

DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

PIANO : 6 STANZA : 0

RESPONSABILE DEL PROCEDIMENTO VIAZZI LAURA

FUNZIONARIO REFERENTE AL QUALE RIVOLGERSI PER INFORMAZIONI:

CECALA NICASIO

VIA LEONARDO BISTOLFI N. 5 - 20134 MILANO

OGGETTO : ACCERTAMENTO CON ADESIONE PER L'ANNO DI IMPOSTA 2018

D. LGS. 19 GIUGNO 1997 N.218

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024

PER L'INSTAURAZIONE DEL CONTRADDITTORIO

SU ISTANZA DI DEFINIZIONE PRODOTTA IN DATA 17/07/2024

A SEGUITO DI

- PROCESSO VERBALE NOTIFICATO IL 18/06/2024

SI INVITA

La società VIMERCATI S.P.A.

codice fiscale 05938980967 partita iva 05938980967

attività 293209 FABBRICAZIONE DI ALTRE PARTI PER AUTOVEICOLI E LORO MOTORI

con sede in VIA VINCENZO MONTI 38, 20016 - PERÒ (MI)

AGGARWAL BRIJESH IN QUALITÀ DI RAPPRESENTANTE LEGALE

CODICE FISCALE GGRBJS75S27Z222D

DOMICILIO FISCALE PIAZZA DELLA CROCE ROSSA 2/B, 00161 - ROMA (RM)

A PARTECIPARE PERSONALMENTE O TRAMITE PERSONA MUNITA DI PROCURA, AI SENSI DELL'ART. 63 DEL D.P.R. 29 SETTEMBRE 1973 N. 600, ALLA VIDEOCONFERENZA MEDIANTE L'APPLICAZIONE MICROSOFT TEAMS CHE AVRÀ LUOGO IN DATA 12/12/2024, ORE 11:00, PER ATTIVARE IL PROCEDIMENTO DI ACCERTAMENTO CON ADESIONE SECONDO LE MODALITÀ PRESCRITTE DALLA CIRCOLARE 6E/2020 IN TEMA DI GESTIONE DEL PROCEDIMENTO A DISTANZA.

PER PARTECIPARE ALLA VIDEOCONFERENZA OCCORRERÀ COLLEGARSI AL SEGUENTE LINK:

<https://www.microsoft.com/it-it/microsoft-teams/join-a-meeting?rtc=1>

ID riunione: 398 270 773 711 Passcode: 2Bw2Mz2K

IN CASO DI MANCATA PARTECIPAZIONE AL CONTRADDITTORIO O DI MANCATA DEFINIZIONE DELL'ACCERTAMENTO CON ADESIONE SI PROCEDERÀ ALLA NOTIFICA DELL'AVVISO DI ACCERTAMENTO E NON POTRÀ ESSERE PRESENTATA L'ISTANZA PREVISTA DALL'ARTICOLO 6, COMMA 2, DEL D.LGS. 19 GIUGNO 1997, N. 218.

SE TRA LA DATA FISSATA PER LA PRESENTAZIONE E IL TERMINE DI NOTIFICA DELL'AVVISO DI ACCERTAMENTO INTERCORRONO MENO DI 90 GIORNI, IL TERMINE DI DECADENZA PER LA NOTIFICAZIONE DELL'ATTO IMPOSITIVO È AUTOMATICAMENTE PROROGATO DI CENTOVENTI GIORNI, IN DEROGA AL TERMINE ORDINARIO.

DI SEGUITO SONO INDICATI GLI ELEMENTI RILEVANTI AI FINI DELL'ACCERTAMENTO IN POSSESSO DELL'UFFICIO.

PRIMA DELLA NOTIFICA DELL'AVVISO DI ACCERTAMENTO, RESTA SALVA LA FACOLTÀ DI AVVALERSI DELL'ISTITUTO DEL RAVVEDIMENTO OPEROSO PREVISTO DALL'ARTICOLO 13 DEL D.LGS. DEL 18/12/1997 N. 472 TRAMITE LA PRESENTAZIONE DELLA DICHIARAZIONE INTEGRATIVA E IL PAGAMENTO DELL'IMPOSTA DOVUTA, DEI RELATIVI INTERESSI CALCOLATI AL TASSO LEGALE ANNUO CON MATURAZIONE GIORNALIERA E CON DECORRENZA DALLA SCADENZA DEL PAGAMENTO, E DELLE SANZIONI NELLE MISURE RIDOTTE PREVISTE DAL CITATO ARTICOLO 13.

## \* \* \* MOTIVAZIONI \* \* \*

Visto il processo verbale di constatazione redatto a conclusione di una verifica fiscale intrapresa dalla Direzione Provinciale II di Milano nei confronti della società VIMERCATI S.P.A., codice fiscale e partita Iva n. 05938980967, per i periodi d'imposta **2018** (01/01/2018-31/12/2018) e **2019** (01/01/2019-31/03/2020) ai fini II.DD., IRAP, IVA e Ritenute, consegnato alla Società a mezzo Pec in data 18/06/2024, che qui si intende interamente richiamato e che costituisce parte integrante del presente atto.

Preso atto che la Società in data 17/07/2024 ha presentato Istanza di adesione ai sensi dell'art. 6 comma 1 del D.lgs. 2018/1997 (Prot. 227351/2024) per la definizione del suddetto processo verbale di constatazione.

Si sintetizza, di seguito, il rilievo accertabile per il **periodo d'imposta 2018**.

***Controllo transazioni commerciali intercompany. Maggiori componenti positivi di reddito relativi ad operazioni infragruppo in applicazione del principio di libera concorrenza di cui all'art. 110, comma 7, del TUIR. Rilievo € 12.420.601,00.***

***A. Descrizione della Società e del settore in cui opera nel periodo d'imposta oggetto di analisi***

*Vimercati S.p.A.* (nel prosieguo anche "Parte", "Società" o "società verificata") è un produttore altamente specializzato, tecnologicamente avanzato ed estremamente flessibile, interamente dedicato alla progettazione, industrializzazione e produzione di componenti elettromeccanici ed elettronici di interruttori, moduli, complessivi mecatronici e dispositivi integrati per il mercato dell'auto. È leader nella produzione di componentistica per auto e gode di lunga esperienza nel settore automotive, nel quale opera da più di sessant'anni.

A partire dal 2011, a seguito dell'acquisto del 70% del capitale sociale di *Vimercati S.p.A.* da parte del gruppo indiano (Gruppo Viney) controllato da *Viney Corporation Ltd* (esistente fin dal 1989), la Società è diventata la subholding italiana del gruppo stesso.

Nel 2014, *Viney Corporation Ltd* ha acquistato il restante 30% del capitale sociale di *Vimercati S.p.A.*, divenendo l'azionista unico della stessa.

Il Gruppo Viney è un fornitore di secondo livello, cioè indiretto, di prodotti destinati al mercato autoveicolistico (e.g., cablaggi, connettori, terminali, cavi ad alta prestazione e di teflon, compositi in gomma, ecc.) e, in particolare, alle principali case presenti sul mercato indiano, europeo e asiatico.

L'intera produzione è integrata verticalmente (ossia interamente svolta "in casa", senza ricorrere a terzisti) e si avvale di una struttura organizzativa particolarmente "snella" e a basso costo.

Il Gruppo Vimercati ha oggi un solo mercato di riferimento, quello automobilistico. A livello geografico, invece, i mercati di sbocco principali sono rappresentati da Italia, Francia e Germania.

Storicamente, *Vimercati S.p.A.* è in prevalenza un produttore di componentistica per auto di primo livello (produttori che si occupano della logistica e dell'assemblaggio di interi moduli e componenti preassemblati). Essa mantiene un rapporto diretto con la casa automobilistica con la quale lavora in "co-design", per cui le attività di sviluppo del prodotto vengono realizzate in stretta condivisione con il cliente e fornite direttamente in "just in time" presso gli stabilimenti produttivi del cliente.

A grandi linee, la tipologia prevalente di produttori di componenti è riconducibile alle figure dei sistemisti, degli specialisti di componenti di sistema e dei fornitori di componenti.

*Vimercati S.p.A.* può essere annoverata tra i fornitori specialisti di componenti; questi sono dotati di una minore ampiezza di autonomia progettuale rispetto al sistemista dal momento che operano prevalentemente sulla base di una specifica tecnologia pur garantendo la conoscenza degli aspetti impliciti nell'integrazione con tecnologie diverse. In questo caso però il *know-how* nella propria area di competenza è massimo.

L'eccellenza nella qualità, nell'affidabilità e nel servizio offerto alla clientela è alla base della reputazione dell'azienda che può contare su rapporti consolidati di collaborazione di lungo corso con primarie case automobilistiche. I componenti prodotti sono destinati al primo equipaggiamento e vengono forniti direttamente ai clienti finali, tra i quali si possono annoverare BMW, Rolls Royce, Volkswagen, PSA (Peugeot/Citroen), Renault, Fiat, Alfa Romeo, Iveco, Pininfarina e Ferrari.

### ***B. Rapporti intrattenuti con parti correlate non residenti nel periodo d'imposta 2018; analisi e conclusioni contenute nella Documentazione Nazionale***

Nel periodo d'imposta chiuso al 31/12/2018 *Vimercati S.p.A.* ha realizzato operazioni di varia natura nei confronti di parti correlate non residenti, a seguito delle quali ha contabilizzato i seguenti componenti di reddito esposti al rigo RS106 della dichiarazione modello SC\_2019:

RS106	Tipo controllo			Possesso documentazione	Componenti positivi	Comp
	A	B	C	<sup>4</sup> X	<sup>5</sup> 38.193.604 ,00	<sup>6</sup> 35.

A supporto delle transazioni in argomento la Parte, in evasione alla richiesta dei verificatori effettuata con PVG n. 13 del 16/05/2024, ha prodotto, in data 21/05/2024, i seguenti documenti:

- 1) *Master File e Local File 2018;*
- 2) *Allegati ai documenti di cui al punto 2), Allegato A, Allegati da 2 a 5;*
- 3) *Bilancio depositato di Vimercati East Europe Srl.*

comprendente i contratti e/o accordi regolanti le transazioni con parti correlate.

Ai fini della dimostrazione di conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni con parti correlate, la società verificata analizza le transazioni che considera più rilevanti; due di esse riguardano il rapporto intercorrente tra la

controllante italiana e la rumena *Vimercati East Europe* (VEE) nell'ambito del processo di produzione e vendita di componentistica per auto. E proprio su tali due transazioni, di seguito descritte, si è maggiormente soffermata l'attenzione dei verificatori.

## 1. Produzione a contratto – T1

In merito alla **Transazione T1**, di seguito rappresentata

Transazioni principali		Cedente / Prestatore	Paese	Cessionario / Beneficiario	Paese	Importo (€)
T1	Produzione a contratto	VEE	Romania	Vimercati	Italia	31.481.911

nella *Documentazione Nazionale* si legge che *Vimercati S.p.A.* ha richiesto alla controllata *Vimercati East Europe* di effettuare, presso il proprio stabilimento di Hemeius (Romania), la **produzione di prodotti finiti e semilavorati**.

In tale contesto, *Vimercati East Europe* acquista dalla controllante italiana le componenti necessarie per la realizzazione dei prodotti finiti e semifiniti che una volta terminato il processo produttivo vengono venduti a *Vimercati S.p.A.* per la loro successiva commercializzazione e distribuzione.

La Società evidenzia l'impossibilità di identificare transazioni – poste in essere con parti terze indipendenti – potenzialmente comparabili a quella appena enunciata, circostanza che non le ha consentito di effettuare alcun tipo di confronto interno.

L'analisi è stata effettuata con riguardo all'entità con profilo funzionale meno complesso ed in relazione alla quale la società verificata ha ritenuto sussistere la disponibilità di dati comparabili affidabili. Conseguentemente, *Vimercati East Europe* è stata scelta come *tested party* dell'analisi rappresentando la parte coinvolta che svolge le funzioni meno complesse, corre minori rischi e non dispone di beni immateriali che possano influire sul risultato.

La scelta del metodo è ricaduta sul TNMM, selezionato in quanto la società ha ritenuto che il confronto a livello di margine netto sui costi totali (NCP) garantisca una maggiore affidabilità, fondata su una comune base di costo rappresentata dal totale dei costi (diretti, indiretti di produzione e spese operative), tra il soggetto testato e quelli identificati facendo ricorso ad una ricerca in un database di pubblico dominio.

È stato, preliminarmente, predisposto un conto economico "segmentato" di *Vimercati East Europe* per isolare il segmento relativo all'attività che la Società identifica come *Produzione a contratto* da quello riferito all'attività denominata *Produzione e vendita diretta di prodotti*.

Quale indicatore di margine netto ("PLI"), si è ritenuto di utilizzare il "Net Cost Plus", ossia il rapporto percentuale tra l'EBIT (risultato operativo) e il valore dei costi totali sostenuti da *Vimercati East Europe* nell'ambito della transazione T1, mentre al fine di poter verificare la congruità della transazione con operazioni comparabili tra imprese indipendenti, è stato effettuato uno specifico studio di *benchmark* finalizzato ad identificare soggetti svolgenti attività simili a quella effettuata dalla società rumena.

La *search strategy* utilizzata dalla Società è riepilogata nella tabella di seguito esposta:



Tabella A.1: Codici standard di classificazione industriale - NACE

Codice NACE	Descrizione del codice NACE
2790	Manufacture of other electrical equipment ( <i>Produzione di altro materiale elettrico</i> )
2931	Manufacture of electrical and electronic equipment for motor vehicles ( <i>Produzione di material elettrico ed elettronico per veicoli a motore</i> )
2932	Manufacture of other parts and accessories for motor vehicles ( <i>Produzione di altre parti e accessori per veicoli a motore</i> )

In seguito sono stati applicati i seguenti criteri automatici di selezione, al fine di individuare società che non:

- Hanno un Turnover superiore a € 10 milioni per tutti gli anni nel periodo 2015-2017.
- Hanno "NRF – No recent financial", "LF – Limited financial", "NRLF – No recent limited financial" o "NF – No financial variables at all" come "Type of accounts".
- Hanno "C1 – Companies with consolidated accounts only"<sup>5</sup> come "Type of accounts".
- Sono società in liquidazione, inattive, cessate.
- Sono state costituite dopo il 2012.
- Hanno un azionista nazionale/internazionale (società industriali, enti pubblici, stati, governi) che detiene una percentuale di partecipazione diretta o totale pari o superiore a 50,01%.
- Hanno una percentuale di partecipazione diretta nelle società industriali nazionali/internazionali controllate pari o superiore a 50,01%<sup>6</sup>.

Questa prima fase ha generato un set iniziale di 1.542 società, per ciascuna delle quali sono stati esportati in un foglio elettronico la descrizione attività e i dati finanziari rilevanti.

Attraverso la successiva applicazione di criteri qualitativi e quantitativi di seguito elencati

Screening	Dettagli dello screening	Società rimanenti dopo aver applicato lo screening
Screening qualitativi	<i>Tested party</i>	1.542
	Duplicati	1.542
	Dati finanziari disponibili di Turnover e Operating Profit per almeno due anni nel periodo 2015-2017	1.540
	Rapporto tra costo del lavoro / OPEX > 30% o dati insufficienti per il calcolo dello screening	876
	Media Turnover (2015-2017) < 1 milione	252
	EBIT negativo per almeno due anni nel periodo 2015-2017	226
	Cooperative e consorzi	213
Screening quantitativi	Controllo della descrizione dell'attività da database	169
	Controllo delle informazioni su internet	8

la ricerca ha condotto all'individuazione di un set finale di n. 8 società ritenute comparabili, riportato nella seguente tabella:

Tabella: Set finale società comparabili - NCP 2015-2017

N°	BvD Number	Ragione sociale	NCP 2017	NCP 2016	NCP 2015	Media Ponderata NCP <sup>13</sup> 2015-2017
1	CZ00529036	AGBA, V.O.S.	8,2%	4,6%	14,5%	9,2%
2	BG123552044	ATES EOOD	-3,1%	14,9%	3,4%	5,2%
3	RO21912891	COMPANY MED SRL	21,0%	67,6%	49,7%	44,6%
4	RO15977020	E.M.W. SRL	15,9%	33,8%	53,6%	30,6%
5	HR43573814270	ELODA D.O.O.	4,1%	4,5%	3,2%	4,0%
6	PL340112968	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNE DOB MAR MARIA I JANUSZ GAPIŃSKI S.J.	44,5%	54,3%	43,8%	47,3%
7	HU11029757	PATA JOZSEF GEPIPARI KORLATOLT FELELOSSEGU TARSASAG	20,6%	30,7%	31,7%	27,5%
8	BG200288580	ZENON BG OOD	3,3%	13,3%	-7,9%	2,4%

L'analisi di *benchmark* ha determinato una distribuzione di frequenza dei PLI dei soggetti comparabili connotata da una varianza estrema, con intervallo di valori variabile da un minimo di 2,4% ad un massimo di 47,3%. L'intervallo interquartile varia da un 25° percentile di 4,9% a un 75° percentile di 34,1% e una mediana del 18,4%.

Dall'analisi del conto economico segmentato di *Vimercati East Europe*, in relazione alle attività di lavorazione in conto lavoro, si evince che la controllata rumena ha conseguito un *Net Cost Plus* pari al **31,3%** che in quanto rientrante all'interno del *range* interquartile fa affermare alla Società che la transazione esaminata è conforme al principio di libera concorrenza.

## 2. Produzione e vendita diretta di prodotti – T2

Fanno parte della **Transazione T2** i seguenti flussi infragruppo:

Transazioni principali		Cedente / Prestatore	Paese	Cessionario / Beneficiario	Paese	Importo (€)
T2	Cessioni di componenti	Vimercati	Italia	VEE	Romania	32.472.236 <sup>3</sup>
	Servizi funzionali	Vimercati	Italia	VEE	Romania	3.730.937
	Locazione di macchinari e stampi	Vimercati	Italia	VEE	Romania	525.000
	Licenza di produzione e know-how	Vimercati	Italia	VEE	Romania	301.140

Relativamente alla transazione T2, nella *Documentazione Nazionale dei prezzi di trasferimento* si legge che *Vimercati S.p.A.* ha demandato alla controllata *Vimercati East Europe* **le attività di produzione e di distribuzione di taluni specifici prodotti destinati ad essere ceduti al cliente BMW.**

Nello Studio elaborato dalla Società sono fornite le seguenti principali informazioni in merito alla descrizione delle operazioni rientranti nella transazione in argomento.

In particolare, per incontrare le esigenze di natura operativa, logistica ed amministrativa del cliente BMW, *Vimercati S.p.A.* e la controllata rumena hanno perfezionato una serie di accordi contrattuali ai sensi e per gli effetti dei quali, nel periodo d'imposta 2018, sono intercorsi una pluralità di flussi infragruppo strumentali all'**assemblaggio di componenti** per la realizzazione dei prodotti RUKO (attuatori airbag), PL7 (modulo luci), HKL (interruttore apri bagagliaio), DLS (interruttore chiusura porte), SHZ (tasto riscaldamento sedili), BEL 35up (mostrina luci) e SFZ (modulo interruttori SZF o funzione ausiliaria sedile) ed alla successiva vendita diretta degli stessi al cliente BMW da parte di *Vimercati East Europe*. Al fine di realizzare i prodotti destinati al cliente "BMW", quest'ultima **acquista componenti dalla controllante italiana**. In particolare, nel corso dell'esercizio in esame, l'ammontare complessivo delle vendite effettuate dalla Società è stato pari a **euro 32.472.236**.

Tenuto conto della specificità dei prodotti in questione e del cliente a cui sono destinati, *Vimercati East Europe* necessita del supporto tecnologico/produttivo nonché commerciale della controllante italiana e, dunque, al fine di consentire alla controllata rumena di espletare le funzioni e le attività alla stessa demandate la controllante italiana le mette a disposizione il know-how tecnologico, i macchinari e l'esperienza commerciale, maturati negli anni nella gestione del cliente BMW. In particolare, nel corso dell'esercizio 2018 *Vimercati S.p.A.* ha prestato, in favore della controllata rumena, **servizi funzionali alla realizzazione dei prodotti destinati ad essere ceduti dalla stessa direttamente sul mercato**, a fronte dei quali ha percepito un corrispettivo di **euro 3.730.937**. Tali servizi funzionali sono definiti e regolati da uno specifico contratto di servizi stipulato dalle parti ed avente ad oggetto (i) attività di supporto nelle attività di marketing e vendita (ii) di supporto al controllo qualità e (iii) di EDP ed EDI. Il corrispettivo è stato contrattualmente convenuto nella percentuale dell'**8% del fatturato** realizzato da *Vimercati East Europe* sulla vendita "diretta" a BMW dei suelencati prodotti.

La Società prosegue nella descrizione della transazione affermando che la realizzazione dei prodotti per il cliente BMW ha altresì richiesto il **trasferimento in locazione di taluni specifici macchinari e stampi da impiegare nelle fasi di assemblaggio**, nonché il **trasferimento in licenza del know how tecnologico produttivo**, per i quali *Vimercati East Europe* ha corrisposto a *Vimercati S.p.A.* rispettivamente **euro 525.000** ed **euro 301.140**. Tali corrispettivi contrattualmente definiti sono stati determinati sulla base dei costi sostenuti per l'ingegnerizzazione dei prodotti e per l'acquisto dei macchinari successivamente locati a VEE, oltre che per tutte le altre spese di commercializzazione degli stessi. Il totale di tali costi è stato poi suddiviso sul ciclo di vita atteso dei prodotti e sui volumi di produzione stimati ottenendo dei congrui canoni di trasferimento di know how e di locazione dei macchinari impiegati in tali produzioni che permettessero il rispetto dell'*arm's length principle*.

La transazione sin qui descritta risulta, quindi, essere composta dai seguenti flussi infragruppo:

- cessione delle componenti per l'assemblaggio (senza mark up sui costi di produzione/acquisto), non regolata da uno specifico contratto, bensì da ordini di acquisto emessi da *Vimercati East Europe* alla Società;
- erogazione di servizi funzionali alle vendite dei prodotti destinati ad essere ceduti direttamente al cliente BMW;
- locazione di macchinari e stampi;
- licenza di produzione e know-how.

La Società ha considerato i suddetti flussi strettamente correlati ed interdipendenti tra loro e, pertanto, ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento, gli stessi, in conformità al paragrafo 3.9 delle Linee Guida OCSE24, sono stati considerati quale unica e complessa transazione e di conseguenza la verifica della conformità al principio di libera concorrenza dei relativi prezzi di trasferimento è stata effettuata in maniera aggregata.

Analogamente a quanto già evidenziato nell'ambito dell'analisi della Transazione T1, anche in questo caso la Società rileva l'impossibilità di identificare transazioni – poste in essere con parti terze indipendenti – potenzialmente comparabili a quella appena enunciata, circostanza che non le ha consentito di effettuare alcun tipo di confronto interno.

La scelta dell'entità da “testare”, quelle sul metodo e sull'indicatore di redditività da impiegare, la *search strategy* utilizzata e gli esiti dell'analisi di *benchmark*, ivi compresa la selezione del definitivo set di entità comparabili da impiegare per la definizione dell'intervallo di libera concorrenza, sono **identiche a quelle già descritte in precedenza proprio con riferimento alla Transazione T1**.

Richiamandone le conclusioni, si evidenzia che quell'analisi ha condotto all'individuazione di un intervallo interquartile compreso tra il 4,9% (IQ) e il 34,1% (IIIQ) con una mediana del 18,4%.

Dall'analisi del conto economico segmentato di *Vimercati East Europe*, **in relazione alla transazione di Produzione e vendita di prodotti**, si evince che la controllata rumena ha conseguito un *Net Cost Plus* pari al **14,2%** che in quanto compreso tra il primo quartile e la mediana fa affermare alla Società che la transazione esaminata è conforme al principio di libera concorrenza.

### ***C. Struttura organizzativa di business e profilo funzionale delle società costituenti il Gruppo Vimercati rilevati dai verificatori.***

Le informazioni acquisite dalla lettura dei documenti pubblicamente disponibili e della documentazione messa a disposizione dalla Società nella fase iniziale della verifica e successivamente, anche attraverso momenti di confronto diretto con i suoi rappresentanti, delineano un quadro nel quale l'insieme di attività che connotano l'operatività della società verificata nel territorio dello Stato tracciano un profilo funzionale che è tipico di un *produttore* impegnato in un processo produttivo finalizzato alla realizzazione di uno specifico risultato, avente caratteristiche di unicità ed originalità nel soddisfare il bisogno del cliente (*committente*).

Ancor più specificamente, *Vimercati S.p.A.* agisce nell'ambito delle cosiddette commesse *engineering-to-order* (Eto) caratterizzate dalla richiesta da parte del committente anche di una parte progettuale e/o ingegneristica. La tipologia di commessa Eto nella quale è impegnata la Società è quella avente ad oggetto la "Fornitura di componenti in *co-design* con il committente".

**Nell'esecuzione delle commesse ad essa assegnate, *Vimercati S.p.A.* accentra presso di sé la parte di gran lunga preponderante dei due processi primari che connotano il modello di *business* nel quale è impegnata, ossia:**

- **lo sviluppo del prodotto sulla base delle specifiche tecniche e dei requisiti di processo specifici del prodotto/cliente** ottenuti all'esito delle fondamentali, articolate fasi di progettazione, sviluppo e co-design svolte in stretta e diretta collaborazione con il cliente finale, rappresentato dalla casa automobilistica committente;
- **la produzione dei componenti** elettromeccanici ed elettronici di interruttori, moduli, complessivi mecatronici e dispositivi integrati per il mercato dell'auto, fase che necessariamente segue la prima.

I due processi appena sopra identificati, a loro volta, necessariamente, seguono la fase dell' "**acquisizione della commessa**" che interviene soltanto nel caso di positiva conclusione della partecipazione alla procedura che parte dalla richiesta di quotazione formulata dai costruttori auto (BMW, Stellantis, Renault, Iveco, ecc) e termina con l'accettazione dell'offerta presentata da *Vimercati S.p.A.*.

L'eventuale assegnazione della commessa è, poi, inevitabilmente connessa alla capacità della società verificata di massimizzare, in termini di efficacia, la combinazione di due fattori essenziali:

1. Il primo fattore non è contenuto nell'offerta rivolta al cliente ma è un **asset strategico** che la Società ha costruito e consolidato negli anni, meglio nei decenni di attività, ossia l'eccellente livello di qualità e affidabilità del servizio offerto alla clientela, sfruttando il know-how specifico, l'esperienza e la professionalità acquisite, elementi fondanti dell'ottima reputazione riconosciuta dall'attuale clientela che le permette di "contare" su rapporti consolidati di lungo termine di collaborazione con primarie case automobilistiche.
2. L'altro fattore risponde all'esigenza primaria di adeguarsi alle dinamiche evolutive del mercato dell'auto che hanno condotto ad un aumento crescente e sistematico dei fattori di competitività con conseguenti e forti impatti su tutta la filiera dei produttori di componentistica.

La crescente pressione esercitata sui fornitori dalle case automobilistiche in virtù del loro rilevante potere contrattuale, finalizzata ad una riduzione dei costi, ha determinato il bisogno di accrescere l'efficienza produttiva anche in termini di competitività del costo di prodotto, necessità, questa, destinata a costituire fattore discriminante nell'acquisizione di nuove commesse, in uno scenario di mercato nel quale i produttori di autovetture esercitano forti pressioni sui prezzi applicati dai fornitori.



Ulteriore necessità, in tale ambito, è quella di soddisfare le esigenze di importanti produttori clienti che nell'attuazione delle loro politiche di “*global sourcing*” considerano la vicinanza territoriale un importante *driver* per la scelta del fornitore.

È, poi, tendenza ormai consolidata, anch'essa sempre ispirata all'obiettivo prioritario di ottenere nuove efficienze di costo, la progressiva migrazione di parti, anche consistenti, dei processi produttivi in paesi a basso costo, i cosiddetti LCC (*low cost countries*), delocalizzando in aree geografiche caratterizzate dalla presenza di differenziali significativi in termini di condizioni più vantaggiose del costo della manodopera.

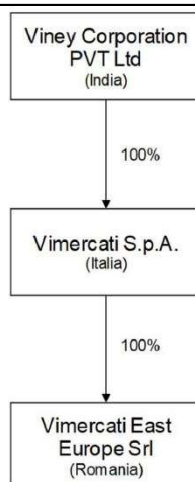
È proprio per soddisfare le esigenze determinate dall'appena descritto secondo fattore di competitività, in risposta al mutamento del mercato e coerentemente con gli obiettivi aziendali, **nel dicembre 2007 è stata costituita la controllata SC Vimercati East Europe Srl**, con sede a Bacau, in Romania, che ha permesso di ridurre in maniera rilevante l'incidenza del costo delle lavorazioni sul costo totale dei prodotti in quanto localizzata in un mercato nel quale il costo del lavoro risulta essere molto più vantaggioso rispetto all'Europa occidentale.

Dal 2014 la controllata rumena può contare su circa 300 dipendenti e **il suo ruolo all'interno del Gruppo** (si legge nella Documentazione Nazionale dei prezzi di trasferimento) **è relativo a quelle attività di trasformazione meno complesse (quali l'assemblaggio dei prodotti), che non richiedono una manodopera particolarmente specializzata.**

Inoltre, proprio al fine di soddisfare esigenze di natura logistica e commerciale del cliente BMW, dettate dalla vicinanza territoriale di alcuni suoi stabilimenti alla sede operativa di *Vimercati East Europe Srl*, limitatamente a talune categorie di prodotti e, in particolare, i prodotti RUKO (attuatori airbag), PL7 (modulo luci) e HKL (interruttore apri bagagliai), una volta assemblati, anziché essere spediti a *Vimercati S.p.A.* per la successiva commercializzazione e distribuzione (come accade per tutte le altre linee di componenti assemblati in Romania), dietro specifica richiesta del cliente, gli stessi sono spediti direttamente dalla controllata rumena al cliente BMW, evitando, così, di farli transitare nuovamente in Italia.

La struttura organizzativa di *business* del Gruppo Vimercati nei due periodi d'imposta oggetto di verifica risulta essere la seguente:





ossia un “sottogruppo” composto da tre imprese:

- i. la controllante indiana (*Viney Corporation Ltd*) produttore verticalmente integrato di componentistica;
- ii. la controllata italiana (*Vimercati S.p.A.*) che **accentra presso di sé quasi tutte le funzioni** relative al processo produttivo avente quale sbocco principale il mercato europeo; e
- iii. la controllata rumena (*Vimercati East Europe*) presso la quale *Vimercati S.p.A.* ha decentrato **talune fasi di lavorazione meno complesse e a maggiore intensità di manodopera**.

Ancorché la capogruppo sia la controllante indiana *Viney Corporation Ltd*, *Vimercati S.p.A.* – tenuto conto delle relazioni commerciali e dell’esperienza maturata – riveste un ruolo di primaria importanza all’interno del Gruppo e nell’implementazione delle relative strategie strumentali al conseguimento degli obiettivi prefissati.

***Vimercati S.p.A.* ha concentrato nel proprio stabilimento italiano, oltre alla produzione di buona parte dei prodotti della gamma offerta e il controllo qualità degli stessi, le funzioni inerenti all’attività commerciale, al Controllo di Gestione, alla R&D - Innovazione e all’IT.**

Tutti gli obiettivi commerciali del Gruppo, il ruolo e la collocazione dell’azienda sul mercato, i rapporti con la clientela, sono di competenza del dipartimento marketing di Pero, in Italia.

Anche in termini di funzione tecnico-produttiva, un ruolo molto importante è svolto dalla “direzione stabilimento” italiana che, oltre a curare i volumi produttivi interni e i livelli qualitativi dei prodotti offerti, coordina e funge da supervisor di tutte le operazioni (produzione, logistica, metodi e tecnologie) del Gruppo, fornendo un supporto importante in termini di efficienza e sfruttamento di sinergie integrate all’interno del Gruppo Vimercati.

Inoltre, la sede italiana è il centro nevralgico della politica d’innovazione e IT del Gruppo. Si occupa sia dell’analisi di fattibilità di sviluppo del prodotto (puntando su sistemi integrati

di meccatronica per proporre ai clienti soluzioni sempre più innovative e anticipando le tendenze evolutive del mercato), sia della gestione del sistema IT aziendale (proponendo soluzioni ottimali in funzione dei fabbisogni aziendali).

Vimercati S.p.A. ha, dunque, accentrato presso di sé le fasi di progettazione e di ricerca e sviluppo dei prodotti, nonché i processi produttivi relativi a fasi altamente automatizzate di montaggio e di controllo finale, demandando e, quindi, decentrando a terzisti qualificati talune fasi produttive intermedie, semiautomatiche o a maggiore intensità di manodopera.

**Vimercati S.p.A. sopporta la generalità dei rischi connessi alle funzioni suindicate** mentre in relazione alle attività immateriali essa può contare sul proprio know-how di processo per la produzione industriale e su altri assets intangibili, costituiti dall'apprezzamento della Società presso la clientela e, dunque, dalla riconoscibilità della sua denominazione commerciale (c.d. beni immateriali di marketing).

Il particolare ambito settoriale in cui opera la società verificata determina, poi, la necessità di **illustrare**, seppur sinteticamente, **le peculiarità del ciclo produttivo**.

Nelle aziende che operano **su commessa**, come nel caso della Società, l'intero processo produttivo è orientato sul cliente del quale bisogna soddisfare le specifiche esigenze seguendo le specifiche tecniche da questi determinate. La sequenza logica del processo di gestione prevede che dopo aver acquisito la commessa il fornitore approvvigiona i fattori produttivi che combina per realizzare il bene oggetto della fornitura. Il ciclo produttivo risulta "invertito" rispetto a quello che caratterizza le aziende che operano per il magazzino, le quali attuano programmi di produzione indipendenti dalle singole operazioni di vendita; queste ultime, infatti, dopo aver definito le caratteristiche del prodotto che ritengono più idonee a soddisfare le esigenze dei potenziali clienti e la dimensione operativa da assumere a seguito di indagini di mercato sulle preferenze dei consumatori e sulle potenzialità dei concorrenti, iniziano la produzione senza attendere gli ordini dei clienti.

Le sopra descritte caratteristiche che connotano il profilo funzionale della società verificata, associate alle peculiarità del ciclo produttivo delle aziende che, come *Vimercati S.p.A.*, operano su commessa, fugano qualsiasi dubbio possa sorgere sulla questione legata alla **gestione della cosiddetta fase di vendita del prodotto finito, una fase che si è già definita, compiuta, esaurita nella prima fase del ciclo di produzione, quello, cioè, che coinvolge in modo esclusivo Vimercati S.p.A.** non potendo, pertanto, in alcun modo riguardare **la società controllata rumena la quale entra nella disponibilità delle componenti utili allo svolgimento della specifica fase di lavorazione chiamata a realizzare quando il prodotto è già stato "venduto"**.

È evidente, pertanto, la conseguenza per cui **per tutte le commesse affidate alla società verificata**, sia che il prodotto finito sia direttamente da essa consegnato, sia nelle ipotesi in cui tale ultima fase venga affidata alla controllata rumena essenzialmente per ragioni di vicinanza geografica tra il suo stabilimento e quelli dei committenti, **non possono che restare di esclusiva pertinenza di Vimercati S.p.A. i rischi economicamente rilevanti** (e, dunque, i profitti e le perdite associati a detti rischi), **connessi alla fase di vendita del prodotto finito e riguardanti le attività di marketing, commercializzazione e**

**distribuzione, nonché di assistenza post-vendita eseguite nell'ambito dell'articolato rapporto intrattenuto con ciascun cliente.**

Nella descritta complessiva gestione di tale rapporto, **quello attribuibile a *Vimercati East Europe* è il profilo funzionale di un soggetto impegnato in una specifica fase di lavorazione (assemblaggio), presso la cui sede**, limitatamente ai prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF, della commessa BMW) **vengono svolte talune attività di controllo qualità** (sotto la supervisione di *Vimercati S.p.A.* e secondo le indicazioni fornite dalla stessa controllante italiana) e di **consegna del prodotto finito** al cliente finale.

Come già evidenziato, la controllata rumena acquista da *Vimercati S.p.A.* le componenti necessarie per la realizzazione della fase di lavorazione demandata alla sua competenza, attività che essa deve realizzare secondo le specifiche tecniche, le indicazioni ed i cicli di lavorazioni fornite dalla controllante.

Parte delle componenti da assemblare (la maggior parte delle quali è in ogni caso progettata da *Vimercati S.p.A.*) sono acquistate direttamente da *Vimercati East Europe* rivolgendosi a fornitori selezionati dalla controllante italiana, ad un prezzo stabilito (ed eventualmente negoziato) dall'ufficio acquisti di *Vimercati S.p.A.*.

Anche i macchinari usati per l'assemblaggio, pur se acquisiti direttamente dalla controllata rumena, provengono da fornitori scelti e gestiti da *Vimercati S.p.A.* sotto ogni profilo che abbraccia il rapporto che con essi necessariamente si instaura.

Da un punto di vista **sostanziale**, quindi, ***Vimercati East Europe* non è responsabile dell'approvvigionamento né delle componenti né degli altri beni necessari all'esecuzione della sua fase di lavorazione** presentandosi, dunque, con un livello più basso di funzioni e rischi rispetto ad un produttore su commessa (*contract manufacturer*) che, invece, è ordinariamente responsabile dell'approvvigionamento oltre che della lavorazione delle materie prime o, come in questo caso, delle componenti da assemblare per realizzare il prodotto finale.

**Il fattore produttivo di maggior rilievo su cui essa è effettivamente in grado di esercitare il pieno controllo e di svolgere le funzioni tipicamente associate alla cosiddetta "gestione del rischio"** (quelle, cioè, attraverso cui si valuta e si risponde del rischio associato all'attività economica svolta) **è il personale assunto e impiegato in Romania per eseguire quella che sia da un punto di vista aziendale che nell'ambito dell'analisi dei prezzi di trasferimento, assume natura di prestazione di un servizio di produzione conto terzi (e chi la esegue è definibile *toll manufacturer*).**

Quanto sin qui evidenziato trova, d'altronde, sostanziale conferma dalle condizioni economiche e dai termini contrattuali con i quali le Parti interessate dalle transazioni in esame regolano il loro rapporto. Ad esempio:

- i. la specifica fase di lavorazione assegnata a *Vimercati East Europe* è regolata da un *Contratto di conto lavoro* che prevede che la controllata rumena nella fase in cui ritrasferisce alla sua controllata italiana i prodotti da essa assemblati applichi un listino

prezzi basato su una **tariffa oraria unica pari a 6,5 euro/ora** scomponibile nel modo seguente:

- 3,1 euro/ora per remunerare il costo della manodopera;
- 3,4 euro/ora per remunerare gli altri costi fissi e variabili della produzione (es. affitti, energia elettrica, manutenzione ordinaria dei macchinari, spese di trasporto ordinario, ecc.).

- ii. i componenti da assemblare, ceduti da *Vimercati S.p.A.* alla sua controllata rumena, **sono fatturati al costo di produzione o di acquisto e, dunque, senza applicazione di mark-up.** L'unico ricarico applicato al costo, come chiarito dalla Società nel corso della verifica, è il mark-up richiesto dalla Società per vedersi remunerare il servizio di hub logistico da essa prestato a favore della controllata nei casi in cui prima del loro trasferimento a quest'ultima per l'espletamento della fase di lavorazione ad essa assegnata, i componenti da assemblare restano nei magazzini della società verificata.

I due elementi appena evidenziati confermano la natura di società "*labour intensive*" di *Vimercati East Europe* che nella fase del processo produttivo in cui risulta coinvolta si avvale essenzialmente del fattore "forza lavoro" il cui mercato di approvvigionamento (Romania) è caratterizzato da un costo particolarmente vantaggioso rispetto ai Paesi occidentali (o di vecchia industrializzazione).

Inoltre, le suindicate modalità di scomposizione della tariffa oraria unica su cui è basato il listino prezzi applicato nella fase di trasferimento a *Vimercati S.p.A.* delle componenti assemblate rende evidenti i fattori produttivi e, dunque, gli elementi reddituali ad essi riferiti, da assumere come rilevanti nella determinazione della remunerazione da riconoscere a *Vimercati East Europe*.

Si tratta, cioè, dei costi del lavoro e dei costi di struttura e industriali, elencati nello stesso *Contratto di conto lavoro* che, non a caso, non include l'elemento di costo economicamente più significativo, quello cioè, riguardante le componenti da assemblare.

**Nella Documentazione Nazionale si legge, infatti, che *Vimercati East Europe* acquista da *Vimercati S.p.A.* (al costo di produzione o acquisto) le componenti da impiegare nelle attività produttive dei prodotti finiti e semifiniti a favore della controllante e il costo di tali beni viene rifatturato alla stessa *Vimercati S.p.A.*, unitamente al corrispettivo delle prestazioni rese, senza applicazione di alcun *mark-up*.**

Sono, pertanto, le stesse condizioni economiche e i termini contrattuali fissati all'interno del Gruppo *Vimercati*:

- a "decretare" che il valore economico che quelle componenti hanno maturato sino al momento del trasferimento a *Vimercati East Europe*, attraverso le diverse e già evidenziate fasi che compongono i due processi primari del business di *Vimercati S.p.A.* (sviluppo e realizzazione del prodotto finito), **si è formato senza il coinvolgimento e, dunque, senza il contributo, neppure parziale, della controllata rumena;**

- 
- a “stabilire” l’inappropriatezza dell’inclusione del costo di acquisto delle componenti da assemblare nella base di computo da impiegare per la determinazione dei prezzi di trasferimento da applicare alle transazioni che vedono coinvolta la società rumena, qui analizzate.

**Tale valore dovrebbe, dunque, restare escluso dalla determinazione dell’indicatore di redditività selezionato e una sua eventuale inclusione, imposta solo dalla necessità di salvaguardare il primario interesse di assicurare la migliore affidabilità possibile ai risultati dell’analisi comparativa, dovrebbe, in quel caso, costituire fondamentale, imprescindibile elemento di valutazione nell’ambito della complessiva analisi funzionale delle transazioni tra imprese associate e di quelle tra parti indipendenti, per stabilire se e quali aggiustamenti di comparabilità sia necessario apportare per rendere, nell’insieme, attendibili gli esiti dell’analisi.**

***D. Elementi di criticità rilevati dai verificatori sull’analisi elaborata dalla Società per il periodo d’imposta 2018 e sulle sue conclusioni***

- i. Nel percorso seguito dai verificatori, di valutazione del comportamento adottato dalla società verificata per dimostrare la conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni che vedono coinvolte *Vimercati S.p.A.* e la rumena *Vimercati East Europe*, un **primo, rilevante elemento di criticità** viene individuato già nella fase della rappresentazione dei flussi di transazioni regolanti il rapporto tra le due società ed è rappresentato dalla asserita impossibilità, da parte della società verificata, di distinguere il valore delle cessioni di componenti a *Vimercati East Europe*, effettuate nel corso dell’esercizio, per ciascuna delle due transazioni esaminate; l’importo complessivo di Euro 32.472.236, infatti, è interamente associato alla Transazione T2 pur essendo stato, poi, esposto separatamente nel conto economico segmentato della società rumena, fornito all’organo verificatore.

La valutazione critica operata dai verificatori prende le mosse dalla constatazione che l’argomentazione per la quale un sistema di reportistica gestionale non consentirebbe di separare il valore dei beni ceduti in modo da poterli puntualmente imputare a ciascuna transazione, risulta difficile da comprendere, ma altrettanto difficile da supportare da parte della Società, considerato che resta priva di evidenze diverse da quelle meramente assertive che, dunque, le impediscono di dimostrare di essersi ragionevolmente adoperata al fine di ottenere dati puntuali, utili a supportare la propria analisi.

Inoltre, nell’ambito di un’analisi obbligata ad assumere a parametro essenziale di riferimento le migliori pratiche commerciali adottate in transazioni “di mercato”, è da ritenere irrealistico un modello operativo nel quale la stessa argomentazione avrebbe potuto essere addotta in una situazione in cui in almeno una delle due transazioni qui esaminate (Transazione T1 e Transazione T2), controparte di *Vimercati S.p.A.* fosse stato un soggetto terzo anziché la sua controllata non residente.

Le normali dinamiche che regolano le relazioni imprenditoriali tra soggetti non legati da vincoli di appartenenza al medesimo gruppo d'impresе non contemplano, infatti, la possibilità di concludere operazioni commerciali alle quali non sia attribuibile un valore economico certo.

- ii. Un **ulteriore, importante elemento di criticità** rilevato dai verificatori nella valutazione del percorso di analisi seguito dalla Società e delle conclusioni cui esso perviene, attiene all'ambito del procedimento di ricerca e selezione dei soggetti "comparabili".

Come già più sopra evidenziato, la *search strategy* adottata dalla Società ha preso avvio dalla ricerca di soggetti potenzialmente comparabili attraverso l'utilizzo di parametri (stato di attività, area geografica, settore economico di appartenenza, anni da confrontare, ecc.), ordinariamente impiegati per analoghi fini d'indagine all'interno del database *Orbis* pubblicato da *Bureau Van Dijk* di cui è stata utilizzata la versione n. 129.00 aggiornamento n° 184 di giugno 2019. Tra i criteri automatici di selezione applicati al presumibile fine di evitare la selezione di società con caratteristiche operative (sia pur potenzialmente) diverse o operanti in condizioni di mercato differenti rispetto a quelle della *tested party*, la ricerca è stata impostata in modo da escludere la possibilità di estrarre soggetti che in tutti gli anni del periodo 2015-2017 presentassero un *Turnover* superiore a euro 10 milioni.

Il principio che, evidentemente, ha ispirato la scelta compiuta dalla Società in sede di elaborazione del suo Studio è analoga a quella con la quale in uno degli step successivi di selezione, ossia quello di applicazione di alcuni *screening* quantitativi volti a restringere il perimetro dell'indagine e rendere il più possibile omogeneo il campione, infine, selezionato, ha determinato l'eliminazione di società per le quali la *Media del Totale Valore della Produzione*, nel periodo 2015-2017, fosse inferiore ad euro 1 milione.

La Società utilizza, dunque, due criteri quantitativi di esclusione che assumono a parametro di riferimento le dimensioni, in termini di vendite, dei soggetti da analizzare, fissando, dunque, un limite inferiore ed uno superiore.

A parere dei verificatori, può ritenersi certamente condivisibile l'individuazione del limite che fissa a 1 milione di euro la soglia minima di ricavi perché un qualsiasi soggetto selezionato possa essere considerato almeno potenzialmente comparabile, e ciò in quanto una dimensione della transazione che si ponga sotto quella soglia può certamente influenzare la posizione competitiva del compratore e del venditore e quindi nuocere alla comparabilità.

Al contrario, si ritiene non appropriata la scelta di fissare un limite superiore di euro 10 milioni. *Vimercati East Europe*, scelta quale *tested party* nell'ambito dell'analisi comparativa condotta dalla Società, ha ricavi di ammontare decisamente più elevato rispetto a quella soglia, anche assumendo a riferimento il conto economico segmentato anziché quello aziendale unitariamente redatto e pubblicato, come può evincersi dalla tabella sottostante:



**Allegato n.4 – Conto economico segmentato VEE**

	<b>T1 - produzione a contratto</b>	<b>T2 - produzione e vendita diretta di prodotti</b>
Ricavi da terzi	29.048.594	49.611.830
Altri ricavi		1.180.549
<b>TOTALE RICAVI</b>	<b>29.048.594</b>	<b>50.792.379</b>

La conseguenza dell'applicazione del descritto criterio automatico di esclusione è stata l'aprioristica e arbitraria estromissione dall'iniziale set di potenziali comparabili (da sottoporre, poi, agli ulteriori, successivi screening quantitativi e qualitativi) di un numero indefinito di soggetti, indipendentemente dalla loro possibile idoneità a farne parte, con l'inevitabile conseguenza di inficiare in misura assai rilevante l'attendibilità dei risultati dell'analisi comparativa.

- iii. I verificatori si sono, poi, soffermati su un'altra informazione contenuta nella *Documentazione Nazionale*, quella, cioè, per la quale nell'ambito del percorso che progressivamente conduce all'individuazione del set definitivo di *comparables*, è indicato quale motivo di esclusione un **Rapporto tra Costo del lavoro e Spese Operative (OPEX) maggiore del 30% o dati insufficienti per il calcolo dello screening**.

Nell'*Allegato A* alla *Documentazione Nazionale*, invece, è contenuta un'indicazione opposta a quella appena sopra evidenziata: *Tutte le società aventi valore medio del rapporto tra Costo del lavoro e Spese Operative nel periodo 2015-2017 inferiore al 30% sono state eliminate* (evidenziazione e sottolineatura aggiunte).

Lo scopo di questo screening, aggiunge la Società, consiste nel rimuovere aziende che potrebbero avere caratteristiche operative diverse rispetto alla *tested party*.

I verificatori hanno richiesto alla Società delucidazioni sulle ragioni che l'hanno indotta ad utilizzare un criterio qualitativo di selezione basato sul **Rapporto tra Costo del lavoro e Spese Operative** e sulle concrete modalità di calcolo di tale rapporto; è stato chiesto, poi, di indicare la fonte di acquisizione dei dati e le specifiche voci di costo impiegate ai fini del computo.

La Società ha confermato che i dati utilizzati provengono dal database *ORBIS* e che il parametro del 30% rispetto al costo del personale nella pratica non ha avuto nessuna efficacia. *Tant'è che nell'anno successivo non se ne è più tenuto conto. È stato, quindi, ignorato nelle fasi di effettiva parametrizzazione*.

Mantenendo focalizzata l'attenzione sul periodo d'imposta 2018, la risposta fornita non risulta immediatamente comprensibile e induce i verificatori a formulare ulteriori considerazioni critiche.

In particolare, al di là dell'informazione contraddittoria (non chiarita) esposta nella documentazione prodotta, circa la misura del parametro utilizzato (Costo del

Personale maggiore o minore del 30% delle Spese Operative), l'obiezione che i verificatori intendono al riguardo formulare è duplice.

In primo luogo, **non può sostenersi che l'applicazione di quel parametro non ha avuto alcuna efficacia sull'andamento e sull'esito dell'analisi in quanto, al contrario, essa ha determinato il "taglio" di ben 664 dei soggetti inizialmente estratti che, a seguito del descritto step, da 1540 si sono ridotti a 876, influenzando in maniera sostanziale il successivo percorso di selezione.**

In secondo luogo, l'applicazione di un parametro avente l'obiettivo di eliminare le società aventi valore medio del rapporto tra Costo del lavoro e Spese Operative nel periodo 2015-2017 **inferiore** al 30%, al fine di restringere la platea dei soggetti tra cui individuare il campione definitivo di comparabili, facendo sopravvivere allo step in esame le sole società "*labour intensive*", quale è *Vimercati East Europe*, appare, ai verificatori, una scelta solo astrattamente condivisibile e, tuttavia, di fatto non apprezzabile in un caso analogo a quello qui esaminato.

In altri termini, la tabella che segue, costituente uno stralcio del conto economico segmentato di *Vimercati East Europe* contenuto nella Documentazione Nazionale, evidenzia la caratteristica di soggetto "*labour intensive*" della società rumena; infatti, **il peso dei costi del personale sui complessivi "costi di struttura"** [da intendersi per tali i costi fissi e variabili della produzione sostenuti per l'espletamento della specifica, circoscritta fase di lavorazione ad essa assegnata senza considerare, per tutto quanto sopra illustrato, il costo delle componenti da assemblare provenienti da *Vimercati S.p.A.* e, più in generale, il *Costo del Venduto*] è, **nell'insieme, pari a circa il 36%.**

	<b>T1 - produzione a contratto</b>	<b>T2 - produzione e vendita diretta di prodotti</b>
Costo del personale	2.067.204	3.615.531
Altri costi	1.623.453	8.152.698
<b>Totale</b>		<b>3.690.657</b>
<b>11.768.229</b>		

L'applicazione dell'illustrato criterio qualitativo di esclusione sarebbe, pertanto, risultata degna di positiva considerazione se propedeutica ad un'analisi comparativa che avesse previsto **l'utilizzo di un indicatore di redditività "misurato" esclusivamente sugli specifici costi di struttura sopra evidenziati.**

**Avendo, al contrario, esteso alla totalità dei costi della produzione esposti in bilancio la base di computo su cui la Società ha calcolato l'indicatore di redditività selezionato, l'applicazione del suddetto parametro di esclusione ha perso ogni possibile utilità;** come si vede, infatti, dallo stralcio del conto economico segmentato di *Vimercati East Europe*, sotto riportato, **il peso dei costi del personale sulla complessiva base di calcolo utilizzata dalla Società in sede di determinazione del**

*Net Cost Plus* da testare nell'ambito della espletata analisi comparativa è, **nell'insieme, di poco superiore all'8%.**

	<i>T1 - produzione a contratto</i>	<i>T2 - produzione e vendita diretta di prodotti</i>
Costo del venduto	18.434.114	32.701.599
Costo del personale	2.067.204	3.615.531
Altri costi	1.623.453	8.152.698
<b>TOTALE COSTI</b>	<b>22.124.771</b>	<b>44.469.828</b>

Appare, pertanto, evidente che **con un “peso” così limitato del costo del personale sui costi totali, il ricorso ad un parametro volto a circoscrivere la platea dei soggetti da comparare alle sole società “labour intensive” perde qualsivoglia significato** con la già evidenziata conseguenza (del tutto impropria sotto il profilo metodologico) di un'ulteriore, arbitraria “compressione” del perimetro entro cui operare la valutazione e la successiva scelta dei soggetti da utilizzare nella necessaria analisi comparativa.

- iv. Infine, a conclusione dell'articolato processo di ricerca e selezione la Società ha determinato un set finale di n. 8 soggetti ritenuti da essa comparabili in quanto svolgenti attività di lavorazione nel mercato dell'est Europa.

I verificatori hanno esaminato le caratteristiche peculiari di tali 8 soggetti. Le informazioni sono state acquisite attraverso l'esplorazione dei siti internet (ove disponibili) e dalla lettura dei dati attinti dalle banche dati pubbliche (nella circostanza, *Orbis* di *Bureau Van Dijk*).

Dall'analisi effettuata è emerso per alcuni dei soggetti selezionati dalla Società l'esercizio di attività correlate a funzioni diverse da quelle attribuite alla *tested party* rumena *Vimercati East Europe*; trattasi di **attività di marketing, ricerche di mercato, progettazione e sviluppo del prodotto, responsabilità nella fase dell'approvvigionamento delle materie prime con scelta e valutazione periodica dei fornitori, coinvolgimento nella fase dell'aftermarket**. Tali fasi del processo produttivo sono certamente associabili a profili funzionali più complessi di quello della controllata rumena, in precedenza descritto, e invece, almeno in gran parte, ascrivibili al profilo della sua controllata italiana *Vimercati S.p.A.*.

Questo limite oggettivo del processo di ricerca e selezione dei soggetti da utilizzare nell'ambito della necessaria analisi comparativa risulta ancor più significativo nel caso in esame, nel quale, come rilevato, un fondamentale elemento del processo produttivo, quello, cioè, rappresentato dalle componenti da assemblare per realizzare il prodotto finale, resta fuori dal perimetro di fattori su cui *Vimercati East Europe* è effettivamente in grado di esercitare il pieno controllo e di svolgere le funzioni tipicamente associate alla cosiddetta “gestione del rischio”.

- v. Attraverso il metodo scelto per la determinazione dei prezzi di trasferimento (TNMM) e l'impiego dello specifico indicatore di redditività selezionato (*Net Cost*

*Plus*) la Società ha ritenuto che il confronto (tra il soggetto testato e quelli identificati facendo ricorso ad una ricerca in un database di pubblico dominio), operato a livello di rapporto tra utile operativo e costi totali garantisca sufficiente idoneità alla sua analisi comparativa.

Tuttavia, **nel caso in esame la ricomprensione nella base di computo per la determinazione del prezzo di libera concorrenza, anche di elementi reddituali che pur trovando espressione nel conto economico della società rumena ineriscono a fattori produttivi su cui la controllata non residente evidentemente non esercita in alcun modo il controllo, si rivela, senza dubbio, erronea, in quanto determina l'inevitabile conseguenza di un improprio trasferimento di reddito a favore di Vimercati East Europe, meritevole di qualche rettifica.**

Le considerazioni che precedono assumono ancor maggiore rilievo critico se si richiama il sopra riportato esito dell'analisi di *benchmark* operata dalla Società, dal quale è emersa l'evidenza che **almeno alcuni dei soggetti individuati come comparabili esercitano attività correlate a funzioni diverse da quelle attribuite alla tested party Vimercati East Europe, funzioni che delineano profili più complessi di quello della controllata rumena, che si estendono sino a ricomprendere, come visto, la responsabilità e la gestione della fase dell'approvvigionamento delle materie prime con scelta e valutazione periodica dei fornitori.**

**In siffatto, critico contesto, la Società ha ritenuto di non operare alcun aggiustamento per tenere conto dei fattori di disomogeneità riscontrabili tra la tested party e i soggetti costituenti il selezionato set di comparabili, con l'obiettivo di apportare rettifiche per aumentare la comparabilità e migliorare l'affidabilità dei risultati dell'analisi proposta, discostandosi, sotto tale profilo, dalle indicazioni al riguardo, in più punti, fornite all'interno delle Linee Guida OCSE.**

Queste criticità si aggiungono a quelle, ancor più rilevanti, in precedenza evidenziate e relative ad alcuni criteri (automatici e qualitativi) di esclusione.

Per le motivazioni che precedono, **i verificatori hanno ritenuto, nel complesso, non affidabile, il percorso seguito dalla Società nella sua analisi di benchmark e le conclusioni cui la stessa perviene, in quanto gli elementi su cui si fondano le considerazioni critiche descritte, riguardanti sia la fase di impostazione metodologica che quella di esame qualitativo dei soggetti potenzialmente comparabili, risultano fondatamente idonei a comprometterne i risultati in termini di adeguata comparabilità.**

***E. Illustrazione del percorso di analisi seguito dai verificatori per la determinazione del compenso di libera concorrenza.***

Nelle pagine che precedono ci si è ampiamente soffermati sui molteplici elementi che connotano il rapporto economico esistente tra *Vimercati S.p.A.* e *Vimercati East Europe*

nonché di quelli inerenti alle relazioni tra le due società del gruppo Vimercati e i clienti committenti.

I verificatori hanno evidenziato, tra le altre, le ragioni per le quali i sopra delineati profili funzionali della società verificata e della sua controllata rumena, associati alle peculiarità del ciclo produttivo delle aziende che, come *Vimercati S.p.A.*, operano su commessa, rendano insostenibile, sotto ogni profilo, un qualsivoglia coinvolgimento di *Vimercati East Europe* nella fase di vendita del prodotto finito, una fase collocata a monte e non a valle del ciclo di produzione, dunque già definitasi quando la società rumena entra nella disponibilità delle componenti utili allo svolgimento della specifica fase di lavorazione chiamata a realizzare (**assemblaggio**).

Quanto appena espresso è da ritenere debba valere anche nei casi in cui, al solo fine di soddisfare esigenze di natura logistica di alcuni clienti i cui stabilimenti sono prossimi territorialmente alla sede operativa di *Vimercati East Europe Srl*, venga ad essa richiesto di svolgere **talune attività di controllo qualità** (sotto la supervisione di *Vimercati S.p.A.* e secondo le indicazioni fornite dalla stessa controllante italiana) e di **consegna del prodotto finito** al cliente finale.

In casi come quello in esame, dunque, di una società (*Vimercati East Europe Srl*) cui risulta associabile un **unico profilo funzionale, sostanzialmente assimilabile a quello di un prestatore di un servizio di produzione conto terzi**, il metodo del costo maggiorato (*Cost plus method*) può risultare il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento più appropriato per individuare la remunerazione di libera concorrenza da riconoscere ai fattori produttivi su cui essa sia effettivamente in grado di esercitare il pieno controllo e di svolgere le funzioni tipicamente associate alla cosiddetta “gestione del rischio”.

Tale metodo, come quello del prezzo di rivendita, permette di comparare i margini lordi conseguiti nell’ambito della transazione tra imprese associate ai margini lordi conseguiti in operazioni simili tra parti indipendenti.

Nel caso in questione, però, l’opzione appena enunciata non risulta praticabile; non si dispone, infatti, dei dati (che devono risultare strettamente omogenei) per il necessario confronto tra il margine di utile lordo conseguito dalla società verificata e quello realizzato in transazioni intercorse tra parti terze per prodotti simili.

Ragion per cui i verificatori hanno ritenuto opportuno, nel caso di specie, effettuare un’analisi a livello di margini netti [metodo del *Transactional net margin method (TNMM)*].

**Il metodo TNMM è stato applicato ad entrambe le transazioni omogenee T1 e T2 che, per quanto sopra evidenziato, sono state opportunamente valutate quali operazioni aggregate.**

**- Criteri di applicazione del metodo prescelto (TNMM)**

La ricerca di soggetti comparabili alla *tested party*, individuata in *Vimercati East Europe Srl* in quanto entità meno “complessa” da un punto di vista del profilo funzionale e di rischio, e la valutazione del processo sono stati condotti tramite l’utilizzo del database *Orbis* di *Bureau Van Dijk*, impostando i seguenti parametri di ricerca:

## DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

List export			
Product name	Orbis		
Update number	348005		
Software version	348		
Data update	25/05/2024 (n° 348005)		
Username			
Export date	28/05/2024 10:59:05		

Search Strategy			
Search Step		Step result	Search result
1. Stato	Attivo	339,221,315	339,221,315
2. Anno di costituzione	al 2011	163,917,822	78,755,778
3. Area geografica/Paese/Regione	Bulgaria, Croazia, Rep. Ceca, Ungheria, Polonia, Romania, Rep. Slovacca, Slovenia	19,828,109	5,056,990
4. Forma giuridica standardizzata	Società per azioni, Società a responsabilità limitata	227,757,060	1,420,068
5. Indice di Indipendenza BvD	A+, A, A-, B+, B, B-, U	252,643,585	456,006
6. NACE Rev. 2 (Solo codici primari)	2931 - Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed elettroniche per autoveicoli, 2932 - Fabbricazione di altre parti ed accessori per autoveicoli	285,329	257
7. Totale valore della produzione (mil EUR)	min=10, max=100, 2017, 2016, 2015, per tutti gli anni selezionati, escluse società che non presentano dati finanziari recenti e autorità pubbliche, Stati e governi	291,965	41
8. Anni con bilanci disponibili	2015, 2016, 2017	18,118,980	41
9. Codice bilancio	U1 (solo bilancio non consolidato disponibile)	45,733,637	41
Boolean search	1 e 2 e 3 e 4 e 5 e 6 e 7 e 8 e 9		
TOTAL			41

L'applicazione congiunta dei predetti criteri di ricerca ha restituito un set di soggetti potenzialmente comparabili pari a 41 società, ridotto a **n. 8** a seguito dello screening qualitativo, eseguito attraverso la consultazione dei siti web aziendali e degli ulteriori dati ed informazioni pubblicamente disponibili.

Per ciascuna delle 8 società costituenti il definitivo set di comparabili è stato calcolato il *Net cost plus margin* (rapporto Risultato Operativo/Totale Costi della Produzione), individuato quale indicatore di redditività (*PLI*) più appropriato, conseguito in ogni anno del triennio 2015-2017 e la media ponderata del medesimo periodo. È stato, infine, individuato un **intervallo di libera concorrenza** nel quale la media ponderata dei margini operativi dei soggetti definitivamente ritenuti comparabili risulta **compreso tra le percentuali del 1,24% e del 4,65%, con valore mediano fissato al 1,85%.**



INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

[illegible]

Individuato l'intervallo interquartile a valori di mercato dei *Net cost plus margin* conseguiti dai soggetti comparabili, ai fini di assicurare l'idoneità all'analisi comparativa i verificatori esprimono le seguenti considerazioni.

Nel confronto tra il soggetto testato e quelli definitivamente selezionati, operato a livello di rapporto tra utile operativo e costi totali, bisogna tenere conto del fatto che **tra i costi operativi considerati rilevanti per il calcolo dell'indicatore di redditività di Vimercati East Europe risulta ricompreso il valore attribuito al Costo del venduto elemento, questo, che pur trovando espressione nel conto economico della società rumena inerisce a fattori produttivi su cui la controllata non residente non esercita il controllo e non svolge le funzioni tipicamente associate alla cosiddetta “gestione del rischio”.**

Nel *Costo del venduto* rappresentato nel conto economico di *Vimercati East Europe* si ritrovano gli elementi reddituali riferibili all'acquisto di componenti da assemblare ed alle variazioni delle scorte di magazzino fatte registrare nel corso dell'anno.

Riguardo alle **componenti da assemblare** è stato già evidenziato che i termini contrattuali in essere tra le due società del Gruppo Vimercati stabiliscono che *Vimercati East Europe* le acquisti da *Vimercati S.p.A.* al costo di produzione o acquisto e dopo la lavorazione esse vengano rifatturate alla stessa *Vimercati S.p.A.*, unitamente al corrispettivo delle prestazioni rese, senza applicazione di alcun *mark-up*.

Quanto appena esposto è riportato all'interno della Documentazione Nazionale nell'ambito dell'analisi eseguita dalla Società sulla cd. **Transazione T1 - Produzione a contratto**, con riferimento alla quale si legge anche che...*per quanto riguarda l'analisi dei rischi, Vimercati sopporta la generalità dei rischi mentre VEE (Vimercati East Europe) sostiene, in sostanza, il rischio di magazzino relativamente alle componenti acquistate da Vimercati e per i prodotti finiti e semifiniti realizzati...*" (evidenziazione aggiunte).

Anche nell'ambito della descrizione della cd. **Transazione T2** (quella, cioè, nella quale i prodotti assemblati, dopo il controllo qualità eseguito in Romania sotto la supervisione di *Vimercati S.p.A.* e secondo le indicazioni fornite dalla stessa controllante italiana, vengono consegnati direttamente al cliente finale dalla società rumena e da quest'ultima fatturati) la cessione delle componenti per l'assemblaggio avviene senza *mark up* sui costi di

produzione/acquisto e in sede di analisi delle funzioni svolte e dei rischi assunti eseguita dalla Società **viene imputato a *Vimercati East Europe* un rischio magazzino.**

L'attribuzione di un rischio magazzino alla controllata rumena di *Vimercati S.p.A.* è ritenuta impropria da parte dei verificatori. Tale considerazione critica è fondata sui numerosi elementi ampiamente descritti nelle pagine precedenti.

Come in precedenza evidenziato, *Vimercati S.p.A.* **accentra presso di sé quasi tutte le funzioni** relative al processo produttivo avente quale sbocco principale il mercato europeo e riguardanti le fasi **di progettazione e di ricerca e sviluppo dei prodotti, nonché i processi produttivi relativi a fasi altamente automatizzate di montaggio e di controllo finale**, demandando e, quindi, decentrando a terzi qualificati talune fasi produttive intermedie, semiautomatiche o a maggiore intensità di manodopera.

*Vimercati S.p.A.*, pertanto, **sopporta la generalità dei rischi connessi alle funzioni suindicate.**

Il concetto di controllo del rischio, nel caso in esame, può essere illustrato, attraverso l'analisi dei **rapporti che intercorrono tra le due società del Gruppo Vimercati la cui sostanza economica è da circoscrivere all'incarico conferito da *Vimercati S.p.A.* a *Vimercati East Europe* di assemblare per proprio conto le componenti** progettate dalla controllante italiana e da essa acquistate, almeno in parte. Un'altra parte delle suddette componenti, come già evidenziato, è acquistata direttamente da *Vimercati East Europe* rivolgendosi a fornitori selezionati dalla controllante italiana, ad un prezzo stabilito (ed eventualmente negoziato) dall'ufficio acquisti di *Vimercati S.p.A.*.

La pianificazione della produzione, che comprende la determinazione dei volumi e dei tempi delle spedizioni non può che restare in capo alla stessa *Vimercati S.p.A.* e, pertanto, è quest'ultima a dover sostenere il rischio di magazzino.

L'evidenza di quanto appena detto si manifesta in modo addirittura plateale in quella che la Società, nella sua analisi, identifica come ***Transazione T1*** dato che nel processo attraverso cui le componenti vengono affidate a *Vimercati East Europe* per lo svolgimento della specifica fase di lavorazione di sua pertinenza e restituite a *Vimercati S.p.A.* sotto forma di prodotto finito o semifinito, **non risulta immediatamente comprensibile come possa insorgere e, soprattutto, ricadere ed incidere, sulla sfera economica e patrimoniale del produttore per conto terzi, un rischio magazzino.**

Ma ciò vale anche con riguardo alla più volte richiamata ***Transazione T2***, proprio in virtù delle peculiarità del ciclo produttivo nel quale è impegnato il Gruppo Vimercati, ciclo che, come visto, risulta "invertito" rispetto a quello che caratterizza le aziende che operano per il magazzino.

Le evidenziate circostanze devono, dunque, far ritenere che **per tutte le commesse affidate alla società verificata, non possono che restare di esclusiva pertinenza di *Vimercati S.p.A.* i rischi economicamente rilevanti (e, dunque, i profitti e le perdite associati a detti rischi), connessi alle fasi di trasferimento delle componenti da assemblare e di vendita del prodotto finito.**

È la società verificata, infatti, a disporre della capacità e dell'autorità per assumere le decisioni rilevanti in merito alle modalità e all'opportunità o meno di reagire al rischio, ove si manifesti. Ed è la stessa Società a possedere la capacità di valutare e di prendere delle decisioni in relazione alla funzione di mitigazione del rischio medesimo.

È *Vimercati S.p.A.* il soggetto nella condizione di decidere se incaricare o meno dell'assemblaggio, del controllo di qualità e della consegna del prodotto finito *Vimercati East Europe* o un altro soggetto in possesso delle medesime o simili caratteristiche; di determinare gli obiettivi delle attività esternalizzate, di valutare l'adeguatezza o meno del livello di raggiungimento degli obiettivi e, se necessario, di modificare o terminare la relazione contrattuale.

Per il caso in esame, e per tutto quanto precede, **i verificatori hanno rilevato la necessità di rettificare gli esiti dell'analisi comparativa con l'obiettivo di "compensare", in qualche modo, il rilevante impatto sul *Net Cost Plus margin* conseguito da *Vimercati East Europe* nell'ambito del complessivo rapporto intrattenuto con la controllante *Vimercati S.p.A.*, determinato dall'inclusione del valore del *Costo del Venduto* (benché in capo alla *tested party* esso non rappresenti un fattore da valorizzare) nel calcolo del margine operativo da confrontare con quello realizzato dai soggetti individuati come comparabili.**

**Al fine di consentire un adeguato "aggiustamento" degli indicatori di redditività, necessario per compensare i differenti profili funzionali e di rischio della *tested party* rispetto alle imprese comparabili, i verificatori hanno effettuato la scelta metodologica di mantenere nella base di calcolo del *Net Cost Plus* il costo del venduto, ma di applicare ad essa il valore più basso dell'intervallo interquartile del PLI "at arm's lenght" individuato per la benchmark selezionata, pari all'1,24%.**

Tale valore è stato posto a confronto con il medesimo indicatore di profitto complessivamente conseguito da *Vimercati East Europe* nel 2018, pari al **19,89%**, ottenuto dal rapporto tra i seguenti valori **EBIT totale** (€ 6.923.823 + € 6.322.551) e **Costi totali** (€ 22.124.771 + € 44.469.828).

**Allegato n.4 – Conto economico segmentato VEE**

	<i>T1 - produzione a contratto</i>	<i>T2 - produzione e vendita diretta di prodotti</i>
Ricavi da terzi	29.048.594	49.611.830
Altri ricavi		1.180.549
<b>TOTALE RICAVI</b>	<b>29.048.594</b>	<b>50.792.379</b>
Costo del venduto	18.434.114	32.701.599
Costo del personale	2.067.204	3.615.531
Altri costi	1.623.453	8.152.698
<b>TOTALE COSTI</b>	<b>22.124.771</b>	<b>44.469.828</b>
<b>EBIT</b>	<b>6.923.823</b>	<b>6.322.551</b>
<b>NCP</b>	<b>31,29%</b>	<b>14,22%</b>

Pertanto, dall'analisi delle funzioni svolte e dei rischi assunti, è emerso che per la transazione esaminata *Vimercati East Europe* ha ricevuto una remunerazione non conforme all'*arm's lenght principle* che, dunque, deve essere rettificata di un importo tale da assicurarle un *Net cost plus margin* pari all'**1,24%**, in luogo di quello effettivamente conseguito, pari al **19,89%**, **riportando il reddito eccedente entro la sfera di imponibilità fiscale di Vimercati S.p.A.**

Dalla scelta economica del gruppo italiano, di delocalizzare in un paese con costi contenuti di mano d'opera, una fase del processo di produzione - assemblaggio - caratterizzato da intensità di lavoro a bassa specializzazione, deve derivare che la quota spettante a quella frazione del ciclo produttivo della catena del valore debba essere limitata ad una remunerazione dei correlati costi operativi. Tale condizione risulta, invece, del tutto stravolta nei risultati mostrati dallo Studio di Parte, con la fase di assemblaggio che assorbe tutto il valore aggiunto del servizio offerto al cliente finale, lasciando persino in perdita il soggetto economico che dispone di tutti i fattori competitivi nel processo di creazione del valore.

Riconducendo, pertanto, il livello del margine operativo dichiarato dalla società rumena a quello di mercato, si ottiene la misura della minore remunerazione ad essa spettante per effetto dell'applicazione dell'art. 110, c. 7, TUIR, come riportato nella tabella che segue:

	<i>Vimercati East Europe</i>	<b>Risultato complessivo conseguito</b>	<b>Risultato rideterminato</b>
A	Valore della Produzione	€ 79.840.973	<b>€ 67.420.372</b>
B	Costi della Produzione	€ 66.594.599	€ 66.594.599
A- B	Risultato operativo	€ 13.246.374	<b>€ 825.773</b>
(A-B)/B	<i>Net cost plus margin %</i>	19,891%	<b>1,24%</b>
C	<i>Net cost plus margin % da recuperare</i>	<b>18,651%</b>	
D=(C*B)	<b>Differenza</b> (minore remunerazione nel		<b>€ 12.420.601</b>

DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

rispetto dell' <i>arm's lenght principle</i> )		
--	--	--

Sulla base di tutto quanto sin qui descritto, i verificatori propongono **il recupero a tassazione, ai fini IRES, dell'importo di € 12.420.601,00**, per violazione dell'art. 110, comma 7 del TUIR.

Tale violazione, ai sensi dell'art. 5 del D. Lgs. n. 446/97, rileva anche ai fini della determinazione del valore della produzione netta Irap.

-----  
Per quanto esposto si rende accertabile a carico della Vimercati S.p.A. per l'anno d'imposta 2018:

- Ai fini IRES, in applicazione dell'artt. 39, comma 1, e 40 del d.p.r. 600/1973, secondo le modalità di cui all'art. 41-bis stesso decreto, un maggior reddito imponibile di € 12.420.601,00;
- Ai fini IRAP, ai sensi degli artt. 5, 11 e 25 del d.lgs n. 446/1997, un maggior valore della produzione netta di € 12.420.601,00.

**Valutazione dell'idoneità della documentazione al fine di poter usufruire del regime premiale di cui al comma 6 dell'art. 1 del D.Lgs. 471/97.**

In tema di sanzioni il comma 6 all'art. 1 del D.Lgs. 471/1997, stabilisce che non si applica la sanzione per infedele dichiarazione qualora, nel corso dell'accesso, ispezione o verifica o di altra attività istruttoria, il contribuente consegna all'Amministrazione finanziaria la documentazione indicata in apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati.

La disapplicazione delle sanzioni per infedele dichiarazione è altresì subordinata alla valutazione di idoneità della documentazione da parte dell'Amministrazione in sede di verifica, la quale non è vincolata all'applicazione del regime di *penalty protection*, quando, pur essendo coerente con la struttura formale del Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate, la documentazione:

1. non presenti contenuti completi o conformi alle disposizioni contenute nel provvedimento;
2. contenga informazioni che in tutto o in parte non rispondono al vero.

**Il concetto di idoneità va inteso, sia da un punto di vista formale, che da un punto di vista sostanziale, in quanto la documentazione deve essere volta a fornire all'Amministrazione tutti i dati e gli elementi conoscitivi necessari per una completa e approfondita analisi dei prezzi di trasferimento praticati.**

In particolare, i **presupposti formali**, quali la predisposizione di idonea documentazione, la comunicazione del suo possesso all'Agenzia delle entrate, la presentazione della documentazione all'Amministrazione entro determinati termini di consegna, il rispetto dei

requisiti di forma previsti dal Provvedimento direttoriale **devono essere accompagnati da requisiti sostanziali, quali la completezza e conformità alle disposizioni previste dal citato provvedimento dei contenuti informativi trasmessi e la corrispondenza al vero delle informazioni contenute negli allegati.**

L'esimente si basa quindi su di un atteggiamento cooperativo, trasparente ed in buona fede del contribuente da apprezzarsi come indice segnaletico della volontà di agevolare, in sede di controllo, la verifica della conformità al valore normale delle operazioni realizzate.

Nello specifico, infatti, l'idoneità deve essere intesa come la capacità del documento di dare una completa e chiara evidenza dei criteri seguiti ai fini della determinazione della *transfer pricing policy* complessivamente adottata dall'impresa, mettendo gli organi accertatori nelle condizioni di procedere alla verifica dei prezzi trasferimento.

Particolarmente rilevante risulta la previsione contenuta nell'art. 8, comma 2, del Decreto del 14 maggio 2018, secondo cui la documentazione predisposta dal contribuente debba essere in ogni caso considerata idonea quando:

- fornisca agli organi di controllo i dati e gli elementi conoscitivi necessari ad effettuare un'analisi dei prezzi di trasferimento praticati a prescindere dalla circostanza che il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento o la selezione delle operazioni o soggetti comparabili adottati dal contribuente risultino diversi da quelli individuati dall'Amministrazione finanziaria;
- siano presenti omissioni o inesattezze parziali non suscettibili, tuttavia, di compromettere l'analisi degli organi di controllo.

In merito ai requisiti formali, la Società ha comunicato il possesso della documentazione sui prezzi di trasferimento in sede di presentazione della dichiarazione dei redditi annuale e la stessa è stata tempestivamente prodotta nel corso delle operazioni di verifica.

Per quanto attiene all'altrettanto necessaria complessiva rispondenza della *Documentazione Nazionale* ai **requisiti di idoneità sostanziale**, sono state espresse perplessità dai verificatori in merito alla linearità, chiarezza, totale trasparenza e completezza dei dati forniti in relazione ad alcune operazioni infragruppo (in particolare a quelle denominate "*Produzione a contratto*" e "*Produzione e vendita diretta di prodotti*"), e su alcuni elementi conoscitivi necessari a consentire un'approfondita analisi dei prezzi di trasferimento praticati.

Come ampiamente riportato nelle pagine precedenti, nel comportamento adottato dalla società verificata per dimostrare la conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni che vedono coinvolte *Vimercati S.p.A.* e la rumena *Vimercati East Europe*, i verificatori hanno rilevato un **importante elemento di criticità** già nella fase della rappresentazione dei flussi di transazioni regolanti il rapporto tra le due società, rappresentato dalla asserita impossibilità, da parte della Società, di distinguere il valore delle cessioni di componenti a *Vimercati East Europe*, effettuate nel corso dei due periodi d'imposta oggetto di verifica (2018 e 2019), per ciascuna delle due transazioni esaminate; nella Documentazione Nazionale, infatti,



---

**l'importo complessivo di tali cessioni è stato interamente associato alla Transazione T2 pur essendo stato, poi, esposto separatamente nel conto economico segmentato della società rumena, fornito all'organo verificatore.**

Nel bilancio segmentato di *Vimercati East Europe*, infatti, il valore delle componenti acquistate dalla controllante italiana è suddiviso tra le due transazioni (seppure esposto in forma aggregata al valore rappresentativo delle variazioni di rimanenze non consentendo, perciò, di disporre del dato puntuale).

Viene, dunque, da chiedersi come sia possibile che *Vimercati S.p.A.* (che, va ricordato, è il soggetto che accentra presso di sé la parte di gran lunga preponderante dell'intero ciclo produttivo dovendo, dunque, disporre di tutti i dati e le informazioni rilevanti) non sia a conoscenza di un dato così significativamente importante, ancor più in considerazione di quanto si legge in *Documentazione Nazionale* sulla specificità dei prodotti destinati al cliente "BMW", per cui le componenti a tal fine cedute alla controllata rumena dovrebbero essere molto ben identificabili e tenute distinte in modo netto da quelle che, invece, la controllante italiana riacquista dopo l'assemblaggio per le vendite da essa direttamente eseguite a favore di altri clienti.

Ciascuno di questi clienti è, a sua volta, connotato da profili di esclusività in termini di caratteristiche dei prodotti richiesti e, dunque, delle relative componenti da assemblare, circostanza, questa, che esclude ogni possibilità di "confusione" e, anzi, impone, una puntuale individuazione e valorizzazione dei singoli beni.

All'interno del **paragrafo D** (a cui si rimanda) sono state già esposte le considerazioni critiche formulate dai verificatori su tale modalità di rappresentazione del valore di cessione delle componenti da assemblare.

I verificatori hanno valutato le due transazioni T1 e T2 quali operazioni aggregate ma se si assume l'impostazione metodologica adottata dalla Società, essa avrebbe dovuto condurre ad una diversa "espressione" delle operazioni intercompany nell'ambito della *Documentazione Nazionale*, con puntuale imputazione dei valori di vendita delle componenti da assemblare a ciascuna delle due transazioni (T1 e T2).

La Transazione T1 - *Produzione a contratto* avrebbe, infatti, dovuto vedere rappresentati un valore di cessione delle componenti da *Vimercati S.p.A.* a *Vimercati East Europe* e un valore di ritorno delle stesse componenti assemblate dalla società rumena alla controllante italiana offrendo, in tal modo, informazioni per un'immediata, diretta e, presumibilmente utile comparazione tra i due valori.

Sulla scorta di quanto precede, nella Transazione T2 - *Produzione e vendita diretta di prodotti* le componenti cedute a *Vimercati East Europe* avrebbero registrato un valore considerevolmente inferiore, con inevitabili ripercussioni, anche in questo caso, sulla dimensione della redditività ottenuta dalla controllata non residente e la necessità di operare una nuova analisi dei prezzi di trasferimento in esito alla quale misurare la loro conformità o difformità al principio di libera concorrenza.

Sempre all'interno del **paragrafo D** i verificatori hanno evidenziato l'**ulteriore, importante elemento di criticità** rilevato nella valutazione del percorso di analisi seguito dalla Società e delle conclusioni cui esso perviene, attinente all'ambito del procedimento di ricerca e selezione dei soggetti "comparabili".

Tra i criteri automatici di selezione applicati al presumibile fine di evitare la selezione di società con caratteristiche operative (sia pur potenzialmente) diverse o operanti in condizioni di mercato differenti rispetto a quelle della *tested party*, la ricerca è stata impostata in modo da escludere la possibilità di estrarre soggetti che in tutti gli anni del periodo 2015-2017 presentassero un *Turnover* superiore a euro 10 milioni, nonché soggetti con un rapporto tra Costo del lavoro e Spese Operative (OPEX) maggiore del 30%.

Per le ragioni esposte nel medesimo paragrafo, ciò ha comportato l'**aprioristica, arbitraria estromissione dall'iniziale set di potenziali comparabili (da sottoporre, poi, agli ulteriori, successivi screening quantitativi e qualitativi) di un numero indefinito di soggetti, indipendentemente dalla loro possibile idoneità a farne parte, con l'inevitabile conseguenza di inficiare in misura assai rilevante l'attendibilità dei risultati dell'analisi comparativa.**

Tutto ciò premesso, l'Ufficio, valutate le criticità evidenziate dai verificatori, ritiene la documentazione sui prezzi di trasferimento predisposta dal contribuente **non idonea dal punto di vista sostanziale** a fornire tutti i dati e gli elementi conoscitivi necessari per una completa e approfondita analisi dei prezzi di trasferimento praticati.

Pertanto, in mancanza dei presupposti per beneficiare della *penalty protection* prevista dall'art. 1, c. 6, del D.Lgs 471/97, **si rende applicabile la sanzione amministrativa per infedele dichiarazione**, di cui al comma 2 del medesimo articolo 1, sulle maggiori imposte dovute.

**L'Ufficio, pertanto, vista l'Istanza di adesione ai sensi dell'art. 6 comma 1 del d.lgs. n. 218/1997, invita la Società a comparire per dare avvio al procedimento di accertamento con adesione.**

**Il presente Invito a comparire, di cui all'art. 5 comma 1 del d.lgs. n. 218/1997, ha valenza di Schema d'atto ex art. 6-bis L. n. 212/2000**

## DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

	DICHIARATO	ACCERTABILE
QUADRO RF - REDDITO DI IMPRESA		
RISULTATO DEL CONTO ECONOMICO		
RF4 Utile	621.705	621.705
VARIAZIONI IN AUMENTO		
RF16 Imposte indeducibili o non pagate (art. 99, comma 1)	56.491	56.491
RF17 Oneri di utilità sociale	700	700
RF18 Spese mezzi di trasp. inded., art. 164 del TUIR	151.636	151.636
RF21 Ammortamenti non deducibili	1.302.958	1.302.958
RF23 Spese artt.108 e 109,c.5, ult.per. o di comp.altri eser.	105.197	105.197
RF25 Svalutazioni e accantonamenti non deducibili	13.493	13.493
RF28 Differenze su cambi (art. 110, comma 3)	17.314	17.314
RF31 Altre variazioni in aumento	57.889	57.889
VARIAZIONI IN AUMENTO ACCERTABILI DALL'UFFICIO		
Costi indeduc. a fronte di oper. di 'transfer pricing'		12.420.601
RF32 Totale variazioni in aumento	1.705.678	14.126.279
VARIAZIONI IN DIMINUZIONE		
RF43 Spese artt.108 e 109,c.5, ult.per. e comp. neg. non ded.	78.996	78.996
RF45 Differenze su cambi (art. 110, comma 3)	2.217	2.217
RF47 Quota esclusa degli utili distribuiti (art. 89)	3.800.000	3.800.000
RF55 Altre variazioni in diminuzione	1.391.949	1.391.949
RF56 Totale variazioni in diminuzione	5.273.162	5.273.162
DETERMINAZIONE DEL REDDITO		
RF57 SOMMA ALGEBRICA (RF4 - RF5 + RF6 col.4 + RF32 - RF56)	-2.945.779	9.474.822
RF60 col.2 REDDITO AL LORDO DELLE EROG. LIBERALI (o perdita)	-2.945.779	9.474.822
RF63 REDDITO (o PERDITA)	-2.945.779	9.474.822
QUADRO RN - IRES		
RN1 col.2 Reddito	0	9.474.822
RN2 Perdita	2.945.779	0
RN5 col.3 Perdite	2.945.779	0
RN6 col.2 Reddito	0	9.474.822
col.11 Reddito imponibile	0	9.474.822
RN8 Reddito imponibile assog. ad aliquota del 24%	0	9.474.822
Imposta risultante	0	2.273.957
RN9 Imposta corrispondente al reddito imponibile	0	2.273.957
RN11 col.3 Imposta netta	0	2.273.957
RN15 Ritenute d'acconto	130	130
RN16 Totale crediti e ritenute	130	130
RN17 IRES dovuta o differenza a favore del contribuente	-130	2.273.827
RN22 Acconti	392.308	
RN24 Imposta a credito	392.438	

## DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

	DICHIARATO	ACCERTABILE
MAGGIORE IMPOSTA ACCERTABILE (in euro)		2.273.957,00
QUADRO RS - PERDITE		
PERDITE D'IMPRESA NON COMPENSATE IRES		
IN MISURA LIMITATA		
RS44 col.2 Perd.del pres.periodo d'impos.	2.945.779	0
col.6 TOTALE PERDITE - IRES	2.945.779	0
IRAP - DETERMINAZIONE DELL'IMPOSTA REGIONALE SULLE ATTIVITA' PRODUTTIVE		
QUADRO IC - SOCIETA' DI CAPITALI		
Codice regione o provincia autonoma	10	
Regione o provincia autonoma	Lombardia	
SEZIONE I - IMPRESE INDUSTRIALI E COMMERCIALI		
IC6 Totale componenti positivi	95.581.150	95.581.150
IC14 Totale componenti negativi	87.386.050	74.965.449
SEZIONE IV - VARIAZIONI IN AUMENTO		
IC52 Totale variazioni in aumento	1.421.607	1.421.607
SEZIONE IV - VARIAZIONI IN DIMINUZIONE		
IC58 Totale variazioni in diminuzione	681.600	681.600
SEZIONE VI - VALORE DELLA PRODUZIONE NETTA		
IC64 Valore della produzione lorda	8.935.107	21.355.708
IC66 Deduzioni art. 11, c.1, lett.a)del D.lgs. n.446	3.923.728	3.923.728
IC69 Deduzione del costo residuo per il personale dipendente	5.557.477	5.557.477
IC76 Valore della produzione netta	0	11.874.503
QUADRO IR - RIPARTIZIONE DELLA BASE IMPONIBILE E DATI CONCERNENTI IL VERSAMENTO		
SEZIONE I - RIPARTIZIONE DELLA BASE IMPONIBILE		
Codice Regione = 10 - LOMBARDIA		
Valore Produzione	0	11.874.503
Base Imponibile	0	11.874.503
Normativa regionale		No
Aliquota	0,00%	3,9%
Imposta lorda	0	463.106

## DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

	DICHIARATO	ACCERTABILE
Imposta netta	0	463.106

## SEZIONE II - DATI CONCERNENTI IL VERSAMENTO DELL'IMPOSTA

IR21 Totale imposta	0	463.106
IR23 Eccedenza risult. prec. dich.	15.684	
IR25 col.2 Acconti versati	145.129	
IR27 Importo a credito	160.813	
IR30 Credito da utilizzare in compensazione	160.813	
MAGGIORE IMPOSTA ACCERTABILE (in euro)		463.106,00

## DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

## SANZIONI APPLICABILI

Dai fatti e dalle motivazioni espressi emergono le violazioni alle norme tributarie in materia di IRES,IRAP, riepilogate nei prospetti seguenti.

In base all'art.2, comma 5, del decreto legislativo 19 giugno 1997,n.218,le sanzioni si applicano nella misura di un terzo del minimo previsto dalla legge, tenuto conto della disposizione piu' favorevole ai sensi dell'art.3, comma 3, del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n.472.

In applicazione dell'art.12, comma 8, del decreto legislativo 18 dicembre 1997, n.472, le disposizioni sulla determinazione di una sanzione unica, previste dai commi 1 e 2 del medesimo articolo, si applicano per ciascun tributo e per ciascun periodo d'imposta.

Violazioni ai fini IRES (violazioni per le quali non si applica l'art.12)	SANZIONE MINIMA PREVISTA
1.Ires-PRESENTAZIONE DI DICHIARAZIONE INFEDELE PER L'INDICAZIONE DI UN REDDITO IMPONIBILE INFERIORE A QUELLO ACCERTATO O DI UN'IMPOSTA INFERIORE A QUELLA DOVUTA O DI UN CREDITO SUPERIORE A QUELLO SPETTANTE. -ART. 1, COMMA 2, D. LGS. 18.12.1997, N. 471	2.046.561,30

- Totale sanzioni euro 2.046.561,30

La sanzione applicabile e' pari a euro 682.187,10, corrispondente ad un terzo del totale.

Violazioni ai fini dell'IRAP (violazioni per le quali non si applica l'art.12)	SANZIONE MINIMA PREVISTA
1.Irap-PRESENTAZIONE DI DICHIARAZIONE INFEDELE PER L'INDICAZIONE DI UN IMPONIBILE INFERIORE A QUELLO ACCERTATO O, COMUNQUE, DI UN'IMPOSTA INFERIORE A QUELLA DOVUTA. -ART. 1, COMMA 2, D. LGS. 18.12.1997, N. 471	416.795,40

- Totale sanzioni euro 416.795,40

La sanzione applicabile e' pari a euro 138.931,80, corrispondente ad un terzo del totale.



DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

---

## RIEPILOGO CONTABILE IN EURO

	MAGGIORE IMPOSTA ACCERTABILE	INTERESSI SULLA MAGGIORE IMPOSTA ACCERTABILE (*)	SANZIONI APPLICABILI
Ires	2.273.957,00	433.702,79	682.187,10
Irap	463.106,00	88.326,37	138.931,80
TOTALE	2.737.063,00	522.029,16	821.118,90

(\*) Gli interessi sull'imposta sono stati calcolati fino al 10/12/2024.

DIREZIONE PROVINCIALE II DI MILANO - UFFICIO CONTROLLI

INVITO A COMPARIRE N. T9DI1M201129/2024 PER L'ANNO 2018 codice fiscale 05938980967

---

**Servizio di consegna documenti/istanze**

I documenti, da presentare nelle eventuali successive fasi del procedimento, comprese le istanze, possono essere prodotti anche mediante il "Servizio di consegna documenti/istanze" accessibile dalla propria Area Riservata del sito dell'Agenzia delle Entrate. Il sistema genererà e renderà disponibile in area autenticata la relativa ricevuta di trasmissione. Si raccomanda di compilare ed aggiornare i propri contatti, le deleghe, gli incarichi e le altre personalizzazioni nella scheda Profilo Utente per permettere all'ufficio di contattarla.

Il presente atto si compone di 36 Pagine

IL DIRETTORE PROVINCIALE  
LAURA VIAZZI  
*Firmato digitalmente*