

Vimercati S.p.A.

Masterfile per l'esercizio chiuso al
31/03/2020

Sommario

1	DESCRIZIONE GENERALE DEL GRUPPO MULTINAZIONALE	7
2	STRUTTURA DEL GRUPPO	11
2.1	Struttura organizzativa	11
2.2	Struttura operativa	11
3	STRATEGIE GENERALI PERSEGUITE DAL GRUPPO	13
4	FLUSSI DELLE OPERAZIONI	15
5	OPERAZIONI INFRAGRUPPO	18
5.1	Cessioni di beni materiali o immateriali, prestazioni di servizi, prestazioni di servizi finanziari	18
5.1.1	Produzione a contratto	18
5.1.2	Produzione e vendita diretta di prodotti	18
5.1.3	Acquisto di componenti e stampi	19
5.1.4	Transazioni residuali	20
5.2	Accordi per la ripartizione di costi	20
6	FUNZIONI SVOLTE, BENI STRUMENTALI UTILIZZATI E RISCHI ASSUNTI	21
6.1	Funzioni	21
6.1.1	Vimercati S.p.A.	21
6.1.2	Vimercati East Europe S.r.l.	24
6.1.3	Viney Corporation Ltd	25
6.2	Rischi assunti	25
7	Beni immateriali	27
8	POLITICA DI DETERMINAZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO	28
8.1	Transazione 1: Produzione a contratto	32
8.2	Transazione 2: Produzione e vendita diretta di prodotti	33
8.3	Transazione 3: Acquisto di componenti e stampi	35
9	RAPPORTI CON LE AMMINISTRAZIONI FISCALI DEI PAESI MEMBRI DELL'UNIONE EUROPEA CONCERNENTI ADVANCE PRICE AGREEMENTS (APA) E RULING IN MATERIA DI PREZZI DI TRASFERIMENTO	36

Abbreviazioni utilizzate nella relazione

Società citate	
Il Gruppo	Gruppo Vimercati
Vimercati S.p.A.	Vimercati, VIM, la Società
Vimercati East Europe S.r.l.	VEE
Viney Corporation Ltd	Viney
Viney Corporation East Europe S.r.l.	Viney Romania
Prassi citate	
Provvedimento (prot. 2010/137654) pubblicato dal Direttore dell'Agenzia delle Entrate in data 29 settembre 2010	Il Provvedimento
Linee Guida sui Prezzi di Trasferimento per le Imprese Multinazionali e le Amministrazioni Fiscali	Linee Guida OCSE

[Questo spazio è stato lasciato bianco intenzionalmente]

Introduzione

Il presente documento (i.e., Masterfile sui prezzi di trasferimento) è stato predisposto sulla base delle disposizioni e dei requisiti enunciati nel Provvedimento (prot. 2010/137654) del Direttore dell'Agenzia delle Entrate del 29 settembre 2010 (in seguito a quanto prescritto dall'art. 26 del D.L. 31 maggio 2010, n. 78 convertito con la Legge 30 luglio 2010, n. 122).

Obiettivo del presente documento è dunque quello di documentare i prezzi di trasferimento del Gruppo Vimercati per il periodo di imposta chiuso al 31 marzo 2020.

Nella redazione del presente lavoro, si è fatto inoltre riferimento ai principi riconosciuti a livello internazionale e contenuti nelle Linee Guida sui Prezzi di Trasferimento per le Imprese Multinazionali e le Amministrazioni Fiscali pubblicate dall'Organizzazione per la Cooperazione Economica e lo Sviluppo nel 1995 integrate successivamente (qui di seguito "Linee Guida OCSE"), nella loro ultima versione del 10 luglio 2017, nonché nel *Code of conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union* approvato con la Risoluzione 2006/c176/01 del 27 giugno 2006.

Si precisa che la presente relazione si basa sull'interpretazione delle leggi in materia fiscale in vigore alla data di ultimazione del presente documento e sulla base della più autorevole prassi e giurisprudenza italiana in materia.

Nel corso degli anni leggi, regolamenti e relative interpretazioni possono cambiare e tali modifiche potrebbero richiedere una diversa valutazione dell'analisi svolta.

[Questo spazio è stato lasciato bianco intenzionalmente]

Presupposto del principio di libera concorrenza

Il sistema di prezzi di trasferimento deve essere fondato sul presupposto che le transazioni debbano avvenire conformemente al principio di libera concorrenza. Detto principio costituisce *“la regola internazionale che, secondo i Membri dell’OCSE, dovrebbe essere utilizzata nel transfer pricing, ai fini fiscali, dai gruppi multinazionali e dalle amministrazioni fiscali”*¹ e si riflette nella normativa nazionale a livello locale. Essenzialmente, detto principio stabilisce che le transazioni tra parti collegate o correlate avvengano a condizioni simili a quelle che sarebbero applicabili tra parti indipendenti coinvolte in transazioni simili.

Come previsto all’Art. 9 del Modello OCSE della Convenzione Fiscale contro le Doppie Imposizioni, la mancata conformità al principio del prezzo di libera concorrenza può comportare rettifiche al reddito dell’entità coinvolta: *“where conditions are made or imposed between two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.”*

[Questo spazio è stato lasciato bianco intenzionalmente]

¹ Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017), Capitolo 1.

Ambito e finalità del presente documento

Lo scopo del presente documento relativo ai prezzi di trasferimento è dimostrare che le transazioni infragruppo poste in essere nell'esercizio in esame da Vimercati siano conformi ai principi elaborati dall'OCSE e dall'Unione Europea ed in linea con i principi della normativa italiana attualmente in vigore in materia di *transfer pricing*.

Qualsiasi altra problematica fiscale, contabile e legale che possa avere o meno attinenza alle transazioni infragruppo in esame, non rientra nell'ambito del presente documento.

Nell'elaborazione del presente documento, è stato fatto affidamento sull'accuratezza e sulla completezza dei fatti, delle affermazioni e delle descrizioni (senza riferimento a limitazione alcuna basata sulla conoscenza o sulla fiducia o qualsiasi altra simile limitazione) a disposizione di Vimercati S.p.A. o da altre società del Gruppo.

Né la presente relazione né parti della stessa potranno essere in alcun modo divulgate a terzi, fatto salvo quando previsto dalla legge, senza il preventivo consenso scritto di Vimercati S.p.A.

[Questo spazio è stato lasciato bianco intenzionalmente]

1 DESCRIZIONE GENERALE DEL GRUPPO MULTINAZIONALE

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

Nel 2014, Viney ha acquistato il restante 30% del capitale sociale di Vimercati, divenendo l'azionista unico della stessa.

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

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

Le *capabilities* – cioè i fattori chiave che contraddistinguono la loro esperienza e le loro conoscenze tecniche ed organizzative – sono prevalentemente concentrate nella realizzazione di stampi e nella fabbricazione di componentistica in plastica, terminali e cablaggi avvalendosi di attrezzature avanzate e di reparti di stampaggio dotati di impianti di ultima generazione in massima parte importati. Qualità, servizio, flessibilità e manodopera specializzata rispettano i requisiti più stringenti del mercato dell'auto.

Il Gruppo Vimercati è un sottogruppo del Gruppo Viney interamente dedicato alla progettazione, industrializzazione e produzione di componenti elettromeccanici ed elettronici quali, per esempio, interruttori, moduli, componenti mecatronici e dispositivi integrati per il mercato dell'auto.

L'eccellenza nella qualità, nell'affidabilità e nel servizio offerto alla clientela è alla base della reputazione del Gruppo che può contare su rapporti consolidati di lungo termine di collaborazione con primarie case automobilistiche.

I componenti prodotti sono destinati al "primo equipaggiamento" e vengono forniti direttamente ai clienti finali tra i quali possono essere annoverati Bmw, Rolls Royce, Volkswagen, PSA (Peugeot/Citroen), Renault, Fiat, Alfa Romeo, Iveco, Pininfarina e Ferrari.

La Società nasce nell'immediato dopoguerra (nel 1948) per iniziativa dei fratelli Vimercati. Negli anni '50 l'attività prevalente era rappresentata dalla fabbricazione su specifica commessa del cliente di particolari torniti meccanici di precisione ad uso civile o destinati al mercato elettrodomestico.

Dalla metà degli anni '60 l'azienda ha progressivamente introdotto l'utilizzo di soluzioni elettromeccaniche, sviluppando le prime applicazioni di interruttori e commutatori luci per il mercato moto-veicolistico.

L'esperienza acquisita permette poi negli anni '70 di estendere soluzioni simili anche al mercato Automotive rivolgendosi dapprima al mercato domestico e quindi, gradualmente, anche al mercato europeo. La Società acquisisce nel tempo una posizione dominante, in particolare nella produzione di massa su grandi serie di portalampade da cruscotto di cui diventa leader di settore.

Gli sforzi organizzativi richiesti dal mercato dell'auto hanno portato l'azienda a focalizzarsi solo su quest'ultimo, abbandonando quello più tradizionale dell'elettrodomestico e proseguendo nella strada della diversificazione europea con l'acquisizione definitiva anche del mercato tedesco.

Successivamente la Società – al fine di rispettare gli standard di qualità, tempi, servizio e costi, via via più rigorosi, imposti dalle case costruttrici finali – si è dotata di una struttura sempre più specializzata.

In particolare, l'elemento di discontinuità rispetto al passato è stata la progressiva acquisizione di competenze tecniche autonome nelle funzioni di sviluppo del prodotto.

Per sostenere il suo sviluppo Vimercati ha seguito tre direttrici principali: (i) la concentrazione delle risorse in investimenti ad alta intensità di capitale, principalmente linee automatiche di assemblaggio e controllo finale; (ii) lo sviluppo di una rete esterna qualificata di fornitori specializzati nella realizzazione di parti in plastica; e (iii) il supporto alla crescita di subfornitori in grado di garantire flessibilità ed economicità delle lavorazioni affidate in conto terzi.

Concentrare le risorse su tecnologie di processo avanzate ha permesso di ottenere un'elevata efficienza produttiva ed elevati standard qualitativi, fondamentali per l'ottenimento di un vantaggio competitivo. Il reinvestimento sistematico delle risorse generate è anche fonte di una continua crescita di conoscenza (*know-how*) che ha consentito la messa in atto di attività volte innovare sia i prodotti, sia i processi interni.

Nel contempo, l'azienda ha saputo distinguersi per l'elevata flessibilità produttiva, che non significa solo capacità di modificare i programmi di produzione per volumi e mix adattandoli in tempo reale alle varianti, anche improvvise, richieste dai clienti, ma è una vera e propria abilità che si esprime nell'adattarsi tempestivamente a tutte le esigenze del cliente, a cominciare dalle varianti richieste nelle fasi iniziali di sviluppo del prodotto.

L'evoluzione più recente è strettamente conseguente alle mutevoli caratteristiche del mercato dell'auto – soggetto ad una continua evoluzione – che hanno comportato una forte accelerazione di tutti i fattori competitivi; ne sono tipici esempi il *just in time*, la riduzione dei tempi di sviluppo dei nuovi modelli, la diversificazione di gamma, l'accorciamento della vita media delle vetture, la globalizzazione delle forniture, l'introduzione dell'elettronica, l'attenzione crescente al comfort, al design e alla sicurezza.

A fronte di queste sollecitazioni il Gruppo Vimercati ha adeguato il proprio servizio potenziando i profili professionali e dotandosi dei mezzi e degli strumenti, come il sistema di project management o l'approccio al *design to cost*, necessari ad assicurare la flessibilità e la reattività che da sempre costituiscono elementi distintivi dell'azienda.

Inoltre, la gamma prodotti si è ampliata affiancando ai grandi volumi anche le serie di minori dimensioni, caratterizzate da un'elevata specializzazione (i.e., prodotti "customizzati").

Attualmente la gamma di prodotti comprende: moduli e interruttori ergonomici, contattiere per porte scorrevoli, interruttori nascosti, sensori, comandi e interruttori a volante, prese multimediali, portalampade e portaled.

Più in generale, le dinamiche evolutive del mercato dell'auto hanno subito negli anni delle profonde trasformazioni che hanno condotto ad un aumento crescente e sistematico dei fattori di competitività con conseguenti e forti impatti su tutta la filiera dei produttori di componentistica.

Alla fine degli anni '80 si è messo in moto un profondo processo di concentrazione del parco fornitori dovuto alla ricerca delle case automobilistiche di snellire sempre più le loro strutture di acquisto e di continuare a esercitare una crescente pressione sui fornitori, finalizzata ad una riduzione dei costi. Questa è stata una leva che ha portato ad una sensibile riduzione del numero medio di fornitori.

Un ulteriore obiettivo di tale semplificazione è stato quello di ampliare il grado di personalizzazione del prodotto automobilistico e di accelerare l'innovazione attraverso una riduzione dei cicli di vita dei prodotti e del "*time to market*", cioè del periodo che intercorre tra il lancio del progetto di un nuovo modello e l'avviamento della produzione di serie.

Altro fenomeno che ha interessato l'intero comparto dell'auto a livello internazionale è quello del processo di "globalizzazione", nelle sue diverse declinazioni. Innanzitutto, globalizzazione geografica che ha comportato l'estensione della presenza delle case automobilistiche e di molti dei loro fornitori più importanti in tutti i mercati principali. Ma anche nel senso di quella che viene definita la politica di "*global sourcing*", cioè la realizzazione di un sistema di fornitura globale nel quale sia possibile per il costruttore operare una selezione tra fonti alternative di approvvigionamento, mettendo a confronto le offerte dei fornitori su scala mondiale.

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

In risposta al mutamento del mercato e coerentemente con gli obiettivi aziendali, nel dicembre 2007, è stata costituita la controllata SC Vimercati East Europe Srl, con sede a Bacau, in Romania, che ha permesso di ridurre in maniera rilevante l'incidenza del costo delle lavorazioni sul costo totale dei prodotti.

Significativo, a riguardo, è l'ampliamento dell'organico produttivo della controllata Vimercati East Europe che, dal 2014, può contare su circa 300 unità.

La tendenza sarà proprio quella di localizzare gradualmente nella unità produttiva romena il maggior numero di processi di lavorazione ad elevato contenuto di manodopera diretta per poter mantenere alti standard qualitativi e al contempo competitività a livello di prezzi di sbocco in un mercato, quale quello dell'auto, sempre più rivolto ai crescenti fornitori provenienti da Cina, Vietnam, Malesia e paesi dell'estremo oriente.

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

In particolare, va evidenziato come, storicamente, la Società è in prevalenza un produttore di componentistica per auto di primo livello (1° tier), differenziandosi dai fornitori di secondo livello.

Essere fornitori di primo livello significa mantenere un rapporto diretto con la casa automobilistica con la quale si lavora in "*co-design*", per cui le attività di sviluppo del prodotto vengono realizzate in stretta condivisione con il cliente, e fornire direttamente in "*just in time*" gli stabilimenti produttivi del cliente.

Diversamente, essere fornitori di secondo livello significa intrattenere rapporti di lavoro con un altro fornitore il quale è a sua volta la controparte diretta del cliente finale.

Il contatto diretto con il costruttore (in particolare il rapporto con i buyer, gli ingegneri e i tecnici) è un aspetto di primaria importanza per garantire che la relazione con il cliente possa continuare ad avere un carattere di lunga durata consentendo l'accesso, fin dal momento iniziale del cosiddetto "concept", alle informazioni relative ai piani pluriennali di sviluppo dei nuovi modelli di autovetture.

Il complesso della filiera che converge nell'assemblaggio finale del veicolo consiste in una successione di fasi di lavorazione di elementi e del loro montaggio in parti più complesse. Durante questo passaggio variano sensibilmente sia le tecnologie di produzione, sia le complessità tecniche e organizzative.

Negli ultimi anni il processo di specializzazione delle funzioni produttive, che si è andato affermando all'interno della filiera, ha fatto sì che i fornitori di componentistica si siano differenziati in base al diverso grado di qualificazione tecnologica progettuale.

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

Al massimo livello di qualificazione si trova la figura del sistemista, cioè di imprese che presentano un complesso di caratteristiche distintive tra cui spiccano in particolare un'ampia autonomia progettuale a livello di sistema, cioè di raggruppamenti complessivi di parti, e la capacità di integrare tecnologie diverse. Si tratta di fornitori di primo livello di grandi dimensioni, nella maggioranza dei casi multinazionali.

Ad un livello immediatamente inferiore si colloca lo specialista di componenti, che è dotato di una minore ampiezza di autonomia progettuale dal momento che opera prevalentemente sulla base di

una specifica tecnologia pur garantendo la conoscenza degli aspetti impliciti nell'integrazione con tecnologie diverse. In questo caso però il know-how nella propria area di competenza è massimo.

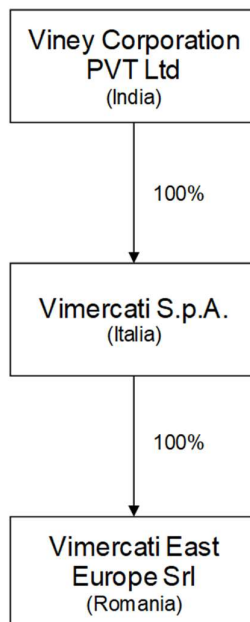
Il produttore di componenti si differenzia rispetto allo specialista di componenti per il fatto di non disporre di un controllo progettuale complessivo sul prodotto realizzato.

Vimercati può essere annoverata tra i fornitori specialisti di componenti.

2 STRUTTURA DEL GRUPPO

2.1 Struttura organizzativa

La struttura organizzativa di business del Gruppo Vimercati al 31 marzo 2020 è la seguente:



Il Gruppo Vimercati è, quindi, un sottogruppo del Gruppo Viney, interamente dedicato alla progettazione, industrializzazione e produzione di componenti elettromeccanici ed elettronici di interruttori moduli, complessivi meccatronici e dispositivi integrati per il mercato dell'auto.

Per ragioni di completezza si precisa che nel corso dell'esercizio 2019, Vimercati ha posto in essere transazioni anche con Viney Corporation East Europe S.r.l., società indirettamente controllata da Viney Corporation Ltd.

2.2 Struttura operativa

Il Gruppo Vimercati è un "sottogruppo" composto da tre imprese:

- (i) la controllante indiana (Viney) produttore verticalmente integrato di componentistica;
- (ii) la controllata italiana (Vimercati) che accentra presso di sé quasi tutte le funzioni relative al processo produttivo avente quale sbocco principale il mercato europeo; e
- (iii) la controllata romena (VEE) che assolve la funzione di "*contract manufacturer*" e, per alcuni specifici prodotti e per alcuni selezionati clienti, effettua altresì un'attività distributiva.

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

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

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

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

Inoltre la sede italiana è il centro nevralgico della politica d'innovazione e IT del Gruppo. Si occupa sia dell'analisi di fattibilità di sviluppo del prodotto (puntando su sistemi integrati di mecatronica per proporre ai clienti soluzioni sempre più innovative e anticipando le tendenze evolutive del mercato), sia della gestione del sistema IT aziendale (proponendo soluzioni ottimali in funzione dei fabbisogni aziendali).

Il ruolo della controllata romena all'interno del Gruppo è relativo a quelle attività di trasformazione meno complesse (quali l'assemblaggio dei prodotti), non richiedendo una manodopera particolarmente specializzata. VEE non è infatti coinvolta nelle fasi di progettazione e di ricerca e sviluppo, ricoprendo sostanzialmente il ruolo di "*contract manufacturer*", localmente gestito in modo autonomo, ma pur sempre in conformità alle linee guida produttive e commerciali impartite da Vimercati. Si segnala che, per talune linee di prodotti, dietro specifica richiesta del cliente, Vimercati ha demandato a VEE la cessione dei prodotti realizzati negli stabilimenti romeni direttamente al cliente finale e, quindi, ha attribuito alla stessa anche attività di natura distributiva. In tali circostanze, VEE acquista da Vimercati le componenti necessarie all'assemblaggio dei prodotti finiti successivamente ceduti al cliente finale.

Coerentemente con quanto descritto sopra, è utile quindi precisare che VEE esegue delle specifiche operazioni di trasformazione:

1. seguendo le precise istruzioni contenute nei cicli così come prescritte da Vimercati,
2. delle componenti che acquista dalla controllante quando VEE opera come "*contract manufacturer*";
3. con l'ausilio di mezzi di produzione messi a disposizione anche dalla stessa Vimercati;
4. delle componenti che acquista a titolo di proprietà da Vimercati per la realizzazione (assemblaggio) di talune categorie di prodotti finiti, destinati ad essere ceduti direttamente al cliente finale.

In particolare, VEE si occupa principalmente di operazioni di assemblaggio, produzione e controllo di singoli componenti al fine di ottenere dei semilavorati. Una volta pronti, alcuni di tali semilavorati vengono inviati in Italia in Vimercati, dove sono completati, oppure direttamente spediti al cliente finale.

In questi casi, la relazione tra la controllante e la sua controllata è dunque quella che intercorre tra un'impresa committente e un'impresa che presta servizi di produzione (c.d. *contract manufacturer*).

Talune categorie di prodotti e, in particolare, i prodotti RUKO (attuatori airbag), PL7 (modulo luci) e HKL (interruttore apri bagagliai), una volta assemblati, anziché essere spediti al committente (Vimercati) per la successiva commercializzazione e distribuzione, come accade per tutte le altre linee di componenti assemblati in Romania, dietro specifica richiesta del cliente, gli stessi sono ceduti direttamente dalla controllata romena al cliente BMW, al fine di soddisfare esigenze di natura logistica e commerciale avanzate dal cliente medesimo.

Oltre alle transazioni intervenute con la controllata VEE, Vimercati ha posto in essere nell'esercizio alcune transazioni infragruppo con la sua controllante Viney, essenzialmente relative all'acquisizione di componenti elettroniche e/o meccaniche e/o di stampi da impiegare nei cicli produttivi di Vimercati, essendo la stessa un produttore verticalmente integrato. In ultimo, Vimercati ha acquistato materiali vari da Viney Corporation East Europe S.r.l.

3 STRATEGIE GENERALI PERSEGUITE DAL GRUPPO

Strategia generale di business della Società e del Gruppo:

In linea generale, la strategia perseguita consiste nel puntare sulla crescita interna facendo leva sui punti di forza della struttura organizzativa nel suo complesso. Lo sviluppo futuro dell'azienda si baserà sulla ricerca di nuove opportunità di mercato sia in termini di prodotto sia in termini di clienti sfruttando il know-how specifico, l'esperienza, la professionalità acquisite negli anni e l'ottima reputazione riconosciuta dall'attuale clientela.

Tra i punti di forza vanno menzionati alcuni elementi distintivi quali: la struttura snella e reattiva, la capacità d'innovazione incrementale di processo e di prodotto, le competenze elettroniche crescenti adeguate a soddisfare il rispetto dei requisiti d'integrazione, la padronanza dei processi esterni di stampaggio plastico, il governo degli aspetti ergonomici, estetico e tattili, il posizionamento adeguato sui fattori di competizione di base come qualità, puntualità, servizio, project management, l'esperienza consolidata nella gestione della catena del valore dei sub-fornitori tramite sistemi avanzati di SCM (supply chain management), il portafoglio prodotti/clienti equilibrato, il co-design effettivo con le funzioni R&D del cliente, la flessibilità sia in fase di concept che per le modifiche in corso d'opera, le forti competenze nel process engineering e nella personalizzazione tecnologica di macchine ed impianti, l'approccio strutturale al design-to-cost, l'esperienza specialistica distintiva.

Facendo leva su questi elementi distintivi della Vimercati si possono indicare alcune linee guida che ispirano le scelte di sviluppo del Gruppo:

- diventare un fornitore leader nello sviluppo e nella produzione di complessivi mecatronici, sfruttando il vantaggio competitivo dato dalla padronanza dei requisiti meccanici/elettromeccanici e degli aspetti di ergonomia, estetica, tattilità, illuminazione, aptica e sensoristica;
- affermare sul mercato il ruolo di Vimercati come fornitore di dispositivi di interfaccia uomo-macchina (interruttori/moduli ergonomici) e macchina-macchina (interruttori funzionali), sviluppando capacità ulteriori di realizzazione di applicazioni integrate sempre più complesse e a crescente contenuto mecatronico;
- presidiare la quota di mercato e aumentare il fatturato, consolidando la leadership del segmento sui clienti attuali e attivando nuovi clienti/prodotti;
- consolidare il dominio di tutti gli aspetti estetico, tattili, di illuminazione e retroilluminazione;
- potenziare l'esperienza nei trattamenti superficiali e nei processi di laseratura e verniciatura;
- potenziare l'efficienza dei processi chiave, con particolare riguardo al presidio dei costi e della gestione dei fornitori;
- migliorare strumenti e metodi di lavoro in ambiente multi progetto;
- rafforzare gli interventi di reingegnerizzazione dei prodotti/processi (design to cost) puntando alla realizzazione di riduzioni sistematiche dei costi;
- accrescere le competenze specialistiche accelerando lo sviluppo delle conoscenze elettroniche;
- privilegiare gli investimenti in attività di innovazione sia incrementale che radicale, promuovendo soluzioni innovative;
- realizzare un piano di internalizzazione della produzione di componentistica elettronica;
- ricercare accordi di collaborazione/partnership con altri operatori, in particolare sui mercati in forte espansione del BRIC (Brasile/Russia/India/Cina);
- puntare alla creazione di una rete qualificata di subfornitura locale in Romania coerente con gli standard qualitativi e di servizio della società;
- testare le potenzialità di diversificazione verso nuovi mercati/prodotti.

L'analisi e la valutazione delle transazioni "*intercompany*" poste in essere da Vimercati, pertanto, deve essere effettuata tenendo debitamente conto delle azioni poste in essere per implementare le strategie del *management* e, quindi, conseguire gli obiettivi finalizzati ad accrescere e sviluppare la capacità di internazionalizzazione della stessa, e ciò con particolare riferimento ai processi produttivi.

In generale, è bene considerare che ognuno dei suesposti obiettivi ha quale prerequisito il rispetto dell'esigenza primaria rappresentata dalla competitività del costo di prodotto, che resta ed è destinata a restare il fattore discriminante nell'acquisizione di nuove commesse.

Peraltro, la ricerca di un partner industriale in uno dei Paesi dell'area BRIC, come Viney, deve essere ascritta sempre nell'ambito della citata prospettiva, ovvero quella di sviluppare il carattere internazionale di Vimercati, cogliendo le opportunità del mercato globale.

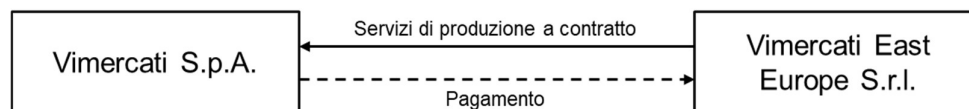
4 FLUSSI DELLE OPERAZIONI

Nella presente sezione saranno illustrati i flussi generati dalle transazioni *Intercompany* intercorse tra Vimercati e le altre società del Gruppo.

FLUSSI PRINCIPALI

1. Produzione a contratto

Il flusso della transazione viene riassunto di seguito:



Nel corso dell'esercizio in esame, Vimercati ha richiesto alla controllata VEE di effettuare, presso il proprio stabilimento di Hemeius (Romania), la produzione di prodotti finiti e semilavorati per un totale pari a Euro 35.418.752².

Fatturazione:

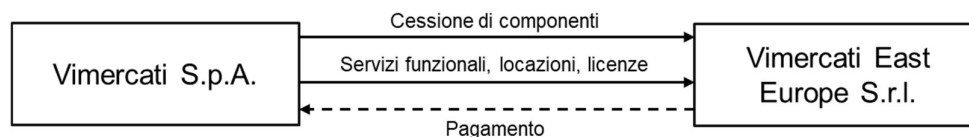
La fatturazione avviene a seguito degli ordini di acquisto.

Motivazioni economiche/giuridiche:

Trattasi di prodotti finiti che Vimercati acquista da VEE destinati ad essere distribuiti e commercializzati ai clienti finali dalla stessa Vimercati.

2. Produzione e vendita diretta di prodotti

Il flusso della transazione viene riassunto di seguito:



Nel corso del 2019, dietro specifica richiesta del cliente, Vimercati ha demandato a VEE le attività di produzione e di distribuzione di taluni specifici prodotti destinati ad essere ceduti al cliente BMW.

Per incontrare le esigenze di natura operativa, logistica ed amministrativa dei clienti locali, Vimercati e la controllata rumena hanno perfezionato una serie di accordi contrattuali ai sensi e per gli effetti dei quali, nel periodo d'imposta 2018, sono intercorsi una pluralità di flussi infragruppo strumentali all'assemblaggio di componenti per la realizzazione di diversi prodotti da parte di VEE.

In particolare, nel corso dell'esercizio in esame, l'ammontare complessivo delle vendite effettuate dalla Società è stato pari a Euro 37.562.299³.

² La transazione include sia i prodotti finiti sia i semilavorati.

³ La transazione tiene conto di una nota di debito, emessa da VEE per prodotti difettosi, pari a Euro 1.026.360. Si precisa che le componenti acquistate da VEE dalla controllante italiana vengono utilizzate dalla società rumena sia nell'ambito della Transazione T1 per l'attività di produzione a contratto di prodotti finiti e semifiniti a favore di Vimercati, sia nell'ambito della Transazione T2 per la produzione e vendita diretta di prodotti a clienti terzi. Poiché, a livello di reportistica gestionale, non appare possibile per VEE distinguere tale flusso tra le due rispettive transazioni, l'importo sopra indicato, pari a Euro 37.562.299, rappresenta il valore complessivo degli acquisti di componenti effettuati da VEE nel corso dell'esercizio in esame.

In aggiunta, tenuto conto della specificità dei prodotti in questione e del cliente a cui sono destinati, Vimercati ha prestato, in favore della controllata romena, servizi funzionali alla realizzazione dei prodotti destinati ad essere ceduti dalla stessa direttamente sul mercato, a fronte dei quali ha percepito un corrispettivo di Euro 4.014.616.

Si segnala infine che la realizzazione di tali prodotti per il cliente BMW ha altresì richiesto il trasferimento in locazione di taluni specifici macchinari e stampi da impiegare nelle fasi di assemblaggio, nonché il trasferimento in licenza del know-how tecnologico produttivo, per i quali VEE ha corrisposto a Vimercati rispettivamente Euro 714.450 ed Euro 610.005.

Fatturazione:

Di seguito si riporta il dettaglio per ciascuna transazione oggetto della presente operazione intercompany:

- Cessioni di componenti: l'ordine di acquisto da parte di VEE avviene secondo le sue specifiche esigenze in base ad un proprio sistema di pianificazione. Vimercati consegna i componenti pressoché settimanalmente ed emette fattura contestualmente all'invio.
- Servizi funzionali: mensile, al termine di ogni mese sulla base delle risultanze contabili relative al mese precedente.
- Locazione di macchinari e stampi: mensile, per un importo pari a un dodicesimo del corrispettivo annuo
- Licenza di produzione e *know-how*: mensile, per un importo pari a un dodicesimo del corrispettivo annuo.

Motivazioni economiche/giuridiche:

Le ragioni economico-giuridiche sottostanti le cessioni di componenti da assemblare per la produzione di RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF a VEE risiedono nella necessità di vendere direttamente i menzionati componenti dalla Romania al cliente tedesco senza ritornare verso l'Italia, evitando così ulteriori aggravii amministrativi e logistici, oltre che per esplicita richiesta del cliente.

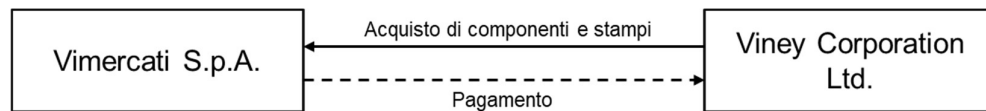
Con riferimento ai servizi funzionali, trattasi di servizi inerenti alle vendite di RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF direttamente al cliente finale, ossia della copertura forfetaria di quei costi di struttura sostenuti da Vimercati per la gestione della commessa e del cliente. Per tali servizi è stato stipulato un apposito contratto. Le ragioni economico-giuridiche di tale addebito da parte di Vimercati stanno proprio nel consentire a quest'ultima di ricattare gran parte del margine complessivo che si genera con le vendite al cliente finale da parte della controllata romena.

Con riferimento alla locazione di macchinari e stampi, si tratta della locazione di alcuni macchinari relativi alla produzione di RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF. Per la locazione di tali macchinari è stato stipulato apposito contratto. L'importo è definito sulla base dei costi sostenuti per l'acquisto dei macchinari locati a VEE. Il totale di tali costi è stato poi suddiviso sul ciclo di vita atteso dei prodotti e sui volumi di produzione stimati ottenendo dei congrui canoni di locazione.

Inoltre, relativamente ai prodotti destinati al cliente tedesco, Vimercati concede a VEE la licenza per la produzione di RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF, nonché il trasferimento di specifico know-how relativo alla produzione dei citati prodotti. L'importo definito quale corrispettivo nel contratto stipulato tra le due parti è stato calcolato sulla base dei costi sostenuti per l'ingegnerizzazione dei due prodotti. Il totale di tali costi è stato poi suddiviso sul ciclo di vita atteso dei prodotti e sui volumi di produzione stimati, ottenendo dei congrui canoni relativi al trasferimento di *know-how*.

3. Acquisto di componenti e stampi

Il flusso della transazione viene riassunto di seguito:



Nell'ambito dell'approvvigionamento delle componenti necessarie alla produzione, la Società si avvale della fornitura di alcune componenti e stampi, utilizzati nelle fasi produttive, dalla controllante indiana Viney.

Gli acquisti effettuati dalla Società nel corso del 2019 sono stati pari a Euro 4.728.547.

Fatturazione:

La fatturazione avviene a seguito degli ordini di acquisto.

Motivazioni economiche/giuridiche:

Trattasi di componenti utilizzati per la produzione. Le ragioni economiche sottese a tale transazione constano nella necessità di fare affidamento ad un fornitore affidabile in grado di fornire componenti rispondenti alle caratteristiche tecnico-qualitative richieste, incrementando al contempo l'efficienza produttiva, in un contesto di mercato fortemente competitivo, caratterizzato da forti pressioni sui prezzi da parte delle case automobilistiche.

FLUSSI MINORI

Oltre alle operazioni principali, sopra analizzate, la Società ha posto in essere ulteriori operazioni infragruppo che, tuttavia, possono essere considerate residuali in ragione della loro natura e del loro importo (i.e., non hanno principale rilevanza nel contesto generale del core-business della Società).

La tabella seguente riporta i valori di tali transazioni residuali.

#	Controparte	Nazione	Costi (€)	Ricavi (€)	Descrizione della transazione
T4	Viney Corporation Ltd.	IND		925.117	Materiali vari
T5	Viney Corporation East Europe S.r.l.	ROM		234.397	
T6			912.639		
T7	Vimercati East Europe S.r.l.	ROM	3.391		Lavorazioni

Motivazioni economiche/giuridiche:

Trattasi, principalmente, di riaddebiti di materiali vari.

[Questo spazio è stato lasciato bianco intenzionalmente]

5 OPERAZIONI INFRAGRUPPO

Nel presente capitolo sono descritte le transazioni intercompany riportate nel Capitolo 4.

5.1 Cessioni di beni materiali o immateriali, prestazioni di servizi, prestazioni di servizi finanziari

5.1.1 Produzione a contratto

Nel corso del 2019, Vimercati ha richiesto alla controllata VEE di effettuare, presso il proprio stabilimento di Hemeius (Romania), la produzione di prodotti finiti e semilavorati.

In tale contesto, VEE acquista le componenti necessarie per la realizzazione dei prodotti finiti e semifiniti. Terminato il processo produttivo, i prodotti finiti e semifiniti vengono venduti a Vimercati, per la loro successiva commercializzazione e distribuzione da parte della controllante italiana.

Nell'ambito della transazione in esame, quindi, la controllata romena VEE opera quale "*contract manufacturer*" della controllante italiana.

5.1.2 Produzione e vendita diretta di prodotti

Nel corso del 2019, dietro specifica richiesta del cliente, Vimercati ha demandato a VEE le attività di assemblaggio e di distribuzione di taluni specifici prodotti destinati ad essere ceduti al cliente "BMW".

Più specificatamente, per incontrare le esigenze di natura operativa, logistica ed amministrativa del cliente "BMW", Vimercati e la controllata romena hanno perfezionato una serie di accordi contrattuali ai sensi e per gli effetti dei quali, nel periodo d'imposta 2019, sono intercorsi una pluralità di flussi infragruppo strumentali all'assemblaggio di componenti per la realizzazione dei prodotti RUKO (attuatori airbag), PL7 (modulo luci), HKL (interruttore apri bagagliaio), DLS (interruttore chiusura porte), SHZ (tasto riscaldamento sedili), BEL 35up (mostrina luci) e SFZ (modulo interruttori SZF o funzione ausiliaria sedile) ed alla successiva vendita "diretta" degli stessi al cliente "BMW" da parte di VEE.

Tenuto conto della specificità dei prodotti in questione e del cliente cui sono destinati, VEE necessita del supporto tecnologico/produttivo nonché commerciale della controllante italiana. In particolare, al fine di consentire alla controllata romena di espletare le funzioni e le attività alla stessa demandate, con specifico riferimento alla linea di prodotti RUKO, PL, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF, la controllante italiana mette a disposizione di VEE il *know-how* tecnologico, i macchinari e l'esperienza commerciale, maturato negli anni nella gestione del cliente BMW. Tali prestazioni di servizi, nel seguito delucidate, 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, Vimercati ha quindi prestato in favore della controllata romena (VEE) servizi funzionali alla realizzazione dei prodotti destinati ad essere ceduti dalla stessa direttamente al cliente "BMW".

Tali servizi funzionali sono definiti e regolati da uno specifico contratto di servizi stipulato dalle parti ed avente ad oggetto (i) attività di marketing e commerciali, (ii) di supporto al controllo qualità e (iii) di EDP ed EDI.

In relazione all'anno 2019, il corrispettivo per l'erogazione dei predetti servizi funzionali da parte di Vimercati in favore di VEE, è stato contrattualmente convenuto nella percentuale pari all'8% del fatturato realizzato da VEE sulla vendita "diretta" a BMW dei prodotti RUKO, PL, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF.

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 VEE ha corrisposto a Vimercati un corrispettivo. 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 a VEE, oltre che per tutte le altre spese di commercializzazione degli stessi. Il totale di tali costi è stato poi suddiviso sul ciclo di vita atteso dei prodotti e sui volumi di produzione stimati ottenendo dei congrui canoni di trasferimento di *know how* e di locazione dei macchinari impiegati in tali produzioni che permettessero il rispetto dell'*arm's length principle*.

Essendo i suddetti flussi strettamente correlati ed interdipendenti tra loro, ai fini dell'analisi dei prezzi di trasferimento, gli stessi, in conformità al paragrafo 3.9 delle Linee Guida OCSE⁴, devono essere considerati quale un'unica e complessa transazione e, di conseguenza, la verifica della conformità al principio del valore normale dei relativi prezzi di trasferimento dovrà essere altresì effettuata in maniera aggregata.

La transazione inerente all'assemblaggio dei prodotti RUKO, PL, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF risulta quindi essere composta dai seguenti flussi infragruppo:

- cessione delle componenti per l'assemblaggio (senza *mark up* sui costi di produzione/acquisto);
- l'erogazione di servizi funzionali alle vendite dei prodotti destinati ad essere ceduti direttamente al cliente "BMW";
- locazione di macchinari e stampi;
- licenza di produzione e *know-how*.

La valorizzazione dei flussi in commento 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, si consideri infatti che, sebbene i prodotti RUKO, PL, 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 che la parte di margine che residua in capo a VEE è atta a remunerare le attività di produzione delle componenti per la realizzazione dei prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF, nonché alcune attività distributive essendo le vendite effettuate direttamente da VEE al cliente finale.

5.1.3 Acquisto di componenti e stampi

Vimercati è una società che, all'interno del Gruppo cui appartiene si qualifica come "*production company*", ossia come un soggetto la cui attività consiste nella realizzazione e nella vendita di prodotti finiti. Nell'ambito dell'approvvigionamento delle componenti necessarie alla produzione, la Società si avvale della fornitura di alcune componenti dalla controllante indiana Viney.

Viney è un produttore verticalmente integrato di componentistica plastica, di cablaggi e connettori, tutti materiali, che Vimercati non realizza al proprio interno, ma che ha storicamente acquistato all'esterno da fornitori terzi ed indipendenti. I beni scambiati sono componenti plastici, meccanici ed elettronici.

⁴ "However, there are often situations where separate transactions are so closely linked or continuous that they cannot be evaluated adequately on a separate basis. Examples may include 1. Some long-term contracts for the supply of commodities or services, 2. Rights to use intangible property, and 3. pricing a range of closely-linked products (e.g. in a product line) when it is impractical to determine pricing for each individual product or transaction. Another example would be the licensing of manufacturing know-how and the supply of vital components to an associated manufacturer; it may be more reasonable to assess the arm's length terms for the two items together rather than individually. Such transactions should be evaluated together using the most appropriate arm's length method [...]".

5.1.4 Transazioni residuali

Per completezza, nel presente paragrafo sono descritte le altre operazioni infragruppo poste in essere da Vimercati nel periodo d'imposta 2019 che, tenuto conto del loro ammontare e/o del carattere non ricorrente, sono da ritenersi "residuali".

Trattasi delle seguenti operazioni:

- Vendita di materiali vari da parte di Vimercati a Viney e a VEE, rispettivamente per Euro 925.117 e 234.397;
- Acquisto di materiali vari da parte di Vimercati da VEE per Euro 912.639;
- Lavorazioni svolte da VEE a favore di Vimercati per Euro 3.391.

5.2 Accordi per la ripartizione di costi

Si segnala che non sono presenti accordi per la ripartizione di costi.

6 FUNZIONI SVOLTE, BENI STRUMENTALI UTILIZZATI E RISCHI ASSUNTI

Le Linee Guida OCSE affermano che *“nelle transazioni tra due imprese indipendenti, il prezzo applicato di solito riflette le funzioni svolte da ciascuna impresa (considerando le risorse impiegate e i rischi assunti)”*⁵. Scopo della presente analisi è quello di individuare le funzioni, i rischi e i beni strumentali delle entità facenti parte del Gruppo coinvolte nelle transazioni in esame, al fine di poter valutare la correttezza del prezzo *Intercompany* applicato.

Tale analisi non costituisce di per sé un metodo di determinazione dei prezzi di trasferimento ma piuttosto, un mezzo per:

- individuare gli aspetti e i fatti più rilevanti relativamente alle operazioni *intercompany* in esame, organizzare i dati di cui al punto precedente in termini di funzioni, rischi e beni strumentali (sia materiali, sia immateriali) e, infine,
- determinare il ruolo svolto dalle singole entità correlate nella transazione in esame (cosiddetta “caratterizzazione”).

La presente analisi funzionale individuerà, *in primis*, le attività svolte da ciascuna delle entità coinvolte nella transazione in esame (“funzioni”). Ogni attività, infatti, può incrementare il valore del prodotto in quanto parte del processo di sviluppo e di quello produttivo incidendo, potenzialmente, sul prezzo da applicare nell’ambito della specifica transazione.

Il profitto realizzato da un’entità è, in linea generale, correlato al fatto che la stessa sopporta rischi di varia natura. Per rischio si intende la possibilità che si verifichino eventi, legati a singole transazioni ovvero alla condotta complessiva di un’impresa, che possano incidere sui risultati della stessa.

Da ultimo, l’analisi funzionale comprende anche l’analisi degli *asset* (materiali o immateriali – quale il *know-how*) sviluppati o posseduti dalle parti coinvolte nella transazione, al fine di valutare il contributo apportato dal loro utilizzo nell’ambito della stessa.

6.1 Funzioni

6.1.1 Vimercati S.p.A.

Direzione Generale

Il Presidente, nonché Amministratore Delegato, pianifica, dirige e coordina tutte le attività di Vimercati, compiendo qualsiasi atto necessario al conseguimento dell’oggetto sociale; nel complesso, è responsabile della definizione, dell’implementazione delle politiche di sviluppo del business, nonché dell’andamento gestionale di Vimercati del quale è tenuto a riferire al Gruppo.

Amministrazione e Finanza

A questa funzione sono affidate le seguenti aree di responsabilità e di governo:

- pianificazione e controllo delle risorse finanziarie;
- politica e gestione di bilancio, politica societaria e fiscale, tutela del patrimonio aziendale;
- politica degli investimenti;
- supervisione delle procedure e sistema di contabilità direzionale, generale e industriale;

⁵ *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017)*, Par. 1.44: *“In transactions between two independent enterprises, compensation usually will reflect the functions that each enterprise performs (taking into account assets used and risks assumed)”*.

- definizione degli obiettivi di pianificazione finanziaria a medio-lungo termine compatibili con le previsioni economiche patrimoniali pluriennali.

Commerciale

È la funzione che si occupa di raggiungere gli obiettivi commerciali assegnati in base alle linee guida definite dalla Direzione e coerenti con la missione, il ruolo e la collocazione dell'azienda sul mercato; in particolare, alla stessa è demandata:

- la gestione del rapporto con la clientela promuovendo le opportunità di sviluppo di nuovi prodotti/clienti;
- l'elaborazione completa dell'offerta al cliente coordinandosi con le funzioni aziendali coinvolte e concordando con la Direzione prezzi, margini e ritorno dell'investimento;
- la negoziazione con il cliente le politiche annuali di prezzo tutelando i livelli di redditività dell'azienda;
- la promozione dello sviluppo di nuove opportunità commerciali attraverso l'ampliamento di gamma presso i clienti esistenti, l'acquisizione di nuovi prodotti e l'accesso a nuovi clienti.

Direzione Stabilimento

Il "Direttore di Stabilimento" (i.e. "Plant Manager") riporta alla Direzione ed è dalla stessa investita di poteri a mezzo per l'area tecnico-produttiva per cui ha le seguenti responsabilità:

- assicurare, nei tempi e con i metodi previsti, i volumi produttivi ed i livelli qualitativi identificati nel "business plan" o nel "budget" produttivo dello stabilimento, ottimizzando i costi di produzione e gestendo i processi di "supply chain";
- coordinare e supervisionare l'intera area delle c.d. attività "OPERATIONS" (Acquisti, Logistica, Progettazione, Produzione) adottando tutti le azioni di carattere ordinario e straordinario necessari al buon funzionamento dell'area e coinvolgendo i propri collaboratori nelle politiche di sviluppo della società.

La funzione partecipa al processo di elaborazione del "Piano Industriale" in sinergia con gli obiettivi definiti nel "Piano Strategico" della Società.

Qualità/Ambiente

La funzione "Qualità/Ambiente" è responsabile, con la collaborazione delle altre funzioni, della gestione dei processi inerenti il Sistema Qualità e Ambiente della società rispondendo agli schemi scelti (UNI EN ISO 9001, ISO/TS 16949, ISO 14001).

A tale funzione, è altresì attribuito il compito di:

- diffondere la "Politica per la Qualità" all'interno dell'azienda;
- fornire alla Direzione le informazioni necessarie per attuare piani di miglioramento continuo;
- garantire i requisiti qualitativi nella fase di sviluppo del progetto e di produzione di serie e verifica con i fornitori il rispetto dei requisiti di qualità dei prodotti in entrata;
- coordinare le attività di "Certificazione e Controllo Qualità", i processi di "Laboratorio Metrologico" e di "compliance" alle "Politiche Ambientali".

Ricerca e Sviluppo

La funzione "Ricerca e sviluppo" garantisce, nell'ambito delle strategie e delle politiche aziendali, l'identificazione, la tempificazione e l'attuazione dei progetti di sviluppo dei nuovi prodotti rispondenti alle esigenze ed ai requisiti richiesti dal Cliente.

Tale unità organizzativa si occupa dell'analisi di fattibilità di sviluppo del prodotto, supportando la funzione commerciale nella formulazione delle offerte e predisponendo tutta la documentazione tecnica primaria; inoltre, la stessa presidia e supervisiona tutte le attività di sviluppo dei progetti, assicurandone la qualità, garantendo i tempi di sviluppo previsti e validando componenti e attrezzature per la realizzazione dei prodotti.

In quest'area si fondono competenze di meccanica e di elettronica che hanno l'obiettivo di studiare, proporre e prevenire le prevalenti aspettative del cliente, proponendo anche soluzioni innovative in grado di anticipare i cambiamenti e le tendenze evolutive del mercato.

Dal 2007, è stata implementata anche la funzione denominata "Innovazione" che ha l'obiettivo di studiare, integrandosi con la funzione "Ricerca e Sviluppo" tradizionale, le aspettative crescenti del mercato "Automotive" e di proporre soluzioni più avanzate ad elevato contenuto innovativo, capaci di anticipare le esigenze della clientela.

L'azienda, che storicamente ha sviluppato prodotti elettromeccanici, affida a questa nuova funzione il compito di sviluppare anche prodotti con contenuto elettronico.

Controllo Di Gestione

Implementata nella struttura aziendale dal 2008, è la funzione che si occupa di gestire l'attività di verifica, monitoraggio e previsione delle dinamiche economiche e patrimoniali determinate dai processi aziendali specifici e dal loro andamento complessivo.

A tale organo di staff compete:

- la gestione delle attività di supporto per l'elaborazione e il controllo e le azioni correttive dell'andamento degli indicatori di performance aziendali;
- la verifica della correttezza dei flussi di informazioni necessari alla valorizzazione e alla verifica economica dello stato di avanzamento dei progetti relativi ai prodotti realizzati dall'azienda sia in fase preventiva sia in fase esecutiva;
- il mantenimento e l'aggiornamento del sistema di contabilità industriale ed analitica;
- il supporto alla Direzione Amministrativa/Finanziaria nella gestione delle attività di pianificazione e controllo.

Risorse Umane

La funzione "Risorse Umane" si occupa di gestire le politiche di sviluppo del personale in accordo con le linee guida definite dalla "Direzione".

Tale unità organizzativa:

- coordina le attività di analisi dei ruoli organizzativi, di valutazione delle competenze, di individuazione dei fabbisogni e degli obiettivi formativi, della realizzazione dei piani di crescita professionale, nonché dell'organizzazione e realizzazione delle attività formative necessarie;
- assicura una corretta politica di gestione del personale coordinando le attività di politica retributiva: posizionamento dei ruoli all'interno dell'organizzazione in linea con i valori del mercato, sviluppo e pianificazione delle carriere;
- gestisce il processo di ricerca, selezione e inserimento di nuovo personale sulla base dei fabbisogni evidenziati dalla struttura e dalle esigenze di mercato;

- coordina le attività di comunicazione interna tra la Direzione e il personale aziendale.

La funzione di "Information Technology" presidia e gestisce tutti i processi e l'infrastruttura IT dell'azienda, proponendo soluzioni ottimali in funzione dei fabbisogni aziendali.

A tale organo di staff è altresì attribuito il compito di garantire, attraverso la definizione e l'implementazione di procedure e policy, la sicurezza dei dati presenti nell'infrastruttura e nei sistemi informativi, elaborando analisi dei possibili rischi, valutando l'affidabilità degli strumenti, nonché prevedendo possibili azioni e strumenti atti a garantire il corretto salvataggio dei dati e/o il ripristino degli stessi.

Project Management Office

Tale funzione di staff monitora e coordina tutte le attività di progetto nelle quali l'azienda è impegnata al fine di ottimizzare i progetti in essere. In particolare, la stessa interviene nelle seguenti aree:

- supporto operativo e metodologico;
- gestione dell'infrastruttura di delivery;
- gestione dell'integrazione delle risorse;
- gestione del supporto tecnico;
- allineamento con gli obiettivi di business.

6.1.2 Vimercati East Europe S.r.l.

Direzione Generale

Riporta alla Direzione di Vimercati ed è investita dei poteri dell'ordinaria gestione, per cui ha le seguenti responsabilità:

- assicurare, nei tempi e nei metodi previsti, i volumi produttivi ed i livelli qualitativi identificati nel piano produttivo dello stabilimento, ottimizzando i costi di produzione;
- coordinare e supervisionare l'intera area delle *operations* adottando tutti i provvedimenti di carattere ordinario e straordinario necessari al buon funzionamento dell'area e coinvolgendo i propri collaboratori nelle politiche di sviluppo della società;
- garantire il rispetto e l'applicazione delle normative in materia di sicurezza ed ambiente.

Qualità

È la funzione che si occupa di governare, con la collaborazione delle altre funzioni, il Sistema Qualità della società.

Diffonde la Politica per la Qualità all'interno dell'azienda e fornisce alla Direzione Generale le informazioni necessarie per attuare piani di miglioramento continuo. Garantisce i requisiti qualitativi nella fase di produzione di serie e verifica con i fornitori il rispetto dei requisiti di qualità dei prodotti in entrata. Verifica il prodotto risultante dalle lavorazioni interne assicurandone la conformità prima della spedizione.

Produzione

È la funzione che si occupa di attuare il processo produttivo assicurando lo svolgimento delle operazioni di assemblaggio/montaggio e controllo previste a ciclo attraverso l'uso di macchinari, impianti o tavoli di lavoro ed attraverso l'impiego di personale opportunamente addestrato, nel pieno rispetto degli standard (tempi e qualità) stabiliti.

Logistica

È la funzione che si occupa di gestire i materiali ed i prodotti finiti e in particolare:

- carica a magazzino tutti i componenti ricevuti, registrando il relativo DDT;
- preleva da magazzino tutto il materiale necessario, in conformità alla distinta base ed al ciclo di produzione, al fine di realizzare le fasi di produzione;
- pianifica le commesse di produzione, in accordo con le richieste del cliente e la disponibilità di materiali e mano d'opera;
- consuntiva le ore impiegate per ogni commessa di produzione;
- gestisce il magazzino prodotti finiti;
- provvede alla bollettazione (DDT) ed alla fatturazione dei servizi effettuati in conto lavorazione e/o dei prodotti finiti realizzati e ceduti direttamente ai clienti finali.

6.1.3 Viney Corporation Ltd

Direzione Generale

La Direzione Generale supervisiona e coordina l'andamento della gestione del gruppo, definendo con la subholding italiana Vimercati le linee di indirizzo strategico da implementare, gli obiettivi economico-finanziari da conseguire a livello di gruppo nonché le eventuali azioni correttive da porre in essere qualora vi siano elementi o fattori che inficino i risultati di gestione.

Produzione

Essendo un produttore verticalmente integrato di componentistica, Viney cura l'intero processo di ideazione, ricerca e sviluppo e realizzazione dei componenti/prodotti finiti ceduti a soggetti terzi ovvero alle società del Gruppo (Vimercati).

Logistica

Tale funzione si occupa:

- di gestire i processi relativi all'approvvigionamento delle materie prime necessarie per la realizzazione dei componenti ceduti all'interno del Gruppo;
- di curare le attività di spedizione delle componenti realizzate ed oggetto di cessione all'interno del Gruppo.

6.2 Rischi assunti

La gestione del rischio, intesa come un insieme di processi e attività che permette di identificare, analizzare e valutare i rischi associati all'attività, è in capo ad ogni singola società appartenente al Gruppo.

Si riporta di seguito una sintesi dei principali rischi assunti da ciascuna società del Gruppo nell'ambito delle operazioni infragruppo intercorse nel corso dell'esercizio in esame:

Rischi	Vimercati	VEE	Viney
Rischio di mercato	X		X
Rischio di magazzino	X	X	X

Rischio di credito	X	X	
Rischio di cambio		X	X

Vimercati sopporta la generalità dei rischi, ed in particolare il rischio di mercato e il rischio di credito nei confronti della clientela.

Per quanto riguarda la transazione di produzione a contratto, VEE sostiene il rischio di magazzino relativamente alle componenti acquistate da Vimercati e per i prodotti finiti e semifiniti realizzati nell'ambito della propria attività di produzione e il rischio di cambio Euro / Ron dal momento che vende i prodotti finiti e semifiniti alla controllante in Euro. Infine, in relazione alla transazione di produzione e vendita diretta di prodotti, VEE sostiene il rischio di magazzino e il rischio di credito essendo la diretta controparte del cliente.

Viney si assume i rischi connessi all'attività di produzione di componenti (rischio di mercato e rischio di magazzino) nonché il rischio di cambio Euro/Rupia, in quanto l'acquisto dei componenti da parte di Vimercati avviene in Euro. Nella transazione in esame non si assume il rischio di credito, avendo Vimercati quale controparte.

7 Beni immateriali

In relazione alle attività immateriali impiegate nell'ambito della presente transazione, Vimercati può contare innanzitutto sul proprio *know-how* di processo per la produzione industriale.

Non sono trascurabili nemmeno altri assets immateriali, costituiti dall'apprezzamento di Vimercati presso la clientela e, dunque, dalla riconoscibilità della sua denominazione commerciale (c.d. beni immateriali di marketing).

La controllata VEE non dispone di assets immateriali che, ancorché non rilevati contabilmente nel proprio bilancio, possano essere suscettibili di una qualche valutazione economica autonoma.

Viney dispone anch'essa di un proprio *know-how* di processo essendo un produttore verticalmente integrato di componentistica che opera da anni sul mercato.

8 POLITICA DI DETERMINAZIONE DEI PREZZI DI TRASFERIMENTO

Le seguenti sotto-sezioni offrono una descrizione del processo usato per la determinazione di remunerazione conforme al principio di libera concorrenza della transazione che coinvolge le società appartenenti al Gruppo Valcolatte, nonché i motivi per i quali si ritiene che tali transazioni siano conformi al principio di libera concorrenza, come esposto nelle Linee Guida OCSE.

Inoltre, come previsto dall'articolo 8.1 del Provvedimento e, quindi, con il fine di integrare il presente documento delle informazioni tipiche della Documentazione Nazionale, la presente sezione delinea una panoramica dei metodi che possono essere applicati nella valutazione dei prezzi di trasferimento. Le Linee Guida OCSE forniscono un quadro di riferimento inteso ad assistere Autorità Fiscali e imprese multinazionali a risolvere le problematiche in materia di *transfer pricing*. Le Linee Guida OCSE fissano altresì diversi metodi che possono essere utilizzati nella valutazione della conformità dei prezzi di trasferimento con il principio del prezzo di libera concorrenza.

Linee Guida OCSE in tema di prezzi di trasferimento

Le Linee Guida OCSE prevedono che lo standard dei prezzi di trasferimento debba essere utilizzato per stabilire i prezzi di trasferimento tra imprese collegate. Ci si riferisce all'articolo 9 del Modello di Convenzione Fiscale OCSE il quale afferma che:

“[Qualora esistano] condizioni convenute o imposte tra due imprese [associate] [...], diverse da quelle che sarebbero state convenute tra imprese indipendenti, gli utili che, in mancanza di tali condizioni sarebbero stati realizzati da una delle imprese ma che a causa di dette condizioni non lo sono stati, possono essere inclusi negli utili di questa impresa e tassati di conseguenza.”

Il principio del prezzo di libera concorrenza si applica confrontando transazioni tra imprese associate con transazioni tra imprese indipendenti in base a “caratteristiche economicamente rilevanti”⁶. Si ha un sufficiente grado di comparabilità qualora:

- (i) Non sussista alcuna differenza tra transazioni tra parti associate e transazioni tra parti indipendenti;
- (ii) Le differenze che sussistono non impattano in misura significativa sulle condizioni esaminate; o
- (iii) Si possono effettuare rettifiche quantitative ragionevolmente accurate al fine di rimuovere gli effetti di tali differenze.

Diversi sono i metodi per dimostrare la conformità con il principio del prezzo di libera concorrenza presentati nelle Linee Guida. Tali metodi possono essere suddivisi in tre categorie:

- Metodo del confronto del prezzo;
- Altri metodi tradizionali basati sulla transazione, tra cui il metodo del prezzo di rivendita e il metodo del costo maggiorato;
- Metodi reddituali, tra cui il metodo della ripartizione dell'utile e il metodo basato sul margine netto della transazione.

Le Linee Guida OCSE affermano che l'obiettivo è quello di scegliere il metodo “atto a fornire la valutazione migliore per un prezzo di libera concorrenza”. Nonostante quest'obiettivo generale, le Linee Guida OCSE definiscono una gerarchia dei metodi che deve essere tenuta in considerazione. Le Linee Guida anzitutto affermano al paragrafo 2.14., con riferimento al metodo del confronto del prezzo, che:

⁶Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017), Par. 1.43.

“[...] an uncontrolled transaction is comparable to a controlled transaction (i.e. it is a comparable uncontrolled transaction) for purposes of the CUP method if one of two conditions is met: a) none of the differences (if any) between the transactions being compared or between the enterprises undertaking those transactions could materially affect the price in the open market; or, b) reasonably accurate adjustments can be made to eliminate the material effects of such differences. Where it is possible to locate comparable uncontrolled transactions, the CUP method is the most direct and reliable way to apply the arm's length principle. Consequently, in such cases the CUP method is preferable over all other methods”

Si riconosce che vi sono situazioni in cui il metodo del confronto del prezzo non può essere applicato in maniera ragionevole. In tali casi, è appropriato applicare uno degli altri metodi; le Linee Guida OCSE indicano che è da preferirsi uno degli altri metodi tradizionali basati sulla transazione rispetto a un metodo di tipo reddituale. Questo punto viene chiarito al paragrafo 2.3, il quale afferma che:

“[...] where, [...], a traditional transaction method and a transactional profit method can be applied in an equally reliable manner, the traditional transaction method is preferable to the transactional profit method. Moreover, where, taking account of the criteria [...], the comparable uncontrolled price method (CUP) and another transfer pricing method can be applied in an equally reliable manner, the CUP method is to be preferred”

Il processo di selezione del metodo da applicare, quindi, prevede di iniziare con i metodi tradizionali, valutare se possono o meno essere implementati con un livello sufficiente di precisione a supporto di una conclusione, sia da soli che unitamente ad un metodo corroborativo, o, in caso contrario, passare al gruppo successivo di metodi previsto. I paragrafi successivi delineano le caratteristiche di ciascun metodo.

Metodi tradizionali basati sulle transazioni

Le Linee Guida OCSE trattano tre metodi tradizionali basati sulla transazione: (i) il metodo del confronto del prezzo (CUP), (ii) il metodo del prezzo di rivendita (RPM) e (iii) il metodo del costo maggiorato (CPM).

a. Metodo del confronto del prezzo (CUP)

Il metodo CUP⁷ confronta il prezzo applicato per beni o servizi in una transazione tra imprese associate (transazione controllata) con il prezzo applicato per beni o servizi in una transazione comparabile tra entità indipendenti. La comparabilità esige che non vi siano differenze che possano influenzare in misura rilevante il prezzo di libero mercato ovvero che possano essere apportate rettifiche ragionevolmente accurate al fine di riflettere le differenze tra le transazioni tra parti associate e quelle tra parti indipendenti. La misura e l'affidabilità delle rettifiche quantitative necessarie influenzeranno l'affidabilità relativa dell'analisi CUP (ossia l'affidabilità di tale metodo dipende dallo stabilire la comparabilità tra le transazioni).

In pratica, probabilmente c'è sufficiente comparabilità solo se la natura dei beni o dei servizi oggetto di fornitura nonché le circostanze in cui gli stessi sono forniti presentano significative similarità con transazioni tra parti associate.

b. Metodo del prezzo di rivendita (RPM)

In base al metodo RPM⁸, un prezzo di libero mercato viene determinato sottraendo il margine del prezzo di rivendita dal prezzo di rivendita del soggetto terzo. In sostanza, il margine del prezzo di rivendita compensa un rivenditore dei costi sostenuti e fornisce un utile appropriato per le funzioni svolte, per i beni materiali ed immateriali utilizzati e per i rischi assunti. Il margine del prezzo di rivendita è derivato dal margine del prezzo di rivendita applicato dal rivenditore sugli articoli acquistati e venduti nel corso di transazioni comparabili sul libero mercato, oppure dal margine del

⁷Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017), Par. 2.14 – 2.26.

⁸Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017), Par. 2.27 – 2.44.

prezzo di rivendita di una parte indipendente impegnata in transazioni analoghe sul libero mercato. Il metodo RPM è di norma applicabile in caso di operazioni commerciali/distributive.

La comparabilità secondo il metodo RPM richiede che non vi siano differenze che possano influire in misura rilevante sul margine del prezzo di rivendita sul libero mercato, ovvero che sia possibile apportare rettifiche ragionevolmente accurate per eliminare gli effetti di tali differenze. La misura e l'affidabilità di tali rettifiche influenzeranno l'affidabilità relativa dell'analisi RPM. Rispetto al metodo CUP è necessario un numero inferiore di rettifiche per tenere in considerazione le differenze tra i prodotti, ma solitamente si attribuisce un peso maggiore ad altri fattori di comparabilità, quali le funzioni svolte. Il metodo RPM non viene considerato altrettanto accurato nei casi in cui il rivenditore accresce in misura sostanziale il valore del prodotto (mediante funzioni svolte o beni immateriali sviluppati) oppure quando incorpora il prodotto in un altro prodotto poiché è difficile garantire la comparabilità in simili circostanze.

c. Metodo del costo maggiorato (CPM)

Secondo il metodo del costo maggiorato⁹, un prezzo conforme al principio del prezzo di libera concorrenza si determina applicando un ricarico appropriato ai costi sostenuti. La logica sottostante è che la percentuale di ricarico aggiunta al costo (*cost plus mark-up*) rappresenta un profitto adeguato alle funzioni svolte, i beni utilizzati ed i rischi assunti dal contribuente. Questo metodo è appropriato principalmente con riguardo a transazioni attinenti prodotti semilavorati, accordi a lungo termine del tipo “*buy-and-supply*”¹⁰ e servizi. Il *cost plus mark-up* viene stabilito sulla base del ricarico sui costi stabilito dal medesimo fornitore nel corso di transazioni comparabili indipendenti, oppure sulla base del ricarico applicato da un'impresa indipendente in transazioni comparabili.

La comparabilità secondo il metodo del costo maggiorato richiede che non sussistano differenze che possano influire in misura significativa sul ricarico aggiunto al costo in condizioni di libero mercato ovvero che sia possibile apportare rettifiche ragionevolmente accurate per eliminare gli effetti di tali differenze. La misura e l'affidabilità di tali rettifiche influirà sull'affidabilità relativa dell'analisi CPM. Come per il metodo del prezzo di rivendita, è necessario un numero inferiore di rettifiche rispetto al metodo del CUP per tenere in considerazione le differenze tra i prodotti, ma solitamente si attribuisce un peso maggiore ad altri fattori di comparabilità, quali le funzioni svolte. Pertanto, è importante concentrarsi sulle differenze di livello e di tipologie di costi associati alle funzioni svolte e ai rischi assunti.

Metodi basati sugli utili

Le Linee Guida OCSE consentono l'uso di altri metodi nel momento in cui quelli tradizionali basati sulla transazione non possono essere applicati in maniera affidabile. Tra gli altri metodi specificatamente previsti dalle Linee Guida OCSE si ricordano il metodo della ripartizione dei profitti e il metodo basato sul margine netto della transazione, solitamente indicati come metodi reddituali.

a. Aggregazione delle transazioni

In teoria, il principio di libera concorrenza dovrebbe essere applicato a ogni singola transazione. Tuttavia, nella pratica, a volte le singole transazioni sono a tal punto strettamente connesse o continue che devono essere valutate in modo congiunto¹¹. D'altra parte, esistono altresì transazioni considerate congiuntamente dalle parti correlate che in realtà devono essere valutate separatamente per poter determinare il prezzo in base al principio di libera concorrenza. In questi casi, i contribuenti e le amministrazioni fiscali dovrebbero considerare la realtà economica della transazione o delle transazioni per stabilire l'approccio migliore.

b. Il metodo della ripartizione dell'utile (PSM)

⁹*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017)*, Par. 2.45 – 2.61.

¹⁰*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017)*, Par. 2.45.

¹¹*Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017)*, Par. 3.11.

Il metodo della ripartizione dell'utile¹² determina la divisione dei profitti che le imprese indipendenti prevedono di realizzare in determinate circostanze analoghe a quelle dell'operazione in esame. Il metodo della ripartizione dell'utile calcola l'utile totale o residuo delle transazioni controllate e ripartisce tale utile in base al contributo apportato da ciascuna entità coerentemente con ciò che si sarebbe verificato in condizioni di libero mercato. Lo svolgimento di un'analisi funzionale e la valutazione di ciascuna funzione, se possibile, facendo riferimento a informazioni di mercato esterne che siano affidabili, determinerà quale sarà il contributo di ciascuna entità.

Nello svolgere un'analisi sulla ripartizione dell'utile su base residuale, gli utili complessivi sono ripartiti in due fasi:

- Nella prima fase, a ciascun partecipante viene distribuito un utile di base adeguato al tipo di funzioni svolte, solitamente determinato in virtù dei rendimenti di mercato ottenuti da imprese indipendenti;
- Nella seconda fase, ogni utile, o perdita, residuo si ripartisce tra le parti sulla base di fatti e circostanze che indicano come tale residuo sarebbe stato ripartito tra imprese indipendenti. La seconda fase si concentra sul contributo delle parti costituito da beni immateriali, sulle relative posizioni contrattuali e fa riferimento a dati di mercato esterni.

c. Metodo basato sul margine netto della transazione (TNMM)

Il metodo TNMM¹³ esamina l'utile netto ottenuto in transazioni tra parti controllate quale percentuale di una base adeguata (es. costi, vendite, attività). Idealmente, il margine netto dovrebbe essere stabilito prendendo a riferimento i margini netti guadagnati dal medesimo soggetto in transazioni comparabili sul libero mercato. Qualora ciò non fosse possibile, allora il TNMM prende a riferimento transazioni comparabili tra parti indipendenti. La comparabilità tra le transazioni viene stabilita tramite un'analisi funzionale.

Spesso sono necessarie delle rettifiche quantitative al fine di eliminare le differenze rilevanti tra le transazioni tra parti collegate e quelle tra parti indipendenti. L'utilizzo di un intervallo di valori conforme al principio del prezzo di libera concorrenza, anziché di un unico valore, può ridurre ulteriormente l'effetto delle differenze tra transazioni tra parti collegate e indipendenti.

Il metodo TNMM deve considerare solamente gli utili delle imprese associate attribuibili alle transazioni oggetto di esame. Sarebbe inopportuno applicare il metodo TNMM su base aziendale unificata, se l'impresa effettua varie transazioni controllate che non possono essere adeguatamente confrontate con quelle dell'impresa indipendente secondo uno schema globale.

Applicazione dei metodi

Il paragrafo 2.3 delle Linee Guida OCSE prevede che:

“Traditional transaction methods are regarded as the most direct means of establishing whether conditions in the commercial and financial relations between associated enterprises are arm's length. This is because any difference in the price of a controlled transaction from the price in a comparable uncontrolled transaction can normally be traced directly to the commercial and financial relations made or imposed between the enterprises, and the arm's length conditions can be established by directly substituting the price in the comparable uncontrolled transaction for the price of the controlled transaction. As a result, where, taking account of the criteria [...], a traditional transaction method and a transactional profit method can be applied in an equally reliable manner, the traditional transaction method is preferable to the transactional profit method. Moreover, where, taking account of the criteria [...], the comparable uncontrolled price method (CUP) and another transfer pricing method can be applied in an equally reliable manner, the CUP method is to be preferred”.

¹²Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017), Par. 2.114 – 2.155.

¹³Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (OECD, 2017), Par. 2.64 – 2.113.

Il caso in cui non siano disponibili dati sulla transazione coincide spesso con il caso di transazioni relative a società tra loro collegate. Ciò comporta la necessità di procedere ad una analisi degli utili realizzati a livello di singola transazione per accertarsi della conformità al principio del prezzo di libera concorrenza piuttosto che analizzare direttamente i prezzi effettivi o i margini lordi.

8.1 Transazione 1: Produzione a contratto

A. Metodo selezionato

Con riferimento alle transazioni descritte nel paragrafo 5.1.1, si evidenzia che i servizi di produzione 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.

B. Motivazioni

Le Linee Guida OCSE raccomandano che, ove possibile, si debba effettuare una comparazione diretta del prezzo.

Nel presente caso, non è stato possibile applicare il metodo CUP in quanto Vimercati e la propria controllata estera non realizzano operazioni simili con terze parti ed indipendenti ed il Gruppo non dispone di informazioni sui prezzi di transazioni simili realizzate tra terze parti.

In mancanza di tale possibilità ed alla luce del fatto che, nell'ambito della transazione in esame, la controllata romena assolve la funzione di "contract manufacturer" (attività di produzione), 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 totali sostenuti.

In relazione alle funzioni assolute e alle attività svolte dalla controllata romena, è stato adottato il metodo TNMM, rivelandosi più adatto in quanto meno influenzato dalle differenze di trattamento contabile dei costi e dalle differenze funzionali rispetto ai metodi tradizionali.

C. Parametri a supporto del valore di libera concorrenza

Nella transazione oggetto di analisi, è stato comparato il Net Cost Plus (calcolato come rapporto tra risultato operativo e costi operativi totali) conseguito dalla società romena con il margine conseguito da soggetti terzi ed indipendenti che svolgono funzioni ed attività similari in mercati geografici comparabili.

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

Range interquartile	NCP 2018	NCP 2017	NCP 2016	Media ponderata NCP 2018-2016
Massimo	49,5%	44,5%	67,6%	49,1%
75° percentile	16,9%	20,9%	48,4%	27,6%
Mediana	5,8%	14,4%	22,8%	15,2%
25° percentile	4,6%	5,2%	7,2%	6,1%
Minimo	4,3%	-3,1%	4,5%	4,5%
Numero di osservazioni	6	6	6	6

La controllata romena, quando assolve la funzione di "contract manufacturer", consegue nelle transazioni con la controllante un margine netto pari al 32,3%¹⁴.

¹⁴ Si segnala che l'annualità in esame è composta da un totale di 15 mensilità (i.e., dal 01/01/2019 al 31/03/2020). Questo in quanto VEE ha modificato la data di chiusura dell'esercizio dal 31 dicembre al 31 marzo.

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

D. Contesto contrattuale

Tra Vimercati e VEE è in essere un contratto che disciplina la vendita da parte della società italiana di alcuni prodotti (elencati nell'allegato al contratto).

8.2 Transazione 2: Produzione e vendita diretta di prodotti

A. Metodo selezionato

Con riferimento alle transazioni descritte nel paragrafo 5.1.2, si evidenzia che 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.

B. Motivazioni

Le Linee Guida OCSE raccomandano che, ove possibile, si debba effettuare una comparazione diretta del prezzo.

Nel presente caso, non è stato possibile applicare il metodo CUP in quanto Vimercati e le propria società controllata estera non realizzano operazioni simili con terze parti ed indipendenti ed il Gruppo non dispone di informazioni sui prezzi di transazioni simili realizzate tra terze parti.

In mancanza di tale possibilità ed alla luce del fatto che, 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.

In relazione ad entrambe le funzioni assolve e le attività svolte dalla controllata romena, è stato adottato il metodo TNMM, rivelandosi più adatto in quanto meno influenzato dalle differenze di trattamento contabile dei costi e dalle differenze funzionali rispetto ai metodi tradizionali sopramenzionati basati sul margine lordo.

C. Parametri a supporto del valore di libera concorrenza

Nella transazione oggetto di analisi, è stato comparato il Net cost plus, calcolato come rapporto tra risultato operativo e costi totali, 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 VEE al cliente finale BMW, con i rispettivi margini conseguiti da soggetti terzi ed indipendenti che svolgono funzioni ed attività similari in mercati geografici comparabili.

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

Range interquartile	NCP 2018	NCP 2017	NCP 2016	Media ponderata NCP 2018-2016
Massimo	49,5%	44,5%	67,6%	49,1%
75° percentile	16,9%	20,9%	48,4%	27,6%
Mediana	5,8%	14,4%	22,8%	15,2%
25° percentile	4,6%	5,2%	7,2%	6,1%
Minimo	4,3%	-3,1%	4,5%	4,5%
Numero di osservazioni	6	6	6	6

La controllata romena, quando assolve la funzione di produttore di prodotti destinati ad essere direttamente distribuiti dalla stessa VEE ai clienti finali, consegue un margine netto pari al 12,9%¹⁵.

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

D. Contesto contrattuale

Le transazioni oggetto di analisi sono regolate dai seguenti contratti:

- Contratto n. 21 del 04.01.2016 ad oggetto prestazioni di servizi funzionali per la produzione dei prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF rese da Vimercati in favore di VEE;
- Contratto n. 3003 del 01.09.2017 avente ad oggetto la locazione a VEE dei macchinari per la produzione dei prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF da parte di Vimercati.
- Contratto n. 3004 del 01.09.2017 avente ad oggetto la concessione ed il trasferimento a VEE di licenze e di know-how relativi alla produzione di RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF da parte di Vimercati.

Il Contratto n. 21 prevede il riaddebito di “fees” pari all' 8% del fatturato ottenuto da VEE sulle vendite dei prodotti RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF.

Il Contratto n. 3003 relativo alla locazione di macchinari e stampi che vengono locati alla VEE da Vimercati per la produzione di RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF, prevede la corresponsione di canoni di locazione per un importo complessivo pari a Euro 1.058.000. Tale canone è stato determinato sulla base dei costi sostenuti per l'acquisto di tali macchinari, suddivisi sul loro ciclo di vita atteso.

Il Contratto n. 3004 relativo alla concessione della licenza per la produzione dei prodotti sopra citati, nonché il trasferimento di specifico know-how relativo alla loro produzione, prevede l'erogazione di un corrispettivo, pari ad Euro 316.400, calcolato sulla base dei costi sostenuti per l'ingegnerizzazione dei tre prodotti. Il totale di tali costi è stato poi suddiviso sul ciclo di vita atteso dei prodotti e sui volumi di produzione stimati.

La cessione dei componenti da assemblare per la realizzazione dei prodotti della linea RUKO, PL7, HKL, DLS, SHZ, BEL 35up e SZF non è regolata da alcun specifico contratto.

¹⁵ Si ricorda che l'annualità in esame è composta da un totale di 15 mensilità (i.e., dal 01/01/2019 al 31/03/2020). Questo in quanto VEE ha modificato la data di chiusura dell'esercizio dal 31 dicembre al 31 marzo.

8.3 Transazione 3: Acquisto di componenti e stampi

A. Metodo selezionato

Con riferimento alle transazioni descritte nel paragrafo 5.1.3, ai fini della verifica della conformità dei prezzi praticati nelle transazioni in oggetto è stato ritenuto applicabile il metodo “CUP”, nella versione del confronto “interno”.

B. Motivazioni

Il metodo CUP confronta il prezzo dei beni oggetto della transazione controllata con il prezzo dei beni oggetto di una transazione non controllata. Poiché Vimercati ha acquistato i componenti oggetto della transazione anche da soggetti terzi ed indipendenti, sulla base di quanto sopra descritto, si può concludere che il metodo del confronto di prezzo (CUP) sia il metodo più affidabile per verificare la conformità al principio di libera concorrenza dei prezzi di trasferimento relativi all'attività di acquisto di componenti posta in essere da Vimercati. Sul lato esterno, invece, non è stato possibile individuare transazioni tra parti indipendenti che possano dirsi comparabili e per cui sia disponibilità di dati attraverso fonti pubbliche.

C. Parametri a supporto del valore di libera concorrenza

Nella transazione in oggetto di analisi, è stato comparato il prezzo che Vimercati ha storicamente sostenuto per l'acquisto da fornitori terzi ed indipendenti nelle medesime componenti acquistate da Viney nel corso dell'esercizio 2018 con il prezzo corrisposto a Viney.

Dal confronto di cui sopra, emerge che i prezzi applicati da Viney alla maggior parte di componenti oggetto della transazione infragruppo in esame risultano essere inferiori rispetto a quelli applicati da fornitori terzi ed indipendenti.

Per le risultanze del predetto confronto, si rimanda espressamente a quanto riportato nella Documentazione Nazionale.

D. Contesto contrattuale

Le condizioni di fornitura applicate allo scambio di componenti non sono regolate da uno specifico contratto, bensì da ordini di acquisto emessi dalla controllata italiana a Viney.

In particolare, tali condizioni di fornitura non si discostano da quelle ordinariamente applicate a Vimercati nell'acquisto da soggetti terzi ed indipendenti delle medesime componenti, sia per quanto riguarda i termini di consegna che le modalità di pagamento.

In particolare, le transazioni sono denominate in Euro, i termini di pagamento sono concordati secondo le esigenze così come concordati di volta in volta risultano gli aspetti di natura prettamente logistica connessi alle movimentazioni dei beni.

9 RAPPORTI CON LE AMMINISTRAZIONI FISCALI DEI PAESI MEMBRI DELL'UNIONE EUROPEA CONCERNENTI ADVANCE PRICE AGREEMENTS (APA) E RULING IN MATERIA DI PREZZI DI TRASFERIMENTO

Non si segnala la presenza nel FY 2019 né di *ruling*, né di APA con le amministrazioni fiscali dei Paesi membri dell'Unione Europea.

Vimercati S.p.A.

Il legale rappresentante
