

MUSE

S T R A T E G Y

MUSE

Guardiamo il mondo con occhi diversi, con lo sguardo di chi – tenace, appassionato e competente – vuole vedere oltre l'orizzonte.

Business Strategy Partners



MUSE

Chi siamo.

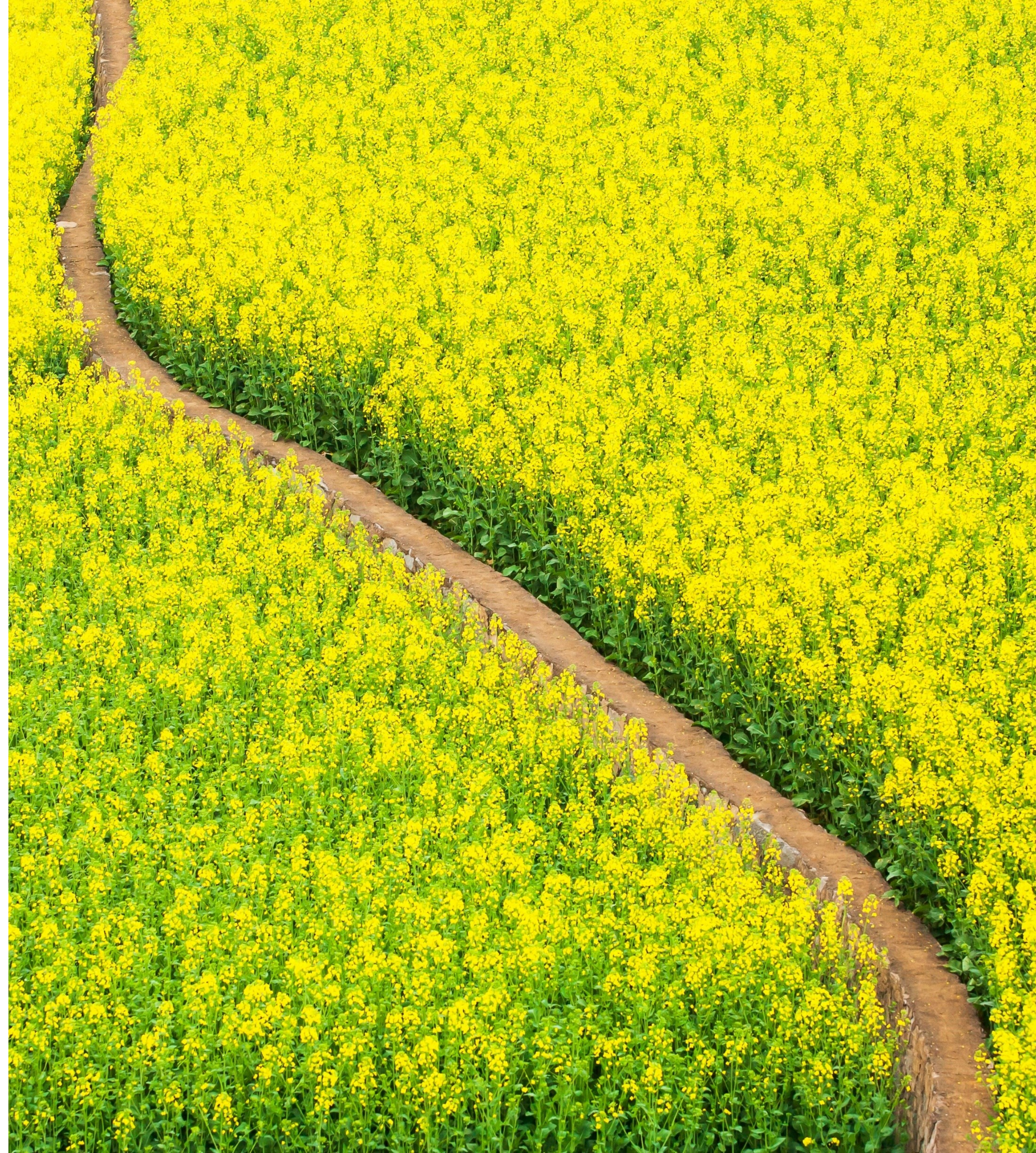
MUSE STRATEGY è la società di consulenza strategica nata nell'aprile 2022 dall'iniziativa di un gruppo di appassionati professionisti con una lunga esperienza a livello **internazionale** nei settori della **assistenza strategica, aziendale e fiscale a gruppi multinazionali** italiani ed esteri (ed ai loro **top managers**), in particolar modo a quelle realtà con una forte propensione alla **innovazione ed allo sviluppo**.

Le nostre competenze caratterizzanti nascono da una forte esperienza nel **transfer pricing & operational modeling** e nella **fiscalità internazionale**, maturate nella consulenza a gruppi multinazionali operanti in vari settori.

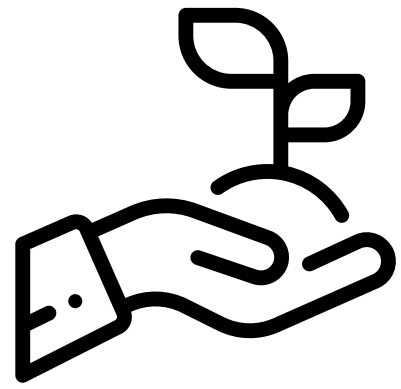
Il Transfer pricing & operational modeling rappresenta per noi il "punto di incontro" dove specifiche **competenze** di varia natura (i.e., **economica, societaria, statistica, operativa, legale, di fiscalità internazionale**) si ritrovano e confluiscono in una **visione integrata** finalizzata allo **sviluppo strategico** dell'azienda.

Nel tempo, queste competenze fondanti il nostro DNA si sono evolute ed arricchite di nuove conoscenze ed esperienze nella **gestione del rischio**, nell'**analisi delle performance aziendali**, nella **finanza aziendale**, negli **incentivi alla ricerca e sviluppo** e nel **reporting ESG**.

Business Strategy Partners

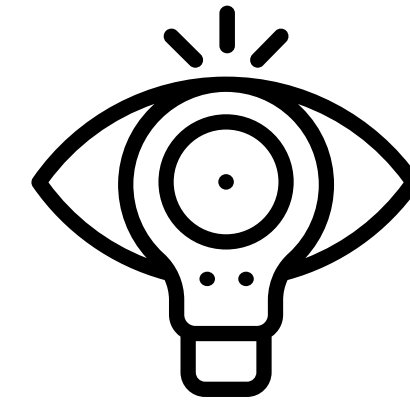


MUSE



Mustard Seed.

MUSE è l'acronimo di «MUstard SEed» (seme/granello di senape): esso rappresenta il nostro desiderio di creare valore, di essere accanto ai nostri clienti per crescere insieme e piantare semi che possano trasformarsi in alberi rigogliosi, in un continuo interscambio con l'ambiente circostante.



Musa, ispirazione creativa.

Poi, il termine «muse» in inglese significa «meditare», «riflettere» ma anche (come del resto in italiano) «musa», ovvero ispirazione creativa, poetica.

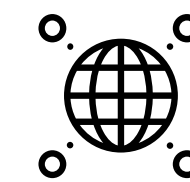


Vogliamo creare valore.

Il nostro pensare, il nostro agire per e con i nostri clienti guarda al futuro e si basa sulle seguenti direttrici fondamentali:



Crescita del business



Dimensione internazionale



Sostenibilità

Siamo business strategy partners, desiderosi di condividere con i nostri clienti importanti momenti di sviluppo e trasformazione della loro azienda.

MUSE

Attività & Servizi.

Business Strategy Partners

MUSE

MUSE

Transfer Pricing & Operational Modeling.

Business Strategy Partners



**SOLUZIONI
STRATEGICHE
PER LA GESTIONE DEI
FLUSSI INFRAGRUPPO**

1

Modello operativo e TP policies.

Identificazione ed analisi del modello operativo • Definizione dei flussi infragruppo • Design e revisione delle TP policies • Predisposizione e aggiornamento dei contratti infragruppo a supporto delle diverse tipologie di transazioni (beni, servizi, IP, CCA, CSA, finanza, distacchi personale) • Revisione della catena del valore e progetti di business restructuring

2

Analisi di benchmark e documentazione.

Analisi economiche e di benchmark per transazioni aventi ad oggetto prodotti, servizi di supporto all'attività, beni strumentali, intangibili (IP), servizi di natura strategica, servizi finanziari, distacchi di personale • Redazione di master file, local file e Country by Country Reporting (CbCR) • Analisi e implementazione Pillar 2

3

Analisi degli aspetti di fiscalità internazionale.

Analisi e coordinamento delle normative TP in vari Paesi • Esteroinvestizione • Stabile Organizzazione • Controlled Foreign Companies (CFC) • Costi black list • Applicazione dei trattati contro le doppie imposizioni • Direttive UE • IVA • Dogane • Analisi della posizione fiscale dei managers distaccati all'estero (expatriates)

4

Accordi preventivi (APA) concernenti tematiche di fiscalità internazionale.

Assistenza nella negoziazione di APA con le Amministrazioni Finanziarie in materia di:
Transfer Pricing • Esistenza di una stabile organizzazione • Attribuzione di profitto alla stabile organizzazione • Applicazione direttive comunitarie

5

Assistenza in verifica fiscale e nelle successive fasi del contenzioso tributario.

Supporto durante gli accessi della amministrazione finanziaria • Predisposizione di ricorsi innanzi alle competenti corti di giustizia tributaria • Negoziazione di accordi conciliativi e transattivi

6

Mutual Agreement Procedures (MAP).

Attivazione delle procedure amichevoli (tra le amministrazioni finanziarie coinvolte) per dirimere fenomeni di doppia tassazione

MUSE

Consulenza strategica.

Business Strategy Partners



**ASSISTENZA
NELLO SVILUPPO
E GESTIONE DEL
BUSINESS**

1

Analisi delle performance aziendali.

Analisi dei centri/attività che generano profitto (perdita) • Cosa fanno i competitors • Indicazioni per evoluzione futura, inclusi processi di espansione all'estero (internazionalizzazione)

2

Asset immateriali.

Identificazione • Valutazione • Rivalutazione fiscale-economica • Le attività di R&S ed il piano di investimenti • Start-Up e PMI innovative

3

Le risorse.

Valutazione necessità finanziarie e di patrimonializzazione • Emissione mini-bond e collocamento PIR • Quotazione in Borsa • Strumenti SACE e finanza agevolata • Credito di imposta R&S • Super-deduzione 110% («nuovo Patent Box»)

4

Il processo di internazionalizzazione.

Analisi di fattibilità • Revisione della struttura organizzativa e operativa • Valutazione impatti economico-finanziari • Costituzione di filiali e sedi secondarie all'estero • Redazione dei contratti tra casa-madre e entità locale e con partners locali • Integrazione delle strutture estere nella supply chain di gruppo

5

Definizione del nuovo modello di business.

Individuazione delle nuove direttrici di sviluppo e opzioni realisticamente disponibili • Analisi di fattibilità del progetto e revisione della struttura organizzativa e operativa • Studio degli impatti di natura operativa, economica, finanziaria, legale e fiscale • Individuazione delle risorse • Business plan

6

Business plan e piano industriale.

Predisposizione e aggiornamento • Monitoraggio dei risultati (anche in chiave «sostenibilità») • Visione strategica e gestione integrata di aspetti operativi, economici, finanziari, legali e fiscali della realtà aziendale

7

Implementazione e monitoraggio.

Supporto nella implementazione di sistemi di controllo interno atti alla analisi e gestione del modello operativo e dei risultati

8

Doing business in Italy e investitori esteri.

Costruzione del business plan e analisi dei risultati • Valutazione degli aspetti fiscali della iniziativa economica • Interlocuzione con l'amministrazione finanziaria • Negoziazione di accordi preventivi con l'Agenzia delle Entrate (e.g., transfer pricing, stabile organizzazione) • Ruling nuovi investimenti • Istituto della «collaborazione rafforzata»

MUSE

Analisi e gestione dei rischi.

Business Strategy Partners



**IDENTIFICAZIONE DEI
RISCHI OPERATIVI E
FISCALI E
CONSEQUENTI AZIONI**

1

Identificazione delle aree di rischio.

Analisi del modello operativo della società • Identificazione dei principali rischi di natura operativa, economica, finanziaria, legale e fiscale • Individuazione di azioni e strumenti per la mitigazione dei rischi

2

Misurazione della performance e controllo del rischio.

Introduzione di un modello di misurazione e reporting • Rating (anche etico) • Design e implementazione di processi di Risk Assessment & Management • Sistemi di reporting interno ed esterno

3

Modello organizzativo (MOG 231).

Predisposizione e implementazione del modello organizzativo di gestione e controllo (MOG 231) • Revisione periodica del modello risk management • Evoluzione ed adattamento in relazione alle mutate condizioni di business • Comunicazione agli stakeholders

4

Interlocuzione con l'amministrazione finanziaria.

Negoziazione di accordi preventivi (e.g., sui prezzi di trasferimento, sul reddito della stabile organizzazione, sulla applicazione delle normative UE) • Ruling nuovi investimenti • Istituto della «collaborazione rafforzata» • Assistenza nel corso delle verifiche fiscali, strumenti deflativi del contenzioso, processo tributario

5

Implementazione di sistemi Tax Control Framework.

Design e implementazione di sistemi interni per il controllo preventivo dei rischi fiscali connessi alle operazioni di business da porre in essere • Attivazione di presidi per consentire una mitigazione dei rischi fiscali • Modalità e strumenti di misurazione del rischio residuale dopo i controlli interni

6

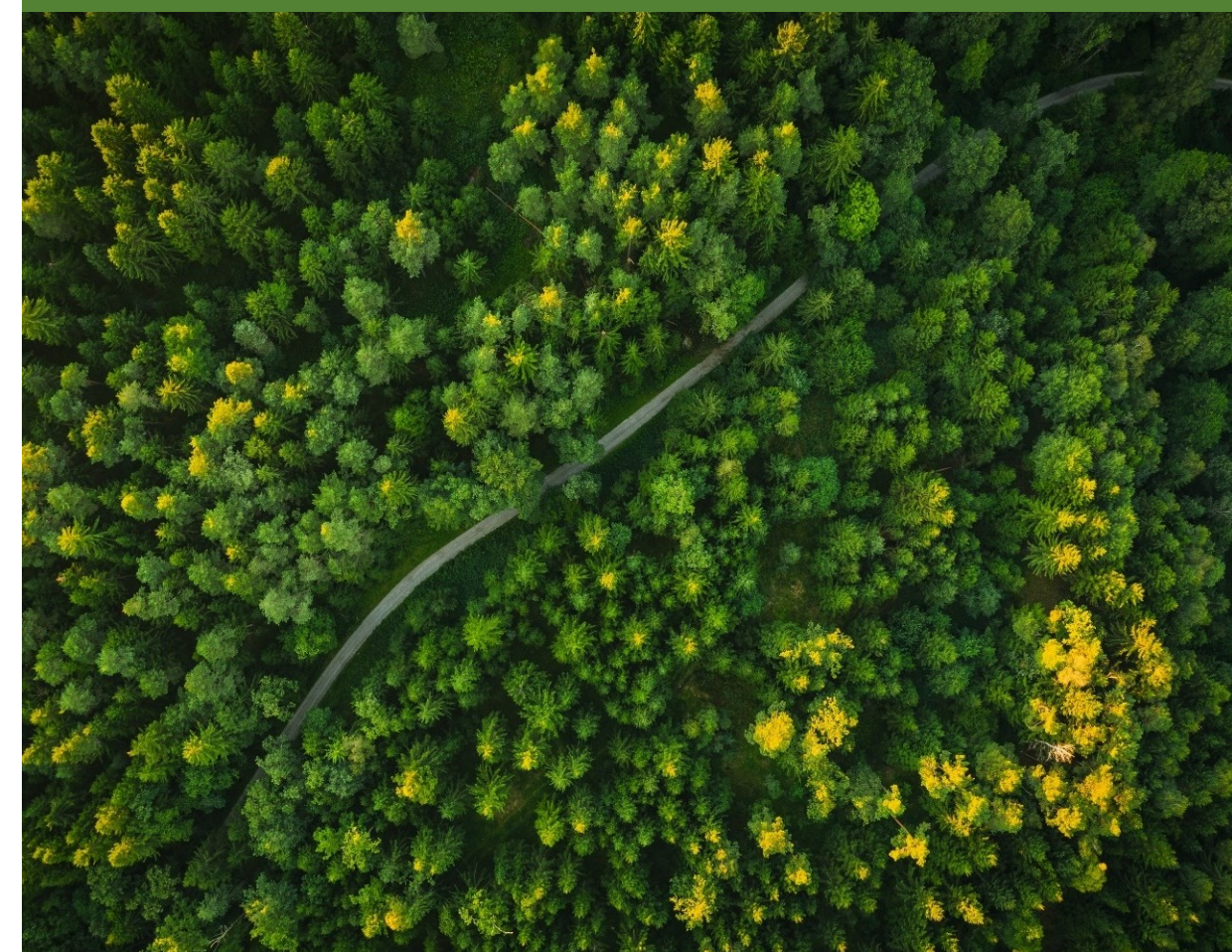
Cooperative Compliance Programme.

Assistenza nell'accesso e permanenza in speciali programmi (c.d., «Regime dell'adempimento collaborativo») previsti dalla normativa fiscale vigente finalizzati ad un dialogo costante con l'amministrazione finanziaria per favorire la prevenzione e la risoluzione di controversie di natura fiscale

MUSE

Sostenibilità e reporting.

Business Strategy Partners



LA SOSTENIBILITÀ
COME CAMMINO
PER GENERARE
NUOVO VALORE
PER L'AZIENDA
ED IL SISTEMA
CIRCOSTANTE

1

Analisi profili ESG.

Definizione delle tematiche rilevanti ai fini ESG (Environmental Social Governance) • Selezione KPI per valutazione performance aziendale • Analisi del livello di sostenibilità dell'azienda • Rapporti con stakeholders • Stesura del piano strategico di sostenibilità

2

Bilancio sostenibilità.

Stima del rating di sostenibilità • Definizione dei principi di redazione del bilancio ESG • Identificazione degli stakeholders • Analisi di materialità delle tematiche rilevanti per l'azienda • Definizione della mappa strategica di sostenibilità • Predisposizione del bilancio di sostenibilità alla luce degli standards internazionali • Comunicazione interna ed esterna alla impresa

3

Società benefit (B Corp).

Assistenza nel conseguimento dello status di società benefit • Assistenza in tutti gli adempimenti civilistici e societari conseguenti • Predisposizione della reportistica periodica di natura non finanziaria

4

Modello operativo in chiave ESG.

Analisi del modello di business e possibili evoluzioni in chiave ESG • Impatti sulla catena del valore • Effetti sull'accesso al mercato dei capitali ed alle risorse finanziarie • La sostenibilità della filiera • Aggiornamento del piano industriale

5

Risorse finanziarie e sostenibilità.

Individuazione strumenti di finanza agevolata per contributo spese relative a progetti di sostenibilità
• Predisposizione della documentazione necessaria per la partecipazione ai bandi ESG • Integrazione e ottimizzazione con le altre fonti finanziarie della società

MUSE

Settori di esperienza.

Nel corso della nostra attività, abbiamo assistito realtà operanti – tra gli altri – nei seguenti settori:

- Food & Beverage
- Fashion & Luxury
- Automotive
- Aerospazio
- Meccanico
- IT & Software
- Pharma & Cosmetics
- Sports & Leisure
- Chimico
- Veterinario
- Elettronico
- White Goods & Household appliances
- Agricoltura
- Banking & Finance
- Assicurativo
- Risparmio gestito
- Energia
- Travel & Services

Business Strategy Partners





Network internazionali.

Grazie ad una esperienza di oltre 20 anni accanto ai gruppi multinazionali (sia italiani che esteri) ed ai loro top managers dislocati in tutto il mondo, i consulenti di MUSE STRATEGY mettono a disposizione dei propri clienti consolidate relazioni a livello internazionale con professionisti e società di consulenza di altissimo livello e comprovata esperienza (in ambito business strategy, corporate finance, fiscale, legale e contabile).

Inoltre, per rafforzare ulteriormente la propria portata internazionale e garantire ai propri clienti esperti altamente qualificati nella assistenza ai gruppi multinazionali, MUSE STRATEGY è entrata a far parte di [Quantera Global](#), un network internazionale di società indipendenti con una forte specializzazione su tutti gli aspetti del transfer pricing & operational modeling, dogane, valutazioni e fiscalità internazionale.



**Quantera
Global**

Network member

MUSE



Quanterra Global.

MUSE STRATEGY è membro del network internazionale Quanterra Global.

Fondata nel 2013, Quanterra Global è una delle società di consulenza indipendenti in materia di prezzi di trasferimento leader a livello mondiale, che fornisce servizi specialistici e integrati sui prezzi di trasferimento a gruppi multinazionali di tutte le dimensioni in tutto il mondo, comprese anche soluzioni di automazione del software per i prezzi di trasferimento.

Sulla base delle migliori pratiche domestiche e internazionali, l'assistenza ai gruppi multinazionali include tutti gli aspetti della progettazione dei prezzi di trasferimento, della conformità alle disposizioni vigenti (inclusa la predisposizione della documentazione) e della gestione dei connessi rischi.

Business Strategy Partners



Partner 24 ORE.

MUSE STRATEGY è membro del network Partner 24 Ore in qualità di Business Partner Locale, per il Transfer Pricing & Business Advisory.

Partner 24 ORE è il network di professionisti selezionati nato dalla iniziativa de lISole24Ore e raccoglie Commercialisti, Avvocati, Consulenti del Lavoro, Architetti, Ingegneri, Periti Industriali e Aziende specializzate che condividono le proprie competenze specialistiche per metterle a disposizione delle aziende.

MUSE

Il nostro team.

Business Strategy Partners

MUSE

MUSE



Business Strategy Partners

MUSE



Gian Luca Nieddu.

CEO

g.nieddu@musestrategy.it

[Linkedin](#)



Pier Paolo Caruso.

Of Counsel - ESG & Stock Listing

p.caruso@musestrategy.it

[Linkedin](#)



Paolo Caselli.

**Of Counsel - Valuation & Corporate
Finance**

p.caselli@musestrategy.it

[Linkedin](#)

Business Strategy Partners

MUSE



Riccardo Todisco.
Consultant

r.todisco@musestrategy.it

[Linkedin](#)



Matteo Paolo Marabelli.
Consultant

m.marabelli@musestrategy.it

[Linkedin](#)



Emanuele Colombo Azimonti.
Consultant

e.azimonti@musestrategy.it

[Linkedin](#)



Alessandra Mosca.
Consultant

a.mosca@musestrategy.it

[Linkedin](#)

Business Strategy Partners

MUSE

Contatti.

MUSE Strategy S.t.p. a r.l. con socio unico



Via Copernico n. 38
20125 Milano (MI)
ITALIA



www.musestrategy.it

Business Strategy Partners



Grazie.

MU

SE

MUSE
STRATEGY