddito all'estero in capo alle predette consociate.

Occorre considerare che la tematica dei prezzi di trasferimento rileva **indipendentemente dal fatto che, con queste manovre, si possa sottrarre reddito imponibile in Italia allo scopo di allocarlo presso giurisdizioni a bassa fiscalità**. Perché il principio di base è quello per cui ciascuno Stato tende a tassare il proprio imponibile secondo regole chiare e ben definite, quindi **vi è spostamento di imponibile anche quando ciò avviene verso Paesi a fiscalità ordinaria e non solo nei casi in cui lo spostamento avviene invece verso Paesi a fiscalità privilegiata**, il che consente ovviamente di beneficiare di un miglioramento a livello di *tax rate* di gruppo [5].

Conseguentemente l'attenzione sulle pratiche di *transfer pricing* va posta anche (e soprattutto) in quelle situazioni fisiologiche che sono tipiche dei **gruppi multinazionali**, laddove vi possono essere degli ***headquarters* esteri** o anche dei **centri in cui vengono concentrate alcune attività** *ad hoc*, quali la contabilità, la ricerca e sviluppo, la produzione, definiti ***hub***, laddove poi vi sono una **serie di strutture societarie** (composte da *subsidiaries* [6] o da *branch* [7]) **collocate in altri Paesi, fra i quali anche l'Italia, che beneficiano delle prestazioni svolte dagli *headquarters* o dagli *hub* ricevendone i relativi addebiti**, che vanno poi **giustificati sotto il profilo di *transfer pricing***.

All'interno di questo quadro si colloca, a seguito delle modifiche introdotte dall'art. 26 del D.L. n. 78/2010, la cosiddetta "***penalty protection***", ovvero la facoltà che consente di beneficiare della disapplicazione delle sanzioni amministrative previste in caso di rettifica dei prezzi di trasferimento (art. 1, comma 6, del D.Lgs. n. 471/1997) predisponendo un'apposita documentazione formata dal *master file* e dalla documentazione nazionale [8]. Si tratta, in altre parole, di un **regime di oneri documentali**, **assolutamente facoltativo**, che **consente al contribuente**, nel caso in cui lo abbia predisposto e ne abbia dato informazione barrando l'apposita casella attestante il possesso di tale documentazione nel rigo RS 106 della dichiarazione dei redditi, **di vedersi disapplicate le sanzioni in caso di verifica fiscale relativa ai prezzi di trasferimento, laddove l'ufficio rilevi un imponibile differente rispetto a quello dichiarato dal contribuente**.

Un aspetto importante per quanto riguarda le transazioni è la loro rispondenza ai metodi tradizionalmente stabiliti a livello Ocse e che sono stati riconfermati anche a livello nazionale dal **D.M. 14 maggio 2018**, emanato a seguito della revisione dell'art. 110, comma 7, del Tuir.

Alla luce delle considerazioni sopra esposte, distinguiamo le fattispecie delle cessioni dei beni e delle

5. *Cfr. Fondazione nazionale dei commercialisti, Documento di ricerca "Il transfer pricing", dicembre 2018, secondo cui la giurisprudenza italiana non si sarebbe espressa in maniera univoca al riguardo formando in tal modo due diversi approcci:*

› *il primo secondo cui l'art. 110, comma 7, del Tuir deve essere interpretato come clausola antielusiva, in quanto volta a impedire che, attraverso la manipolazione dei prezzi di trasferimento, l'impresa eluda la normativa ottenendo un vantaggio fiscale indebito; pertanto l'Amministrazione finanziaria deve provare che le modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento siano effettuate al fine di ottenere un vantaggio fiscale complessivo, consistente nell'avere spostato reddito imponibile in un Paese caratterizzato da una fiscalità vantaggiosa;*
› *il secondo che prevede che la normativa sul transfer pricing non integri una disciplina antielusiva con la conseguenza che non vi è la necessità che l'Amministrazione finanziaria debba provare la maggiore fiscalità nazionale e pertanto il conseguimento di un concreto vantaggio fiscale da parte del contribuente. Secondo tale approccio, l'Amministrazione finanziaria dovrà esclusivamente provare che le transazioni infragruppo non sono avvenute nel rispetto dei principi di libera concorrenza.*

6. *Ovvero società di diritto locale.*

7. *Ovvero stabili organizzazioni in uno Stato estero di una società residente in altro Stato.*

8. *Ciò ai sensi del provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010 e della circolare dell'Agenzia delle Entrate n. 58/E del 15 dicembre 2010.*

prestazioni di servizi, con particolare riguardo ai metodi utilizzabili per giustificare, nelle transazioni svolte, l'applicazione di un prezzo di libera concorrenza.

Operazioni sui beni

Nelle transazioni che riguardano i beni e, in particolare, per ciò che concerne gli acquisti, va posta particolare attenzione ai profili, che in prima battuta appaiono confliggenti fra loro, di *transfer pricing* rispetto a quelli doganali.

Un altro aspetto che merita di essere evidenziato è quello relativo ai cosiddetti "aggiustamenti di fine anno" (*year end adjustments*), per ciò che rileva ai fini sia delle imposte dirette, sia dell'Iva, e alle implicazioni a livello di bilancio e di dichiarazione dei redditi.

Aspetti di transfer pricing e profili doganali

La logica che sovrintende il ***transfer pricing*** è chiaramente quella di **evitare che un acquisto di beni da una consociata estera possa essere effettuato a un prezzo eccessivo, superiore a quello di mercato**. Perché, **così facendo, si riduce l'imponibile in Italia e si trasla materia imponibile in un Paese estero, che può essere o meno caratterizzato da una fiscalità di favore**, come visto in precedenza.

Quindi l'attenzione dell'Agenzia delle Entrate, in presenza di transazioni *intercompany*, è volta a evitare che venga applicato un prezzo di acquisto di 100 laddove il prezzo di mercato dei beni acquisiti sia invece pari a 50.

Differente appare l'ottica **da un punto di vista doganale**, in quanto **ciò che si intende scongiurare è il fenomeno opposto**. Infatti, poiché il dazio si applica sul valore doganale, si avrà tutto l'interesse a **evitare che sia dichiarato un valore inferiore, perché questo comporterebbe l'applicazione di minori dazi doganali (oltreché di Iva in importazione)**. È chiaro dunque che questa **apparente dicotomia** non aiuta la certezza dei rapporti e un ordinato sviluppo delle transazioni commerciali.

Un punto di riferimento importante per ciò che concerne l'interrelazione fra gli aspetti di *transfer pricing* e quelli doganali è contenuto nella **circolare dell'Agenzia delle dogane n. 16/D del 6 novembre 2015** e nella successiva **circolare n. 5 del 21 aprile 2017**.

Tanto la logica delle Entrate, quanto quella delle Dogane verte sul fatto che il valore delle merci non debba essere influenzato dai legami societari fra le parti interessate, anche se poi l'articolazione di questo principio basilare appare differente. Infatti il **metodo primario per la determinazione del valore in dogana delle merci importate** rimane il c.d. "**valore di transazione**".

Ora, se comunque la determinazione del prezzo è stata effettuata sulla base dei canonici metodi Ocse che sovrintendono la determinazione dei prezzi di trasferimento, ci si aspetterebbe che ciò possa essere riconosciuto anche ai fini doganali.

In realtà, i canonici metodi di *transfer pricing* rispondono a un differente grado di affidabilità da parte delle Dogane, in quanto quelli tradizionali del Cup (confronto di prezzo)[9], Rpm (prezzo di rivendita)[10] e Cpm[11] (*cost plus*) sono tutti, di fatto, accettabili ai fini doganali. Passando invece a quelli reddituali, mentre il Psm (*profit split*)[12] è anch'esso discretamente accettabile in dogana, per ciò che con-

9. *Ai sensi dell'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018, il metodo del confronto di prezzo è basato sul confronto tra il prezzo praticato nella cessione di beni o nelle prestazioni di servizi resi in un'operazione controllata e il prezzo praticato in operazioni non controllate comparabili.*

10. *Ai sensi dell'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018, il metodo del prezzo di rivendita è basato sul confronto tra il margine lordo che un acquirente in un'operazione controllata realizza nella successiva rivendita in un'operazione non controllata e il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili.*

11. *Ai sensi dell'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018, il metodo del costo maggiorato è basato sul confronto tra il margine lordo realizzato sui costi direttamente e indirettamente sostenuti in un'operazione controllata e il margine lordo realizzato in operazioni non controllate comparabili.*

12. *Ai sensi dell'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018, il metodo transazionale di ripartizione degli utili è basato sull'attribuzione a ciascuna impresa associata che partecipa a un'operazione controllata della quota di utile, o di perdita, derivante da tale operazione, determinata in base alla ripartizione che sarebbe stata concordata in operazioni non controllate comparabili, tenendo conto del contributo rispettivamente offerto alla realizzazione dell'operazione controllata dalle imprese associate ovvero attribuendo a ciascuna di esse quota parte dell'utile, o della perdita, che residua dopo che alcune delle funzioni svolte in relazione all'operazione controllata sono state valorizzate sulla base di uno dei metodi descritti nelle lettere da a) a d) che precedono.*

cerne il Tnmm (margine netto transazionale)[13] possono sorgere alcuni problemi. Infatti, posto che esso mette a confronto dei margini netti di rendimento (cd. Pli – *profit level indicators*) di imprese comparabili, la sua trasposizione in ambito doganale non potrà essere automatica, ma richiederà una valutazione caso per caso (circ. n. 16/D, par. 4).

Tuttavia giova considerare che **l'operatore avrà l'onere di documentare in dogana la propria *policy* di *transfer pricing***, anche avvalendosi del regime degli oneri documentali *ex* art. 26 del D.L. n. 78/2010. Infatti, anche a livello doganale, potranno assumere rilevanza i seguenti fattori (circ. n. 16/D, par. 5):

› le caratteristiche dei beni ceduti;
› l'analisi delle funzioni svolte, dei rischi assunti e dei beni strumentali utilizzati;
› i dettagli dei termini e delle clausole ricavabili dai contratti;
› le condizioni economiche;
› le strategie d'impresa.

Di conseguenza, risulta **di fondamentale importanza che la determinazione del valore in dogana e quella di *transfer pricing* trovino una sintesi**, in quanto, essendo improntate a **regole e criteri che possono condurre a conclusioni differenti relativamente all'individuazione del valore della medesima transazione**, rischiano di creare un sistema "a doppio binario" che complica l'operatività e gli adempimenti delle imprese multinazionali[14].

Aggiustamenti di fine anno

Con riferimento alle cessioni di beni, può accadere che, **a fine anno, o anche successivamente** quando si procede a mappare le transazioni allo scopo di costruire la documentazione atta all'ottenimento della *penalty protection*, **ci si accorga che il prezzo della transazione *intercompany* non possa considerarsi di libera concorrenza** in applicazione del metodo – principale o reddituale – che l'impresa ha scelto di adottare nell'ambito della propria politica di *transfer pricing*.

Se l'obiettivo dell'impresa è quello di individuare comunque un prezzo che sia di libera concorrenza, allora potrebbe valere la pena di **agire *ex post* in modo tale da procedere a una revisione dello stesso**, affinché lo si possa considerare *at arm's lenght*.

Proviamo a rappresentare il tutto con un esempio. Ipotizziamo che l'impresa italiana sia un distributore locale e che, per le caratteristiche del *business*, si sia optato per un metodo reddituale quale il Tnmm. Andrà quindi selezionato un PLI (*profit level indicator*), che, in tali casi, è spesso individuato nel Ros (*return on sales*)[15], posto che l'impresa si caratterizza per il fatto di svolgere un'attività commerciale.

Immaginiamo che dal confronto operato con imprese comparabili, che di solito si desume da banche dati *ad hoc*, emerga un intervallo di libera concorrenza che si colloca fra il 3% e il 4%. Immaginiamo poi che il Ros dell'impresa a consuntivo risulti invece pari al 2%. Ciò sta a significare che la redditività dell'impresa italiana è troppo bassa.

Ma allora si renderà necessario un aggiustamento tale da incrementare la redditività del distributore nazionale.

Di conseguenza, la controllante estera dovrà emettere una nota di credito a storno degli acquisti del distributore italiano; ciò determinerà una riduzione di tali acquisti, un miglioramento del risultato operativo e un incremento del Ros, che si potrà posizionare all'interno del *target*. Appare opportuno che tale sistemazione venga effettuata prima della fine dell'anno o comunque prima della chiusura del bilancio, ma in ogni caso entro il termine per la presentazione della dichiarazione dei redditi.

Ricordiamo poi che, dal punto di vista Iva, il ***working paper* UE n. 923 del 28 febbraio 2017** ha chiarito che gli aggiustamenti incidono sulla determinazione della base imponibile:

› in presenza di un corrispettivo in denaro o in na-

13. *Ai sensi dell'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018, il metodo del margine netto della transazione è basato sul confronto tra il rapporto tra margine netto e una base di commisurazione appropriata, che può essere rappresentata, a seconda delle circostanze, da costi, ricavi o attività, realizzato da un'impresa in un'operazione controllata e il rapporto tra il margine netto e la medesima base realizzato in operazioni non controllate comparabili.*

14. *In senso conforme si veda Assonime nella circolare n. 1 del 2019.*

15. *Il Ros è il rapporto fra l'Ebit (earnings before interest and taxes) o reddito operativo e le vendite.*

tura;
› se sono individuate le cessioni o le prestazioni a cui il corrispettivo si riferisce;
› se vi è un legame diretto fra le une e l'altro.

Spesso quindi **l'aggiustamento utile ad allineare il margine a consuntivo con quello *target* costituisce un'operazione fuori campo Iva**, in quanto **difficilmente riferibile a singole transazioni** (cfr. **risposta a interpello dell'Agenzia Entrate n. 60 del 2 novembre 2018**).

Prestazioni di servizi

Nei gruppi multinazionali accade spesso che determinate funzioni aziendali siano concentrate presso la capogruppo o presso un *hub* collocato in Paesi caratterizzati da un basso costo del lavoro (es. India, Est Europa, Messico). Gli stessi poi prestano servizi a tutte le entità di gruppo.

In relazione a tali prestazioni *intercompany*, si fa **generalmente riferimento, per la determinazione del prezzo, ai classici metodi Ocse**, riaffermati a livello nazionale dal D.M. 14 maggio 2018. Accade quindi che il prezzo delle transazioni di questa tipologia di servizi venga fissato ricorrendo alternativamente a:
› un metodo tradizionale quale il ***cost plus***;
› un metodo reddituale quale il **Tnmm**.

Questi due metodi presentano molti punti in comune fra loro.

Infatti il *cost plus* presuppone che il prezzo sia determinato partendo dalla struttura dei costi aziendali, diretti e indiretti, a cui viene poi applicato un *mark up* che deve in ogni caso rispettare le condizioni di libera concorrenza per una sua adeguata fissazione, tale da evitare contestazioni.

Nel caso invece del Tnmm, si parte sempre dai costi aziendali, ma il margine viene ricavato da una comparazione omogenea fra imprese comparabili mettendo a confronto, a seconda dei casi:
› Ebit e ricavi, determinando di fatto il Ros (*return on sales*), quale parametro tipico in presenza di realtà commerciali;
› Ebit e totale dei costi di produzione quando si ha a che fare invece con realtà produttive;
› Ebit e *total assets* (Roa – redditività del capitale investito) quando si intende evidenziare l'investimento aziendale.

Le due metodologie del *cost plus* e del Tnmm non sono affatto dissimili. Per apprezzare la differenza, può essere utile fare riferimento alle definizioni contenute nell'art. 4 del D.M. 14 maggio 2018, da cui si evince che **il *cost plus* si basa su un margine lordo, mentre il Tnmm si basa su un margine netto**, posto che al numeratore delle frazioni compare sempre l'Ebit. Quest'ultimo, essendo il risultato operativo dell'area caratteristica prima della componente finanziaria e delle tasse, è indubbiamente un margine netto.

Ricordiamo anche che, essendo ormai abbandonata la gerarchia dei metodi tradizionali rispetto a quelli reddituali, sempre il citato art. 4 del decreto ministeriale stabilisce che, **a parità di affidabilità, i metodi tradizionali sono sempre preferibili** e, sempre a parità di affidabilità, **il confronto di prezzo resta il metodo principe, essendo considerato quello massimamente oggettivo.**

Altro principio fondamentale è poi stabilito dal comma 6 dell'art. 4, per cui, se l'impresa ha utilizzato un metodo che rispetta le disposizioni precedenti per valorizzare un'operazione controllata, la verifica da parte dell'Amministrazione finanziaria sulla coerenza di detta valorizzazione con il principio di libera concorrenza si deve basare sul metodo applicato dall'impresa. Ciò vuol dire, in altre parole, che **l'Agenzia non può disconoscere arbitrariamente l'operato dell'impresa in tema di *transfer pricing*.**

Sempre con riferimento alle transazioni di servizi, per le quali abbiamo visto che sono applicabili tanto il *cost plus*, quanto il Tnmm, è utile soffermarsi sulla portata dell'art. 7 del decreto ministeriale, che disciplina i cosiddetti "**servizi a basso valore aggiunto**", ovvero quei servizi che non rispondono ad attività definibili "*core*".

In tali circostanze, **allo scopo di semplificare l'operatività del contribuente, si consente di determinare il prezzo del servizio aggregando la totalità dei costi diretti e indiretti connessi alla fornitura del servizio stesso e aggiungendo un margine di profitto pari al 5%.** Ricordiamo che si considerano a basso valore aggiunto quei servizi che:
› hanno natura di supporto;
› non sono parte delle attività principali del gruppo multinazionale;
› non richiedono l'uso di beni immateriali unici e di

valore e non contribuiscono alla creazione degli stessi;

› non comportano l'assunzione o il controllo di un rischio significativo da parte del fornitore del servizio, né generano in capo al medesimo l'insorgere di un tale rischio.

Non si considerano, in ogni caso, a basso valore aggiunto quei servizi che il gruppo multinazionale presta a soggetti indipendenti.

La previsione normativa di un *mark up* del 5% per i suddetti servizi può costituire una chiave di lettura per l'individuazione del margine sia nel caso di applicazione del metodo del *cost plus*, sia di quello del Tnmm. ●

SistemaFrizzera

TESTO UNICO

IMPOSTA SUL VALORE AGGIUNTO

di E. Gobbi, M. Postal

Tutta la normativa in materia di Iva nazionale e comunitaria è commentata per articolo, con ricchezza di esempi, di riferimenti alla prassi, alla giurisprudenza tributaria ed alle norme complementari.
Il volume è aggiornato con le novità in materia di trasporti dei beni all'interno della UE, di sanzioni penali e accessorie e di adempimenti legati alla fatturazione ed ai corrispettivi telematici



SPESE DI SPEDIZIONE GRATIS

ACQUISTA SUBITO IL VOLUME

SHOPPING 24.it ON LINE

NELLE LIBRERIE PROFESSIONALI

Pagg. 656
€ 38,00

www.shopping24.it - Link diretto al prodotto:
offerte.ilsole24ore.com/testounicoiva

SERVIZIO CLIENTI LIBRI - tel. 02/30.300.600 - servizioclienti.periodici@ilsole24ore.com

GRUPPO 24 ORE