

Operazioni intracomunitarie tra società collegate e prezzo di trasferimento

Alert IVA

Novembre 2025

Causa C-726/23 del 4 settembre 2025, caso Arcomet Romania

A cura di

Mario Spera

Principal Bernoni Grant Thornton

1. Premessa

Il tema relativo al trattamento fiscale, in particolare ai fini IVA, dei prezzi di trasferimento tra casa madre e società figlia, stabilita in altro Stato membro è stata affrontata con precedente Alert sulla base delle conclusioni presentate dall'Avvocato generale il 3 aprile 2025, in sede di analisi della controversia sorta nella causa **C-726/23**. A seguito della emanazione della definitiva sentenza da parte della Corte di Giustizia UE è opportuno concludere i ragionamenti sul tema dando il giusto rilievo alle decisioni finali della Corte, che come più volte sostenuto dalla stessa costituiscono l'interpretazione autentica delle norme comunitarie.

Si rammenta che la questione riguardava il Gruppo Arcomet, operante nel settore del noleggio di gru, che, tramite la propria capogruppo Arcomet Belgio, cercava fornitori per l'insieme delle società figlie, negoziando con i fornitori i termini contrattuali da applicare a queste ultime. La società Arcomet Romania (cui fa capo la controversia insorta con le Autorità fiscali locali) rientra nel novero delle società figlie della Capogruppo belga ed opera sul territorio romeno concludendo i contratti di vendita e di noleggio direttamente con i propri fornitori e con i propri clienti.

Sulla base del sistema del *Transfer pricing adjustment*, risultante dalle regole adottate in ambito OCSE, la Capogruppo ha concordato con le società figlie che queste dovessero registrare sul proprio mercato di riferimento “un margine di utile operativo compreso tra -0,71% e 2,74%”.

Nei rapporti tra la Capogruppo e la società rumena era stato stipulato un accordo, in cui era tra l'altro prevista “una remunerazione per le attività esercitate dalle parti pari all'importo necessario per porre la Arcomet Romania in una situazione corrispondente alle attività che essa svolgeva e ai rischi che essa si assumeva (...) fondata sul metodo del margine netto della transazione, previsto dalle linee guida dell'OCSE” (cfr. punto 22 della sentenza in esame). In conseguenza di detto accordo, annualmente emergeva la necessità di emettere una fattura perequativa dalla società belga ovvero dalla società rumena a seconda che il margine di utile operativo della Arcomet Romania fosse superiore ovvero inferiore ai limiti sopracitati.

A seguito delle controversie insorte in Romania, meglio specificate nel precedente Alert sul tema, a cui si rinvia, alla CGUE sono state sottoposte due questioni di cui la principale e più interessante riguarda quale debba essere il trattamento fiscale delle fatture di perequazione di ammontare “pari all'importo necessario per allineare l'utile della società operativa alle attività svolte e ai rischi assunti secondo il metodo del margine delle linee guida dell'OCSE sui prezzi di trasferimento”. In particolare, se tale importo “costituisca un pagamento per un servizio che rientra [...] nell'ambito di applicazione dell'IVA”.

2. Le conclusioni della CGUE

La Corte, sulla scorta delle osservazioni svolte dall'Avvocato generale si interroga sulla natura della remunerazione dei servizi infragruppo da parte della Società madre [calcolata secondo il metodo raccomandato dall'OCSE], chiedendosi se essa debba essere qualificata come una prestazione di servizi effettuata a titolo oneroso e che, come tale, rientrerebbe nell'ambito di applicazione dell'IVA, a condizione che presenti tutte le caratteristiche proprie di tale sistema.

In primo luogo, l'onerosità della prestazione deve essere riconosciuta quando il rapporto giuridico intercorrente tra prestatore e cliente comporta uno scambio reciproco di "prestazioni", rispetto alle quali il corrispettivo percepito "dal prestatore costituisce l'effettivo controvalore del servizio identificabile fornito al beneficiario", cosa che si verifica "quando sussiste un nesso diretto tra il servizio reso e il controvalore ricevuto" (cfr. punto 33).

A questo proposito, la Corte UE riconosce che, in base al contratto stipulato tra Capogruppo belga e Arcomet Romania, le due parti hanno assunto impegni reciproci, che si possono rinvenire nelle seguenti attività: i) la Arcomet Belgio si sarebbe impegnata a fornire una serie di servizi commerciali, assumendosi i principali rischi economici connessi all'attività della Arcomet Romania (società operativa); ii) la Arcomet Romania si sarebbe impegnata a versare alla fine di ogni anno un importo corrispondente alla parte di margine di utile operativo superiore a 2,74% da essa realizzato.

Da ciò emerge che i corrispettivi pagati dalla Arcomet Romena costituiscono il controvalore del servizio fornito dalla Capogruppo, che, comunque, aveva un "effetto sul margine di utile operativo della Arcomet Romania attraverso i risparmi che le consentivano di realizzare o il miglioramento del servizio reso ai clienti finali".

Appare del tutto evidente che i rapporti tra le due società, proprio attraverso le modalità con cui sono effettuate portano a riconoscere l'esistenza di tutte le caratteristiche proprie delle prestazioni di servizi da assoggettare ad IVA.

Inoltre, la CGUE sottolinea come le attività in questione svolte dalla Capogruppo non possono considerarsi alla stregua di mere partecipazioni di una società holding presso altre società, senza che tale società holding interferisca in modo diretto o indiretto nella gestione delle seconde, ma si tratta di prestazioni da assoggettare ad IVA, costituendo di fatto veri e propri servizi commerciali resi alla società figlia.

Peraltro, la circostanza che l'importo della remunerazione sia stato contrattualmente pattuito, ancorché risulti variabile, essendo correlato alla realizzazione di un margine operativo positivo da parte della Società figlia in un determinato periodo di tempo, non fa venir meno le caratteristiche proprie dell'operazione, non potendosi definire come corrispettivo gratuito né aleatorio, né, tanto meno, difficilmente quantificabile ovvero incerto. A tal fine, la Corte UE riprendendo quanto affermato dall'Avvocato generale sottolinea che "le modalità di tale remunerazione sono fissate in anticipo in tale contratto e secondo precisi criteri, di modo che, in quanto tale, la suddetta remunerazione è esente da incertezze" (cfr. punto 47 della sentenza e punto 46 delle conclusioni dell'Avvocato generale).

Infine, la CGUE segnala che, qualora l'utile realizzato dalla Arcomet Romania risulti inferiore al minimo pattuito, la circostanza che sia dovuta una remunerazione dalla Capogruppo alla figlia "non è, in ogni caso, tale da spezzare il nesso diretto tra la prestazione di servizi di cui trattasi e il corrispettivo ricevuto"

Sulla base di tutto quanto detto la CGUE perviene alla conclusione che **"la remunerazione di servizi infragruppo, forniti da una società madre alla propria società figlia e contrattualmente precisati, che è calcolata in conformità ad un metodo raccomandato dalle linee guida dell'OCSE e che corrisponde alla parte del margine di utile operativo superiore a 2,74% realizzato da tale società figlia, costituisce il corrispettivo di una prestazione di servizi effettuata a titolo oneroso rientrante nell'ambito di applicazione dell'IVA"** (cfr. punto 49 della sentenza).

Solo per memoria si ricorda che la seconda questione sottoposta alla Corte riguardava la possibilità dell'Amministrazione fiscale di uno Stato membro di poter richiedere al contribuente di esibire altra documentazione oltre alle fatture presentate allo scopo di supportare ulteriormente il prospettato diritto alla detrazione.

Su questo punto la Corte ha riconosciuto che la direttiva 2006/112/CE (in specie gli artt. 168 e 178) non impedisce di poter chiedere altra documentazione diretta a dimostrare l'esistenza dei diritti menzionati in fattura e che attribuiscono al soggetto passivo di ottenere la detrazione con l'unico limite che è quello della proporzionalità del comportamento richiesto nel senso che "**la produzione di tali prove sia necessaria e proporzionata a tale scopo**" (cfr punto 61 della sentenza).

Nel sistema nazionale merita una particolare riflessione **la risposta ad interpello n. 214 del 19 agosto 2025** che non appare in contrasto con le conclusioni della commentata sentenza, in quanto affronta una tematica, alquanto diversa, ancorché correlata ad un sistema di TP adjustment, e che si riferisce esclusivamente alla modifica a posteriori dei prezzi relativi alle operazioni effettuate tra le parti. In effetti, come riconosciuto dallo stesso Avvocato generale nelle conclusioni relative al caso C-726/23, ma anche sulla base dei documenti del Comitato IVA (i.e. Working paper 923) e del documento 071 del VEG, non sembra possibile pervenire ad una univoca soluzione, ma è necessario procedere caso per caso, ponendo particolare attenzione a quella che è la **reale volontà delle parti**. Nella citata risposta ad interpello, in effetti, è sottolineata la necessità che esista un nesso diretto della rettifica con l'operazione originaria, rispetto alla quale è operata una rettifica rispetto alla pattuizione iniziale.

Nella risposta ad interpello 214/2025, l'Agenzia delle entrate si sofferma sulla analisi della originaria volontà delle parti, le quali avrebbero attribuito all'iniziale operazione un valore provvisorio rispetto a quello che dovesse essere il prezzo definitivo dell'operazione, ancorché operato a seguito di aggiustamenti di prezzo derivanti anche da una valutazione sui vantaggi economici da attribuire alla società acquirente per consentirle una opportuna remunerazione (e vantaggio economico), pur se basata su principi analoghi a quelli definiti dall'OCSE in tema di transfer pricing.

Nel caso di specie, si tratta di un Gruppo internazionale che svolge attività di "produzione e distribuzione a livello mondiale di una rilevante tipologia di dispositivi elettrici, elettroottici, sistemi di interconnessione, connettori da assemblaggio, prodotti wireless", e di cui fa parte una società italiana, che svolge attività di distribuzione operando previamente gli acquisti presso la società estera del gruppo, che gestisce il portafoglio prodotti, la rete commerciale/distributiva e lo sviluppo di nuove tecnologie di prodotto, oltre ad intervenire nelle negoziazioni con i clienti terzi.

In base al contratto di distribuzione tra la società italiana e la società estera di gestione, inizialmente, è stabilito un prezzo di vendita "**provvisorio**" dei beni che successivamente in base ad una politica di TP adjustment, fondato sull'utilizzo, in termini reddituali, del TNMM (Transactional Net Margin Method), comporta delle variazioni del prezzo iniziale per assicurare alla società italiana un "margine netto di libera concorrenza".

Per raggiungere questo risultato le parti in causa determinano i prezzi di vendita dei prodotti tra di loro solo a consuntivo.

In effetti, a parere dell'istante, le modalità utilizzate, in base contrattuale, per il raggiungimento dello scopo si fondono sostanzialmente su una "rettifica" del prezzo iniziale, che risulta strettamente connessa con l'ammontare del prezzo delle singole operazioni e come tale una conseguenza della determinazione provvisoria del prezzo iniziale. Al riguardo, come già osservato in passato dall'Agenzia delle entrate (cfr. risposta ad interpello n. 60 del 2 novembre 2018), è necessario che si realizzino le seguenti condizioni: i) esistenza di uno stretto legame tra le operazioni effettuate ed il pagamento di un ulteriore corrispettivo riferito alle stesse operazioni; ii) qualificazione dell'ulteriore pagamento quale corrispettivo aggiuntivo; iii) individuazione delle singole operazioni a cui si riferisce l'incremento di valore. A parere dell'Amministrazione finanziaria, è necessario rilevare che il sistema di TP adjustment attiene sostanzialmente al sistema delle imposte sul reddito ed in quanto tale sarebbe escluso dall'assoggettamento ad IVA. Per contro, ai fini dell'IVA, la rilevanza delle operazioni deriva come già detto dall'esistenza di uno stretto rapporto tra l'operazione iniziale e quella finale (rideterminata). In particolare, è necessario che le parti abbiano concordato che ciò che muta è proprio l'ammontare del prezzo di ciascuna operazione che solo, a consuntivo, consente alle parti di rilevare il reale corrispettivo da pagare. Deve, perciò, trattarsi di "*una variazione in aumento o in diminuzione della base imponibile delle cessioni di beni originariamente effettuate tra le parti*", che deriva, sostanzialmente dalla "*esistenza di un collegamento diretto tra le medesime somme e le predette transazioni*".

Ciò comporta che, pur avvenendo periodicamente gli aggiustamenti di prezzo, le rettifiche del prezzo iniziale si realizzeranno attraverso l'emissione di idonee note di "*variazione in aumento o in diminuzione della base imponibile delle cessioni di beni originariamente effettuate tra le parti*", e deriveranno dalla esistenza di una idonea pattuizione originaria in tal senso, necessitando della specifica individuazione delle singole operazioni e delle relative fatture da assoggettare a modifica, con l'indicazione analitica di ciascuna rettifica.

In questo contesto, le variazioni possono considerarsi riferite a ciascuna delle operazioni iniziali da rettificare e, come tali da assoggettare ad imposta sul valore aggiunto secondo le regole dell'operazione originaria.

In conclusione, solo in mancanza di questi specifici collegamenti con le operazioni effettuate, vale a dire quando "*non siano specificati tale predeterminazione e di conseguenza il collegamento diretto, gli aggiustamenti sono considerati semplici assegnazioni di utili che hanno il solo fine di adeguare i margini di profitto ai valori previsti dal principio di libera concorrenza e perciò esclusi dal campo di applicazione dell'IVA*".

I nostri professionisti rimangono a disposizione per un più dettagliato inquadramento sui temi sopra brevemente trattati.



bgt-grantthornton.it

© 2025 Bernoni & Partners. All rights reserved.

"Grant Thornton" refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. "GTIL" refers to Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and the member firms are not a worldwide partnership. Bernoni Grant Thornton (Bernoni & Partners) is a member firm of GTIL. GTIL and each member firm is a separate legal entity. Services are delivered by the member firms. GTIL does not provide services to clients. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions.