



Seminario di formazione specialistica

TRANSFER PRICING NEI RAPPORTI INFRAGRUPPO CON LE CONTROLLATE ESTERE

JESI (AN), Hotel Federico II, Via Ancona n. 100

23 novembre 2018 orario 14.30 – 18.30

PRESENTAZIONE

Il seminario si pone l'obiettivo di condividere con i partecipanti l'approccio tecnico-pratico che i relatori professionisti adottano ogni volta che entrano in azienda, presso un cliente, al fine di analizzare la struttura del gruppo di imprese che intende dotarsi di una transfer pricing policy, individuare tutti i rapporti contrattuali intercorrenti tra le imprese del gruppo e rendere gli stessi conformi alla normativa sul transfer pricing.

Durante l'esposizione, i relatori professionisti analizzeranno casi pratici, tratti da incarichi che gli stessi hanno gestito a favore della clientela e nei quali sono intervenuti per assistere l'impresa nell'ambito della definizione delle politiche di determinazione dei prezzi infragruppo, oltreché nell'ambito delle verifiche fiscali dell'amministrazione finanziaria italiana.

I relatori porranno enfasi sui principali errori in cui incorre l'impresa, fornendo consigli operativi sulla corretta strutturazione del gruppo e sulla relativa contrattualistica infragruppo.

L'analisi pratico-operativa verrà svolta anche alla luce delle recenti novità introdotte dal D.M. 14 maggio 2018, che contiene le linee guida per l'applicazione del principio di libera concorrenza (c.d. *arm's length principle*) e che ha allineato la normativa italiana alla prassi internazionale dell'OCSE.

I relatori sono professionisti con una lunga e consolidata esperienza nell'ambito della consulenza fiscale, societaria e contrattuale prestata a favore delle imprese italiane che operano all'estero.

PROGRAMMA

1. Il principio dell'*arm's length price* e le norme di riferimento italiane ed internazionali
2. I presupposti applicativi della disciplina sul transfer pricing
 - Presupposto oggettivo
 - Presupposto soggettivo: la nozione di controllo
3. La corretta individuazione e mappatura delle operazioni infragruppo sia palesi che occulte: le cessioni di beni nei rapporti di fornitura o di distribuzione; i servizi di assistenza industriale e/o commerciale; i servizi di assistenza all'approvvigionamento; i servizi di formazione tecnica del personale che nascondono trasferimenti di tecnologia; la costituzione di nuove società produttive o commerciali all'estero che nascondono una cessione di ramo d'azienda o della lista clienti, ecc.

4. La analisi di comparabilità e la ricerca dei comparables: i cinque fattori di comparabilità, i comparables interni ed esterni e l'utilizzo delle banche dati
5. I metodi per la determinazione dei prezzi di trasferimento
 - a) I metodi tradizionali
 - Metodo del confronto del prezzo (CUP)
 - Metodo del costo maggiorato (*Cost Plus*)
 - Metodo del prezzo di rivendita (*Resale Minus*)
 - b) I metodi alternativi (c.d. transazionali)
 - Metodo della comparazione dei profitti netti (*Transactional Net Margin*)
 - Metodo della ripartizione dei profitti (*Profit Split*)
6. La scelta del metodo più appropriato nelle principali operazioni infragruppo
 - Le cessioni di beni
 - Le prestazioni di servizi
 - Le operazioni di finanziamento
 - Le operazioni aventi ad oggetto i beni immateriali (c.d. *intangibles*)
7. I principali errori frequentemente commessi dalle imprese e consigli operativi sulla corretta strutturazione del gruppo multinazionale e della relativa contrattualistica infragruppo
8. La documentazione transfer pricing
 - Il contenuto del Master file e della Documentazione Nazionale
 - Gli effetti premiali della adozione della Documentazione: disapplicazione delle sanzioni amministrative e contenimento dell'eventuale responsabilità penale
 - Cenni alle possibili conseguenze penali a fronte della violazione della normativa sul transfer pricing

RELATORI

- **Avv. Lorenzo Bacciardi, LL.M.**, managing partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in diritto societario internazionale, diritto applicabile alle assegnazioni di lavoratori all'estero, fiscalità internazionale, M&A e operazioni straordinarie di impresa;
- **Avv. Tommaso Fonti, LL.M.**, partner dello Studio Legale Bacciardi and Partners, specializzato in fiscalità internazionale, transfer pricing, IVA internazionale e diritto applicabile all'assegnazione di lavoratori all'estero;
- **Avv. Claudia Romeo**, collaboratore dello Studio Legale Bacciardi and Partners specializzato in fiscalità internazionale e transfer pricing.

PER INFORMAZIONI

Camera di Commercio della Romagna
Ufficio Estero
Federica Cardelli
E-Mail: esterofc@romagna.camcom.it
Fax: 0543-713544
Tel: 0543-713475