

# VIMERCATI

Spa



**Vimercati S.p.A.**  
Società a Socio Unico Soggetta a  
Direzione e Coordinamento di  
VINEY Corporation Ltd (art. 2497 bis c.c.)  
Sede Legale  
20016 Pero (MI) - Italia  
Via V. Monti, 38  
<http://www.vimercati.com>  
e-mail: [vimer@vimercati.com](mailto:vimer@vimercati.com)  
Capitale Sociale € 8.291.111  
REA 1861504  
Reg. Imp. MI. C.F. e P. Iva 05938980967

Uffici e Stabilimento  
20016 Pero (MI) – Italia  
Via V. Monti, 38  
Tel. +39 02 38194.1  
Fax +39 02 3538490  
Associata ANFIA  
UNI EN ISO 9001:2015  
IATF 16949:2016  
ISO 14001:2015

Spett.le  
AGENZIA DELLE ENTRATE  
DIREZIONE PROVINCIALE II  
DI MILANO  
UFFICIO CONTROLLI  
Via Ugo Bassi, n. 4/b  
20159 Milano

\* \* \* \*

**Oggetto: Osservazioni al processo verbale di constatazione redatto dall'Agenzia delle entrate – Direzione Provinciale II di Milano – Ufficio controlli, nei confronti di VIMERCATI S.p.A., relativo al periodo d'imposta 2016, notificato addì 28 ottobre 2019.**

\* \* \* \*

La **Vimercati S.p.A.** (C.F.05938980967), con sede legale in Pero (MI), via Vincenzo Monti, n. 38, in persona del suo rappresentante legale, Aggarwal Brijesh (C.F. GGRBJS75S27Z222D), nato a Hissar Haryana (India) il 27 novembre 1975,

## PREMESSO CHE

- in data 09 settembre 2019 aveva luogo l'accesso presso il domicilio fiscale della Vimercati S.p.A. (d'ora innanzi anche solo la "Società" o "VI"), sito in Pero (MI), via Vincenzo Monti, n. 38, da parte dell'Agenzia delle Entrate – Direzione Provinciale II di Milano – Ufficio controlli;
- l'attività di ispezione e controllo riguardava il periodo d'imposta 2016 ai fini delle II.DD, e IRAP e dell'IVA, concentrandosi principalmente sulla determinazione dei prezzi di trasferimento applicati nelle transazioni infragruppo (c.d. "*Transfer Pricing*" o "TP") con la S.C. Vimercati East Europe Srl (di seguito, per brevità, "VEE"), controllata di diritto rumeno;
- nel corso dell'attività di verifica, la Scrivente, in ossequio al principio di collaborazione e buona fede di cui all'art. 10, c. 1, l. 27 luglio 2000, n. 212, riscontrava tutte le richieste formulate dai funzionari di codesto Spett.le Ufficio, anche producendo documentazione, ivi compresi i c.d. "Oneri Documentali" previsti dal Provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate di cui

all'art. 26, D.L. 31 maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla l. 30 luglio 2010 n. 122 (comunemente nota come "Documentazione Nazionale" o "DN", nonché il c.d. "*Master file*") da cui era possibile riscontrare la natura *arm's length* delle transazioni con la società controllata rumena;

- ciononostante, in data 28 ottobre 2019, l'Agenzia delle Entrate consegnava alla Società il processo verbale di constatazione di cui in epigrafe (di seguito, per brevità, "p.v.c." o il "Verbale"), con il quale i Verificatori asserivano la violazione, ai fini IRES e IRAP, delle disposizioni tributarie previste dall'art. 110, c. 7, D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (c.d. "Testo Unico delle Imposte su Redditi" – T.U.I.R.) in materia di *Transfer Pricing*;
- nello specifico, i verificatori concentravano la loro analisi sulle tre tipologie di transazioni economico-commerciali poste in essere con la VEE;
- in questo contesto, con riferimento alle transazioni che i verificatori hanno denominato "*T1 Lavorazioni*" e "*T2 Produzione a contratto*", pur condividendo il metodo TNMM e la scelta dei *Profit Level Indicators* ("PLI") adottati dalla Società, i verbalizzanti contestavano la scelta di due società contenute nel set finale del *benchmark* individuato nell'ambito dell'analisi economica e procedevano quindi al ricalcolo dell'intervallo di libera concorrenza per il periodo 2013-2015. Da ciò derivava quindi una ripresa a tassazione di € 426.654 per quanto riguarda la T1, ed ulteriori € 1.498,004 in relazione alla T2;
- con riferimento invece alla transazione denominata dai verbalizzanti come "*T3 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)*", pur condividendo il metodo TNMM adottato dalla Società, i Verificatori contestavano la scelta del c.d. *profit level indicator* ("PLI"), proponendo in sostituzione di quello scelto dalla società il rapporto tra margine operativo e fatturato ("*Operating Margin*" o "OM") e, sulla base di una autonoma analisi di *benchmark* individuavano asseriti soggetti comparabili a livello europeo e pervenivano a una ripresa a tassazione pari a € 1.807.078;
- i verificatori, peraltro, ritenevano che gli Oneri Documentali prodotti nel corso della verifica soddisfacevano tutti i requisiti previsti dalla legge al fine di godere del regime di favore della c.d. *penalty protection*.

Tutto ciò premesso, la Società, al fine di evidenziare l'illegittimità e infondatezza dei suddetti rilievi,

## **OSSERVA QUANTO SEGUE**

### In via preliminare e assorbente

#### **1. Sulla correttezza delle politiche di *Transfer Pricing* applicate dalla Società**

Preliminarmente, è opportuno rilevare che dalle analisi di *Transfer Pricing* svolte dalla Società, i prezzi applicati nelle transazioni infragruppo in essere con la controllata rumena, ossia le transazioni T1, T2 e T3, sono in linea con il mercato.

In particolare, come riportato all'interno della Documentazione Nazionale e nel Masterfile, la Società ha proceduto ad analizzare le transazioni intercorse con la propria controllata rumena nel seguente modo:

#### **T1 – Lavorazioni**

I servizi di lavorazione sono remunerati sulla base del costo orario delle risorse impiegate nell'espletamento delle attività. Il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento utilizzato per questa tipologia di transazione è il TNMM basato su comparabili esterni. Poiché la controllata rumena assolve la funzione di "*toll manufacturer*", al fine di analizzare la redditività conseguita dalla stessa, il metodo più appropriato da applicare deve essere basato sul margine espresso come percentuale sul totale dei costi operativi sostenuti. È stato quindi selezionato come PLI il *Net cost plus* (calcolato come rapporto tra risultato operativo e costi operativi totali), confrontando il margine conseguito dalla società rumena con quello conseguito da soggetti terzi ed indipendenti che svolgono funzioni ed attività simili in mercati geografici comparabili.

L'analisi di benchmark condotta con l'ausilio del database *Orbis* e incentrata su soggetti operanti nel mercato dell'Europa Orientale ha condotto ai seguenti risultati:

Range interquartile NCP (2013-2015)	
<i>Società comparabili</i>	8
<i>Massimo</i>	72,0%
<i>75° percentile</i>	41,4%
<i>Mediana</i>	25,3%
<i>25° percentile</i>	9,3%
<i>Minimo</i>	3,4%

La controllata rumena, quando assolve la funzione di "*toll manufacturer*", consegue nelle transazioni con la controllante un margine netto pari al 36,0%.

Pertanto, il confronto mostra che Vimercati East Europe ha realizzato un margine che ricade all'interno dell'intervallo *arm's lenght* e, conseguentemente, si può concludere che la transazione è conforme al principio di libera concorrenza.

Non deve colpire l'apparente grandezza dell'indicatore di profitto siccome è una diretta conseguenza del fatto che la società opera come "*toll manufacturer*" non comprando quindi i beni su cui effettua la lavorazione. Il margine realizzato viene confrontato quindi correttamente solo con i costi operativi e ne risulta un PLI sensibilmente più elevato di tutti i casi in cui invece tra i costi figurano anche i materiali lavorati.

## T2 Produzione a contratto

I servizi di produzione svolti da Vimercati East Europe sono remunerati sulla base del costo delle materie prime e componenti utilizzate e sul costo orario delle risorse impiegate nell'espletamento delle predette attività. Il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento utilizzato per questa tipologia di transazione è il TNMM basato su comparabili esterni. Per questa transazione è stato mantenuto dalla Società il medesimo approccio utilizzato nella transazione T1, selezionando come PLI il *Net cost plus* (calcolato come rapporto tra risultato operativo e costi totali), comparando quello conseguito da Vimercati East Europe con il margine conseguito da soggetti terzi indipendenti, per i quali è stata condotta un'analisi di benchmark con l'ausilio del database *Orbis*, incentrata su soggetti operanti nel mercato dell'Europa Orientale, che ha condotto ai seguenti risultati:

Range interquartile NCP (2013-2015)	
<i>Società comparabili</i>	8
<i>Massimo</i>	62,7%
<i>75° percentile</i>	33,2%
<i>Mediana</i>	10,0%
<i>25° percentile</i>	4,7%
<i>Minimo</i>	3,2%

La controllata romena, quando assolve la funzione di "*contract manufacturer*", consegue nelle transazioni con la controllante un risultato ("Net cost plus") pari al 29,3%.

Pertanto, il confronto mostra che Vimercati East Europe ha realizzato un margine che ricade all'interno dell'intervallo *arm's lenght* e, conseguentemente, si può concludere che la transazione è conforme al principio di libera concorrenza.

## T3 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)

I servizi di produzione e vendita diretta che costituiscono un'unica transazione aggregata in cui sono ricompresi differenti flussi economici sono remunerati sulla base dei seguenti criteri:

- costo orario delle risorse impiegate nell'espletamento delle predette attività;
- alla luce delle funzioni svolte e delle attività impiegate da ciascuna entità e, quindi, del contributo dalle stesse apportato, alla realizzazione dei prodotti finiti destinati ad essere commercializzati alla clientela finale.

Il metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento utilizzato per questa tipologia di transazione è il TNMM basato su comparabili esterni. Poiché nell'ambito della transazione aggregata in esame, la controllata romena assolve la funzione di produzione di prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF destinati ad essere direttamente distribuiti da VEE al cliente finale BMW, al fine

di analizzare la redditività realizzata dalla stessa in relazione alle attività alla stessa espressamente attribuite, il metodo più appropriato da applicare deve essere basato sul margine espresso come percentuale sul totale dei costi sostenuti. Anche in questo caso, è stato quindi selezionato come PLI il *Net cost plus* (calcolato come rapporto tra risultato operativo e costi totali), confrontando il margine conseguito dalla società romena che assolve la funzione di produttore dei prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF destinati ad essere direttamente distribuiti dalla stessa Vimercati East Europe al cliente finale BMW, con i rispettivi margini conseguiti da soggetti terzi ed indipendenti che svolgono funzioni ed attività simili nel mercato dell'Europa Orientale.

L'analisi di *benchmark* condotta con l'ausilio del database *Orbis* ha condotto ai seguenti risultati:

Range interquartile NCP (2013-2015)	
<i>Società comparabili</i>	8
<i>Massimo</i>	62,7%
<i>75° percentile</i>	33,2%
<i>Mediana</i>	10,0%
<i>25° percentile</i>	4,7%
<i>Minimo</i>	3,2%

La controllata romena, quando assolve la funzione di produttore di prodotti destinati ad essere direttamente distribuiti dalla stessa VEE al cliente finale BMW, consegue un margine netto pari al 13,0%. Pertanto, il confronto mostra che VEE ha realizzato un margine che ricade all'interno dell'intervallo *arm's lenght* e, conseguentemente, si può concludere che la transazione è conforme al principio di libera concorrenza.

\*

Nello specifico, pur senza pretesa di esaustività, si rappresenta quindi che, dal punto di vista quantitativo, le analisi prodotte dalla Società, considerando il metodo di *Transfer Pricing* e i dati prodotti, dimostravano la natura *arm's length* delle proprie transazioni con VEE.

Sulla base di tali evidenze contenute nei suddetti documenti prodotti in sede di verifica, la Società conferma la piena congruità dei prezzi di trasferimento infragruppo praticati, cui consegue l'illegittimità del rilievo sollevato dai funzionari di codesta Spett.le Direzione Provinciale per l'annualità verificata.

\* \* \*

Quanto appena dedotto sarebbe di per sé sufficiente a riconsiderare integralmente le risultanze della verifica fiscale in oggetto in modo da non dare seguito ai rilievi indicati nel Verbale.

Ad ogni buon conto, per mero scrupolo collaborativo, nella denegata e non creduta ipotesi in cui codesto Spett.le Ufficio volesse comunque confermare l'approccio dei verbalizzanti, è opportuno

evidenziare che lo stesso è censurabile, a titolo esemplificativo e non esaustivo, sotto diversi profili sui quali ci si soffermerà nel prosieguo.

\* \* \*

## 2. Sulla infondatezza dell'analisi di *Transfer Pricing* effettuata dai verificatori

### 2.1. Premessa

Come ampiamente indicato in precedenza, il Verbale contesta alcuni aspetti delle analisi di *Transfer Pricing* svolte dalla Società con riferimento alle tre tipologie di transazioni economiche intrattenute con la controllata rumena.

Più nel dettaglio, relativamente all'analisi delle transazioni T1 e T2, pur condividendo il metodo scelto dalla Società, ossia il TNMM, la scelta della VEE quale *tested party* della transazione e il Net Cost Plus quale indicatore di profitto più appropriato ("PLI"), i funzionari ritenevano necessario escludere due soggetti dal set finale individuato dalla Società per le ragioni che verranno analizzate nel prosieguo, e sulla base di questo elemento davano origine alla ripresa.

In particolare, per quanto riguarda l'operazione "Transazione T1 Lavorazioni", poiché a seguito della rettifica del set finale di società utilizzate per il confronto, il *Net Cost Plus* ("NCP") per l'attività di lavorazione conseguito dalla Vimercati East Europe risultava essere "*al di fuori del range di normalità*", i verificatori riprendevano a tassazione il differenziale tra la mediana dell'intervallo ricalcolato (16,6%) e il NCP della Controllata (36,0%) pervenendo così all'asserita ripresa a tassazione pari a € 426.654, quali componenti negativi indebitamente dedotti.

Con riferimento, all'operazione "Transazione T2 Produzione a contratto", con un approccio del tutto analogo a quello seguito per la T1, i verbalizzanti riprendevano a tassazione il differenziale tra la mediana dell'intervallo ricalcolato (7,2%) e il NCP della Controllata (29,3%) pervenendo così all'asserita ripresa a tassazione pari a € 1.498,004, quali componenti negativi indebitamente dedotti.

Infine, con riferimento all'analisi della "Transazione T3 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", i verificatori, pur condividendo il metodo scelto, ossia il TNMM e la scelta della VEE quale *tested party* della transazione, ritenevano il PLI selezionato, vale a dire il NCP, non adeguato al tipo di attività svolta dalla VEE nell'ambito della transazione T3, in quanto a parere dei verificatori l'attività svolta dalla controllata rumena, "*risente in massima parte della funzione distributiva*".

Sulla base di queste considerazioni i funzionari effettuavano una nuova analisi di *benchmark* a livello pan-europeo di soggetti operanti come distributori, e determinavano un *range* di valori calcolati in termini di redditività delle vendite, ossia *Ebit Margin*, considerando il triennio 2013-2015. Successivamente, i verificatori sulla base dei dati del conto economico segregato presentato all'interno della Documentazione Nazionale, calcolavano il ROS (*Reddito operativo/Totale valore*

della produzione) che la Vimercati East Europe avrebbe realizzato per la sola attività di distribuzione nell'ambito della transazione T3. In particolare, la redditività derivante dalla sola attività distributiva è stato calcolato dai verificatori sottraendo dalla marginalità totale realizzata dalla VEE nella transazione T3, la remunerazione ritenuta dai verificatori come rappresentativa dell'attività di assemblaggio svolta dalla VEE. Poiché il margine sulle vendite così ricavato pari a 9,53% si attestava al di sopra dell'intervallo compreso tra il primo (1,10%) e il terzo quartile (4,02%), del range risultante dalla benchmark svolta dai verificatori, riprendevano a tassazione il differenziale tra la mediana dell'intervallo ricalcolato (pari a 3,40%) e il ROS della Vimercati East Europe pervenendo così all'asserita ripresa a tassazione pari a € 1.807.078, quale omessa contabilizzazione di ricavi conseguenti alle vendite alla propria controllata rumena di componenti destinati alla vendita al cliente BMW.

A ben vedere le risultanze indicate nel p.v.c. non sono condivisibili per una molteplicità di ragioni di ordine fattuale, prima ancora che tecnico.

Di conseguenza, nel prosieguo si evidenzieranno gli aspetti di maggiore criticità che si rilevano dall'analisi delle contestazioni mosse dai verbalizzanti.

\* \*

## 2.2. Sulle transazioni T1 e T2

La contestazione relativa alle prime due transazioni con la controllata rumena ruotano principalmente sulla presunta assenza di comparabilità di due operatori economici inseriti all'interno dell'analisi di *benchmark* di cui alla DN prodotta in sede di verifica.

Nello specifico, i verbalizzanti, non hanno riconosciuto valida la comparabilità delle seguenti società per i seguenti motivi (cfr. pag. 14 e pag. 15 del p.v.c.):

- i) *“Relativamente al soggetto **EMW Srl** il tentativo operato dai verbalizzanti 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”* (cfr. pag. 14 del p.v.c.);
- ii) *“Sempre il controllo sull'affidabilità dei soggetti selezionati come comparables ha fatto emergere una criticità nei confronti della **Company Med Srl** sotto il profilo della sussistenza del requisito di indipendenza”* (cfr. pag. 15 del p.v.c.).

Sulla base delle summenzionate argomentazioni, i verificatori hanno escluso dal set finale individuato nella Documentazione Nazionale tali società, accettando invece le altre 6 società.

Conseguentemente gli intervalli di libera concorrenza sono stati modificati come riportato nel seguito.

### **T1 Attività di assemblaggio**

	Media ponderata NCP 2013-2015 riportata in Documentazione	Media ponderata NCP 2013-2015 rideterminata dai Verificatori
Massimo	72,0%	35,5%
75° percentile	41,4%	26,2%
Mediana	25,3%	16,6%
25° percentile	9,3%	8,6%
Minimo	3,4%	3,4%

## **T2 Attività di produzione**

	Media ponderata NCP 2013-2015 riportata in Documentazione	Media ponderata NCP 2013-2015 rideterminata dai Verificatori
Massimo	62,7%	25,5%
75° percentile	33,2%	10,5%
Mediana	10,0%	7,2%
25° percentile	4,7%	3,8%
Minimo	3,2%	3,2%

Le conclusioni a cui sono giunti i verificatori non sono condivisibili sotto il profilo fattuale e tecnico-giuridico.

\*

### 2.2.1. Quanto alla EMW Srl

L'esclusione della EMW Srl deriva, come detto, dal semplice fatto che i verificatori non sono riusciti ad accedere al sito internet di tale operatore economico.

È evidente che questa non è una ragione giuridicamente valida per escludere la EMW dal *set* dei soggetti utilizzati per il confronto in merito all'attività svolta dalla VEE nell'ambito delle transazioni T1 e T2. Diversamente opinando, le analisi in tema di *transfer pricing*, materia di per sé valutativa per stessa ammissione delle Linee Guida dell'OCSE e riconosciuta come tale anche dal legislatore nazionale, sfocerebbero nel mero arbitrio e dipenderebbero da elementi esogeni e imprevedibili che non hanno alcuna attinenza con l'analisi dei prezzi di trasferimento infragruppo.

In altri termini, il semplice fatto che l'operatore non riesca, per qualsiasi motivo, ad accedere a un sito *internet* non può comportare l'esclusione *deplano* del soggetto dalla lista dei comparabili.

Al riguardo, secondo un'ottica di massima trasparenza e collaborazione con codesto Septt.le Ufficio, si rappresenta che l'odierna Scrivente dispone di alcune cd. "stampe" del sito internet delle società . [doc. 1].

Ebbene, dell'analisi del sito internet la società dichiara di avere, tra l'altro, più di 20 anni di esperienza nella progettazione e produzione di cablaggi per automobili. La società dichiara di possedere un'area di 1700 m<sup>2</sup>, equipaggiati con scaffali e tavoli da lavoro specifici per l'attività produttiva, e 500 m<sup>2</sup> destinati allo stoccaggio delle materie prime e di prodotti finiti. Sempre dal sito



si evince che la forza lavoro è selezionata con esperienza nel campo della costruzione di automobili e che la società punta a incontrare le richieste dei clienti nei tempi stabiliti, assicurando un rigoroso controllo della qualità.

Tutti questi elementi portano quindi a non ritenere valide le argomentazioni addotte dai verificatori per escludere la EMW dal set finale dei soggetti utilizzati per il confronto con l'attività svolta dalla Vimercati East Europe nell'ambito dell'analisi delle transazioni T1 e T2, con conseguente illegittimità e infondatezza del rilievo indicato nel Verbale.

\*

### 2.2.2. Quanto alla Company Med Srl

Come accennato in precedenza, la Company Med Srl è stata esclusa dal *set* dei comparabili in quanto, a parere dei verbalizzanti, sarebbe priva del requisito dell'indipendenza.

Tuttavia, l'asserzione dei verificatori non trova alcun effettivo riscontro tra le informazioni ricavabili dalle banche dati accessibili al pubblico.

Difatti, la Company Med Srl è controllata da due soci persone fisiche, Mihaita Mancila e Daniela Mancila, che non posseggono alcuna partecipazione in altre società.

Pertanto, nel caso di specie è confermato che la suddetta società risulta essere indipendente.

Pertanto, non è possibile conoscere eventuali vincoli contrattuali che ne minino l'indipendenza. Infatti, eventuali vincoli contrattuali possono rientrare nella categoria delle informazioni riservate, e pertanto non conosciuti nel mercato.

Da ultimo una considerazione di buon senso. Se quanto affermato dai verbalizzanti fosse confermato, non si comprende il motivo per cui una società che opera in regime di mono-committenza (e quindi di c.d. "sudditanza economica") abbia una remunerazione apparentemente elevata.

Sulla base delle argomentazioni giuridiche appena dedotte, non v'è quindi alcuna ragione, ad opinione della Società, per rifiutare la società Company Med Srl dal set finale dei comparabili e pertanto il rilievo dei verificatori essere disatteso *in toto*.

\* \*

### 2.3. Sulla transazione T3

Come accennato in premessa, i verbalizzanti, dopo aver analizzato la Documentazione Nazionale, nonché il Masterfile, in riferimento alla "Transazione T3", hanno accettato l'utilizzo del metodo TNMM e la scelta della *tested pary*, disconoscendo tuttavia l'utilizzo del NCP come PLI, in quanto *"la transazione T3 risente in massima parte della funzione distributiva che comporta la 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*” (cfr. p.v.c. pag. 27).

Pertanto, secondo i verificatori, *“deve essere determinato un prezzo delle vendite dalla casa madre al distributore calcolando la remunerazione di quest’ultimo mediante confronto con operatori indipendenti simili”*.

In altri termini, a parere dei verbalizzanti, tra le funzioni svolte da Vimercati East Europe assume particolare rilevanza quella distributiva, in quanto a partire dall’anno 2014 sono entrate pienamente a regime le vendite dirette da parte di questa di una parte significativa della produzione destinata al cliente BMW. In tal modo, la redditività della controllata è influenzata dal prezzo di acquisto dei componenti da assemblare per poi essere successivamente venduti.

I verbalizzanti hanno quindi proceduto con la predisposizione di un’analisi di benchmark al fine di individuare soggetti impegnati nell’attività di distribuzione di componenti di motori di veicoli e accessori sul mercato europeo, calcolando un intervallo di valori di libera concorrenza di EBIT Margin. In seguito hanno proceduto a rideterminare la marginalità netta, come da loro calcolata, conseguita da Vimercati East Europe per la sola attività distributiva svolta nell’ambito della transazione T3.

In particolare, come evidenziato nella Documentazione Nazionale di Vimercati, *“nell’ambito della transazione in esame, VEE, oltre ad effettuare sostanzialmente le medesime attività di quando la stessa assolve il ruolo “contract manufacturer”, 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”*.

Sulla base dei ruoli svolti dalle parti, non appaiono quindi esserci elementi tali per cui l’analisi svolta dalla Società debba essere disconosciuta e l’analisi dei verificatori debba essere preferibile.

Per le ragioni sopra riportate, siccome Vimercati East Europe, nell’ambito della transazione in esame risulta essere corretto l’utilizzo di un indicatore di profitto sui costi.

\* \* \*

Alla luce delle *“Osservazioni”* appena esposte, la Vimercati S.p.A., in ossequio a quanto previsto dall’art. 12, c. 7, l. n. 212/2000,

#### **CHIEDE**

A codesta Spett.le Direzione Provinciale di:

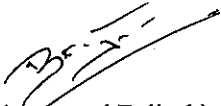
- riconoscere la correttezza delle risultanze dell’analisi di *transfer pricing* prodotta dalla Società;
- non dar seguito ai rilievi formulati nel p.v.c. in epigrafe.

\* \* \* \*

La Società si rende sin d'ora disponibile a fornire a codesta rispettabile Direzione Provinciale ogni chiarimento, integrazione nonché documentazione che si dovessero rendere necessari, riservandosi, altresì, di depositare eventuali osservazioni integrative e documentazione di supporto.

Con la massima osservanza.

Pero, 16 dicembre 2019.



(Aggarwal Brijesh)

**VIMERCATI S.p.A.**  
Via Vincenzo Monti, 38  
20016 PERO (MI)