

---

TRANSFER PRICING E  
TRANSAZIONI  
INTERCOMPANY:  
MAPPATURA DEI FLUSSI,  
ANALISI ECONOMICHE E  
PREDISPOSIZIONE DELLA  
DOCUMENTAZIONE

---

BUSINESS SKILLS

## DESCRIZIONE

---

Il corso dedicato ai prezzi di trasferimento 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

---

## PROGRAMMA DIDATTICO:

### A. 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: l'art. 110, co. 7 del TUIR ed il Decreto Ministeriale del 14 maggio 2018
- Requisiti oggettivi e soggettivi
- L'OCSE ed il Progetto BEPS: sviluppi a livello domestico ed internazionale
- I prezzi di trasferimento nei rapporti tra casa madre e stabile organizzazione. Cenni

### B. 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

### C. 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
  - IPs e Hard To Value Intangibles
  - L'economia digitale
  - Low-value adding services
  - Servizi finanziari

### D. 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.

GIANFRANCO DOLCI – Dottore commercialista in Milano, Transfer Pricing Specialist del Team “Transfer Pricing & Tax Value Chain” presso lo Studio “Hager & Partners”; è consulente in materia 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

## NOTE

Il corso si divide in due lezioni.

### ORARI DELLE LEZIONI

Ore 9:00 Avvio lezione  
Ore 9:00 – 11:00 Formazione  
Ore 11:00-11:15 Break  
Ore 11:15 – 13:00 Formazione  
Ore 13:00 Conclusione lezione

Il corso sarà trasmesso via Microsoft Teams, con la possibilità di partecipare via web o app con l'utilizzo di pc o smartphone.

I partecipanti iscritti riceveranno tutte le istruzioni di partecipazione e le slide del docente il giorno prima del corso.

## REQUISITI

- Pc o smartphone
- Buona connessione internet
- Microfono (per eventuali domande che potrebbero comunque essere effettuate via live chat) e webcam

## REFERENTI

Company: mappatura dei flussi, analisi economiche e predisposizione della documentazione

---

**Davide Inclimona** (davide.inclimona@assolombarda.it / Cell: 348 0201 402)  
**Arianna Marchianò** (arianna.marchiano@assolombarda.it / Cell: 345 4007 448)

## DATE E PREZZI

---

**ATTUALMENTE DISPONIBILE SOLO PER LA FORMAZIONE IN AZIENDA**