

MORRI ROSSETTI  
& FRANZOSI



---

# Tax Weekly Roundup

---

Venerdì 15 maggio 2026

Nr. 20 - 2026

Il documento contiene alcuni dei principali chiarimenti di prassi e giurisprudenza resi nelle scorse settimane, relativamente ai seguenti argomenti

- 1. TP adjustments non sempre rilevanti ai fini IVA**
- 2. Ipoteca e pegno fuori dal perimetro del transfer pricing**
- 3. Conferimento di partecipazioni elusivo senza sostanza economica**
- 4. Motorsport e pubblicità: tra evento e clientela deve esserci un collegamento concreto**
- 5. MLBO: riconosciuta la detrazione IVA sui costi di transazione**
- 6. Crediti R&S non spettanti se il diniego è per esaurimento risorse**
- 7. Validazione unica delle fatture per i rimborsi IVA nel tax free shopping**

### **TP adjustments non sempre rilevanti ai fini IVA**

Non assume rilevanza ai fini IVA l'adeguamento del prezzo di trasferimento laddove lo stesso non rappresenti il corrispettivo di una specifica prestazione di servizi, ma sia esclusivamente finalizzato all'ottenimento di un margine di profitto precedentemente stabilito sulla rivendita di veicoli.

È quanto statuito dalla Corte di Giustizia UE, nella sentenza relativa alla causa C-603/24, depositata il 13 maggio 2026, relativa al caso Stellantis Portugal. Il caso oggetto di esame nasceva dalla struttura operativa definita tra l'Oem (*Original Equipment Manufacturer*) e la sua consociata portoghese (cosiddetta *National Sale Company "NSC"*).

A fine esercizio, in virtù di un accordo concluso nel 2004 tra società del gruppo, il prezzo dei veicoli, dei pezzi e degli accessori venduti dagli Oem alle NSC poteva essere oggetto di una rettifica volta a garantire a queste ultime un margine di profitto predeterminato, come stabilito dalle politiche di *transfer pricing*.

Nel calcolo della redditività, la NSC includeva, insieme ad altri costi operativi, anche i costi riaddebitati dai concessionari per le riparazioni in garanzia verso i clienti finali. Nell'anno oggetto del caso esaminato, l'Oem corrispondeva alla consociata somme a titolo di "aggiustamento di prezzo".

Per l'autorità fiscale portoghese, tali flussi non erano semplici conguagli finanziari, bensì il corrispettivo di una specifica prestazione di servizi: la gestione da parte della NSC del sistema di garanzie per conto dell'Oem.

Il principio che emerge dalla sentenza è che le rettifiche per l'aggiustamento dei prezzi di trasferimento non assumono rilevanza ai fini IVA, se esse sono state:

- debitamente stabilite in un accordo infragruppo, volto a consentire alla società acquirente di ottenere un margine di profitto determinato *ex ante*;
- attuate mediante l'emissione di una nota di variazione (di debito o di credito);
- calcolate in funzione dei costi sostenuti dalla società acquirente.

Pertanto, uno schema come quello rappresentato fa sì che l'adeguamento dei prezzi non rappresenti il corrispettivo di una specifica prestazione di servizi, effettuata a titolo oneroso, ai sensi dell'articolo 2 della Direttiva 2006/112/CE.

Infatti, come ribadito dai giudici unionali, una prestazione di servizi è soggetta a IVA solo quando vi sia una prestazione trasferita da un soggetto a un altro a fronte del pagamento di una somma di denaro, entrambe legate da un nesso diretto di reciprocità.

E, proseguendo, una prestazione di servizi è effettuata "a titolo oneroso" e, quindi soggetta ad IVA, solo se esiste un nesso diretto tra tale prestazione e un corrispettivo effettivamente percepito dal soggetto passivo.

Ne discende che ogniqualvolta si ha un trasferimento di denaro - qualificato dalle parti come *transfer pricing adjustment* e destinato a ricondurre la marginalità entro un certo *range* - per valutarne la rilevanza IVA occorre verificare cumulativamente l'esistenza non soltanto di un servizio effettivamente reso, ma anche di

un nesso diretto tra l'aggiustamento e detto servizio, tale per cui il pagamento rappresenti il controvalore effettivo della prestazione.

Operato tale inquadramento, ossia escluso che l'aggiustamento remunerati una autonoma prestazione di servizi, occorre stabilire se esso possa comunque assumere rilevanza ai fini IVA in quanto rettifica, in aumento o in diminuzione, della base imponibile dell'operazione originariamente realizzata.

Ciò può accadere, in particolare, quando il contratto (i) identifica *ex ante* un prezzo per determinate operazioni, variabile in funzione di parametri oggettivi (ii) prevede un adeguamento *ex post*, positivo o negativo, di tale prezzo.

Nel caso in esame, gli aggiustamenti dei prezzi non erano immediatamente ricollegabili alle singole cessioni degli autoveicoli, pur discendendo dalla loro esistenza, ma dipendendo piuttosto da fattori interni al gruppo, quali i costi di garanzia sostenuti dal distributore, di esclusiva competenza del produttore (Oem).

Di conseguenza, se le somme versate dall'Oem sono dirette a compensare la struttura dei costi complessiva per mantenere la redditività della consociata entro un certo *range*, esse non possono essere considerate come il corrispettivo di una prestazione di servizi.

Infine, i giudici hanno confermato che, per definire il trattamento IVA dei *transfer pricing adjustments*, non si può prescindere dall'analisi del caso di specie e dagli accordi contrattuali. Detta analisi deve essere finalizzata a valutare se il *transfer pricing adjustment* rappresenti il corrispettivo di una cessione di beni o di una prestazione di servizi o un aggiustamento del prezzo di operazioni effettuate tra le parti oppure sia semplicemente un aggiustamento del reddito non rilevante, quindi, ai fini IVA.

### **Ipoteca e pegno fuori dal perimetro del *transfer pricing***

La Corte di Cassazione, con l'Ordinanza n. 13136, depositata il 7 maggio 2026, ha statuito che la prestazione di garanzie reali (ipoteca e pegno) a favore della capogruppo statunitense da parte di una società italiana fuoriesce dal perimetro

applicativo del *transfer pricing* e la gratuità dell'operazione è giustificata dagli interessi del gruppo e dal mantenimento della continuità aziendale.

Nel caso esaminato, per gli anni 2009 e 2010, una società italiana aveva iscritto in calce al bilancio nei conti d'ordine, ipoteche e pegni per 60 milioni di dollari a favore della capogruppo statunitense. E ciò senza applicare alcuna remunerazione.

Di contro, i verificatori, in ossequio a quanto disposto dall'articolo 110 comma 7 del TUIR, mediante il metodo del Cup, avevano obiettato la mancata applicazione di un tasso di remunerazione individuato nel 3,13%, che determinava un maggior imponibile annuo di circa 1,3 milioni di euro. La società, soccombente in primo grado, vedeva di contro le sue ragioni accolte dinanzi ai giudici di seconde cure.

L'Agenzia delle Entrate contestava le conclusioni della competente Corte di secondo grado, ritenendo che non si dovesse guardare ai motivi (maggiori ricavi futuri, salvaguardia della continuità aziendale) bensì al fatto se ci fosse o meno un corrispettivo, che nel caso di specie mancava.

Investiti della questione, i giudici di legittimità hanno dato ragione al contribuente, ricordando *in primis* la teoria dei vantaggi compensativi per cui si deve tenere conto del regolamento globale degli interessi indipendentemente dal fatto che la singola prestazione sia priva di corrispettivo, potendo sussistere un'utilità economica in rapporto mediata o indiretta con la prestazione eseguita.

In tali casi si disapplica la disciplina del *transfer pricing* se le prestazioni infragruppo sono giustificate da un interesse della capogruppo al successo economico delle varie entità del gruppo stesso. Il contribuente va messo nelle condizioni di giustificare le eventuali ragioni commerciali interne al gruppo che soggiacciono alla determinazione della transazione infragruppo.

L'Agenzia delle Entrate deve dimostrare che l'operazione non è avvenuta a valori di mercato e il contribuente deve, dal suo canto, motivare il contrario, oppure che il finanziamento gratuito è dipeso da "*ragioni commerciali*" interne al gruppo

pertanto, nell'ipotesi di prestazione di garanzia da parte di una società controllata in favore della società capogruppo, deve escludersi l'applicazione della normativa in materia di *transfer pricing*, allorquando sussistano valide ragioni economiche a giustificazione dell'operazione in questione, e tale operazione sia giustificata da un interesse della capogruppo al successo economico delle varie entità del gruppo stesso.

### **Conferimento di partecipazioni elusivo senza sostanza economica**

La Corte di giustizia tributaria di Bergamo, nella sentenza n. 50, depositata il 5 febbraio 2026, ha statuito che configura abuso del diritto l'operazione di conferimento della partecipazione effettuata da una persona fisica in regime di neutralità se l'operazione è priva di sostanza economica e non supportata da apprezzabili ragioni extrafiscali.

Una persona fisica deteneva il 100% di una società operativa e ne conferiva l'80% in una holding, mantenendo a titolo personale il restante 20%.

La società operativa si collocava quindi sotto la holding conferitaria e l'operazione veniva effettuata in neutralità indotta ex articolo 177, comma 2, del TUIR.

Il valore normale della partecipazione conferita era superiore al costo fiscale e, pertanto, l'Agenzia delle entrate aveva contestato la differenza come plusvalenza tassabile. Secondo l'Agenzia, l'operazione era "circolare", nel senso che al termine della stessa non cambiava la situazione, se non fosse per il fatto che l'80% dell'operativa passava sotto il controllo della holding previo conferimento.

L'Agenzia contestava le ulteriori motivazioni addotte quale il potenziale intervento di un fondo di private equity, che per le Entrate si poteva realizzare anche con una scissione che avrebbe trasferito attività aziendali e marchio in una beneficiaria, ma ciò avrebbe poi comportato una cessione di partecipazioni tassata. Né tantomeno era intervenuto alcun passaggio generazionale addotto come motivazione dal contribuente. L'indebito vantaggio fiscale contestato dall'Agenzia delle Entrate riguardava mancata emersione di materia imponibile sul conferimento

del controllo che ha così potuto beneficiare della neutralità indotta.

Quello che però che non appare chiaro è la circostanza per cui l'Agenzia abbia contestato la meccanica del conferimento ex articolo 177, comma 2, del TUIR, che sembra però puntare più al fatto che la successiva operazione sarebbe stata una cessione di partecipazioni (con beneficio della Pex e dell'esenzione parziale), se ricorrono i requisiti dell'articolo 87 del TUIR. I giudici in questo sembrano avallare la tesi dell'Ufficio, anche se una materiale cessione non sembra vi sia stata.

Quindi la contestazione parrebbe confinata al materiale conferimento, non alla successiva cessione in Pex. In altre parole, sembrerebbe che l'Agenzia abbia contestato il conferimento come atto privo di sostanza economica. Ma questo è avvenuto sulla base del conferimento in sé, potenzialmente prodromico di una cessione di partecipazione esente. Che tuttavia nei fatti non pare essere avvenuta.

### **Motorsport e pubblicità: tra evento e clientela deve esserci un collegamento concreto**

La Corte di giustizia tributaria di secondo grado del Veneto, nella sentenza n. 55/2026, ha statuito che il criterio degli obiettivi perseguiti rappresenta il discrimine tra spese di rappresentanza e spese di pubblicità, secondo cui le prime sono sostenute per accrescere l'immagine della società e le sue possibilità di sviluppo, senza che sussista un'aspettativa di incremento delle vendite. Le seconde, invece, sono direttamente finalizzate alla promozione dei prodotti e dei servizi commercializzati.

Ad una società italiana l'Agenzia delle Entrate aveva contestato la deducibilità, per carenza di inerenza, dei costi sostenuti per una sponsorizzazione nel campionato FIA di Formula 2. Il contratto prevedeva l'esposizione del marchio aziendale sulla livrea delle vetture Dallara GP2, nonché la sua diffusione attraverso ulteriori strumenti promozionali.

In particolare, l'Agenzia aveva contestato la deducibilità dei costi, ritenendoli privi del requisito dell'inerenza e proponendone la riqualificazione come spese di rappresentanza. La società sosteneva, invece, la piena deducibilità delle spese,

evidenziandone la congruità e il ritorno economico, desumibile dall'incremento del fatturato e del numero di clienti negli anni successivi.

La Corte, chiamata a dirimere la controversia, si è dapprima soffermata sulla differenza tra spese di pubblicità e spese di rappresentanza, precisando che il criterio discrezionale è rappresentato dagli obiettivi immediatamente perseguiti mediante gli esborsi sostenuti.

In particolare, per essere qualificate come spese di pubblicità, tali spese devono necessariamente rispondere a una finalità promozionale specificamente incentrata sui prodotti e compiuta attraverso un'attività reclamistica e organizzativa direttamente calibrata sulla loro vendita.

In sostanza, affinché una spesa possa essere qualificata come pubblicitaria, è necessario che il messaggio sia destinato a informare il consumatore dell'esistenza e delle qualità di un prodotto o di un servizio, allo scopo di incrementarne le vendite.

Ebbene, secondo i giudici, le spese sostenute dall'azienda non potevano essere qualificate come spese di pubblicità. Sebbene il contratto prevedesse l'esposizione del marchio sulle vetture Dallara GP2 durante le gare del campionato FIA (all'epoca GP2, oggi Formula 2), la maggior parte delle competizioni si svolgeva all'estero.

Ne derivava l'inidoneità dell'iniziativa a raggiungere il target di clientela dell'impresa, costituito prevalentemente da società con sede in Italia. A ciò si aggiungeva che le tabelle di fatturato prodotte dalla contribuente non consentivano di ritenere adeguatamente provato il ritorno economico delle spese sostenute.

La pronuncia offre un'indicazione chiara per le imprese: nelle sponsorizzazioni sportive non è sufficiente la visibilità del marchio, ma è necessario dimostrare un collegamento concreto tra l'iniziativa promozionale e il mercato di riferimento, anche sotto il profilo geografico.

## **MLBO: riconosciuta la detrazione IVA sui costi di transazione**

La Corte di giustizia tributaria di primo grado di Venezia, nella sentenza n. 168 di marzo 2026, ha riconosciuto il diritto alla detrazione dell'IVA assolta sui *transaction costs* sostenuti per realizzare un'operazione di *merger leveraged buy out* (MLBO) ossia un'acquisizione con indebitamento della società veicolo (Spv), destinata a rilevare le partecipazioni di una società target, per poi procedere alla fusione inversa con tale soggetto.

La pronuncia, attingendo ai principi espressi dall'Agenzia delle Entrate, nella Risoluzione n. 7/E/2026, ha evidenziato come anche le spese sostenute per le attività preparatorie – che porteranno, nell'ambito della complessiva operazione, alla prosecuzione dell'impresa della target – costituiscono pur sempre «parte integrante delle attività economiche».

Viene quindi meno l'orientamento secondo il quale è negato la detrazione IVA nel presupposto che il veicolo non rappresenti un soggetto passivo d'imposta, configurandosi piuttosto come holding statica, priva del diritto di detrarre il tributo.

Tale diritto non può tuttavia essere impedito: ma non tanto perché la Spv sia in realtà una holding dinamica, la quale interferisce, prestando servizi, nell'attività delle imprese partecipate (circostanza che, in effetti, non si verifica ordinariamente), quanto perché essa svolge un ruolo "prodromico" e "preparatorio" all'esercizio dell'attività economica della società target. E tanto basta per riconoscere il diritto di detrazione.

## **Crediti R&S non spettanti se il diniego è per esaurimento risorse**

La Corte di Cassazione, nell'Ordinanza n. 13508, depositata il 9 maggio 2026, ha statuito che il diniego alla fruizione del credito d'imposta per attività di ricerca e sviluppo per esaurimento delle risorse finanziarie disponibili non ne determina l'inesistenza ma la non spettanza, con la conseguente inapplicabilità del termine decadenziale di otto anni delle sanzioni più onerose.

Ad una società era stato negato il nulla osta dal Centro operativo di Pescara per la fruizione del credito ricerca e sviluppo, obbligatorio in base alla normativa pro tempore vigente (Legge 296/2006).

Il diniego era motivato per esaurimento delle risorse finanziarie disponibili. Ciò nonostante, la società aveva indicato il credito nel quadro RU della dichiarazione e successivamente lo aveva compensato.

L'Agenzia recuperava detto credito qualificandolo come inesistente a causa del diniego ricevuto, e applicando di conseguenza il termine decadenziale di otto anni.

I giudici di seconde cure hanno dichiarato tardivo l'atto di recupero in quanto qualificava il credito come non spettante, ritenendo che il diniego per esaurimento fondi non incidesse sull'esistenza del credito stesso.

I giudici di legittimità hanno confermato la correttezza di tale interpretazione, evidenziando come nessuno dei due requisiti cumulativi previsti dalle Sezioni Unite per la qualificazione dell'inesistenza del credito fosse, nella specie, soddisfatto: il diniego basato sull'esaurimento delle risorse finanziarie non attiene al nucleo costitutivo del diritto all'agevolazione e la ragione ostativa alla fruizione del credito (diniego per esaurimento fondi) era un dato documentato e immediatamente desumibile dalla documentazione amministrativa con la conseguenza che tale circostanza, era pienamente riscontrabile in sede di controllo formale.

Secondo la Corte, inoltre, la nuova definizione di credito inesistente e non spettante introdotta (nel Dlgs 74/2000) dal Dlgs 87/2024 ha natura innovativa e non interpretativa.

Ne consegue che la nuova disciplina non ha efficacia retroattiva e non può incidere sulla risoluzione delle controversie relative a fatti verificatisi prima della sua entrata in vigore, né sui giudizi pendenti.

In concreto, ciò comporta che contestazioni e difese per la fruizione dei crediti di imposta in momenti antecedenti la nuova norma in ordine alla differente qualificazione della tipologia di credito (inesistente/non spettante), anche se

formulate ora, dovranno riferirsi esclusivamente ai principi dettati in materia, in passato, dalle Sezioni Unite e dalle successive conferme della giurisprudenza di legittimità.

### **Validazione unica delle fatture per i rimborsi IVA nel tax free shopping**

Con la determinazione direttoriale 248879 del 28 aprile 2026, pubblicata il 5 maggio 2026, l'Agenzia delle dogane e dei monopoli ha dato attuazione a quanto previsto dalla Legge di bilancio 2026, che prevede procedure semplificate di evasione delle richieste di rimborso dell'IVA nell'ambito del c.d. tax free shopping, mediante l'introduzione di un processo di validazione unico per le fatture intestate al medesimo cessionario.

Dal 1° luglio 2026 sarà possibile validare in maniera unitaria, presso gli intermediari operanti nel *tax refund*, più fatture elettroniche *tax-free* emesse verso uno stesso cessionario.

Per ottenere il rimborso dell'Iva documentata con l'emissione di una fattura *tax-free* attraverso Otello 2.0., il turista extra-Ue deve ottenere il visto uscire doganale elettronico, presentando ogni singola fattura in maniera separata oppure, se si usano direttamente gli sportelli doganali o l'app VatRefund, può già chiedere il rimborso in maniera unitaria su tutte le fatture di acquisto, non essendoci un problema di condivisione di dati commerciali tra intermediari privati concorrenti.

La nuova procedura permetterà di richiedere, anche presso le società di *refund*, una validazione unica presentando, una sola volta, tutte le fatture intestate allo stesso acquirente contestualmente all'uscita dal territorio doganale.

Il turista potrà recarsi, quindi, allo sportello di un intermediario che, recuperate tutte le fatture elettroniche intestate allo stesso cliente - anche se emesse da esercenti diversi che si avvalgono di intermediari diversi - le sottoporrà a un unico processo di validazione con visto uscire.

L'intermediario, che gestisce la validazione e opera il rimborso, venendo però a conoscenza anche dei dati commerciali di operazioni che transitano per circuiti dei suoi concorrenti, deve ottenere preventivamente il consenso di cedente e cessionario.

La validazione unica sarà possibile, inoltre, soltanto per le fatture trattate nell'ambito di circuiti di intermediari che abbiano manifestato la

reciproca disponibilità ad aderire alla procedura. Restano comunque escluse le fatture emesse da cedenti stabiliti in altri Stati membri UE.

Per maggiori informazioni e approfondimenti:

**Daide Attilio Rossetti**

*Responsabile Dip. Tax Advisory*

[Daide.Rossetti@MorriRossetti.it](mailto:Daide.Rossetti@MorriRossetti.it)

**Roberta De Pirro**

*Responsabile del Centro Studi*

[Roberta.DePirro@MorriRossetti.it](mailto:Roberta.DePirro@MorriRossetti.it)

---

Seguici su 

Legal & Tax  
Risk Management Firm

**MORRI ROSSETTI & FRANZOSI** |