

di ALBERTO BRANCHETTI

## F1 e Iva: territorialità tra telemetria, paddock e success fee

*Dai flussi di dati extra-UE alle strutture nei paddock: inquadramento Iva delle prestazioni rese nel circus della Formula 1, tra regola generale dell'art. 7-ter e deroghe per i servizi relativi a beni immobili.*

Il Mondiale di Formula 1 rappresenta un "contesto paradigmatico" per l'applicazione delle regole di territorialità Iva. Team, fornitori tecnici e consulenti italiani operano in una "economia itinerante" che si sposta su più giurisdizioni, con prestazioni rese a committenti esteri e strutture temporanee installate nei circuiti. Diventa quindi essenziale un corretto inquadramento dell'art. 7-ter e ss. D.P.R. 633/1972, nonché degli obblighi di fatturazione ex art. 21. Si forniscono alcuni [esempi](#) per inquadrare le fattispecie.

**Telemetria e supporto remoto: prestazioni generiche B2B** - Nelle gare, specie extra-UE, ingenti flussi di dati (telemetria, parametri motore, strategie) vengono trasmessi in tempo reale ai centri di controllo. Soggetti italiani possono fornire servizi di analisi, consulenza e supporto decisionale a favore di scuderie o fornitori esteri. Tali attività, se riconducibili a servizi di analisi, consulenza o assistenza tecnica, rientrano ordinariamente tra le prestazioni generiche di cui all'art. 7-ter D.P.R. 633/1972. Nei rapporti B2B il luogo di tassazione coincide, di regola, con quello in cui il committente è stabilito, a prescindere da dove si trovi il veicolo o da dove operino i tecnici, come chiarito anche dalla circolare n. 37/E/2011. Se il committente è un soggetto passivo estero, la prestazione resa dal soggetto passivo italiano non è territorialmente rilevante in Italia. In tal caso il prestatore emette comunque fattura, con annotazione di "operazione non soggetta" per carenza del presupposto territoriale, ai sensi dell'art. 21, c. 6-bis, lett. b), come confermato, in via generale, dalle risposte a interpello nn. 271/2022 e 479/2021.

**Strutture nei paddock e servizi relativi a beni immobili** - Più complessa è la qualificazione Iva delle prestazioni rese in relazione alle strutture operative presenti nei paddock (hospitality, box tecnici, unità logistiche). L'art. 7-quater, c. 1, lett. a) prevede una deroga alla regola generale per i servizi relativi a beni immobili, che si considerano effettuati nel luogo in cui l'immobile è situato. Alla luce dei criteri unionali (art. 47 Direttiva 2006/112/CE e art. 31-bis Regolamento di esecuzione n. 282/2011) e dei chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate, è necessario che vi sia un "nesso sufficientemente diretto" tra il servizio e un bene immobile, inteso come elemento essenziale della prestazione e non meramente accessorio. In ambito F1 la qualificazione non può essere automatica. Ad esempio:

- la componente di montaggio e installazione di moduli prefabbricati segue, in linea generale, la regola dell'art. 7-ter, salvo che, per caratteristiche costruttive, modalità di fissaggio e integrazione funzionale, i moduli divengano parte integrante di un bene immobile o il servizio presenti un nesso sufficientemente diretto con uno specifico immobile; in tale ipotesi può trovare applicazione l'art. 7-quater, con territorialità nel Paese del circuito;
- i servizi di catering, reception, gestione accessi e pulizie, se autonomamente pattuiti e fatturati, sono in via ordinaria qualificabili come servizi generici B2B ex art. 7-ter; è necessario verificare se, in concreto, essi confluiscono in una prestazione complessa unitaria, centrata sull'utilizzo di una determinata infrastruttura o area del circuito.

Ne discende l'opportunità, per gli operatori, di scomporre il contratto e la fatturazione in voci distinte solo quando tale scomposizione rifletta la reale struttura economico giuridica dell'operazione, evitando artificiose frammentazioni in presenza di un unico pacchetto "hospitality" fortemente collegato a uno specifico bene immobile.

**Corrispettivi variabili e "success fee" nelle sponsorizzazioni** - I contratti di sponsorizzazione F1 prevedono spesso una componente fissa e una variabile (bonus o success fee) legata al raggiungimento di determinati risultati sportivi, talvolta riferiti a singoli Gran Premi. Ai fini della territorialità Iva, il punto centrale resta la natura della prestazione dedotta in contratto. La prassi dell'Agenzia delle Entrate ha chiarito che i servizi di sponsorizzazione rientrano, in linea generale, tra le prestazioni di servizi generiche cui si applica l'art. 7-ter, con rilevanza nel Paese di stabilimento del committente soggetto passivo. La sponsorizzazione non è, di regola, una prestazione relativa a beni immobili, né un "diritto di accesso" a una manifestazione sportiva; si configura ordinariamente come prestazione di servizi generica B2B. I bonus variabili concorrono a formare la base imponibile della stessa prestazione principale se il contratto li qualifica espressamente come componente variabile del corrispettivo della sponsorizzazione e non come remunerazione di una prestazione autonoma distinta. Il fatto che il parametro di calcolo (ad esempio, vittoria in un Gran Premio in Italia) sia legato a un evento che si svolge sul territorio nazionale non è, di per sé, sufficiente a spostare la territorialità in Italia in assenza di una specifica deroga normativa.