
Ufficio Legale

Alla Corte di Giustizia Tributaria di Primo Grado di Milano

CONTRODEDUZIONI AL RICORSO E ALLA RICHIESTA DI SOSPENSIONE

Ricorso n. **1076511-T9D** notificato in data 13/07/2022 e ricevuto dall'Ufficio in data 13/07/2022

Commissione Tributaria Provinciale di Milano

R.G.R. **003306/2022** Sezione _____

Atto impugnato: **AA06 AVV. ACCERTAMENTO SDC T9D031D00606-2020**

Periodo d'imposta: **2016**

Tributo: **IL.DD. + I.V.A.**

Valore economico della controversia: **1.106.859,00 Euro**

Contribuente:

VIMERCATI S.P.A. - 05938980967

Difensori:

BERTOLETTI FILIPPO

CARUSO FILIPPO

BOZZOLA GIAMPIETRO

Domicilio per il giudizio:

BERTOLETTI FILIPPO

VIA VITTOR PISANI 31 - MILANO (MI) Cap: 20100

P.E.C.: fbertoletti@pec.kstudioassociato.it

La **Direzione Provinciale II di Milano**, in persona del suo Direttore *pro-tempore*, ai sensi dell'art. 23 del decreto legislativo 31 dicembre 1992, n. 546, con il presente atto si costituisce nel giudizio prima indicato.

FATTO

La società Vimercati SpA è stata oggetto di controllo per il periodo di imposta 2016, i cui esiti

VIA MANIN, N. 25 - 20121 MILANO (MI) - Codice Fiscale: 06363391001

Tel.: 02697161 - Fax: 0269716684

P.E.C.: dp.2Milano@pce.agenziaentrate.it

sono confluiti nel processo verbale di constatazione redatto il 28/10/2019 dall'Ufficio Controlli della DPII di Milano.

Esaminate le osservazioni al PVC trasmesse dalla società il 16/12/2019 nonché le integrazioni alle osservazioni trasmesse il 26/01/2022, l'Ufficio ha ritenuto di confermare i rilievi dei verificatori notificando in data 21/02/2022 l'avviso di accertamento n. T9D031D00606/2020.

Con tale atto, effettuata una analisi delle transazioni infragruppo oggetto di esame col metodo TNMM (Transactional Net Margin Method), è stato recuperato a tassazione a fini IRES ed IRAP l'importo complessivo di € 3.731.736,00, di cui € 1.924.658,000 per costi indeducibili relativi a lavorazioni e produzioni a contratto richieste alla controllata SC Vimercati East Europe Srl ed € 1.807.078,00 per omessa contabilizzazione di ricavi conseguenti alle vendite alla medesima controllata di componenti destinati alla vendita al cliente BMW, ai sensi dell'art. 110 c. 7 TUIR e dell'art. 1 c. 281 L. 147/2013.

E' stato quindi accertato un reddito imponibile ai fini IRES di € 3.495.711,00 a fronte della perdita di impresa dichiarata di € 236.025,00 ed un valore della produzione netta di € 5.185.328,00 a fronte di quello dichiarato di € 1.453.592,00, con conseguenti riprese pari ad € 1.106.859,00 per imposte (€ 961.321,00 per IRES ed € 145.538,00 per IRAP) oltre interessi. Non venivano irrogate sanzioni, ritenendo che la Documentazione Nazionale prodotta fosse idonea a consentire il riscontro della conformità al valore normale dei prezzi di trasferimento praticati.

Controparte formulava in seguito istanza di adesione, ma la procedura veniva esitata con esito negativo.

Col proprio ricorso, notificato il 13/07/2022, la Vimercati SpA, pur preannunciando il ricorso alla procedura amichevole (MAP) di cui alla convenzione 90/436/CEE ed alla legge di ratifica n. 99/1993, impugna l'avviso di accertamento indicato chiedendone, previa sospensione cautelare, l'annullamento, ritenendolo illegittimo e infondato in quanto:

1) con riferimento al primo rilievo, applicherebbe in modo errato le disposizioni in materia di prezzi di trasferimento infragruppo, si baserebbe su risultanze nuove rispetto a quelle contenute nel prodromico PVC in violazione dell'art. 12 c. 7 L. 212/2000 e sarebbe fondato su elementi non allegati né conoscibili al contribuente con conseguente difetto di motivazione;

2) con riferimento al secondo rilievo, sarebbe stato emesso in violazione delle disposizioni internazionali e domestiche che regolano la ripartizione dell'onere probatorio in materia di prezzi di trasferimento infragruppo ed applicherebbe in modo errato le disposizioni in materia di prezzi di trasferimento infragruppo.

L'Ufficio, come sopra rappresentato e difeso, si costituisce in giudizio ai sensi dell'art. 23 del D.lgs. 546/92 chiedendo il rigetto del ricorso e la conseguente conferma dell'atto impositivo per i seguenti motivi di

DIRITTO

1) Sul preannunciato ricorso alla procedura amichevole di cui alla L. 99/1993.

Preliminarmente l'Ufficio precisa che eventuali profili di doppia imposizione tributaria saranno valutati nell'ambito della citata procedura, qualora attivata da controparte, e non costituiscono oggetto del presente procedimento. Inoltre "l'indisponibilità mostrata dall'Ufficio ad addivenire ad una sensibile diminuzione della pretesa impositiva in adesione" che secondo quanto si legge nel ricorso costringerebbe ad avviare la procedura non è immotivata, come si va ad illustrare nel prosieguo del presente atto.

2) Primo rilievo. Sull'asserita violazione dell'art. 12 c. 7 L. 212/2000 e dell'obbligo di motivazione dell'atto impositivo.

Prima di esaminare le contestazioni di controparte e replicarvi puntualmente appare utile illustrare compiutamente il rilievo e le ragioni che hanno portato alla rettifica della dichiarazione presentata.

Nel periodo d'imposta 2016, Vimercati S.P.A. ha posto in essere le sotto elencate transazioni con parti correlate non residenti:

CONTROPARTE	COSTI	RICAVI	NATURA
SC VIMERCATI EAST EUROPE SRL	€ 2.973.703,00		Transazione T1: Lavorazioni
SC VIMERCATI EAST EUROPE	€ 8.956.702,00		Transazione T2: Produzione a contratto
SC VIMERCATI EAST EUROPE SRL		€ 25.595.235,00	Transazione T3: Cessioni di componenti
SC VIMERCATI EAST EUROPE SRL		€ 2.333.943,00	Transazione T3: Servizi funzionali
SC VIMERCATI EAST EUROPE SRL		€ 576.000,00	Transazione T3: Locazione macchinari e stampi
SC VIMERCATI EAST EUROPE SRL		€ 223.800,00	Transazione T3: Licenza di produzione e know-how
VINEY CORPORATION PVT LTD	€ 2.587.364,00		Transazione T4: Acquisto componenti
SC VIMERCATI EAST EUROPE SRL	€ 85.452,00		Trasporti
VINEY CORPORATION PVT LTD	€ 290.400,00		Materiali vari
VINEY CORPORATION PVT LTD	€ 228.250,00		Acquisto stampi
VINEY CORPORATION PVT LTD	€ 50.852,00		Riaddebiti vari
VINEY CORPORATION PVT LTD	€ 122.131,00		Altre operazioni marginali
TOTALE	€ 15.294.854,00	€ 28.728.978,00	

Le operazioni principali sono quelle poste in essere con la controllata SC Vimercati East Europe Srl (di seguito anche VEE), sopra identificate con le sigle T1, T2 e T3, riferibili alle transazioni aventi ad oggetto rispettivamente:

- le lavorazioni;
- le attività di produzione a contratto di prodotti;
- le attività di produzione e vendita diretta di prodotti in cui la società controllata rumena è impegnata nella c.d. “commessa BMW” e i cui relativi flussi costituiscono un’unica complessiva transazione aggregata.

Per quanto riguarda la **Transazione T1 “Lavorazioni”** è emerso quanto segue.

Nel corso del 2016 Vimercati S.p.A. ha richiesto alla controllata SC Vimercati East Europe Srl di effettuare, presso il proprio stabilimento di Hemeius (Romania), lavorazioni di assemblaggio finalizzate alla realizzazione di prodotti finiti. A fronte di tali prestazioni di servizi, la consociata rumena ha ricevuto dalla società verificata un corrispettivo pari a complessivi € 2.973.703,00, determinato sulla base dei criteri definiti da uno specifico contratto in essere fra le parti.

Le attività di assemblaggio svolte da SC Vimercati East Europe Srl si sostanziano nell’unione meccanica o termica di componenti che non ne modifica la costituzione originaria. Le “lavorazioni” realizzate da SC Vimercati East Europe Srl in favore della ricorrente devono essere realizzate secondo le specifiche tecniche, le indicazioni ed i cicli di lavorazioni fornite dalla stessa controllante.

I prodotti assemblati dalla controllata rumena sono esattamente quelli della gamma di Vimercati S.P.A. ed in particolare interruttori per porte scorrevoli (contattiere), sensori ed interruttori per pedale frizione, prese audio/USB, interruttori disattivazione airbag passeggero.

I pezzi vengono, pertanto, montati con l’ausilio di attrezzature specifiche, che sono poste su tavoli attrezzati o su macchine di montaggio semiautomatiche.

Vimercati S.p.A. acquista le componenti necessarie per la realizzazione del prodotto e le trasferisce a SC Vimercati East Europe Srl in conto lavorazione, ovvero senza trasferimento di proprietà. Terminato il processo di assemblaggio i prodotti finiti vengono spediti in Italia, per la loro successiva commercializzazione e distribuzione da parte della controllante italiana. Nell’ambito della transazione in esame, quindi, la controllata rumena opera quale “*toll manufacturer*” della controllante italiana.

Tra Vimercati e VEE è in essere un contratto di valenza generale che disciplina il rapporto di conto lavoro ed è valido per tutta la gamma di lavorazioni. Tale contratto fa riferimento a specifici documenti (considerati parte integrante del contratto generale) denominati “ordini” che, per ciascun tipo di lavorazione/ciclo di lavorazione, indicano quantità, prezzi e altre condizioni contrattuali (quali ad esempio modalità di spedizione, fasi di lavoro, termini di validità, ecc.). Il

prezzo delle lavorazioni è basato su una tariffa oraria concordata dalle parti sulla base della stima a budget dei costi diretti e indiretti di produzione di SC Vimercati East Europe Srl. È stato, infatti, convenuto quel prezzo orario delle lavorazioni, pari a 6,5 euro, in grado di remunerare tutti i fattori produttivi immessi nel sistema aziendale a condizioni normali di rendimento del lavoro e per quantità prestabilite. Il prezzo in euro di ogni singola lavorazione è pertanto pari al tempo ciclo stimato per quella determinata operazione (al netto del 30% di perdita di efficienza dei tempi di lavoro) moltiplicato per la tariffa oraria. L'acquisizione di maggiori volumi di produzione da Vimercati S.p.A. consente alla controllata romena di ridurre l'incidenza dei costi fissi, di incrementare la propria efficienza produttiva e, in ultima istanza, di migliorare la redditività dalla stessa conseguita.

Ai fini della verifica della conformità dei prezzi praticati nella transazione in esame la società che ha redatto lo studio ha ritenuto applicabile il **metodo TNMM** in quanto per le lavorazioni di assemblaggio Vimercati S.p.A. non si avvale di altri terzisti italiani e quindi non è possibile applicare alcun tipo di confronto interno tra la transazione infragruppo inerente l'assemblaggio dei prodotti in "conto lavoro" e le transazioni similari poste in essere con parti terze ed indipendenti.

Per determinare le condizioni (di libera concorrenza) che avrebbero praticato imprese indipendenti la società verificata ha eseguito un'analisi comparativa, ricercando transazioni di mercato simili a quella in esame.

Il mercato di approvvigionamento dei fattori produttivi di cui SC Vimercati East Europe Srl si avvale nelle fasi del processo produttivo alla stessa demandate (essenzialmente la forza lavoro) è costituito dal mercato domestico (Romania) che, al pari degli altri Paesi dell'Est Europa, è caratterizzato da un costo del lavoro particolarmente vantaggioso rispetto ai Paesi occidentali (o di vecchia industrializzazione). Ciò, essendo SC Vimercati East Europe Srl una società "*labour intensive*", consente alla stessa di trarre beneficio dalle peculiarità del mercato del lavoro romeno, soprattutto in termini di efficienza produttiva e, quindi, di redditività.

Diversamente, il mercato di sbocco, nell'ambito della presente transazione, è costituito dal mercato italiano.

Tenuto conto che Vimercati S.p.A. non si avvale di altri soggetti terzi ed indipendenti per la realizzazione delle attività di assemblaggio demandate alla controllata romena e, quindi, che non è possibile identificare sul mercato locale transazioni comparabili effettuate con soggetti terzi indipendenti, non disponendo peraltro di informazioni in merito ai prezzi applicati in transazioni

similari fra terze parti, la società verificata ha individuato società indipendenti che operano sul mercato ed assolvono la funzione di “*contract manufacturer*”.

Pertanto è stata realizzata una ricerca di *benchmark* finalizzata all’individuazione di società comparabili operanti nel mercato dell’Est Europa.

Ai fini della verifica della conformità dei prezzi praticati nelle transazioni in oggetto (lavorazioni di assemblaggio di componenti) è stato ritenuto applicabile ed affidabile il metodo del TNMM. Il confronto a livello di margine operativo garantisce una maggiore affidabilità poiché la base di costo rappresentata dal totale dei costi operativi può considerarsi comune tra il soggetto testato e quelli identificati facendo ricorso ad una ricerca in un database di pubblico dominio.

Quale indicatore di margine netto è stato utilizzato il “Net Cost Plus” ossia il rapporto percentuale tra l’Ebit ed il valore complessivo dei costi operativi sostenuti da VEE nell’ambito della transazione T1.

E’ stato, quindi, predisposto un conto economico “segmentato” di SC Vimercati East Europe Srl per distinguere le attività dalla stessa realizzate.

Al fine di applicare il metodo TNMM alle transazioni oggetto di analisi, è stato condotto uno studio di *benchmark* finalizzato ad identificare società indipendenti che svolgono attività simili a quelle effettuate da SC Vimercati East Europe Srl. Per selezionare un campione di società comparabili sono state individuate, all’interno del database *Orbis*, imprese che sono per struttura dei costi, dimensioni (economiche e patrimoniali), localizzazione geografica e settore industriale assimilabili a VEE, secondo i seguenti criteri di ricerca.

In primo luogo sono state identificate tutte le società che esercitano attività comparabili con quella svolta dal “tested party”, ossia quelle caratterizzate dai codici attività NACE Rev.2 (Nomenclature Générale des Activités Economiques dans les Communautés Européennes):

- 27.90 Manufacture of other electrical equipment;
- 29.31 Manufacture of electrical and electronic equipment for motor vehicles;
- 29.32 Manufacture of other parts and accessories for motor vehicles.

Tra queste, sono state selezionate le società residenti nei seguenti Paesi, considerati simili e comparabili dal punto di vista del costo del lavoro: Bulgaria, Croazia, Repubblica Ceca, Ungheria, Polonia, Romania, Slovacchia e Slovenia.

Sono state poi considerate solo quelle società con un rating di indipendenza assegnato da Bureau Van Dijk di A+, A o A- o U (non conosciuto).

Il campione è stato poi ulteriormente ridotto, selezionando le aziende con un volume d'affari superiore a 10 milioni di Euro per tutti gli anni nel periodo (2013-2015).

Una seconda ed ultima fase del procedimento di screening è stata, invece, effettuata per escludere quelle società che, sebbene fossero state selezionate dalla banca dati, seguendo i criteri illustrati, non sono state ritenute comparabili a VEE.

In particolare, al fine di selezionare solo quelle imprese terziste impegnate nell'assemblaggio di componenti elettrici, elettronici ed elettromeccanici, sono state escluse tutte quelle società che presentassero un'incidenza del costo del lavoro sul totale dei costi operativi inferiore al 30% (ossia indice di aziende non "labour intensive").

Le società selezionate sono risultate essere n. 174.

Infine, valutando le informazioni raccolte sui siti Internet istituzionali delle società o di settore, sono state escluse quelle imprese che non dimostrano una tipologia di attività/funzioni assimilabili a quella di VEE, operano in settori produttivi diversi da quelli di VEE ovvero con informazioni insufficienti ad identificarne l'indipendenza o l'attività.

Le società comparabili selezionate per il periodo d'imposta 2016 sono risultate 8, così come esposto nella seguente tabella:

N.	BVD Number	Denominazione	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP2013-15
1	CZ00529036	AGBA VOS	51,5%	39,8%	2,1%	35,5%
2	BG123164547	ARKOMAT BULGARIA EOOD	6,5%	52,2%	40,0%	27,0%
3	BG121121216	BSM OOD	4,0%	18,7%	58,3%	23,6%
4	RO21912891	COMPANY MED SRL	55,5%	80,7%	81,3%	72,0%
5	RO15977020	EMW SRL	56,8%	64,8%	54,8%	59,1%
6	HR43573814270	ELODA DOO	9,4%	7,5%	12,9%	9,6%
7	CZ61248177	HLF SRO	5,2%	15,5%	2,9%	8,3%
8	BG200288580	ZENON BG OOD	-8,1%	5,5%	38,1%	3,4%

Intervallo di libera concorrenza per il periodo 2013-2015

	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-2015 (calcolata come rapporto tra somma del risultato operativo 2013-2015/somma del totale dei costi operativi)
Massimo	56,8%	80,7%	81,3%	72,0%
75° percentile	44,0%	61,7%	51,1%	41,4%
Mediana	8,0%	33,8%	39,1%	25,3%
25° percentile	5,5%	9,5%	19,2%	9,3%

Minimo	-8,1%	5,5%	2,9%	3,4%
--------	-------	------	------	-------------

Dall'analisi del conto economico segregato della controllata romena, in relazione alle attività di lavorazione in conto lavoro (assemblaggio), si evince che essa ha conseguito un NCP del 36,0%.

Pertanto, nell'opinione di chi ha condotto l'analisi, tenuto conto che tale redditività si attesta in prossimità del valore mediano dell'intervallo di valori scaturito dall'operata analisi di *benchmark*, la transazione in esame deve essere ritenuta conforme al principio di libera concorrenza.

L'Ufficio ha evidenziato come in ipotesi di delocalizzazione del processo produttivo, o parte di esso, in Paesi a basso costo di manodopera la preferenza, la metodologia ritenuta più adeguata a misurare la congruità dei prezzi di trasferimento è quella del costo maggiorato (Cost Plus) che, come previsto dalle Transfer Pricing Guidelines dell'OCSE, può risultare più affidabile rispetto agli altri.

E' stata condivisa pertanto la scelta della società del metodo TNMM come il più appropriato ai fini dell'analisi in esame in quanto il confronto a livello di margine operativo garantisce una maggiore affidabilità, poiché la base di costo rappresentata dal totale dei costi operativi può considerarsi comune tra il soggetto testato e quelli identificati facendo ricorso ad una ricerca in un database di pubblico dominio.

La scelta di SC Vimercati East Europe Srl come "tested party" è coerente con l'analisi funzionale della transazione in quanto la società rumena risulta essere il soggetto con profilo funzionale e di rischio meno complesso.

Quale indicatore di margine netto (Profit Level Indicator), coerentemente con la struttura della società rumena e con il tipo di attività da questa svolta, è stato utilizzato il "Net Cost Plus", ossia il rapporto percentuale tra l'EBIT (risultato operativo aziendale) e il valore complessivo dei costi operativi.

Lo studio di benchmark della ricorrente, finalizzato ad identificare società indipendenti che svolgono attività simili a quelle effettuate da SC Vimercati East Europe Srl (assemblaggio e distribuzione dei prodotti realizzati), ha portato a individuare un campione di 8 società comparabili indipendenti che nel periodo 2013-2015 hanno ottenuto un NCP compreso all'interno di un "range" interquartile tra il 3,4% ed il 72%.

Dall'analisi del conto economico segregato della controllata romena, in relazione alle attività di lavorazione in conto lavoro (assemblaggio), si evince che essa ha conseguito ricavi per €

2.992.521,00, sostenuto costi per € 2.200.572,00 e, quindi, realizzato un reddito operativo pari ad € 791.949,00 equivalente ad un NCP del 36,00%.

Ricavi	2.992.521
Altri ricavi	
TOTALE RICAVI	2.992.521
Costo del venduto	-
Costo del personale	1.014.553
Altri costi	1.186.019
TOTALE COSTI	2.200.572
EBIT	791.949
NCP	36,0%

Pertanto, tenuto conto che tale redditività si attesta in prossimità del valore mediano dell'intervallo di valori scaturito dall'operata analisi di benchmark, la società verificata ha ritenuto la transazione in esame conforme al principio di libera concorrenza.

L'Ufficio tuttavia ha rilevato criticità sulla scelta dei soggetti ritenuti comparabili.

Infatti una delle peculiarità che caratterizza la ricerca di comparabili esterni è rappresentata dalla necessaria disponibilità di fonti attendibili e di informazioni sufficienti a garantire l'affidabilità dell'analisi.

La selezione qualitativa è intrinsecamente soggettiva e per questo deve essere trasparente, accuratamente documentata in modo da consentire la verifica della sussistenza delle condizioni che qualificano come comparabile il soggetto estrapolato dalla banca dati.

Sotto tale profilo le società che non presentano un livello adeguato di informazioni pubblicamente disponibili, come siti web aziendali, devono essere escluse.

Relativamente al soggetto **EMW Srl** il tentativo di accedere al sito web, al fine di reperire elementi utili per la valutazione circa il grado di comparabilità del soggetto selezionato, è risultato infruttuoso in quanto il firewall dei pc, sia quello utilizzato dai verbalizzanti che quello reso disponibile dalla società verificata, non consente l'accesso al sito internet perché non sicuro.

Inoltre il controllo sull'affidabilità dei soggetti selezionati come comparables ha fatto emergere una ulteriore criticità nei confronti della società **Company Med Srl** sotto il profilo della sussistenza del requisito di indipendenza.

Nell'analisi di benchmark la selezione dei soggetti ritenuti comparabili dovrebbe essere guidata, tra gli altri, dall'esame non solo di eventuali rapporti partecipativi rilevati nel soggetto

analizzato ma anche e soprattutto dalle circostanze fattuali, così da escludere anche le società legate da vincolo contrattuale.

Più precisamente il concetto di controllo, che mina l'indipendenza del soggetto esaminato, deve essere declinato in termini di stabile influenza economica, ossia di capacità di un'impresa d'incidere in maniera non occasionale sulle decisioni dell'altra, al punto da porre la seconda in condizione di subalternità economica, ossia di dipendenza, rispetto alla prima.

Da informazioni reperite su internet è emerso che la società rumena **Company Med Srl** ha rapporti con un proprio esclusivo fornitore (cfr. schermata riportata a pag. 15 del PVC ove si legge espressamente “abbiamo un solo cliente”, circostanza confermata anche dalla consultazione alla data odierna del sito aziendale, ove si legge che la società è attiva dal 2007 quando è iniziata la partnership con uno dei più grandi gruppi italiani nel campo delle automobili).

Il controllo esterno ricorre quando una società è in grado di esercitare un'influenza dominante sull'altra, ossia “tale da garantire l'esercizio di un'influenza gestionale e strategica sulla complessiva attività d'impresa”, in virtù di particolari vincoli contrattuali, “dal cui perdurare dipendono l'attività e la potenzialità imprenditoriale di una di esse”.

Tale circostanza ricorre normalmente quando la relazione commerciale con il proprio cliente è di tipo esclusivo come è nel caso della società Company Med Srl, le cui caratteristiche la avvicinano molto alla Vimercati East Europe, società costituita allo scopo, in una prima fase iniziale, di effettuare il mero assemblaggio di componenti.

Secondo consolidata giurisprudenza, i vincoli contrattuali rilevanti ai fini del controllo esterno sono quelli la cui costituzione ed il cui perdurare rappresentino la condizione di esistenza e di sopravvivenza della società controllata.

La società influenzata contrattualmente si viene a trovare in uno stato di soggezione suscettibile di condizionare concretamente la gestione e l'indirizzo strategico, al punto che il venir meno dell'accordo contrattuale produce l'effetto di pregiudicare, anche in modo irreversibile, l'attività imprenditoriale della società controllata.

Le suddette circostanze comportano la necessità di escludere dal set comparables la società **Company Med Srl** in quanto ritenuta non affidabile ai fini dell'indagine oggetto di esame.

Dalle considerazioni prima svolte discende che le società comparabili, al netto delle due escluse, selezionate per il periodo d'imposta 2016 dall'analisi di benchmark condotta dalla parte, risultano essere 6 così come esposto nella seguente tabella:

N.	BVD Number	Denominazione	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-2015
1	CZ00529036	AGBA VOS	51,5%	39,8%	2,1%	35,5%
2	BG123164547	ARKOMAT BULGARIA EOOD	6,5%	52,2%	40,0%	27,0%
3	BG121121216	BSM OOD	4,0%	18,7%	58,3%	23,6%
4	HR43573814270	ELODA DOO	9,4%	7,5%	12,9%	9,6%
5	CZ61248177	HLF SRO	5,2%	15,5%	2,9%	8,3%
6	BG200288580	ZENON BG OOD	-8,1%	5,5%	38,1%	3,4%

Conseguentemente risulta modificato anche l'intervallo di libera concorrenza per il periodo 2013-2015.

	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-2015 (calcolata come rapporto tra somma del risultato operativo 2013-2015/somma del totale dei costi operativi)
Massimo	56,8%	80,7%	81,3%	35,5 %
75° percentile	44,0%	61,7%	51,1%	26,2 %
Mediana	8,0%	33,8%	39,1%	16,6 %
25° percentile	5,5%	9,5%	19,2%	8,6 %
Minimo	-8,1%	5,5%	2,9%	3,4 %

Tenuto conto che in relazione alle attività di lavorazione in conto lavoro (assemblaggio) la società rumena ha conseguito un NCP del 36,0% tale valore risulta essere al di fuori del range di normalità facendo concludere che la transazione in esame non può essere ritenuta conforme al principio di libera concorrenza.

	Dichiarato	Rideterminato a valore normale
Ricavi	2.992.521	2.565.867
Costo del personale	1.014.553	1.014.553
Altri costi	1.186.019	1.186.019
Totale costi	2.200.572	2.200.572
Ebit	791.949	365.294
Ncp	36%	16,60%

Dal prospetto illustrato emerge che la società rumena ha provveduto a fatturare per l'attività di lavorazione **maggiori ricavi per € 426.654,00** in applicazione di un NCP determinato, nella misura non a valore normale, nella misura del 36% in luogo di quello del 16,60% (valore

mediano) che emerge dal range interquartilico espressione di libera concorrenza.

Sulla base delle argomentazioni sopra riportate in merito alla transazione T1 è stato quindi recuperato a tassazione l'importo di € 426.654,00 a titolo di maggiori costi contabilizzati conseguenti alle attività di assemblaggio di componenti meccanici affidate alla propria controllata Vimercati East Europe Srl, ex art. 9 e art. 110, c. 7, TUIR.

Per quanto riguarda la **Transazione T2 “Produzione a contratto”** è emerso quanto segue.

Nel corso del 2016, Vimercati S.p.A. ha richiesto alla controllata SC Vimercati East Europe Srl di effettuare, presso il proprio stabilimento di Hemeius (Romania), anche la produzione di prodotti finiti e semilavorati.

Avendo la transazione in esame caratteristiche analoghe a quella in precedenza analizzata e sopra identificata come T1, è stata utilizzata la medesima metodologia TNMM con indicatore economico NCP nonché la stessa analisi di benchmark.

Le società comparabili selezionate da controparte per il periodo d'imposta 2016 sono risultate 8, così come esposto nella seguente tabella:

N.	BVD Number	Denominazione	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-15
1	CZ00529036	AGBA VOS	14,5%	7,9%	0,6%	9,2%
2	BG123164547	ARKOMAT BULGARIA EOOD	6,2%	48,6%	37,3%	25,5%
3	BG121121216	BSM OOD	2,5%	9,2%	18,1%	10,9%
4	RO21912891	COMPANY MED SRL	49,7%	68,4%	70,5%	62,7%
5	RO15977020	EMW SRL	53,6%	62,2%	53,6%	56,6%
6	HR43573814270	ELODA DOO	3,2%	3,1%	3,4%	3,2%
7	CZ61248177	HLF SRO	3,5%	10,0%	1,6%	5,1%
8	BG200288580	ZENON BG OOD	-7,9%	5,2%	35,9%	3,3%

Intervallo di libera concorrenza per il periodo 2013-2015

	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-2015 (calcolata come rapporto tra somma del risultato operativo 2013-2015/somma del totale costi della produzione)
Massimo	53,6%	68,4%	70,5%	62,7%
75° percentile	38,9%	58,8%	49,5%	33,2%
Mediana	4,8%	29,3%	36,6%	10,0%
25° percentile	3,3%	6,4%	11,5%	4,7%
Minimo	-7,9%	3,1%	1,6%	3,2%

Dall'analisi del conto economico segregato della controllata romena, in relazione alle attività di lavorazione in conto lavoro, si evince che essa ha conseguito un NCP del 29,3%, all'interno, pertanto, del range di normalità, con la conseguenza che la transazione in esame, nell'opinione della parte, deve essere ritenuta conforme al principio di libera concorrenza.

L'Ufficio tuttavia, atteso che l'analisi di benchmark utilizzata è analoga a quella prima esaminata con la transazione T1, ha rilevato le medesime criticità sopra esposte sulla scelta dei soggetti ritenuti comparabili, ed in particolare ha ritenuto di escludere dall'analisi le società Company Med Srl ed EMW Srl con le medesime argomentazioni.

Tale esclusione comporta che le società comparabili selezionate per il periodo d'imposta 2016 risultano essere 6 così come esposto nella seguente tabella:

N.	BVD Number	Denominazione	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-2015
1	CZ00529036	AGBA VOS	14,5%	7,9%	0,6%	9,2%
2	BG123164547	ARKOMAT BULGARIA EOOD	6,2%	48,6%	37,3%	25,5%
3	BG121121216	BSM OOD	2,5%	9,2%	18,1%	10,9%
4	HR43573814270	ELODA DOO	3,2%	3,1%	3,4%	3,2%
5	CZ61248177	HLF SRO	3,5%	10,0%	1,6%	5,1%
6	BG200288580	ZENON BG OOD	-7,9%	5,2%	35,9%	3,3%

Conseguentemente risulta modificato anche l'intervallo di libera concorrenza per il periodo 2013-2015:

	NCP 2015	NCP 2014	NCP 2013	Media ponderata NCP 2013-2015 (calcolata come rapporto tra somma del risultato operativo 2013-2015/somma del totale dei costi operativi)
Massimo	56,8%	80,7%	81,3%	25,5 %
75° percentile	44,0%	61,7%	51,1%	10,5 %
Mediana	8,0%	33,8%	39,1%	7,2 %
25° percentile	5,5%	9,5%	19,2%	3,8 %
Minimo	-8,1%	5,5%	2,9%	3,2 %

Tenuto conto che in relazione alle attività di lavorazione indicate la società rumena ha conseguito un NCP del 29,3%, tale valore risulta essere al di fuori del range di normalità facendo concludere che la transazione in esame non può essere ritenuta conforme al principio di libera concorrenza.

	Dichiarato	Rideterminato a valore normale
Ricavi	8.767.042	7.269.038
Costo del personale	543.112	543.112
Costo del venduto	5.738.689	5.738.689
Altri costi	499.019	499.019
Totale costi	6.780.819	6.780.819
Ebit	1.986.223	488.219
Ncp	29,3%	7,2%

Dal prospetto illustrato emerge che la società rumena ha provveduto a fatturare per l'attività di lavorazione **maggiori ricavi per € 1.498.004,00** in applicazione di un NCP determinato nella misura del 29,3% (non a valore normale) in luogo di quello del 7,2% (valore mediano) che emerge dal range interquartilico espressione di libera concorrenza.

Da quanto sopra riportato, in merito alla transazione T2, è stato recuperato a tassazione, l'importo di € 1.498.004,00 a titolo di maggiori costi contabilizzati conseguenti alle attività di produzione a contratto di componenti meccanici affidate alla propria controllata Vimercati East Europe Srl, ex art. 9 e art 110, c. 7, TUIR.

Pertanto, sulla base di tutte le considerazioni sviluppate in merito alle transazioni T1 e T2, col primo rilievo contenuto dell'accertamento impugnato è stato recuperato a tassazione dell'importo complessivo di € 1.924.658,00 (€ 426.654,00 + € 1.498.004,00) a titolo di maggiori costi contabilizzati ai sensi e per gli effetti dell'art. 9 e dell'art 110, c. 7, TUIR, specificando che il rilievo ha effetto anche ai fini IRAP per effetto dell'art. 1 della legge 27 dicembre 2013 n. 147.

La parte, a seguito della formulazione di analoghi rilievi nel PVC, presentava **osservazioni** con le quali ribadiva la correttezza dell'analisi effettuata nella propria documentazione nazionale e l'erronea esclusione di Emw Srl e Company Med Srl dal set di comparabili. Con riferimento a Company Med veniva indicato che, da informazioni ricavabili da banche dati accessibili al pubblico, questa risultava controllata da due persone fisiche e quindi indipendente. I vincoli contrattuali eventualmente esistenti costituirebbero informazioni riservate non conosciute al mercato e quindi la società meriterebbe di rientrare nel set di comparabili. Con riferimento a Emw Srl non sarebbe valida ragione di esclusione la non accessibilità del sito web e venivano prodotte stampe tratte da tale sito finalizzate a dimostrarne la comparabilità alla SC

Vimercati East Europe.

Analizzate le argomentazioni di parte e la documentazione prodotta l'Ufficio ha ritenuto comunque di confermare la ripresa, evidenziando espressamente nell'avviso di accertamento impugnato come, per quanto riguarda Company Med, l'informazione relativa al vincolo contrattuale con un unico fornitore fosse stata tratta dal sito internet della società, ovvero da fonte pubblica ed accessibile a tutti. Per quanto riguarda Emw Srl si ribadiva come l'impossibilità di controllo del sito web in fase di controllo abbia rappresentato un impedimento ai fini della verifica del profilo funzionale e di rischio della società e non abbia consentito di valutarne le possibili differenze rispetto alla società testata. Tuttavia si aggiungeva che, a fronte delle osservazioni di parte, era stato disposto un approfondimento mediante interrogazione eseguita su banche dati pubbliche (Orbis, CCIAA) da cui è emerso che la Emw Srl ha come azionista di riferimento il sig. Antonio Porta, il quale risulta essere azionista di riferimento (quota di partecipazione superiore al 50,01%) anche della società residente O.E.M. Srl (c.f. 01877350163). Il sig. Antonio Porta e la sig.ra Paola Porta in particolare sono i soci unici della Emw Srl nella misura del 65% e 35%, stessa misura nella quale sono soci della O.E.M. Srl. Tale circostanza è indice della mancanza del requisito di indipendenza.

Inoltre le società escluse dal set di comparabili presentano indici molto elevati, espressione di una impresa che non opera sul mercato in condizioni di normalità economica.

Le ragioni di esclusione di Emw Srl sono parse pertanto manifeste, tuttavia a ulteriore riscontro l'Ufficio, nell'impossibilità di ottenere tramite le banche dati citate un bilancio della società, effettuava un riscontro con la banca dati VIES-Vat Information Exchange System, da cui emergeva che in effetti la Emw Srl negli anni oggetto di controllo, ha intrattenuto rapporti commerciali in via esclusiva con la società O.E.M. Srl.

A fronte di tali argomentazioni, confermate anche in fase di adesione e quindi non accolte dall'Ufficio per analoghe ragioni, controparte col proprio **ricorso** afferma che l'Ufficio abbia applicato in modo errato le disposizioni in materia di prezzi di trasferimento infragruppo, si baserebbe su risultanze nuove rispetto a quelle contenute nel prodromico PVC in violazione dell'art. 12 c. 7 L. 212/2000 e sarebbe fondato su elementi non allegati né conoscibili al contribuente con conseguente difetto di motivazione.

Nello specifico ribadisce di aver fornito delle stampe tratte dal sito internet della società EMW Srl già con le osservazioni al PVC da cui si evince la possibilità di accedere al sito web di tale soggetto e che questo sia deputato all'attività di progettazione e produzione di cablaggi per

automobili, dunque perfettamente comparabile con la SC Vimercati East Europe.

Sarebbe circostanza priva di pregio quella riferita dall'ufficio di impossibilità di accesso al sito web della Emw Srl e la ricorrente avrebbe fornito la c.d. prova di resistenza, mostrando l'esistenza del sito internet della società. Inoltre l'assenza del requisito di indipendenza sarebbe stata constatata per la prima volta solo con l'accertamento, e pertanto in violazione delle regole a fondamento del contraddittorio endoprocedimentale, e infondata, come si evincerebbe dal fatto che per l'analisi condotta sulla transazione T3 non vi è stata esclusione della Autocom Srl pur essendo questa controllata da due soli soci al 50%, misura nella quale gli stessi controllano anche Autopart Srl.

Inoltre l'ufficio avrebbe considerato come comparabili altri soggetti non indipendenti in quanto detentori di partecipazioni pari al 100% in imprese controllate (David Manners Limited, First Line Limited, Friedrich Kraft Gmbh, HL Group Oy) o parti di un gruppo multinazionale (Vestatec).

Non corrisponderebbe poi a quanto indicato dalle linee guida OCSE l'affermazione dell'ufficio secondo la quale ad una marginalità molto elevata corrisponderebbe lo svolgimento dell'attività in condizioni di anormalità economica e l'interrogazione su database VIES-VAT Exchange System, le cui risultanze sarebbero state sottratte a contraddittorio, non sarebbe verificabile poiché il database non è di libero accesso.

Quanto a Company Med si ribadisce nel ricorso l'impossibilità di verificare l'assenza di indipendenza con le banche date accessibili al pubblico e che le due socie non risulterebbero avere partecipazioni in altre società secondo le banche dati Orbis e Bureau Van Dijk aggiornate al 2019.

Precisa ancora controparte che l'Ufficio avrebbe introdotto elementi nuovi rispetto al PVC con l'accertamento in violazione dell'art. 12 c. 7 L. 212/2000 e che se avesse voluto farlo avrebbe dovuto comunicare le integrazioni al contribuente prima dell'emissione dell'accertamento onde consentirgli di prendere posizione nei 60 giorni successivi, confidando nel fatto che sarebbe stata prodotta la prova di resistenza e dimostrata l'illegittimità ed inconferenza degli ulteriori nuovi motivi addotti. Infine sarebbe stata violata la normativa posta in tema di motivazione dell'accertamento per non aver allegato gli atti cui l'atto impositivo si riferisce, sconosciuti alla contribuente.

L'Ufficio replica che l'accertamento in esame è correttamente motivato, come dimostra anche l'ampiezza delle argomentazioni in esso riportate, e risponde ai canoni legislativi. In esso infatti

si fa riferimento al PVC, documento che non andava allegato in quanto pacificamente conosciuto dalla parte essendole stato consegnato in copia al termine della verifica (e le cui risultanze costituiscono piena prova sino a querela di falso ai sensi dell'art. 2700 c.c.) e prende posizione espressamente sulle osservazioni presentate dalla parte, in ossequio a quanto prescritto dall'art. 12 c. 7 L. 212/2000.

Per quanto riguarda l'esclusione dal set dei comparabili di Emw Srl, l'Ufficio con l'accertamento ha confermato le motivazioni esposte nel PVC. Il sito internet della società infatti non è risultato consultabile in quanto non sicuro, e ciò sia col pc dei verbalizzanti che con quello reso disponibile dalla società verificata. Non risultando quindi pubblicamente disponibili adeguate informazioni, la società Emw Srl è stata esclusa dall'analisi di TP. La circostanza viene minimizzata da controparte ma l'assenza di adeguate informazioni come causa di esclusione è supportata dalle Linee Guida OCSE, che difatti al par. 1.13 illustrano come *“Sia le amministrazioni fiscali che i contribuenti incontrano spesso difficoltà a ottenere informazioni adeguate per applicare il principio di libera concorrenza. Poiché il principio di libera concorrenza richiede di solito che i contribuenti e le amministrazioni fiscali valutino le transazioni tra parti indipendenti e le attività commerciali di imprese indipendenti, confrontandole con le transazioni e le attività delle imprese associate, può essere necessaria una quantità notevole di informazioni. Le informazioni accessibili possono risultare incomplete e difficili da interpretare; può essere oneroso ottenere altre informazioni, nel caso in cui esistano, a causa della localizzazione geografica delle stesse o delle parti presso cui è possibile procurarsele. Inoltre, potrebbe risultare impossibile ottenere informazioni dalle imprese indipendenti per problemi di riservatezza. In altri casi, l'informazione su un'impresa indipendente, che potrebbe risultare rilevante, può semplicemente non esistere, oppure possono non esistere imprese indipendenti comparabili, per esempio nel caso in cui il settore in questione abbia raggiunto un elevato livello di integrazione verticale. È importante non perdere di vista l'obiettivo di arrivare a un'approssimazione ragionevole rispetto a un risultato rispondente al principio di libera concorrenza in base ad informazioni affidabili. Bisognerebbe anche ricordare, a questo punto, che la determinazione dei prezzi di trasferimento non è una scienza esatta, ma richiede una valutazione da parte dell'amministrazione fiscale e del contribuente”*.

Quanto poi alla selezione dei comparabili il par. 3.42 afferma che sia possibile utilizzare un “approccio deduttivo”, che *“inizia con l'esame di un'ampia lista di società che operano nello*

stesso settore di attività, svolgono a grandi linee funzioni simili e non presentano caratteristiche economiche palesemente differenti. La lista è poi affinata utilizzando dei criteri di selezione e informazioni pubblicamente disponibili (ad esempio, banche dati, siti internet, informazioni sui concorrenti del contribuente). In pratica, l'approccio "deduttivo" inizia tipicamente con una ricerca su una banca dati. È quindi importante seguire le indicazioni sui comparabili interni e sulle fonti informative degli elementi comparabili esterni (si vedano i paragrafi 3.24-3.39)". Le banche dati presentano dei limiti in ragione del fatto che "fanno affidamento su informazioni pubbliche disponibili", "non sono presenti in tutti i Paesi, poiché non tutti i Paesi hanno la stessa quantità di informazioni pubbliche sulle loro società", "dove esse sono disponibili, non includono lo stesso tipo di informazioni per tutte le società che operano in un dato Paese, perché i requisiti di divulgazione e deposito possono differire a seconda della forma legale della società e della quotazione o meno della stessa" e quindi "bisogna prestare attenzione sul se e come utilizzare queste banche dati, dato che esse sono redatte e presentate per scopi diversi dalla determinazione dei prezzi di trasferimento. Le banche dati commerciali non sempre forniscono informazioni sufficientemente dettagliate a sostenere la scelta del metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento. Non tutte le banche dati includono lo stesso livello di dettaglio e non tutte possono essere usate con analoga sicurezza. Inoltre, l'esperienza in molti Paesi è che le banche dati commerciali sono usate per confrontare i risultati delle società piuttosto che le transazioni perché le informazioni sulle transazioni di terze parti sono raramente disponibili" (cfr. par. 3.31 delle Linee Guida OCSE). "L'uso di banche dati commerciali non dovrà favorire la quantità sulla qualità. In pratica, eseguire un'analisi di comparabilità usando solamente una banca dati commerciale può far sorgere dubbi sull'affidabilità dell'analisi, considerata la qualità dell'informazione, rilevante per la valutazione della comparabilità, tipicamente ottenibile da una banca dati. Per fronteggiare questi problemi, le ricerche effettuate con le banche dati possono aver bisogno di essere rifinite con altre informazioni pubbliche disponibili, a seconda dei fatti e delle circostanze. Tale affinamento della ricerca effettuata con le banche dati con altre fonti di informazioni si propone l'obiettivo di favorire la qualità rispetto ad approcci standardizzati ed è un'opzione valida sia per le ricerche effettuate con banche dati dai contribuenti/professionisti sia per quelle condotte dall'amministrazione fiscale. Tutto ciò dovrà essere considerato alla luce delle indicazioni sui costi e sugli obblighi di compliance richiesti ai contribuenti di cui ai paragrafi 3.80-3.83" (cfr. par. 3.33 delle Linee Guida OCSE). Pertanto legittimamente l'Ufficio ha cercato di

approfondire mediante il sito web della società Emw Srl, precisando anche nell'accertamento come “nel processo di selezione dei comparabili l'analisi qualitativa assume grande rilevanza, in quanto consente lo screening del set iniziale delle società potenzialmente comparabili alla tested party, raffinando la ricerca ed escludendo le società che presentano delle criticità tali da renderle non comparabili” e che “le informazioni tratte da internet consentono, di norma, di ottenere dati più precisi sulle attività, sui prodotti o su eventuali rapporti intercompany e spesso, qualora non fosse possibile ottenere informazioni su determinate società tramite internet, le stesse vengono considerate non comparabili per mancanza di informazioni”, non riuscendo tuttavia ad ottenere sufficienti informazioni neppure mediante l'ausilio del pc fornito dalla società verificata.

La parte ha dunque prodotto con le proprie osservazioni delle stampe tratte dal sito sociale della Emw Srl (all. 10 al ricorso), **tuttavia anche da queste si evince un difetto di comparabilità**. La società infatti presenta quale suo principale fornitore diretto e partner contrattuale OEM Italia, oltre ad altri quattro fornitori. L'Ufficio, tenendo comunque presente che le stampe fornite verosimilmente riguardano la consultazione del sito sociale in data prossima a quella delle osservazioni al PVC anziché a quella del periodo di riferimento dell'accertamento, ha quindi eseguito interrogazioni in banche dati pubbliche (Orbis, CCIAA) sulla società Emw Srl, constatando che la stessa ha come azionista di riferimento il sig. Antonio Porta, il quale risulta essere azionista di riferimento (quota di partecipazione superiore al 50,01%) anche della società residente O.E.M. Srl (c.f. 01877350163). Il sig. Antonio Porta e la sig.ra Paola Porta sono gli unici soci di Emw Srl nella misura rispettivamente del 65% e del 35%, stessa misura nella quale sono soci della società O.E.M. Srl. Tale circostanza, non contestata da controparte, è indice di mancanza del requisito di indipendenza.

Tenendo anche conto della circostanza che indici molto elevati come quelli delle società escluse dal set di comparabili sono presso indice di anormalità economica, l'Ufficio ha ritenuto di confermare l'esclusione di Emw Srl. A ulteriore riscontro, sebbene l'esclusione fosse già giustificata, non disponendo dei bilanci della Emw Srl, è stata interrogata la banca dati VIES, da cui è emerso infatti che tale società, negli anni oggetto di controllo, ha intrattenuto rapporti commerciali in via esclusiva con la società O.E.M. Srl. Nessuna lesione alla parte può quindi ritenersi derivante dall'utilizzo, solo marginale e a ulteriore conferma, di una banca dati non pubblica, poiché le linee guida OCSE affermano esclusivamente al par. 3.36 che “*non sarebbe corretto applicare un metodo per la determinazione dei prezzi di trasferimento*” in base a dati

derivanti da controlli su altri contribuenti o da altre fonti di informazioni non in possesso del contribuente e non è sulla base di questi dati riservati che è stato applicato il metodo utilizzato per la determinazione dei prezzi di trasferimento.

Inoltre la Emw Srl, sempre secondo quanto riportato nelle stampe del sito societario prodotte dalla parte, oltre ad avere un unico fornitore, opererebbe nel campo delle automobili, dei veicoli commerciali, delle macchine agricole e dell'industria aeronautica mentre la Vimercati e la sua controllata rumena operano esclusivamente nel mercato dell'auto. Si ritiene quindi non corrispondente al vero che sia stata fornita la prova di resistenza di comparabilità. Anzi sono state forniti elementi che sono indici proprio della non comparabilità della società in questione, che era già stata legittimamente esclusa per via dell'assenza di informazioni significative in ordine alla comparabilità.

Si precisa che l'Ufficio non ha illegittimamente ampliato la propria motivazione ma, al contrario, ha seguito il precetto contenuto nell'art. 12 c. 7 L. 212/2000, valutando attentamente le osservazioni di parte e fornendovi puntuale replica nella parte nella parte motiva dell'avviso di accertamento.

Non era quindi necessario effettuare una nuova contestazione né tantomeno emettere un nuovo PVC, fermo restando che la parte ha poi avuto un ulteriore momento di confronto con l'Ufficio in fase di adesione, ove comunque l'Ufficio ha ritenuto che non fossero emersi elementi nuovi idonei a consentire la rivisitazione della pretesa impositiva originaria (cfr. Verbale di contraddittorio del 01/06/2022 all. 3).

Peraltro la pronuncia di CTR citata ex adverso da controparte a sostegno della asserita necessità di una nuova contestazione riguarda un caso dissimile da quello in esame, ove l'Ufficio aveva condotto una nuova analisi di TP basata su un diverso indicatore, mentre nella controversia in oggetto vi è stata piena conferma dell'analisi effettuata col PVC.

Ancora non è infondata la considerazione svolta sulla mancanza del requisito di indipendenza sulla Emw Srl. Essa non si basa solo (come pur si legge nel ricorso) sulla coincidenza, anche nella misura delle quote, della compagine societaria tra questa e la OEM Srl ma sulla circostanza che l'azionista di riferimento abbia una quota di partecipazione superiore al 50,01%. Inoltre è stato riscontrato anche un regime di monocommittenza tra le due società, come si evince proprio da quanto prodotto da controparte e oggetto di conferma mediante approfondimento istruttorio dell'Ufficio. E' legittima dunque l'esclusione di Emw Srl (oltre che di Company Med, come si va ulteriormente a specificare) mentre altrettanto non è stato

possibile riscontrare per le società indicate da controparte in relazione all'analisi condotta per la transazione T3, su cui in seguito ci si soffermerà più diffusamente, e pertanto non sono state escluse. Si precisa che controparte produce documentazione a riscontro delle proprie affermazioni solo su una delle società indicate e quindi queste non possono essere acriticamente recepite, mentre per l'unica documentata (Autocom Srl, cfr. all. 11 al ricorso) non risultano riferimenti certi in ordine al periodo di imposta di riferimento e comunque non risulta superato il limite della quota di partecipazione dell'azionista di riferimento del 50,01%. Inoltre una esclusione di tali società dal campione dei comparabili per quanto riguarda la transazione T3 non comporterebbe differenze in favore della parte, che infatti insiste nel ritenere corretta la propria analisi di TP ed effettua altre contestazioni ma non quella sull'inserimento delle stesse società nel set di comparabili.

Si ribadisce che l'accertamento non è fondato su elementi non conoscibili per il contribuente ma su elementi emersi da banche dati e siti web di pubblica consultazione, e pertanto non sussiste alcun difetto di motivazione anche perché l'Ufficio è tenuto a motivare la propria pretesa ma non ad allegare ciascuno degli elementi emersi in istruttoria, essendo sufficiente fornire gli elementi essenziali delle risultanze di tali elementi. In tal senso si confronti, tra le altre, CTR Lombardia di Milano sent. n. 2080/22/2021 ove si legge che: *“un avviso di accertamento può dirsi sufficientemente motivato in osservanza a quanto disposto dalla normativa (L. n° 241/1990; art.7 comma 1 della L. n° 212/2000) tutte le volte in cui lo stesso rende edotto il contribuente in ordine all'an e al quantum della pretesa tributaria, in altre parole, l'obbligo motivazionale può ritenersi sufficientemente assolto dall'ufficio impositore, tutte le volte in cui l'atto manifesta ex se i presupposti di fatto nonché le ragioni giuridiche che hanno legittimato la richiesta erariale da parte dell'Amministrazione finanziaria, facendo pertanto salva la possibilità da parte del contribuente di esercitare il diritto di difesa a tutela delle proprie ragioni. Inoltre nel regime introdotto dalla Legge 27 luglio 2000 n. 212, articolo 2, l'obbligo di motivazione degli atti tributari può essere adempiuto anche per relationem, ovverosia mediante riferimento ad elementi di fatto risultanti da altri atti o documenti, a condizione che questi ultimi siano allegati all'atto notificato ovvero che lo stesso ne riproduca il contenuto essenziale (parti, contenuto e destinatari) dell'atto o del documento che risultino necessari e sufficienti per sostenere il contenuto del provvedimento adottato, e la cui indicazione consente al contribuente ed al giudice in sede di eventuale sindacato giurisdizionale, di individuare i luoghi specifici dell'atto richiamato nei quali risiedono quelle*

parti del discorso che formano gli elementi della motivazione del provvedimento”. Pertanto sarebbe perfettamente legittimo l’atto impugnato anche qualora le risultanze delle interrogazioni sul database VIES fossero state fondamentali ai fini dell’accertamento, essendo ivi riportato il loro contenuto essenziale. Si precisa inoltre che la sentenza della Corte di Giustizia citata da controparte non depone in senso contrario, stabilendo esclusivamente che il contribuente possa avere accesso a richiesta agli elementi eventualmente richiamati dall’Amministrazione Finanziaria a fondamento della propria pretesa (a meno che obiettivi di interesse generale non giustifichino la restrizione di tale accesso) ed alcuna richiesta è stata effettuata dalla parte in relazione all’elemento contestato, comunque non determinante ai fini impositivi.

Infine la considerazione circa una corrispondenza tra marginalità molto elevata e svolgimento dell’attività in condizioni di anormalità economica o monocommittenza deriva dall’esperienza e comunque è elemento indiziario a supporto di una più complessa ed articolata attività le cui risultanze non possono comunque essere inficiate dall’eventuale, tutta da dimostrare, infondatezza dell’affermazione.

Per quanto riguarda **Company Med** invece causa di esclusione è stata l’assenza del requisito di indipendenza. Per controparte non sarebbe possibile verificare tale circostanza con le banche date accessibili al pubblico e le due socie della Company Med non avrebbero partecipazioni in altre società secondo le banche dati Orbis e Bureau Van Dick aggiornate al 2019 (non al 2016 anno di riferimento dell’indagine condotta e comunque non è questa la ragione di esclusione fornita nel PVC e nell’accertamento), tuttavia l’ufficio ha già precisato nell’accertamento che *“l’informazione relativa al vincolo contrattuale, secondo cui la società ha rapporti con un proprio esclusivo fornitore, è stata reperita da internet, ovvero da una fonte pubblica ed accessibile a tutti”*. Evidenziata l’utilità nel processo di selezione dei comparabili dell’analisi qualitativa, che consente lo screening del set iniziale delle società potenzialmente comparabili alla tested party, da condursi anche mediante consultazione del sito internet societario, si precisava ulteriormente come *“nel caso di specie l’informazione circa l’esistenza di un rapporto esterno con influenza dominante sull’attività della società Company Med Srl, estrapolata da fonti pubbliche ed attendibili, quale è certamente il sito internet della società, costituisce una circostanza in grado di pregiudicare l’attendibilità dell’analisi. Pertanto si condivide l’operato dei funzionari verificatori che, al fine di eliminare gli effetti indesiderati di una scarsa comparabilità, hanno escluso il soggetto Company Med dal set delle società*

selezionate, rendendo il set più rappresentativo”.

Del resto era la parte stessa che nelle integrazioni alle osservazioni al PVC (all. 8 al ricorso) precisava che “la società potrebbe quindi esser scartata qualora vi fossero evidenze dell’esistenza di tali vincoli contrattuali”, ed essendoci tale evidenza non si vede come controparte possa continuare ad insistere sul punto.

Si ritiene pertanto il motivo di ricorso infondato sotto ogni punto di vista, e come tale non meritevole di essere accolto.

3) Secondo rilievo. Sull’asserita violazione dell’art. 110 c. 7 TUIR.

Con riferimento al secondo rilievo, controparte lamenta la violazione delle disposizioni internazionali e domestiche che regolano la ripartizione dell’onere probatorio in materia di prezzi di trasferimento infragruppo e l’errata applicazione delle disposizioni in materia di prezzi di trasferimento infragruppo.

Anche in tal caso, prima di specificare le ragioni di censura di parte e le argomentazioni a sostegno della legittimità dell’atto impositivo dell’Ufficio, pare opportuno specificare meglio le ragioni della ripresa.

Con riferimento alla **Transazione T3** di cui alla tabella a pag. 3 dell’accertamento impugnato e del presente atto difensivo, ovvero all’assemblaggio e vendita diretta di componenti (cessioni di semilavorati, licenza di produzione e trasferimento di know-how, locazione di macchinari e stampi, servizi funzionali alla vendita), è emerso quanto segue.

La società ricorrente ha riferito che, nel corso del 2016, dietro specifica richiesta del cliente, ha demandato a SC Vimercati East Europe Srl le attività di assemblaggio e di distribuzione di taluni specifici prodotti destinati ad essere ceduti al cliente BMW.

Più specificatamente, per andare incontro alle esigenze di natura operativa, logistica ed amministrativa del cliente BMW, la società verificata e la sua controllata rumena hanno perfezionato una serie di accordi contrattuali in forza dei quali, nel periodo d’imposta 2016, sono intercorsi una pluralità di flussi infragruppo strumentali all’assemblaggio di componenti per la realizzazione dei seguenti prodotti: RUKO (attuatori airbag), PL7 (modulo luci) e HKL (interruttore apri bagagliaio), DLS (interruttore chiusura porte), SHZ (tasto riscaldamento sedili), BEL 35up (mostrina luci) e SZF (funzione ausiliaria sedile) ed alla successiva vendita “diretta” degli stessi al cliente “BMW” da parte di SC Vimercati East Europe Srl.

Al fine di realizzare tali prodotti destinati al cliente BMW, la società rumena ha acquistato da

Vimercati S.p.A. componenti da assemblare per un valore complessivo pari ad € **19.294.333,21**.

Il dato è desunto dal prospetto di seguito illustrato che offre i dati del conto economico segregato in relazione ai tre profili (T1, T2 e T3) che identificano le tre attività svolte dalla società rumena.

	<i>T1 - Assemblaggio componenti c/lavoro for VIM</i>	<i>T2 - produzione a contratto</i>	<i>T3 - produzione e vendita diretta di componenti</i>
Ricavi	2.992.521	8.767.042	28.923.777
Altri ricavi			564.035
TOTALE RICA VI	2.992.521	8.767.042	29.487.812
Costo del venduto	-	5.738.689	19.294.333,21
Costo del personale	1.014.553	543.112	1.824.178
Altri costi	1.186.019	499.019	1.676.081
			3.302.514
TOTALE COSTI	2.200.572	6.780.819	26.097.106
EBIT	791.949	1.986.223	3.390.706
NCP	36,0%	29,3%	13,0%

Tenuto conto della specificità dei prodotti in questione e del cliente cui sono destinati, SC Vimercati East Europe Srl, secondo quanto riferito, necessita del supporto tecnologico/produttivo nonché commerciale della controllante italiana.

In particolare, al fine di consentire alla controllata rumena di espletare le funzioni e le attività alla stessa demandate, con specifico riferimento alla linea di prodotti prima elencati, la controllante italiana mette a disposizione di SC Vimercati East Europe Srl il know-how tecnologico, i macchinari e l'esperienza commerciale maturata negli anni nella gestione del cliente *BMW*. Tali prestazioni di servizi sono contrattualmente definite fra le parti e riflettono, nella sostanza, le funzioni svolte, le attività impiegate e rischi assunti dalla controllante in favore della controllata estera.

Nel corso dell'esercizio poi la società verificata ha prestato in favore della controllata rumena servizi funzionali alla realizzazione dei prodotti destinati ad essere ceduti dalla stessa direttamente al cliente *BMW*, a fronte dei quali ha percepito un corrispettivo di € 2.333.943,00 (pari all'8% del fatturato realizzato da VEE sulla vendita diretta a *BMW* dei prodotti *RUKO*, *PL7*, *HKL*, *DLS*, *SHZ*, *BEL 35up* e *SZF*).

Tali servizi funzionali sono definiti e regolati da uno specifico contratto di servizi stipulato dalle parti ed avente ad oggetto:

- *attività di marketing e commerciali*: elaborazioni strategia commerciale, gestione del cliente

(condizioni generali di vendita, condizioni contrattuali di consegna recupero crediti), gestione dei listini prezzi, ecc...;

- *attività di supporto al controllo qualità*: assistenza continuativa nella gestione del rapporto con le interfacce del cliente e analisi dei ritorni in garanzia;

- *EDP ed EDI*: assistenza operativa e sistematica nell'elaborazione e trattamento dei dati gestionali ed aggiornamento della messaggistica EDI scambiata con il cliente finale.

Il corrispettivo di tali servizi è costituito da “*fees*” che devono essere riconosciute per la copertura dei costi di struttura relativi alla commercializzazione dei sopra menzionati componenti.

La realizzazione di tali componenti 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 SC Vimercati East Europe Srl ha corrisposto a Vimercati S.p.A., rispettivamente, € 576.000,00 ed € 223.800,00.

Tali corrispettivi contrattualmente definiti sono stati determinati sulla base dei costi sostenuti per l'ingegnerizzazione dei tre prodotti e per l'acquisto dei macchinari successivamente locati alla controllata romena, 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 apparentemente 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*.

I suddetti flussi sono stati ritenuti strettamente correlati ed interdipendenti tra loro e quindi considerati dalla parte, ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento, quale unica e complessa transazione. La verifica di conformità al principio del valore normale dei relativi prezzi di trasferimento è stata quindi effettuata in modo aggregato, ritenendo il TNMM il metodo più affidabile da applicare.

La valorizzazione dei flussi in commento, secondo la parte, è definita in modo tale da consentire alla controllante italiana (Vimercati) di ricattare il margine di propria competenza che si origina in relazione alle vendite “dirette” dei prodotti finiti effettuate da VEE al cliente BMW.

A tal proposito chiedeva di considerare infatti, che, sebbene i prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF siano direttamente ceduti da VEE al cliente BMW, l'attività “strategico-commerciale” ed “amministrativa” nei confronti di tale cliente e, quindi, la gestione

per così dire di tale commessa, resta comunque nel complesso gestita e coordinata da Vimercati. In altri termini, senza il supporto tecnologico e commerciale di Vimercati, VEE non avrebbe potuto realizzare tali prodotti e cederli direttamente a tale primario produttore del settore. Ne consegue per la ricorrente che la parte di margine che residua in capo a VEE è atta a remunerare le attività di assemblaggio delle componenti per la realizzazione dei prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF, nonché l'attività distributiva di tali prodotti finiti, tenendo quindi conto delle ulteriori attività e funzioni dalla stessa svolte.

Così come per le altre due transazioni (T1 e T2) prima descritte anche in questo caso la scelta come “*tested party*” è ricaduta su SC Vimercati East Europe Srl caratterizzata da un profilo funzionale e di rischio meno complesso.

E' stato, quindi, predisposto un conto economico “segmentato” di SC Vimercati East Europe Srl per distinguere le attività, dalla stessa realizzate, di assemblaggio inerenti i prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF direttamente distribuiti al cliente finale *BMW*.

Al fine di applicare il metodo TNMM alle transazioni oggetto di analisi, è stato condotto uno studio di *benchmark* finalizzato ad identificare società indipendenti che svolgono attività simili a quelle effettuate da SC Vimercati East Europe Srl.

A tal fine, è stato utilizzato il medesimo studio di *benchmark*, prima illustrato nelle transazioni T1 e T2, finalizzato ad identificare società indipendenti che svolgono attività simili a quella effettuata dalla controllata non residente; tale analisi, come già sopra ricordato, ha individuato, dopo opportuni screening quantitativi e qualitativi, un campione di 8 società comparabili indipendenti che nel periodo 2013-2015 hanno ottenuto un NCP compreso all'interno di un “*range*” interquartile tra il 3,2% ed il 62,7% (la media ponderata è stata calcolata come rapporto tra somma del risultato operativo 2013-2015/Somma del totale dei costi della produzione 2013-2015).

Il margine NCP realizzato da VEE risulta pari al 13% in quanto come si evince dal prospetto prodotto dalla parte VEE ha conseguito ricavi per € 29.487.812,00 e sostenuto costi per € 26.097.106,00 e quindi realizzato un reddito operativo di € 3.390.706,00 e pertanto la transazione in esame è stata ritenuta dalla società verificata conforme al principio di libera concorrenza.

L'Ufficio ha condiviso con la Società la scelta del metodo della comparazione dei margini netti delle transazioni (Transactional Net Margin Method o “TNMM”) quale quello effettivamente quello più idoneo, nella fattispecie, al fine di verificare la conformità del pricing

al principio del valore normale.

Poiché non è stato possibile identificare transazioni interne comparabili (la società rumena selezionata quale “tested party” effettua acquisti di componenti esclusivamente dalla controllante) deve essere scartato l’uso di un Traditional Transaction Method, in favore di un Transactional Profit Method finalizzato con un confronto esterno.

L’Ufficio ha condiviso altresì la scelta della “tested party”, individuata nella fattispecie in esame nella società rumena. La scelta appare conforme alle indicazioni desumibili dalle Linee Guida OCSE. L’analisi funzionale svolta, illustrata nel documento di T.P., ha permesso di qualificare, con specifico riferimento alla transazione infragruppo in esame, SC Vimercati East Europe Srl come la controparte con il profilo funzionale e di rischio meno complesso e quindi selezionabile come “tested party” al fine di verificare la corretta determinazione dei prezzi di trasferimento.

Tuttavia, in merito alla selezione dell’indicatore economico e alle determinazioni finali che tale scelta ha comportato, l’Ufficio ha espresso alcune **considerazioni critiche** che inficiano il risultato finale dello studio stesso.

Intanto, occorre rilevare che la selezione di un opportuno driver da utilizzare nell’analisi deve essere coerente con l’analisi di comparabilità che comprende sia l’analisi funzionale che la ripartizione dei rischi tra le parti.

Quale indicatore di margine netto è stato utilizzato il “*Net Cost Plus*” (ossia il rapporto percentuale tra *l’Ebit* e il valore complessivo dei costi della produzione sostenuti da VEE nell’ambito della transazione T3).

Su questo punto si rappresenta che le stesse linee guida OCSE, nella versione pubblicata a luglio 2010 nonché in quella successiva datata luglio 2017, affrontando la questione connessa alla corretta selezione dell’utile netto della transazione controllata oggetto di analisi di “pricing” (vedasi il punto 2.98, paragrafo B.3.4.2. delle linee guida OCSE), affermano che gli indicatori basati sui costi dovranno essere utilizzati unicamente nei casi in cui i costi siano un indicatore rappresentativo del valore delle funzioni esercitate, dei beni utilizzati e dei rischi assunti dalla parte sottoposta a test.

Risulta pertanto fondamentale, ai fini dell’analisi che ci occupa, poter individuare, concretamente, quali siano le funzioni svolte e i rischi assunti dalla Società partendo, in primis, dall’analisi di quanto specificato, a tal proposito, nella “Documentazione Nazionale” (d’ora in poi “Studio di TP”).

Nel caso di specie si rappresenta che dall'analisi del predetto documento si evince chiaramente che tra le funzioni svolte dalla Società assume particolare rilevanza quella distributiva.

Le informazioni acquisite in sede di verifica evidenziano che a partire dall'anno 2014, sia pure in una fase iniziale almeno per tutto l'anno 2014 con volumi poco rilevanti, sono entrate pienamente a regime le vendite dirette da parte della controllata rumena Vimercati East Europe di una parte significativa della produzione destinata al cliente Bmw, vendite che nel passato erano eseguite tramite la Vimercati spa per esigenze di eseguire finiture e controlli.

La vendita circoscritta in una prima fase (nell'anno 2014) a taluni componenti ha visto nel tempo ampliare la platea dei componenti assemblati e successivamente venduti al cliente BMW.

L'avvenuto mutamento nel flusso logistico delle vendite, con l'implicito riconoscimento in capo alla società rumena dell'ulteriore funzione distributiva, non è priva di conseguenze sia in termini di fatturato che di redditività in relazione ai due soggetti coinvolti nella transazione infragruppo.

La lettura combinata dei bilanci delle due entità coinvolte nella transazione rivela che il nuovo assetto organizzativo ha prodotto come conseguenza una contrazione della redditività della sola Vimercati, se confrontato con gli esercizi precedenti, mentre contestualmente accade l'opposto in Vimercati East Europe che registra una significativa crescita esponenziale nel momento in cui cessa di operare esclusivamente in regime di conto lavorazione trasformandosi anche in un distributore. La riallocazione di funzioni e rischi tra le imprese del gruppo comporta la necessità di comprendere l'eventuale nuovo ruolo funzionale delle società del gruppo a seguito della ristrutturazione e l'eventuale ridefinizione dei flussi intercompany.

A tal fine, come sopra rilevato, è stato opportuno procedere ad un'analisi funzionale dei soggetti coinvolti per singola transazione.

Successivamente, è risultato necessario verificare se il metodo selezionato nel periodo precedente la riorganizzazione fosse ancora il più appropriato tenuto conto delle mutate circostanze e, in caso contrario, sarebbe stato doveroso modificare il metodo di transfer pricing e verificare l'applicazione del nuovo metodo.

A tal proposito giova rilevare che l'assimilazione, ai fini dell'analisi di benchmark, delle tre transazioni intercorse con la controllata rumena, risentono delle attività svolte da quest'ultima, prima del trasferimento di nuove funzioni e rischi, essenzialmente in regime di conto lavorazione.

Le scelte che determinano una nuova riorganizzazione con l'assegnazione, a società del

gruppo esistenti, di ulteriori funzioni strettamente collegate ad uno specifico cliente, sia pure nella piena validità delle ragioni sottostanti, comportano la necessità di comprendere il nuovo modello di business del gruppo, delle varie funzioni svolte, dei rischi assunti e degli assets utilizzati dalle parti coinvolte nelle transazioni infragruppo.

E ciò per un duplice ordine di ragioni:

- poiché è necessario identificare il livello di profitto atteso da ciascuna entità;
- poiché occorre verificare se le remunerazioni conseguite dalle parti coinvolte possano ritenersi in linea con l'arm's length principle attraverso la scelta di una metodologia adeguata.

Sotto tale profilo nelle transazioni T1 e T2 la redditività conseguita dalla controllata rumena risente molto dell'impatto dei costi relativi al personale preposto alla realizzazione delle attività commissionate di assemblaggio di componenti meccanici.

In tal senso i costi possono essere considerati un indicatore rappresentativo del valore delle funzioni esercitate, dei beni utilizzati e dei rischi assunti dal soggetto testato.

In ipotesi di delocalizzazione del processo produttivo, o parte di esso, in Paesi a basso costo di manodopera la preferenza, circa la metodologia ritenuta più adeguata a misurare la congruità dei prezzi di trasferimento normalmente ricade sul metodo del costo maggiorato (Cost Plus) che, come previsto dalle Transfer Pricing Guidelines dell'OCSE, può risultare più affidabile rispetto agli altri; infatti, secondo l'OCSE *“quando prodotti semilavorati vengono venduti tra parti collegate, allorché queste abbiano concluso accordi per la messa in comune degli impianti o accordi di acquisto-fornitura a lungo termine, o quando la transazione controllata consiste nella fornitura di servizi”*.

Per tale ragione si è condivisa la scelta operata dalla società che ha condotto l'analisi di ritenere il TNMM, con l'utilizzo del *Net cost plus* quale profit level indicator, il metodo più appropriato per testare le transazioni T1 e T2.

Cosa diversa riguardo alla transazione T3, la quale risente in massima parte della funzione distributiva che comporta le necessità di misurare la remunerazione attesa in termini di redditività delle vendite.

Tale redditività è chiaramente influenzata dal prezzo di acquisto dei componenti da assemblare per poi essere successivamente venduti.

Come emerge dalle informazioni reperite dall'analisi svolta dalla Parte, la società rumena rappresenta il soggetto che svolge funzioni meno complesse e meno rischiose in modo da poter essere confrontato con operatori di mercato che potrebbero esserne dei validi sostituti.

La scelta pertanto deve ricadere sul Transactional net margin method, utilizzando come profit level indicators il rapporto tra margine operativo e fatturato.

Alla luce dell'analisi svolta dalla Parte in ordine al mercato di operatività e alle funzioni e ai rischi assunti all'interno del gruppo dalle varie imprese coinvolte nella transazione deve essere determinato un prezzo delle vendite dalla casa madre al distributore calcolando la remunerazione di quest'ultimo mediante confronto con operatori indipendenti simili.

Con una opportuna applicazione del Transactional Net Margin Method e con la scelta corretta dell'indicatore economico è possibile pervenire alla corretta determinazione dei prezzi di trasferimento relativi alla transazione in esame evitando possibili distorsioni che penalizzino entrambi i contraenti coinvolti con particolare riferimento alla casa madre che sostiene i rischi più rilevanti nella conduzione del business.

Al fine di determinare la platea dei soggetti ritenuti comparabili con la società rumena, sono state selezionate, mediante l'ausilio del database AMADEUS, imprese che per struttura del conto economico, dimensioni, localizzazione geografica e settore industriale, possono ritenersi assimilabili a VEE.

I criteri utilizzati per l'individuazione di società potenzialmente comparabili sono stati applicati utilizzando dapprima le funzionalità del database Amadeus:

a) Area geografica - La ricerca è stata indirizzata alle società operanti nell'Unione Europea atteso che la distribuzione dei componenti ad opera di VEE avviene in Germania.

b) Settore di attività e descrizione dell'attività - Sono state identificate tutte le società che esercitano l'attività commerciale svolta da VEE, ossia quelle caratterizzate dal codice attività NACE Rev.2 (*Nomenclature Générale des Activités Economiques dans les Communautés Européennes*) 45.31 "*Wholesale trade of motor vehicle parts and accessories*".

c) Indipendenza – Shareholders - Il valore normale prevede che i prezzi di trasferimento debbano essere accettabili per due parti non collegate che concludono affari commerciali reciprocamente. Ciò significa che ciascuna parte deve essere libera da influenze dell'altra parte e, pertanto, sono state selezionate le società con indice di indipendenza elevato (A+, A, A- e B+, B, B-) oltre che quelle con indice di indipendenza sconosciuto (U).

D) Selezione degli anni oggetto di confronto - Le Linee Guida OCSE considerano l'uso di più anni per determinare il prezzo di trasferimento. In generale, per l'analisi sul Transfer Pricing si usano dati relativi a tre/quattro anni, e la media su tre/quattro anni dei dati finanziari più recenti delle aziende paragonabili disponibili al momento dell'analisi è usata per calcolare i

risultati in linea con il valore normale. Data la natura ciclica del settore di pertinenza, l'uso di dati relativi a più anni è parso ragionevole. Sotto tale profilo, ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento praticati nelle transazioni in esame, poste in essere nel periodo d'imposta 2016, sono stati usati i dati dei tre anni più recenti a disposizione (cioè i dati relativi agli anni di esercizio 2013-2014-2015) dei soggetti ritenuti comparabili.

e) Anno di costituzione - Al fine di non includere nel campione di soggetti potenzialmente comparabili società di recente costituzione (i.e. in fase di start up), i cui dati finanziari fossero influenzati dalle dinamiche relative all'avvio dell'attività e potessero pertanto fornire informazioni non significative in termini di margini di profitto normalmente conseguiti da società la cui attività è già consolidata, sono state eliminate le società costituite a partire dal 2009 in avanti.

f) Stato giuridico - Al fine di escludere soggetti che abbiano cessato le proprie operazioni, in questo step del processo di ricerca, sono state selezionate società il cui stato giuridico fosse classificato come "Attivo".

g) Forma legale - Solo società di capitali di natura privata.

h) Valore della produzione compreso - Al fine di eliminare dal campione le società di piccole dimensioni, la cui attività non sia comparabile a quella svolta dal soggetto testato in termini dimensionali, è stato applicato un criterio di fatturato minimo pari a 10 milioni e massimo pari a 50 milioni di euro per ogni anno del triennio considerato per ciascuna società.

i) Società con sito web - Sono state selezionate solo le società con sito web.

L'applicazione dei criteri di ricerca di cui sopra ha portato all'individuazione di n. 77 potenziali società comparabili (cfr. all. 2 al PVC allegato da controparte al ricorso al n. 6).

In questa fase della ricerca i dati quantitativi e qualitativi del set dei 77 potenziali comparabili sono stati esportati dal database Amadeus su un file MS Excel, al fine di raffinare ulteriormente la ricerca.

l) Risultato operativo negativo - Sono state successivamente eliminate dal set di società potenzialmente comparabili quei soggetti che presentavano un risultato operativo (operating profit) negativo per almeno due anni del triennio considerato oppure non presentavano dati relativi all'ebit margin sempre per due dei tre anni considerati (2013-2014-2015).

Ciò ha portato all'eliminazione di 12 società. Dopo l'applicazione dei filtri indicati il numero finale di società potenzialmente comparabili a VEE è risultato pari a 64.

m) Analisi della "business description" contenuta nel database Amadeus - Per raffinare

ulteriormente il campione, identificando i soggetti effettivamente comparabili a VEE è stata effettuata una ulteriore revisione analitica delle informazioni disponibili per i 64 soggetti selezionati, che ha permesso di individuare un **set finale di 12 società comparabili**.

La valutazione analitica della comparabilità si è basata sulle informazioni disponibili sul sito web delle società. Il sito web delle società è stato reperito direttamente dal database Amadeus o tramite una ricerca per parole chiave nel motore di ricerca Google.

Durante questa fase, le informazioni disponibili per ciascun soggetto comparabile sono state valutate analiticamente per confermare la comparabilità in termini di attività, funzioni, rischi, servizi e indipendenza.

Le ragioni che hanno portato all'esclusione di 52 soggetti in seguito alla revisione analitica delle informazioni disponibili nel database Amadeus e delle informazioni reperite in internet sono indicate, per ognuno dei soggetti esclusi, nella "Matrice delle esclusioni".

Dunque le società comparabili selezionate per il periodo d'imposta 2016 sono risultate 12, così come esposto nella seguente tabella (importi in K€):

Company name	EBIT Margin % 2015	EBIT Margin % 2014	EBIT Margin % 2013	EBIT MARGIN MEDIO
Bipadue S.R.L. (IT)	3,04	2,20	2,42	2,56
Autocom Srl (IT)	8,21	6,08	7,52	7,36
Vestatec (U.K.) Limited (GB)	1,82	2,03	0,97	1,57
First Line Limited(GB)	2,63	4,62	n.a.	3,63
HL Group Oy (FI)	2,20	0,81	0,30	1,10
La Ricambi SRL (IT)	5,19	4,10	1,88	3,97
RS Turia SL	7,59	5,50	4,66	6,12
Friedrich Kraft GmbH (DE)	3,24	3,58	n.a.	3,41
C.D.R. S.R.L. (IT)	1,58	6,89	4,35	4,15

David Manners Limited (GB)	5,09	2,45	2,73	3,40
Lemmer GmbH & Co. KG (DE)	3,56	3,25	3,21	3,32
Autoforniture Bipa S.R.L. (IT)	2,85	2,59	3,08	2,84

Per tutti i soggetti inclusi nel paniere selezionato sono stati calcolati i margini netti medi per il periodo 2013-2015. Per alcuni soggetti la search non ha fornito i dati necessari per la determinazione dell'EBIT Margin a.i. 2013; in tal caso si è provveduto a determinare l'EBIT Margin Medio utilizzando i dati relativi ai periodi d'imposta 2014 e 2015.

In tal modo, i dati che vanno a costituire il range dei prezzi di trasferimento ammissibili risultano normalizzati, poiché viene mitigato l'effetto delle fluttuazioni dei risultati economici ottenuti dalle società comparabili nel tempo, e quindi più affidabili al fine della verifica del rispetto dell'arm's length principle.

Nel passaggio successivo è stato individuato l'intervallo di libera concorrenza nel quale la media ponderata dei margini operativi dei tredici soggetti ritenuti effettivamente comparabili risulta compreso tra le percentuali dell'1,10 % e del 7,36%, con valore mediano fissato al 3,40%.

Range interquartilico

Minimo	1,10 %
1° quartile	2,77 %
Mediana	3,40 %
3° quartile	4,02 %
Massimo	7,36 %

L'intervallo interquartilico comprendente i livelli di profittabilità più ricorrenti e rappresentativi. Per i punti che si trovano ai due estremi della curva esiste il rischio che le relative osservazioni siano anomale e, quindi, non rappresentative di un ricarico in linea con i valori di mercato. È stato, dunque, adottato un approccio relativamente prudentiale, basato sull'utilizzo dell'intervallo interquartile come soglia per ottenere risultati significativi.

In un intervallo interquartile, il primo quartile è il valore al di sotto del quale si colloca il 25% dei valori osservati. Il terzo quartile è il valore al di sopra del quale si colloca il 25% dei valori osservati. La mediana è il valore al di sotto e al di sopra del quale si colloca il 50% dei valori

osservati.

Nel caso in questione, quindi, il margin congruo a remunerare le funzioni svolte dalla società verificata, nonché i rischi dalla medesima assunti in relazione agli acquisti di beni dalla controllante Vimercati S.p.A. è pari a **3,40 punti percentuali**, corrispondente al valore mediano individuato nell'esposta analisi di comparabilità.

Utilizzando le informazioni illustrate nel prospetto che offre i dati del conto economico segregato in relazione ai tre profili (T1, T2 e T3) relativi alle tre attività svolte dalla società rumena, emerge che il margin netto conseguito da VEE nella transazione T3 in esame è pari all'11,50%.

Totale ricavi	29.487.812
Totale costi	26.097.106
Ebit	3.390.706
Ebit in percentuale	11,50

Tuttavia occorre rilevare che tale margine è influenzato anche dalla remunerazione che la società consegue per l'attività di lavorazione dei componenti destinati alla rivendita al cliente BMW (funzione che si aggiunge a quella prettamente distributiva).

Occorre, dunque, al fine di avvicinare, in termini di comparabilità, i soggetti reperiti sul lato esterno, "isolare" il margine operativo riferibile alla transazione (quella distributiva) oggetto della presente analisi depurando dall'EBIT Margin complessivo, pari all'11,50%, quello conseguito in relazione all'attività di assemblaggio.

A tal fine sono state utilizzate le informazioni contenute nel prospetto sopra richiamato (cfr. pag. 17 dell'accertamento e pag. 22 del presente atto, già all. 4 alla documentazione nazionale prodotta dalla parte, cfr. all. 5.4 al ricorso), contenente non solo i dati del conto economico segregato in relazione ai tre profili (T1, T2 e T3) ma altresì la composizione delle seguenti voci di costo incluse nella transazione T3: Costo del personale 1.824.178,00; Altri costi € 1.676.081,00; Altri costi € 3.302.514,00.

Il prospetto informa che sia il costo del personale pari ad € 1.824.178,00 che gli altri costi pari a € 1.676.081,00 (per un totale di € 3.500.259,00) sono relativi all'attività di assemblaggio dei componenti destinati alla vendita al cliente BMW. Diversamente gli altri costi per € 3.302.514,00 complessivi sono riferiti all'attività di vendita.

Applicando il net cost plus del 16,60% (come ricavato dall'analisi condotta sulla transazione T1) sull'ammontare complessivo, pari ad € 3.500.259,00, dei costi riferiti all'attività di

produzione si ottiene l'importo di € **581.043,00** rappresentativo della remunerazione conseguita dall'attività di assemblaggio.

Al fine di isolare la redditività conseguente alla sola funzione distributiva occorre sottrarre l'importo di € 581.043,00 dall'EBIT Margin determinato dalla parte in € **3.390.706,00**.

Il risultato che ne deriva, pari ad € **2.809.663,00** (corrispondente in termini percentuali al 9,53% in termini di Ros), è rappresentativo dell'effettiva redditività conseguita dalla sola attività distributiva.

Nella fattispecie oggetto di esame l'analisi di benchmark sopra illustrata ha evidenziato che il margine congruo a remunerare le funzioni svolte dalla società rumena, individuata come *tested party*, in relazione all'attività di vendita di componenti acquistati dalla società controllante per la successiva vendita al cliente BMW, **è pari a 3,40 punti percentuali**, corrispondente al valore mediano individuato nella sopra esposta analisi di comparabilità.

L'analisi condotta ha consentito di evidenziare che SC Vimercati East Europe Srl, per effetto della politica dei prezzi di trasferimento legata all'acquisto dei componenti destinati alla vendita al cliente BMW, ha sostenuto costi tali da consentirle di ottenere un risultato operativo non in linea con quello dei soggetti comparabili.

Pertanto il valore di acquisto dei beni destinati alla rivendita è stato rettificato di un importo tale da garantire il conseguimento di un ROS percentuale (Reddito operativo/Valore della Produzione) pari al 3,40%, in luogo di quello realizzato, assunto come rilevante ai fini della presente analisi, pari al 9,53 %.

	Attività di lavorazione e distribuzione	Redditività attività di lavorazione	Attività di distribuzione	Attività distributiva a valore normale
TOTALE RICA VI	29.487.812		29.487.812	29.487.812
Costo del venduto	19.294.333		19.294.333	21.101.411
Costo del personale	1.824.178	1.824.178	1.824.178	1.824.178
Altri costi	4.978.595	1.676.081	4.978.595	4.978.595
Totale costi lavorazione		3.500.258		
Redditività attività lavorazione 16,60% da detrarre dalla redditività complessiva		581.043	- 581.043	- 581.043
EBIT	3.390.706		2.809.663	1.002.585
ROS	11,50%		9,53%	3,40%
TOTALE RILIEVO				1.807.078

Con le proprie **osservazioni** al PVC in riferimento alla transazione T3 la parte richiamava la Documentazione Nazionale esibita, laddove viene precisato che *“nell’ambito della transazione in esame, VEE, oltre ad effettuare sostanzialmente le medesime attività di quando la stessa assolve il ruolo “contract manufacture”, è altresì chiamata a svolgere alcuni processi di controllo qualità, nonché alcune funzioni connesse all’attività distributiva, essendo le vendite effettuate direttamente da VEE al cliente finale”*, sostenendo che non appaiono esserci elementi tali per cui l’analisi svolta dalla Vimercati debba essere disconosciuta a favore di quella svolta dai verificatori.

La parte evidenziava inoltre che i verificatori nell’elaborazione della nuova analisi hanno interamente attribuito al segmento distribuzione una porzione degli “altri costi” che andrebbero, invece, allocati, almeno in misura uguale, sia al segmento distribuzione che al segmento assemblaggio, con la conseguente riduzione della redditività residua attribuibile alla sola attività di distribuzione.

Inoltre, al fine di determinare la redditività da attribuire al segmento “assemblaggio”, a parere della parte sarebbe stato opportuno prendere a riferimento l’intervallo di valori calcolato sulla base dell’intero set di n. 8 soggetti identificati dalla Società nella propria analisi della transazione T2, senza l’esclusione delle società Company Med Srl ed Emw Srl.

Infine la parte osservava che per testare la marginalità relativa alla distribuzione di prodotti ad opera della società rumena sarebbe stato necessario selezionare soggetti operanti nel contesto nazionale e non nell’Unione Europea.

L’Ufficio ha replicato nell’accertamento che l’elaborazione di una nuova analisi di transfer pricing avente ad oggetto la transazione T3 si è resa necessaria al fine di verificare se la remunerazione conseguita dalle parti coinvolte potesse ritenersi in linea con *l’arm’s length principle*.

Come ampiamente rappresentato, l’analisi effettuata dalla Società si è basata sulla selezione di un indicatore basato sui costi, che può essere considerato un valido indicatore rappresentativo del valore delle funzioni esercitate, dei beni utilizzati e dei rischi assunti nell’ambito dell’analisi condotta per le transazioni T1 e T2, nelle quali la redditività conseguita dalla controllata rumena risente molto dell’impatto dei costi relativi al personale preposto alla realizzazione delle attività commissionate di assemblaggio di componenti meccanici.

Diversamente, la valorizzazione della transazione T3 deve tener conto dell’ulteriore funzione distributiva attribuibile alla VEE, riconducibile alle vendite allo specifico cliente Bmw.

Nel caso di specie, il profit level indicator idoneo per misurare la redditività in capo ai soggetti coinvolti nella transazione, è meglio rappresentato dal rapporto tra margine operativo e fatturato, confrontato con quello di operatori indipendenti simili.

Come già precisato, un'opportuna applicazione del Transactional Net Margin Method con la scelta corretta dell'indicatore economico (Ros) consente di pervenire alla corretta determinazione dei prezzi di trasferimento relativi alla transazione in esame evitando possibili distorsioni che penalizzino entrambi i contraenti coinvolti con particolare riferimento alla casa madre che sostiene i rischi più rilevanti nella conduzione del business.

In relazione alla asseritamente scorretta imputazione dei costi al segmento distribuzione e al segmento assemblaggio, l'Ufficio ha rilevato l'insussistenza di dati ed informazioni diversi ed idonei a confutare e rivisitare la suddivisione dei costi operata dai verificatori.

L'eccezione in ordine alla localizzazione geografica (Unione Europea) delle società costituenti il campione comparabile, diversa dal contesto nazionale della società rumena, a parere dell'Ufficio non inficia l'analisi svolta dai verificatori in quanto nella fattispecie la tested party è essa stessa una società appartenente alla Comunità Europea (rumena) ed i prodotti oggetto delle transazioni in analisi non sono interessati da specifiche restrizioni per le quali si renderebbero necessarie delle attenzioni particolari alle politiche governative dei Paesi comunitari.

Pertanto l'Ufficio non ha condiviso le argomentazioni addotte dalla Parte ed ha confermato l'operato dei verificatori.

In fase di **adesione** (cfr. verbale all. al n. 3) controparte ha proposto una nuova analisi, correlata alla funzione distributiva, per la transazione denominata T3 consistente, in sostanza, nella individuazione di un nuovo set di società comparabili localizzati nel mercato rumeno piuttosto che, come elaborato dall'Agenzia, operanti nel mercato europeo. L'Ufficio tuttavia ribadiva la correttezza della localizzazione geografica nell'Unione Europea nei termini già espressi nell'accertamento.

Col proprio **ricorso** invece controparte ritiene che l'Ufficio non possa, ai sensi dell'art. 4 c. 6 DM 14 maggio 2018, disconoscere il metodo di TP utilizzato dal contribuente se questo è conforme a quanto previsto dalle linee guida OCSE. Svolgendo la VEE funzione di produzione di prodotti destinati ad essere distribuiti presso il cliente finale BMW, sarebbe più opportuna la selezione del NCP come indicatore di profitto più appropriato.

Ancora sarebbe violato l'art. 110 c. 7 TUIR poiché nell'analisi effettuata dall'Ufficio

sarebbero stati attribuiti al segmento assemblaggio per intero i costi del personale e solo parzialmente gli altri costi, mentre la restante e più significativa parte di tali altri costi sarebbe stata attribuita al segmento distribuzione. Ritene la parte che gli altri costi andrebbero allocati almeno in misura uguale su entrambi i segmenti, tenendo conto che la VEE non è solo contract manufacturer ma effettua anche controllo di qualità dei prodotti, con conseguente riduzione della redditività residua attribuibile alla sola attività di distribuzione. Per determinare la redditività da attribuire al segmento assemblaggio, sempre secondo controparte, bisognerebbe prendere a riferimento l'intervallo di valori calcolato sulla base dell'intero set di 8 soggetti comparabili e non dei 6 residui all'esito dell'analisi dell'Ufficio. Infine è contestata la scelta di selezionare soggetti operanti nell'Unione Europea anziché di soggetti operanti nel medesimo contesto nazionale, come prescriverebbero le linee guida OCSE.

L'Ufficio precisa di aver diffusamente evidenziato le ragioni sottese a ciascuna delle scelte effettuate in fase di analisi della conformità al valore normale della transazione in esame e che le argomentazioni di parte nulla aggiungono a quanto evidenziato nelle osservazioni al PVC, per cui può ritenersi sufficiente quanto già esposto nell'accertamento in ordine alla correttezza del metodo seguito alla luce dell'attività in concreto svolta dalla VEE e degli effetti sulla sua redditività, all'assenza di elementi idonei a confutare e rivisitare la suddivisione dei costi operata dai verificatori e fondata su documentazione prodotta dalla parte stessa – da cui peraltro emerge la ripartizione di costi in misura prossima al 50% tra le attività di assemblaggio e distribuzione con maggior incidenza dei costi per l'assemblaggio – o a considerare errato il riferimento a società operanti all'interno dell'Unione Europea. In tal senso non si ritiene che l'analisi dell'Ufficio si discosti dalle Linee Guida OCSE, avendo l'ufficio individuato il mercato di riferimento più opportuno sia per la presenza della società rumena all'interno dell'UE, sia per la distribuzione dei prodotti in Germania e dunque sempre in UE.

Parimenti non è contrario alle Linee Guida OCSE l'aver valorizzato l'attività di distribuzione nei termini descritti, essendo espressamente previsto che l'analisi tenga conto delle funzioni svolte dalla società. Come evidenziato sin dal PVC, il punto 2.98 del par. B.3.4.2 delle Linee Guida OCSE precisa che: “Gli indicatori basati sui costi dovranno essere utilizzati unicamente nei casi in cui i costi siano un indicatore rappresentativo del valore delle funzioni esercitate, dei beni utilizzati e dei rischi assunti dalla parte sottoposta a test” e controparte non smentisce l'importanza della funzione distributiva che, come evidenziato in sede di verifica, passando dalla Vimercati Spa alla Vimercati East Europe nel corso del 2014, ha significativamente

ampliato la redditività della società rumena e contratto quella della ricorrente nel corso del 2014.

L'art. 4 c. 6 del DM 14/05/2018 precisa che “qualora un'impresa abbia utilizzato un metodo che rispetta le disposizioni dei commi da 1 a 5 per valorizzare un'operazione controllata, la verifica da parte dell'amministrazione finanziaria sulla coerenza di detta valorizzazione con il principio di libera concorrenza si deve basare sul metodo applicato dall'impresa” e nei precedenti commi si fa riferimento alla necessità di applicare “il metodo più appropriato alle circostanze del caso”, cercando il maggior grado di affidabilità. Il metodo utilizzato dall'Ufficio per la transazione T3 è il medesimo utilizzato dalla parte, sebbene siano state effettuate distinzioni tra le attività svolte e modifiche nella ricerca dei comparabili e nell'uso dell'indicatore volte a rendere l'analisi più affidabile, come prescritto dal DM citato nonché dalle Linee Guida OCSE. alcuna violazione di legge può quindi ravvisarsi nel caso di specie.

Infine si ritiene corretta l'esclusione dei due comparabili Emw Srl e Company Med dall'analisi condotta per l'attività di assemblaggio per le ragioni già esposte in relazione al precedente rilievo.

Anche in relazione al rilievo n. 2 dunque il ricorso non potrà che essere rigettato, con integrale conferma dell'avviso di accertamento.

4) Sull'istanza di sospensione cautelare dell'avviso di accertamento.

Quanto alla richiesta di sospensione ex art. 47 del D.lgs. 546/92 dell'atto impugnato, che controparte richiede addirittura che sia disposta inaudita altera parte, l'Ufficio ricorda che a norma dell'art. 29 comma 1 D.L. 78/2010, “L'esecuzione forzata è sospesa per un periodo di centottanta giorni dall'affidamento in carico agli agenti della riscossione”.

Infatti il regime degli accertamenti esecutivi è stato reso meno “minaccioso” per il contribuente dall'introduzione, ad opera dell'art. 7, lettera n), del Decreto Sviluppo, di una forma di sospensione legale dell'esecuzione forzata in quanto la stessa è sospesa per un periodo di 180 giorni dall'affidamento in carico agli agenti della riscossione degli atti aventi efficacia esecutiva. Pertanto l'avviso di accertamento diventa esecutivo una volta decorsi 60 giorni dalla sua notifica; successivamente, ma non prima che siano decorsi 30 giorni dal termine ultimo per il pagamento, l'Ufficio provvede ad affidare il credito all'agente per la riscossione ma, a questo punto, per effetto della modifica in rassegna, l'esecuzione forzata del quantum debeatur è sospesa per un periodo di 180 giorni dal predetto affidamento.

Ne consegue che nel caso di specie, visto che il carico non è stato ancora affidato, alla data di trattazione della controversia, considerati i tempi della giustizia tributaria milanese, verosimilmente non vi sarà nulla da sospendere in quanto non sarà ancora decorso il periodo di sospensione legale e di fatto non sussisterà alcun periculum in mora in grado di giustificare la concessione della sospensione di cui all'art. 47 del D.lgs. 546/92, con conseguente inammissibilità della domanda.

Inoltre, l'Ufficio non ritiene quanto prodotto sufficiente a sostenere la sussistenza di un pericolo grave ed irreparabile.

La gravità del danno, valutata in relazione alle condizioni soggettive della parte rispetto alla pretesa dell'Amministrazione finanziaria, deve essere tale da configurare un'elevata sproporzione fra il vantaggio ricavabile dall'esecuzione dell'atto impugnato e il pregiudizio patito dal contribuente, pregiudizio che deve essere superiore a quello che si considera come inevitabile conseguenza della riscossione provvisoria della pretesa erariale. Non può quindi essere causa di sospensione esclusivamente l'entità della somma richiesta, e dall'ultimo bilancio depositato appare essere in utile e comunque, contrariamente a quanto riferito nel ricorso, in grado di sostenere la pretesa quantomeno nei limiti dell'importo provvisoriamente riscuotibile a seguito della presentazione del ricorso (pari ad un terzo delle maggiori imposte accertate).

L'irreparabilità del danno, contrariamente a quanto afferma la ricorrente, "va valutata in termini oggettivi, tale essendo quel pregiudizio insuscettibile di reintegrazione per equivalente" (cfr. Comm. Trib. Prov. Modena, ord. 12 aprile 1999), il danno irreversibile deve essere tale da esprimere una proiezione di una situazione definitiva e irreparabile, non rimediabile con il successivo giudizio principale (Comm. Trib. Prov. Novara, ord. 10 giugno 1996). E trattandosi di pagamento di somme, ovvero beni fungibili, è sempre ammessa la reintegrazione per costante giurisprudenza e l'obbligazione pecuniaria sarebbe comunque ripetibile in caso di futuro accoglimento della proposta di impugnazione (cfr. art. 68 D. Lgs. n. 546/1992), né può la ricorrente appellarsi ad eventuali futuri ritardi nell'esecuzione di un rimborso non ancora dovuto.

Né la parte può invocare la sospensione connessa alla procedura MAP quando per sua stessa ammissione non è stata ancora neppure inoltrata istanza.

In ogni caso, nel valutare i presupposti per la concedibilità della richiesta sospensione, il Collegio deve tener conto non solo dell'interesse del ricorrente ma anche di quello dell'Agenzia

resistente circa la perdita delle garanzie patrimoniali nelle more della definizione del giudizio principale.

Ai fini della concessione della sospensione dell'atto impugnato ex art. 47 D. Lgs. 546/1992 inoltre si ricorda che il ricorrente deve provare non solo la sussistenza del periculum in mora ma anche la contestuale sussistenza del fumus boni iuris che, secondo quanto articolatamente evidenziato nei precedenti punti, appare evidentemente insussistente.

Per tutto quanto esposto, l'Ufficio, con riserva di ulteriormente produrre ed argomentare nei termini di legge,

CHIEDE

all'onorevole Corte di Giustizia Tributaria di Primo Grado adita:

- 1) in via preliminare: il rigetto della richiesta di sospensione cautelare dell'atto di impugnato, per difetto dei requisiti previsti dall'art. 47 D. Lgs. n. 546/1992;
- 2) in via principale: il rigetto del ricorso, con la condanna della ricorrente alle spese di giudizio.

Si deposita con inserimento nel proprio fascicolo:

1. controdeduzioni, con copia per il ricorrente ovvero per i ricorrenti
2. nota spese
3. VERBALE DI CONTRADDITTORIO DEL 01/06/2022

Funzionario incaricato: DI VINCENZO SIBILLA

IL CAPO UFFICIO
Iorlano Rita (*)
Firmato digitalmente

() Firma su delega del Direttore Provinciale Vincenzo Gentile.*