
TRANSFER PRICING E TRANSAZIONI INTERCOMPANY

BUSINESS SKILLS

DESCRIZIONE

Il corso nasce dalla manifesta esigenza di fornire un rinnovato momento di aggiornamento ed approfondimento su una materia di cruciale importanza per tutti i gruppi multinazionali, indipendentemente dalla loro dimensione e settore di attività. Il programma è pertanto indirizzato a coloro che, sia in fase di definizione strategica delle transazioni infragruppo, sia nelle successive fasi di documentazione e confronto con le amministrazioni finanziarie (non solo quella italiana, dunque), hanno necessità di padroneggiare i concetti e le metodologie proprie del transfer pricing.

PROGRAMMA

Orari giornata formativa:

9:00 – 9:15 Accredитamento partecipanti

9:15 – 13:00 Formazione

13:00 – 14:00 Pausa

14:00 – 18:00 Formazione

18:00 Conclusione

Coffee break a metà mattina e metà pomeriggio

PROGRAMMA DIDATTICO:

Il Transfer Pricing: linee generali di riferimento

- Il principio di libera concorrenza nel contesto internazionale: le Transfer Pricing Guidelines OCSE ed il Pr Manual on Transfer Pricing delle Nazioni Unite
- Le disposizioni domestiche: il Testo Unico delle Imposte sui Redditi e la Circolare n. 32/1980
- Requisiti oggettivi e soggettivi

Transfer pricing e transazioni intercompany

- I prezzi di trasferimento nei rapporti tra casa madre e stabile organizzazione. Cenni
- L'OCSE ed il Progetto BEPS: recenti sviluppi a livello domestico ed internazionale. Il Country By Country Report

La definizione delle politiche di transfer pricing all'interno dei gruppi: indicazioni operative

- Mappatura delle transazioni
- Definizione della TP policy
- Documentazione di supporto
- Implementazione e monitoraggio

La predisposizione della documentazione nazionale (parte I)

- Il Provvedimento Direttoriale del 29 settembre 2010 e gli aspetti formali
- Descrizione generale della società ed analisi del settore
- Struttura operativa e unità organizzative dell'impresa
- Strategie generali perseguite dalla società
- Analisi di comparabilità: caratteristiche beni/servizi, funzioni svolte, rischi assunti e asset utilizzati
- Scelta del metodo: i Metodi Tradizionali ed i Metodi Redditali

La predisposizione della documentazione nazionale (parte II)

- Le operazioni infragruppo e le analisi economiche. Casi pratici per:
 - cessioni di beni
 - intangibili
 - management fees
 - distacco di personale
 - servizi finanziari
- Cost Contribution Arrangements e Cost Sharing Agreements

La preparazione del masterfile: aspetti pratici

- Il Provvedimento del 29 settembre 2010
- Aspetti operativi nei gruppi multinazionali

DOCENTI

Gian Luca Nieddu – Dottore commercialista in Milano, responsabile del Team “Transfer Pricing & Tax Value Chain” presso lo Studio “Hager & Partners”; è consulente e relatore specialista in relazione a tematiche di transfer pricing e fiscalità internazionale in genere, processi di internazionalizzazione di impresa e strategie di valorizzazione degli intangibili aziendali.

DESTINATARI

CFO, responsabili amministrativi, responsabili bilancio consolidato di gruppo, tax manager, finance manager.

REFERENTI

DATE E PREZZI

ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA