

Base imponibile IVA permutate: torna il valore indicato nel contratto

SINTESI OPERATIVA

Nelle operazioni permutative la legge di conversione del D.L. 38/2026 reintroduce come parametro principale della base imponibile IVA il valore monetario indicato nel contratto, dopo il criterio dei costi usato dal 1° gennaio 2026. I costi restano un presidio antielusivo: se superano il corrispettivo contrattuale, lo scostamento va motivato e documentato. La transizione salva i comportamenti fino alla conversione, senza rimborsi o rettifiche automatiche. Contratti, fatture e registrazioni devono indicare la valorizzazione e la ragione economica dell'operazione.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

La base imponibile IVA nelle operazioni permutative cambia nuovamente direzione. Dopo il passaggio, operativo dal 1° gennaio 2026 con la legge di bilancio (L. 199/2025), dal vecchio criterio del valore normale al più innovativo criterio dei costi complessivamente riferibili alle singole operazioni, la legge di conversione del D.L. 38/2026 (decreto fiscale 2026) reintroduce il **valore monetario indicato nel contratto** come parametro principale. I costi non escono di scena, ma assumono una funzione di presidio antielusivo: se il valore contrattuale è inferiore ai costi sostenuti, occorre documentare le ragioni economiche che giustificano lo scostamento. Per imprese, professionisti e consulenti questo significa una cosa concreta: il contratto di permuta deve essere scritto meglio di quanto spesso si faccia, perché diventa esso stesso il documento primario da cui il fisco parte per verificare l'IVA. La disciplina transitoria salvaguarda i comportamenti adottati dal 1° gennaio 2026 fino all'entrata in vigore della legge di conversione, senza prevedere rimborsi o rettifiche automatiche.

PERCHÉ LA REGOLA CAMBIA DI NUOVO

La disciplina IVA delle operazioni permutative era stata modificata dalla legge di bilancio 2026. L'art. 1, commi 138 e 139, della L. 199/2025 aveva inciso sull'art. 13, comma 2, lett. d), del D.P.R. 633/1972, riscrivendo il criterio di determinazione della base imponibile per le operazioni di cui all'art. 11 del medesimo decreto. La scelta era netta: superare il riferimento al valore normale dei beni e dei servizi scambiati. Al suo posto entrava un criterio fondato sull'ammontare complessivo dei costi riferibili alla cessione o alla prestazione. Una soluzione pensata per avvicinare la disciplina interna ai principi IVA europei e rispondere alle osservazioni formulate nell'ambito della procedura EU Pilot 10314/2022.

Nella prassi, però, il meccanismo ha mostrato subito qualche nervatura scoperta. Il costo non è sempre semplice da isolare, ancora meno quando lo scambio riguarda servizi complessi, sponsorizzazioni, prestazioni continuative o operazioni miste. Il costo, poi, dice molto dell'organizzazione interna dell'impresa. Può rivelare margini, politiche commerciali, struttura dei prezzi. In una permuta quelle informazioni finiscono indirettamente nel rapporto con la controparte, perché servono a costruire la base imponibile da fatturare. Una riservatezza imprenditoriale che il legislatore ha ritenuto meritevole di tutela.

BASE IMPONIBILE IVA PERMUTE E VALORE CONTRATTUALE

Il nuovo intervento correttivo previsto con il decreto fiscale 2026 appena approvato, sposta il baricentro sul valore monetario stabilito dalle parti. Per le cessioni di beni e le prestazioni di servizi rese nell'ambito delle operazioni permutative di cui all'art. 11 del D.P.R. 633/1972, il corrispettivo è individuato nel valore monetario dei beni e dei servizi oggetto dello scambio, come determinato nel contratto.

Il testo lascia aperta la possibilità che il valore contrattuale sia inferiore ai costi, purché le ragioni economiche siano documentate. In pratica, la permuta non viene più letta partendo da un valore astratto di mercato, né viene ricostruita aprendo la contabilità industriale dell'operatore. Si guarda prima all'accordo: al valore che le parti hanno attribuito alle ri-

spettive prestazioni. Questo passaggio è rilevante sul piano operativo. Il contratto non è più soltanto il documento civilistico che descrive cosa viene scambiato: diventa anche la base documentale da cui l'Amministrazione finanziaria può partire per verificare l'IVA applicata.

DAL VALORE NORMALE AI COSTI, POI AL CONTRATTO

Il percorso degli ultimi mesi è abbastanza tortuoso, e vale la pena ripercorrerlo sinteticamente per orientarsi nella gestione dei rapporti in corso.

Fino al 31 dicembre 2025, la base imponibile delle permuta era agganciata al valore normale. Si trattava di un parametro esterno, vicino al valore di mercato, richiamato dalla previgente formulazione dell'art. 13, comma 2, lett. d), del D.P.R. 633/1972. Dal 1° gennaio 2026, la legge di bilancio ha introdotto il criterio dei costi. L'imponibile non veniva più determinato in base al valore normale, ma sulla base dei costi complessivamente riferibili ai beni ceduti o ai servizi prestati. Ora il legislatore prova un terzo assetto. Prima il contratto. Poi, se serve, i costi come parametro di controllo e presidio antielusivo. La logica è più aderente alla realtà negoziale. Nella permuta le parti non stanno sempre scambiando due prestazioni perfettamente simmetriche. Spesso vi sono ragioni commerciali che giustificano valori diversi: promozione, ingresso in un nuovo mercato, svuotamento di magazzino, accordi quadro, rapporti continuativi. Il punto è che queste ragioni devono essere scritte, o almeno documentabili.

IL COSTO RESTA COME PRESIDIO ANTIELUSIVO

Il ritorno al valore contrattuale non significa libertà assoluta di indicare qualunque importo. Secondo la formulazione emersa nel confronto parlamentare, il valore determinato dalle parti resta sottoposto a un controllo di coerenza. In termini pratici, il valore contrattuale non dovrebbe risultare inferiore all'ammontare complessivo dei costi riferibili alla cessione o alla prestazione, salvo che vi siano ragioni economiche idonee a giustificare uno scostamento.

PUNTO CHIAVE

Se il contratto indica un valore di 7.000 euro, ma il prestatore ha sostenuto costi direttamente riferibili pari a 10.000 euro, l'operazione non è automaticamente irregolare.

Tuttavia occorre spiegare perché quel valore sia stato fissato sotto costo. Si pensi a merce fuori stagione, a un servizio reso in una fase promozionale, oppure a un accordo di ingresso in un nuovo canale commerciale. Sono tutte situazioni possibili, ma devono emergere dal contratto, da scambi preparatori, da policy commerciali o da altra documentazione interna. Senza questa traccia, il rischio è che l'ufficio sostenga l'inattendibilità del valore contrattuale.

IL NODO EUROPEO DEL VALORE NORMALE

La modifica va letta anche alla luce del diritto dell'Unione europea. La direttiva 2006/112/CE costruisce la base imponibile, in via generale, sul corrispettivo effettivamente ricevuto o da ricevere. Il valore normale ha uno spazio più ristretto: entra in gioco soprattutto in presenza di rapporti particolari tra le parti e nelle condizioni previste dall'art. 80 della direttiva. La giurisprudenza della Corte di giustizia UE – con le sentenze C-33/93 e C-380/99 in particolare – ha più volte chiarito che il ricorso al valore normale non può diventare la regola ordinaria per tutte le operazioni. Serve una base specifica e condizioni determinate.

Per questo il vecchio criterio italiano, costruito in modo generalizzato sul valore normale, era esposto a criticità, e la procedura EU Pilot 10314/2022 ne era la conseguenza diretta. Il costo, introdotto dal 2026, provava a superare il problema, ma lo faceva con un approccio troppo interno all'impresa. Il valore contrattuale tenta una mediazione: resta legato alla volontà delle parti e consente al fisco di verificare eventuali scostamenti non giustificati, in coerenza con il principio della direttiva.



■ COSA ACCADE PER I CONTRATTI GIÀ IN ESSERE

La decorrenza merita attenzione. Non basta guardare alla data della fattura. La disciplina correttiva collega l'applicazione delle nuove regole alle operazioni effettuate in esecuzione di contratti stipulati o rinnovati dal 1° gennaio 2026. Per i contratti stipulati prima di tale data, la situazione richiede maggiore cautela. Il D.L. 38/2026 era già intervenuto per evitare effetti retroattivi sui rapporti in corso: non si può pretendere che un accordo scritto nel 2024 o nel 2025 avesse già previsto un criterio IVA introdotto successivamente.

Sono inoltre salvaguardati i comportamenti adottati dal 1° gennaio 2026 fino all'entrata in vigore della legge di conversione. La salvaguardia copre sia chi ha seguito la vecchia impostazione basata sul valore normale, sia chi ha applicato il criterio dei costi introdotto dalla legge di bilancio 2026. Non sono previsti rimborsi o rettifiche dell'imposta già liquidata. Questo aspetto, nella gestione contabile dei rapporti in corso, ha un peso pratico non trascurabile.

■ ESEMPIO OPERATIVO

Si consideri una società che fornisce abbigliamento tecnico a un'associazione sportiva, ottenendo in cambio visibilità pubblicitaria durante una manifestazione e sui canali digitali dell'ente. Il contratto attribuisce alla fornitura dell'abbigliamento un valore di 12.000 euro e alla sponsorizzazione un valore di 12.000 euro. Ciascuna parte emette fattura per la propria operazione. La base imponibile IVA è costruita sul valore monetario indicato nel contratto, in assenza di particolari scostamenti rispetto ai costi. La situazione cambia se il contratto attribuisce alla fornitura un valore di 6.000 euro, mentre i costi riferibili ai capi ceduti sono pari a 9.000 euro. Qui il valore contrattuale non basta da solo. La società dovrà essere in grado di documentare perché ha accettato uno scambio sotto costo: merce di collezioni precedenti, campagna promozionale, accordo di lancio, interesse commerciale specifico. Se questa motivazione manca, il valore indicato nel contratto diventa fragile di fronte a un eventuale controllo.

■ TABELLA OPERATIVA PER I PROFESSIONISTI

SITUAZIONE	CRITERIO OPERATIVO
Contratto stipulato o rinnovato dal 1° gennaio 2026	Verificare il valore monetario attribuito nel contratto ai beni e ai servizi scambiati
Valore contrattuale pari o superiore ai costi	Il valore indicato dalle parti costituisce il primo riferimento per la base imponibile IVA
Valore contrattuale inferiore ai costi	Occorre documentare le ragioni economiche dello scostamento (promozioni, merce fuori stagione, accordi commerciali, ecc.)
Contratto anteriore al 1° gennaio 2026 non rinnovato	Valutare il regime transitorio e la disciplina applicabile al rapporto già in corso
Operazioni già liquidate prima della conversione del D.L. 38/2026	Verificare la clausola di salvaguardia; non sono previsti rimborsi o rettifiche automatiche
Contratto privo di valori distinti per ciascuna prestazione	Integrare o riformulare l'accordo, quando possibile, per evitare contestazioni sulla base imponibile

■ COME SCRIVERE I NUOVI CONTRATTI DI PERMUTA

La vera ricaduta pratica di questa disciplina è contrattuale. Un contratto di permuta, o un accordo che contiene prestazioni reciproche senza pagamento in denaro, dovrebbe indicare con precisione almeno quattro elementi: la descrizione dei beni ceduti o dei servizi resi; il valore monetario attribuito a ciascuna prestazione; l'eventuale conguaglio pattuito; e le ragioni economiche sottostanti a valori inferiori ai costi, se presenti. Nella prassi molti accordi di scambio sono scritti in modo generico: si limitano a dire che una parte fornisce beni e l'altra garantisce servizi, senza attribuire valori distinti a ciascuna prestazione. Dopo questa modifica, una formula del genere rischia di non bastare più. Il contratto deve parlare anche al fisco, non solo alle parti.



EFFETTI SU FATTURAZIONE E CONTROLLI IVA

Sul piano operativo, le fatture dovranno essere coerenti con il contratto. La permuta resta composta da operazioni autonome ai sensi dell'art. 11 del D.P.R. 633/1972. Ogni soggetto passivo deve fatturare la propria cessione o prestazione applicando il regime IVA corretto. Se vi è un conguaglio in denaro, anche quello deve essere considerato nella determinazione dell'imponibile. Il controllo dell'Amministrazione finanziaria potrà svilupparsi lungo tre direttrici:

1. confronto tra contratto e fatture emesse;
2. verifica della coerenza tra valore contrattuale e costi sostenuti;
3. esame delle ragioni economiche in caso di valorizzazioni inferiori ai costi.

Non è difficile immaginare che le operazioni più sensibili saranno quelle tra soggetti collegati o quelle con controprestazioni di difficile misurazione: sponsorizzazioni, servizi digitali, consulenze, licenze d'uso, prestazioni promozionali. Proprio in questi ambiti la qualità della documentazione contrattuale fa la differenza.

IL PUNTO DA NON SOTTOVALUTARE

La modifica appare più ragionevole del criterio puro dei costi. Evita di trasformare ogni permuta in un esercizio di contabilità analitica e riduce il rischio di esporre informazioni commerciali sensibili alla controparte. Tuttavia non elimina l'area grigia. Il valore contrattuale funziona solo se il contratto è credibile. Se le parti indicano numeri arbitrari, senza metodo e senza logica economica tracciabile, il nuovo criterio può diventare un terreno di contestazione non meno insidioso del precedente. Il professionista dovrà spostare l'attenzione a monte: non soltanto sulla fattura, ma prima ancora sull'accordo. La regola che sembra semplificare, in realtà, chiede più qualità documentale.



STUDIO PIZZANO STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

Nota informativa: Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (21/05/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Venticano

STUDIO PIZZANO