



**I PREZZI DI TRASFERIMENTO INFRAGRUPPO -
SERVIZI OFFERTI DA BUSINESS VALUE**

LUGLIO 2010

BUSINESS VALUE S.r.l.
VIA DI PANICO, 54 - 00186 ROMA
P .IVA 04077001008 – Tel. 06- 686 14 58 Fax 06-686 15 92

PREMESSA

La tematica di cui si tratta è quella dei prezzi di trasferimento infragruppo (**transfer price esterno**) che ha origine ed effetti fiscali ma che, come vedremo, rende indispensabile lo sviluppo di un'attività di analisi comparativa e di valutazione economica delle transazioni per la fissazione dei prezzi di scambio di beni (materiali o immateriali) o servizi e la contestualizzazione di tale processo analitico attraverso la predisposizione di una documentazione idonea al fine di supportare l'*arm's length principle*.

Negli ultimi anni la problematica del *transfer pricing* ha assunto sempre maggiore rilevanza nell'economia dei gruppi multinazionali, per effetto della crescente affermazione del fenomeno della globalizzazione.

Le amministrazioni fiscali hanno conseguentemente dimostrato una maggiore attenzione verso i prezzi di trasferimento, le modalità di determinazione e la documentazione di supporto atta a dimostrare l'analisi posta in essere, in quanto possibili manovre sui prezzi di trasferimento possono comportare lo spostamento di redditi (e, conseguentemente, di materia imponibile) tra un Paese e l'altro: recentemente si è assistito, così, ad un numero sempre crescente di verifiche aventi ad oggetto i prezzi di trasferimento - in linea ad esempio con le indicazioni previste nella Circolare n. 20/2010 dell'Agenzia delle Entrate che evidenzia tra le materie da controllare alle imprese di grandi dimensioni le operazioni di arbitraggio internazionale, riorganizzazione aziendale transnazionale e i prezzi di trasferimento - ma anche ad una crescita della competenza dimostrata dai verificatori dell'Amministrazione Finanziaria.

In tal senso, alcuni Paesi europei si stanno adeguando a quanto previsto dal Codice di condotta UE elaborato dal Forum dell'Unione Europea in tema di arbitrato e relativo alla documentazione dei prezzi di trasferimento.

Secondo tale Codice il contribuente nazionale è il responsabile per la conservazione e la consegna all'Amministrazione Finanziaria dei seguenti documenti:

- il Master file (elaborato dalla capogruppo e contenente una descrizione generale del gruppo, del settore in cui opera e dei criteri di *transfer pricing* adottati),
- il *Country specific* (elaborato dalla controllata e contenente la descrizione delle attività, delle transazioni e dei margini relativi). Anche il Fisco italiano ha già predisposto in bozza una circolare di prossima emissione sulla documentazione delle transazioni correlate, il cui contenuto è sostanzialmente in linea con quanto previsto dal codice di condotta.

Peraltro, secondo un'indagine condotta sulle maggiori imprese italiane con attività internazionali emerge che:

- il 43% degli uffici fiscali delle aziende italiane ha scarsa o addirittura nessuna conoscenza per eseguire un'analisi adeguata della documentazione relativa alle transazioni infragruppo,
- il *transfer pricing* è destinato ad assumere un peso sempre maggiore; infatti, il 45% degli intervistati ritiene che il tema dei prezzi di trasferimento sarà uno dei punti di maggiore interesse nei prossimi anni,
- il 35% delle imprese italiane ritiene importante che le raccomandazioni contenute nel Codice di Condotta UE per la documentazione delle transazioni infragruppo siano recepite dall'Italia.

NORMATIVA FISCALE NAZIONALE

In base al combinato disposto dell'art. 110, commi 7 e 2 e dell'art. 9, comma 3 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 valutati in base al valore normale dei beni ceduti, dei servizi prestati e dei beni e servizi ricevuti, determinato a norma del comma 2, se ne deriva aumento del reddito; la stessa disposizione si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali "procedure amichevoli" previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi.

La presente disposizione si applica anche per i beni ceduti e i servizi prestati da società non residenti nel territorio dello Stato per conto delle quali l'impresa esplica attività di vendita e collocamento di materie prime o merci o di fabbricazione o lavorazione di prodotti.

Per la determinazione del valore normale dei beni e dei servizi e, con riferimento alla data in cui si considerano conseguiti o sostenuti, per la valutazione dei corrispettivi, proventi, spese e oneri in natura o in valuta estera, si applicano, quando non è diversamente disposto, le disposizioni dell'articolo 9.

Per valore normale si intende il prezzo o corrispettivo mediamente praticato per i beni e i servizi della stessa specie o similari, in condizioni di libera concorrenza e al medesimo stadio di commercializzazione, nel tempo e nel luogo in cui i beni o servizi sono stati acquisiti o prestati, e, in mancanza, nel tempo e nel luogo più prossimi. Per la determinazione del valore normale si fa riferimento, in quanto possibile, ai listini o alle tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi e, in mancanza, alle mercuriali e ai listini delle camere di commercio e alle tariffe professionali, tenendo conto degli sconti d'uso. Per i beni e i servizi soggetti a disciplina dei prezzi si fa riferimento ai provvedimenti in vigore.

SOGGETTI INTERESSATI (TARGET)

Il soggetto interessato è **qualsunque entità residente** (imprenditore individuale, società di persone, società di capitali, ente commerciale, stabile organizzazione), **con rapporti diretti od indiretti di controllo** di diritto, di fatto (influenza dominante), influenza dominante per vincoli contrattuali, influenza economica attuale e potenziale, **con società** (società di persone, società di capitali) o **stabile organizzazione** (in disaccordo la dottrina dominante) **all'estero, con cui vengono svolte transazioni commerciali.**

Peraltro, potrebbero essere considerati soggetti target anche le **entità residenti** (imprenditore individuale, società di persone, società di capitali, ente commerciale, stabile organizzazione) **con rapporti diretti od indiretti di controllo** di diritto, di fatto (influenza dominante), influenza dominante per vincoli contrattuali, influenza economica attuale e potenziale, **con società** (società di persone, società di capitali) o **stabile organizzazione italiane, con cui vengono svolte transazioni commerciali**, in funzione di un orientamento giurisprudenziale consolidato della Cassazione che tende a giustificare l'applicazione del valore normale come criterio generale, legittimando il ricorso all'accertamento induttivo quando vengano ravvisati comportamenti antieconomici dell'imprenditore (fra tutte la sentenza n. 10802 del 24 luglio 2002).

Viene considerata legittima, in tale ultimo caso, l'applicazione delle disposizioni sui prezzi di trasferimento anche alle transazioni domestiche intercorse tra parti correlate (**transfer price interno**).

TRANSAZIONI (TARGET)

Per quel che riguarda il profilo oggettivo, il *transfer pricing* si applica a tutti i componenti (positivi e negativi) del reddito d'impresa derivanti da:

- cessioni di beni materiali o immateriali, anche costituenti immobilizzazioni,
- sfruttamento di beni immateriali,
- prestazioni di servizi, anche finanziari o assicurativi, (addebito di interessi infragruppo), incluse plusvalenze e minusvalenze, sopravvenienze attive e passive, ammortamenti.

PORTATA DELLA NORMA

In base al disposto delle norme fiscali, le operazioni (cessione di beni e prestazione di servizi) rese tra soggetti di un gruppo multinazionale (o meglio tra un'impresa italiana e società non residenti che direttamente o indirettamente controllano l'impresa, ne sono controllate o sono controllate dalla stessa società che controlla l'impresa) devono essere valutate al **valore normale**, al prezzo di libera concorrenza.

Nonostante la norma fiscale non costituisca una presunzione relativa con un'inversione dell'onere della prova, se il soggetto impresa residente non ha svolto un'attività comparativa e prodotto documentazione attestante il valore normale della transazione, di fatto tale inversione si verifica con l'effetto che l'Amministrazione Finanziaria può facilmente contestare l'economicità dell'operazione e la non congruità del corrispettivo.

IMPORTANZA DELL'ANALISI E DELLA DOCUMENTAZIONE DI SUPPORTO IN SEDE DI ACCESSO, VERIFICA, ISPEZIONE, DI RICORSO AGLI STRUMENTI DEFLATTIVI DEL CONTENZIOSO, DI ACCORDO PREVENTIVO

In sede di accesso, verifica, ispezione, diventa fondamentale allora l'attività di analisi economica comparativa e la produzione della relativa documentazione sulle modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento in quanto tale documentazione può essere opposta dal contribuente, su richiesta dell'Amministrazione Finanziaria, con la necessità per i controllori di confutare le valutazioni operate e documentate dall'impresa per provare una rivalutazione a valore normale.

Sul punto la circolare n. 1/2008 della GdF, concernente le istruzioni sull'attività di verifica ed in particolare sugli aspetti rilevanti ai fini della normativa sui prezzi di trasferimento, precisando che l'onere della prova della ricorrenza dei presupposti dell'elusione grava in ogni caso sull'Amministrazione che intenda operare le conseguenti rettifiche, dispone un irrigidimento delle procedure di controllo facendo esplicito riferimento ad eventuali bozze di documentazione quali *master file, country specific, contratti di servizi*.

Ugualmente, risulta indispensabile l'analisi economica e la documentazione prodotta sui prezzi di trasferimento anche nelle fasi successive ad un avviso di accertamento per accedere agli strumenti

deflattivi del contenzioso (accertamento con adesione, autotutela, conciliazione stragiudiziale, conciliazione giudiziale).

L'attività di analisi comparativa per la determinazione dei prezzi di trasferimento risulta indispensabile anche nel ricorso all'istituto del *ruling* internazionale che può rappresentare un'opportunità per tutte le aziende che operano in modo strutturato in ambito internazionale, consentendogli di acquisire maggiore certezza sulla validità delle scelte aziendali assunte in tale ambito.

Nel merito, in base al disposto dell'art. 8 del D.L. 269/2003 è consentito alle **imprese con attività internazionale** di esercitare la facoltà di accedere alla procedura di *ruling* internazionale, istituto attivabile dal contribuente, prima che sorga l'obbligazione tributaria, volto a risolvere in via preventiva (ed interpretativa) possibili controversie afferenti il corretto prelievo tributario.

E' stata adottata una definizione ampia di impresa con attività internazionale, essendo sufficiente la partecipazione, anche in misura minima, al capitale di un soggetto non residente o da parte di quest'ultimo in un soggetto residente in Italia. Nel merito il provvedimento delle Entrate del 23 luglio 2004 ha chiarito che per impresa con attività internazionale va intesa qualunque impresa residente nel territorio dello Stato, qualificabile come tale ai sensi delle disposizioni vigenti in materia di imposte sui redditi, che, in alternativa:

- controlli una società estera, sia da quest'ultima controllata ovvero sia controllata dalla stessa società che controlla anche la società estera;
- il cui patrimonio, fondo o capitale sia partecipato da soggetti non residenti ovvero partecipi al patrimonio, fondo o capitale di soggetti non residenti;
- abbia corrisposto a o percepito da soggetti non residenti, dividendi, interessi o royalties.

Con tale procedura di interpello si concede la possibilità all'impresa italiana con attività internazionale di stipulare un "accordo" con l'Amministrazione Finanziaria, in base al quale si fissano preventivamente i criteri di determinazione del valore normale. L'accordo ha validità per il periodo d'imposta in corso al momento della stipula e per i due anni successivi ed è vincolante per l'Amministrazione Finanziaria, salvo che non intervengano modifiche nelle circostanze di fatto e di diritto che hanno avuto rilevanza all'atto della stipula dell'accordo.

Tale accordo non elimina totalmente i rischi di doppia imposizione legati al Transfer Pricing, poiché non è vincolante per l'Amministrazione Finanziaria del Paese di residenza della società estera (che, a sua volta, potrebbe avere disposizioni in materia di Transfer Pricing). A tal proposito si rileva che l'art. 8 del D.Lgs. 269/2003 si limita a stabilire che "in base alla normativa comunitaria, l'Amministrazione Finanziaria invia copia dell'accordo all'autorità fiscale competente degli Stati di residenza o di stabilimento delle imprese con le quali i contribuenti pongono in essere le relative operazioni".

In questo caso, per risolvere eventuali controversie tra Stati in materia di *transfer pricing* è possibile:

- ricorrere alla giurisdizione nazionale,
- utilizzare la "procedura amichevole" prevista dalle convenzioni contro le doppie imposizioni (cfr. art. 25 modello OCSE),

- affidarsi alla convenzione arbitrale dell'UE (si tratta della convenzione multilaterale europea relativa all'eliminazione della doppia imposizione in caso di rettifica degli utili di imprese associate introdotta dalla direttiva 90/436/CE).

IMPORTANZA DELL'ANALISI E DELLA DOCUMENTAZIONE DI SUPPORTO AI FINI PENALI

Qualora l'accertamento, o ancor prima il processo verbale di constatazione (PVC):

- superi le soglie previste per i reati tributari di cui al D.Lgs. 74/2000:
 - ✓ imposta evasa superiore a € 103.291,38,
 - ✓ ammontare complessivo degli elementi attivi sottratti a imposizione superiore al 10% del dichiarato o, comunque, a € 2.065.827,60,
- sia dimostrata la presenza del dolo specifico consistente nel fine di evadere le imposte,
- sia verificata l'assenza delle scriminanti applicabili in tale fattispecie in quanto trattandosi di valutazioni estimative, potrebbero operare le due cause di non punibilità ai sensi dell'art. 7 del decreto:
 - ✓ franchigia del 10% per le operazioni singolarmente considerate,
 - ✓ indicazione nella nota integrativa al bilancio dei criteri di valutazione concretamente applicati,

potrebbe integrarsi il reato di infedele dichiarazione di cui all'art. 4 del decreto con l'applicazione della sanzione penale della reclusione da 1 a 3 anni per il legale rappresentante e/o per chi è provvisto di deleghe in ambito tributario e firma della dichiarazione dei redditi.

Pertanto, l'attività di analisi funzionale ed economica e la produzione della documentazione necessaria a supportare l'*arm's length principle*, costituiscono lo strumento fondamentale per poter riportare i risultati di tale attività in nota integrativa e quindi rendere operative le cause di non punibilità richiamate.

Si richiama l'attenzione, peraltro, su un'applicazione giurisprudenziale delle disposizioni del D.Lgs. 231/2001 in caso di reati fiscali contestati in concorso con i reati di truffa ai danni dello Stato, di riciclaggio o di falso. Non esistendo, infatti, una previsione di legge particolare sul *transfer pricing* la giurisprudenza di merito nei casi anzidetti, ravvisando il concorso con altri reati (truffa ai danni dello Stato, reati di falso), ha chiamato in causa anche la persona giuridica in applicazione delle disposizioni contenute nel D.Lgs. 231/2001 non avendo la società stessa dimostrato di aver implementato un sistema di controllo adeguato.

Nell'ipotesi, invece, di ricorso all'istituto del *ruling* internazionale, anche se non esplicitamente previsto, si può fondatamente ritenere in base ai principi generali dell'ordinamento penale, che il contribuente aderente usufruisca anche di un "ombrello penale" cioè non sia punibile per il reato di dichiarazione infedele (art. 4 del D.Lgs. 74/2000) in forza della scriminante comune ai sensi dell'art. 51 del codice penale fondato sul principio di non contraddizione. La strada del *ruling* internazionale appare, quindi quella che può dare sicurezza anche in campo penale.

IMPORTANZA DELL'ANALISI E DELLA DOCUMENTAZIONE DI SUPPORTO ALLA LUCE DEL DISPOSTO DELL'ART. 26 DELLA MANOVRA ECONOMICA

Nel novero delle modifiche alla normativa fiscale vigente, si richiama l'attenzione sul disposto dell'art. 26 della manovra economica, con l'aggiunta del comma 2-ter all'art. 1 del D.Lgs. 471/97,

che prevede la non applicazione delle sanzioni amministrative tributarie per infedele dichiarazione (dal 100% al 200% della maggiore imposta o del minor credito accertato), in caso di rettifiche di valore dei prezzi di trasferimento con aumento del reddito imponibile dell'impresa italiana affiliata a un gruppo internazionale, nel caso in cui durante la verifica fiscale (accesso, ispezione, verifica o altra attività istruttoria) risulti attestata la politica dei prezzi di trasferimento attraverso apposita documentazione idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati.

Le due condizioni per fruire della non applicazione delle sanzioni riguardano le modalità ed i tempi di redazione della documentazione idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati ma anche di comunicazione del possesso di tale documentazione all'Amministrazione Finanziaria. In particolare è disposto che:

1. tale documentazione debba essere redatta:
 - al momento delle operazioni infragruppo e quindi prima del controllo,
 - in modo conforme ad un provvedimento dell'Agenzia delle Entrate da emanarsi entro 60 gg (entro il 28/09/2010) dall'entrata in vigore della legge di conversione del D.L. 78/2010 (entro il 30/07/2010), in linea alle Direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento (*Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*);
2. il contribuente debba inviare preventivamente l'apposita comunicazione all'Amministrazione Finanziaria con cui dichiarare il possesso della suddetta comunicazione, secondo modalità e termini che dovranno anch'essi essere indicati dal provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate.

La documentazione dovrebbe valere già dal periodo d'imposta in corso alla data di conversione in legge del decreto citato, ma anche per periodi d'imposta precedenti purché la comunicazione di predisposizione della documentazione venga effettuata entro 90 gg dalla pubblicazione del provvedimento dell'Agenzia (entro il 27/12/2010).

La nuova normativa, dunque, istituisce un meccanismo premiale per l'impresa che ha adottato le modalità di documentazione richieste dall'Agenzia che, in linea alle Direttive OCSE in materia di documentazione dei prezzi di trasferimento, non potranno discostarsi dalla prassi internazionale che ad esse fa riferimento ed in particolare dalle raccomandazioni del Consiglio europeo, Risoluzione 2006/C176/01 del 27 giugno 2006 (*Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European union/Eutpd*) e quindi riguarderà quei soggetti che si fossero conformati alla raccomandazione del Forum UE in merito alla documentazione dei prezzi di trasferimento e quindi dotati del *master file* e del *country specific documentation* descritti nel documento.

Peraltro, nonostante non si tratti di un obbligo per i contribuenti, in base alle indicazioni contenute nella relazione al disegno di legge di conversione del D.L., i controlli dell'Agenzia delle Entrate si focalizzeranno sulle imprese, che pur appartenendo a gruppi multinazionali, non abbiano inviato la suddetta comunicazione.

Inoltre è prevedibile che gli standards che saranno definiti dal provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate costituiranno il punto di riferimento relativamente ai contenuti minimi

della documentazione che sarà richiesta ai contribuenti nell'ambito dei futuri accertamenti in materia.

ATTIVITÀ SVOLTA DA BUSINESS VALUE

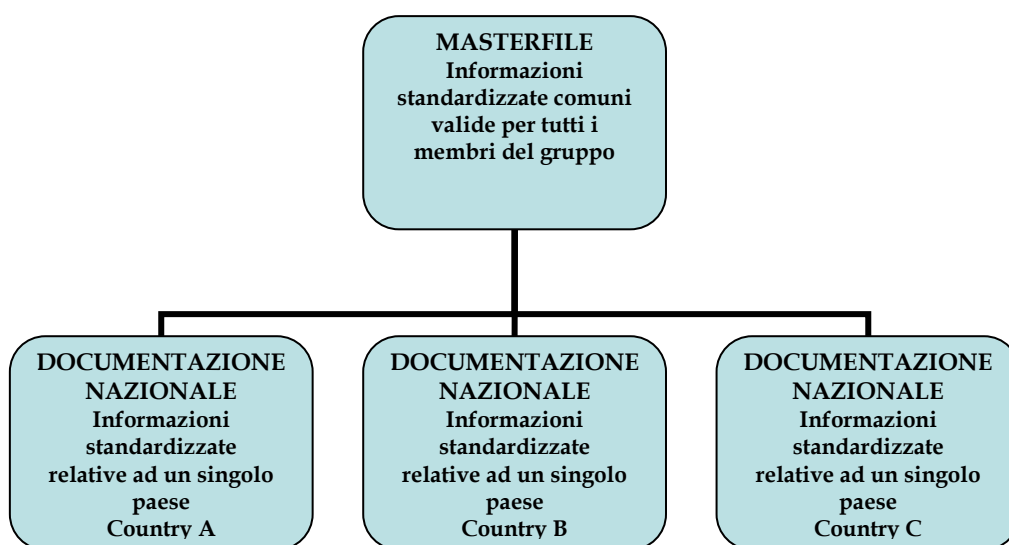
BUSINESS VALUE supporta e assiste il cliente nelle attività di tracciatura di tutte le transazioni infragruppo, di analisi economica comparativa di ogni operazione, di valutazione per determinarne il valore normale e di predisposizione della relativa documentazione:

- idonea e necessaria a supportare l'*arm's length principle*,
- sufficiente a dimostrare il cosiddetto sforzo ragionevole senza il sostenimento di oneri sproporzionati alla fattispecie in esame (*reasonable effort*),
- perfezionata in base ad informazioni ragionevolmente disponibili alla data della determinazione del prezzo di trasferimento,
- prodotta nel rispetto del principio della prudenza di gestione ("*prudent business management principle*") adottato nella valutazione di tutte le altre decisioni di business della medesima complessità ed importanza.

In linea con le *Guidelines* dell'OCSE, con il Codice di condotta sulla documentazione richiesta in materia di *Transfer Pricing* (DPT) approvato dal Consiglio dell'UE, e con la *Documentation Package* della PATA, BUSINESS VALUE supporta e assiste il cliente nella produzione di:

- un **Masterfile**: documentazione contenente informazioni standardizzate comuni valide per tutti i membri del gruppo,
- una **Documentazione nazionale**: più documentazioni standardizzate contenenti ciascuna informazioni relative ad un singolo paese.

MASTERFILE CONCEPT



Dalle informazioni contenute nella documentazione sopra descritta per ciascuna delle imprese coinvolte nelle transazioni controllate risulteranno:

- una descrizione dell'attività,
- la struttura dell'organizzazione,
- i rapporti di proprietà all'interno del gruppo,
- l'entità delle vendite e i risultati operativi degli ultimi anni precedenti la transazione,
- il livello delle transazioni effettuate dal contribuente con l'impresa associata estera,
- la strategia commerciale e particolari circostanze relative al caso in esame,
- precisazioni relative alla selezione e all'applicazione del metodo utilizzato per determinare il prezzo di trasferimento.

In particolare, tali informazioni verranno così suddivise tra Masterfile e Documentazione Nazionale:

MASTERFILE

- a) Descrizione generale dell'impresa e della strategia d'impresa, compresi i cambiamenti di strategia rispetto al periodo d'imposta precedente;
- b) Descrizione generale della struttura organizzativa, giuridica e operativa del gruppo multinazionale (compresi un organigramma, un elenco dei membri del gruppo e una descrizione della partecipazione della società madre nelle affiliate);
- c) Dati identificativi generali delle imprese associate che effettuano transazioni controllate in cui intervengono in particolare imprese residenti nell'UE;
- d) Descrizione generale delle transazioni controllate in cui intervengono in particolare imprese associate residenti nell'UE, ossia una descrizione generale dei:
 - i. flussi di transazioni (attività materiali e immateriali, servizi, attività finanziarie);
 - ii. flussi di fatturazione;
 - iii. importi dei flussi di transazioni;
- e) Descrizione generale delle funzioni esercitate e dei rischi assunti e descrizione dei cambiamenti intervenuti nelle funzioni e nei rischi rispetto al periodo d'imposta precedente, ad es. cambiamento da società distributrice a pieno titolo a commissionario;
- f) Proprietà di beni immateriali (brevetti, marchi di fabbrica, marche, know-how ecc.) e royalty pagate o riscosse;
- g) Politica del gruppo multinazionale in materia di prezzi di trasferimento tra società o una descrizione del sistema di fissazione dei prezzi di trasferimento del gruppo che spieghi la conformità dei prezzi di trasferimento della società al principio di libera concorrenza;
- h) Elenco degli accordi di ripartizione dei costi, degli accordi preliminari sulla determinazione dei prezzi di trasferimento e delle decisioni riguardanti aspetti attinenti ai prezzi di trasferimento nella misura in cui interessano in particolare i membri del gruppo residenti nell'UE;
- i) Impegno da parte di ciascun contribuente nazionale a fornire informazioni supplementari su richiesta ed entro un periodo di tempo ragionevole in conformità alle norme nazionali.

DOCUMENTAZIONE NAZIONALE (COUNTRY SPECIFIC)

A complemento del contenuto del Masterfile, la documentazione nazionale dovrebbe contenere i seguenti elementi:



- a) Descrizione particolareggiata dell'impresa e della strategia d'impresa, compresi i cambiamenti di strategia rispetto al periodo d'imposta precedente;
- b) Informazioni, ossia descrizione e spiegazione, relative alle transazioni controllate che interessano quel Paese, in particolare:
 - i. flussi di transazioni (attività materiali e immateriali, servizi, attività finanziarie);
 - ii. flussi di fatturazione;
 - iii. importi dei flussi di transazioni;
- c) Analisi di comparabilità, ossia:
 - i. caratteristiche dei beni e servizi;
 - ii. analisi funzionale (funzioni esercitate, attività usate, rischi assunti);
 - iii. termini contrattuali;
 - iv. condizioni economiche;
 - v. strategie d'impresa particolari;
- d) Indicazioni sulla scelta e applicazione del metodo o dei metodi di fissazione dei prezzi di trasferimento, ossia indicazione dei motivi per i quali è stato scelto un determinato metodo di fissazione dei prezzi di trasferimento e del modo in cui è stato applicato;
- e) Informazioni pertinenti sugli elementi comparabili interni e/o esterni, se disponibili;
- f) Descrizione dell'attuazione ed applicazione della politica del gruppo in materia di prezzi di trasferimento tra società.

MAGGIORI INFORMAZIONI

Per maggiori informazioni è possibile contattare il Dott. Andrea Di Pietro, Associato BUSINESS VALUE, ai recapiti di ufficio oppure via mail al seguente indirizzo dipietro@businessvalue.it