

Iva nelle permutate: base imponibile sul valore contrattuale

SINTESI OPERATIVA

Per le permutate stipulate o rinnovate dal 1° gennaio 2026, l'imponibile IVA è determinato dal valore monetario indicato nel contratto, non più dal valore normale o dal solo costo del bene o servizio scambiato. Il corrispettivo pattuito non può tuttavia essere inferiore ai costi complessivi riferibili all'operazione. La nuova regola riscrive l'articolo 13 del D.P.R. 633/1972 e impone di documentare con particolare attenzione i costi-soglia, soprattutto per beni usati, autoprodotti e servizi immateriali, in attesa dei chiarimenti ufficiali.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Con la conversione del D.L. 38/2026 la base imponibile IVA delle permutate non si misura più sul valore normale né sul solo costo, ma sul valore monetario che le parti fissano nel contratto, a patto che quel valore non scenda mai sotto i costi complessivi riferibili al bene o al servizio scambiato. La regola vale per i contratti stipulati o rinnovati dal 1° gennaio 2026 e riscrive l'art. 13, comma 2, lettera d), del D.P.R. 633/1972, coordinandosi con il nuovo Testo unico IVA. Il nodo più delicato resta la determinazione dei costi da usare come soglia minima, soprattutto per beni usati, beni autoprodotti e servizi immateriali, in assenza ancora di chiarimenti ufficiali dell'Amministrazione.

LA REGOLA DAL 2026

La regola è più semplice da raccontare che da applicare. Sembra bastare il contratto. In realtà no. Serve una valorizzazione credibile, distinta per ciascuna operazione, e serve un controllo interno sui costi. Proprio qui resta il rebus, soprattutto per beni usati, beni autoprodotti, servizi interni e operazioni con forte componente immateriale.

Il nuovo art. 13, comma 2, lett. d), del D.P.R. 633/1972 guarda alle cessioni e alle prestazioni di servizi richiamate dall'art. 11. Sono le operazioni in cui il corrispettivo non passa, o non passa soltanto, dal denaro.

Il caso classico è la permuta. Una parte cede un bene o presta un servizio. L'altra parte non paga con moneta, ma con un altro bene o con un'altra prestazione. Sul piano civilistico si ha uno scambio. Sul piano IVA, invece, si hanno due operazioni distinte.

Questo è il primo punto da non perdere. Non esiste una sola operazione netta. Ogni soggetto fattura la propria cessione o prestazione, se ricorrono i presupposti IVA. Ogni soggetto determina la propria base imponibile. Ogni soggetto applica la propria aliquota.

La norma ora stabilisce che il corrispettivo è costituito dal valore monetario dei beni e dei servizi che formano oggetto di ciascuna operazione, come determinato dal contratto. La frase sposta il baricentro sul documento negoziale. Non sul valore di mercato astratto. Non sul costo puro.

Il contratto, però, deve parlare chiaro. Una clausola generica del tipo "le parti si scambiano prestazioni di pari valore" è debole. Funziona meglio una clausola che attribuisce un valore monetario espresso a ciascun bene o servizio. Ancora meglio se spiega la logica seguita.

PERCHÉ IL VALORE NORMALE ESCE DI SCENA

Fino al 2025, l'art. 13 richiamava il valore normale dei beni e dei servizi scambiati. Era un criterio apparentemente ordinato. Nella prassi, però, costringeva spesso a cercare un prezzo di mercato per operazioni che non avevano un mercato davvero comparabile.

La criticità diventava forte nelle prestazioni reciproche, negli accordi promozionali, negli scambi tra imprese di settori diversi e nelle permuta immobiliari. In quei casi il valore non nasce da un listino. Nasce da una negoziazione concreta.

C'è poi un tema unionale. L'impianto della direttiva IVA si fonda, in via generale, sul corrispettivo effettivamente ottenuto o da ottenere dal fornitore. Il valore normale può entrare solo in ipotesi specifiche. Non può diventare una regola generale per ogni permuta.

La legge di Bilancio 2026 aveva tentato una correzione netta. Aveva sostituito il valore normale con un criterio fondato sui costi riferibili alla cessione o alla prestazione. Anche quel modello, però, ha creato subito difficoltà. Un costo non sempre misura il valore economico dello scambio.

Si pensi a un marchio, a una sponsorizzazione, a uno spazio pubblicitario, a un software già sviluppato. Il costo contabile può essere basso. Il valore commerciale può essere molto più alto. Usare solo il costo avrebbe deformato la base imponibile, invece di renderla più aderente all'operazione.

I IVA NELLE PERMUTE E RUOLO DEL CONTRATTO

La nuova disciplina recupera una soluzione più vicina alla realtà economica. Il valore fissato dalle parti diventa il primo parametro. Non è un dettaglio formale. È il cuore della nuova base imponibile.

Questo comporta una conseguenza pratica: i contratti di permuta, baratto commerciale, scambio servizi, sponsorizzazione reciproca o dazione in pagamento devono essere riscritti con maggiore attenzione fiscale.

Nel contratto conviene indicare almeno tre dati. Primo, la descrizione analitica dei beni o servizi scambiati. Secondo, il valore monetario attribuito a ciascuna prestazione. Terzo, l'eventuale conguaglio in denaro, quando i valori non coincidono.

Il conguaglio non elimina la permuta. La completa. Se una parte trasferisce un bene da 80.000 euro e riceve un servizio valorizzato 65.000 euro più 15.000 euro in denaro, la struttura economica resta composta. La fatturazione deve riflettere il valore complessivo della controprestazione.

Il valore contrattuale non deve essere scelto in modo cosmetico. Un valore simbolico, inserito solo per ridurre l'IVA, non regge. Il contratto è centrale, ma non è una zona franca. L'Amministrazione può contestare valori incoerenti, specie se sotto costo o privi di ragione economica.

IL LIMITE DEI COSTI COME SOGLIA MINIMA

La parte più severa della norma sta nella seconda frase. In ogni caso, il valore indicato nel contratto non può essere inferiore all'ammontare complessivo dei costi riferibili alle cessioni effettuate e alle prestazioni rese da ciascuna parte.

Questa soglia evita che le parti attribuiscono all'operazione un valore artificialmente basso. Il legislatore accetta il valore contrattuale, ma gli mette sotto un pavimento. Se il contratto dice 20.000 euro e i costi riferibili sono 27.000 euro, la base imponibile non può fermarsi a 20.000 euro.

Il controllo deve essere svolto da ciascuna parte sulla propria operazione. Chi cede un bene deve guardare ai costi riferibili a quel bene. Chi presta un servizio deve guardare ai costi riferibili a quel servizio. Non basta confrontare il saldo complessivo dello scambio.

Il problema è capire quali costi entrano nel calcolo. La norma parla di costi "riferibili". Non dice, con precisione chirurgica, se entrano solo i costi diretti, anche quelli indiretti, i costi del personale, gli oneri finanziari, le spese generali o le quote di ammortamento.

La lettura più prudente richiede una traccia documentale. Per i beni acquistati, occorre partire dal costo di acquisto e dalle spese direttamente collegate. Per i beni prodotti internamente, servono distinte, consuntivi o criteri industriali. Per i servizi, serve una base di calcolo dei costi interni.

Non è detto che tutte le spese generali debbano entrare sempre. Sarebbe una soluzione pesante e, in molti casi, sproporzionata. Ma nemmeno si può ridurre tutto al solo costo vivo di fattura. La linea corretta dipenderà dal nesso concreto



con l'operazione permutativa.

IL NODO DEI COSTI ATTUALIZZATI

Il secondo rebus riguarda il momento di determinazione dei costi. La norma dice che i costi vanno determinati nel momento in cui si effettuano le operazioni. Sembra una frase semplice. In realtà apre più strade.

Prendiamo un bene acquistato anni prima. Il costo storico è ancora il parametro? Oppure bisogna considerare il valore residuo, le manutenzioni successive, il deperimento, l'obsolescenza e le spese sostenute fino alla permuta?

La risposta non può essere automatica. Se si usa il costo storico integrale, il pavimento IVA può diventare irrealistico. Un bene acquistato a 100.000 euro e ormai superato potrebbe avere un valore economico molto inferiore. Se si usa solo il valore contabile residuo, però, si rischia di svuotare la soglia minima.

La soluzione più difendibile passa da una ricostruzione tecnica. Occorre documentare quali costi sono ancora riferibili al bene o al servizio al momento dell'operazione. Per i beni strumentali, il dato contabile aiuta. Non basta sempre. Serve anche coerenza economica.

Per i servizi, il tema è ancora più spinoso. Una consulenza, una campagna marketing o una prestazione digitale può assorbire ore interne, licenze, piattaforme, costi creativi e quota di struttura. Qui il contratto deve dialogare con il controllo di gestione.

Il punto cieco è questo: molte imprese non hanno una contabilità analitica abbastanza precisa. Eppure la norma chiede, di fatto, di dimostrare che il valore contrattuale non scende sotto una soglia minima. Senza un dossier interno, la fattura resta esposta.

CONTRATTI VECCHI E NUOVA DECORRENZA

La nuova regola si applica alle operazioni effettuate in esecuzione di contratti stipulati o rinnovati dal 1° gennaio 2026. Il rinnovo conta quanto una nuova stipula. Ed è proprio qui che bisogna fare attenzione.

Un contratto firmato nel 2024, ma rinnovato nel 2026, può entrare nel nuovo regime. Lo stesso può accadere quando una proroga modifica elementi essenziali dell'accordo. Non ogni variazione è un rinnovo. Ma una modifica economica rilevante merita una verifica.

La legge protegge anche il periodo transitorio. Sono fatti salvi i comportamenti adottati dal 1° gennaio 2026 fino all'entrata in vigore della legge di conversione, se conformi alla disciplina allora applicabile. Per i contratti anteriori al 2026, la salvaguardia riguarda i comportamenti coerenti con le regole vigenti al 31 dicembre 2025.

La clausola finale è netta. Non si fa luogo a rimborsi d'imposta o a variazioni rispetto all'IVA già liquidata. Chi ha fatturato nel passaggio tra vecchia e nuova disciplina non può trasformare la modifica normativa in una riapertura generalizzata delle liquidazioni.

PERIODO E CONTRATTO	CRITERIO DA VERIFICARE	EFFETTO PRATICO
Contratti stipulati o rinnovati dal 1° gennaio 2026	Valore monetario indicato nel contratto, con soglia minima dei costi	Serve una clausola di valorizzazione e un controllo sui costi riferibili
Operazioni del periodo transitorio 2026	Comportamenti conformi alle norme applicabili nel momento considerato	La legge salva quanto già fatto, senza rimborsi o variazioni IVA
Contratti anteriori al 1° gennaio 2026 non rinnovati	Assetto negoziale formatosi sotto la disciplina precedente	Va controllato se vi sia stato un rinnovo, anche tacito o sostanziale
Contratti modificati nel 2026	Verifica caso per caso sulla natura della modifica	Una modifica economica rilevante può far scattare il nuovo criterio

■ ESEMPI OPERATIVI

Si consideri una società che cede un macchinario usato a un'altra impresa. In cambio riceve una campagna pubblicitaria. Il contratto attribuisce al macchinario un valore di 42.000 euro e alla campagna lo stesso valore.

La società cedente ha un valore contabile residuo del macchinario di 31.000 euro e ha sostenuto 4.000 euro di interventi preparatori alla consegna. Anche seguendo una lettura prudente, la soglia dei costi non supera il valore contrattuale. La base imponibile della cessione resta 42.000 euro.

L'impresa che presta la campagna pubblicitaria deve fare lo stesso controllo. Se i costi diretti e riferibili alla campagna sono 24.500 euro, anche per lei il valore contrattuale di 42.000 euro supera la soglia minima. La fattura della prestazione avrà base imponibile 42.000 euro.

Cambia lo scenario se il contratto valorizza il macchinario 22.000 euro, mentre i costi ancora riferibili risultano 35.000 euro. In quel caso il valore contrattuale è troppo basso. La base imponibile minima, per la cessione del macchinario, non può scendere sotto 35.000 euro.

Altro esempio. Un'impresa edile realizza lavori su un immobile in cambio del trasferimento di un'area. Le parti indicano nel contratto il valore dell'area e il valore dei lavori. La fatturazione non può limitarsi al saldo. L'area e i lavori restano due operazioni autonome, ciascuna con la propria base imponibile e la propria aliquota.

Un ultimo caso, molto frequente nella prassi commerciale. Due imprese si scambiano servizi promozionali. Una concede visibilità durante un evento. L'altra fornisce produzione video. Anche se non circola denaro, entrambe devono attribuire un valore monetario alle prestazioni. Se i valori non coincidono, il conguaglio va gestito nella fatturazione.

■ PARTI CORRELATE E VALORI TROPPO BASSI

La nuova regola non cancella le altre cautele del sistema IVA. Il valore normale resta rilevante nelle ipotesi specifiche previste dal comma 3 dell'art. 13, in particolare quando vi sono rapporti di controllo e limitazioni al diritto di detrazione.

Questo punto conta molto nei gruppi societari, nelle società immobiliari, nelle operazioni infragruppo e nei rapporti con soggetti che detraiono solo in parte. Non basta scrivere un valore in contratto. Bisogna chiedersi se la struttura dell'operazione altera la neutralità dell'imposta.

Una parte potrebbe sostenere che il valore contrattuale esprime la libertà negoziale. L'Agenzia, però, potrebbe leggere lo stesso valore come sintomo di antieconomicità, sottofatturazione o abuso. Il contratto deve quindi essere coerente con mercato, costi, utilità ricevuta e capacità di detrazione delle parti.

Il professionista che non condivide una lettura troppo tranquilla direbbe questo: la norma non liberalizza il baratto fiscale. Sposta la prova. Prima si discuteva di valore normale. Ora si discuterà di valore contrattuale, costi riferibili e ragionevolezza economica.

■ COME IMPOSTARE IL CONTRATTO

La prima scelta pratica riguarda la descrizione delle prestazioni. Non basta indicare "servizi vari" o "fornitura beni". Occorre collegare ogni voce al valore attribuito. È una precauzione fiscale, ma anche civilistica.

La seconda scelta riguarda il momento di valorizzazione. Il contratto dovrebbe chiarire se il valore è fissato alla stipula, alla consegna, all'avanzamento lavori o all'ultimazione della prestazione. La data può incidere sui costi e sull'effettuazione dell'operazione IVA.

La terza scelta riguarda la prova dei costi. Il contratto non deve necessariamente rivelare tutti i margini industriali. Sarebbe spesso irrealistico. Però l'impresa deve conservare, internamente, una scheda di verifica.

Schema minimo di controllo: valore contrattuale di ciascuna prestazione, costi diretti, costi indiretti imputabili, eventuali costi esclusi, criterio di esclusione, confronto finale tra valore pattuito e soglia minima.

Una scheda del genere evita discussioni improvvisate dopo anni. Non serve appesantire ogni contratto con formule contabili. Serve però una catena logica. Chi ha fissato quel valore? Su quali elementi? Perché non è inferiore ai costi riferibili?

■ ERRORI DA EVITARE IN FATTURA

Il primo errore è fatturare solo l'eventuale conguaglio. Nelle permute, il conguaglio non sostituisce il valore della prestazione. Se una parte riceve un bene e paga anche una somma, il corrispettivo può essere composto da bene più denaro.

Il secondo errore è usare la stessa descrizione per entrambe le fatture. Ogni parte deve descrivere la propria operazione. Se una società cede un'attrezzatura e l'altra presta consulenza, le fatture non sono speculari nella descrizione. Sono speculari solo nella logica dello scambio.

Il terzo errore è ignorare l'aliquota. Le prestazioni scambiate possono avere aliquote diverse. La permuta non uniforma il regime IVA. Una cessione imponibile ordinaria può essere scambiata con una prestazione soggetta ad aliquota diversa o, in casi specifici, con un'operazione esente.

Il quarto errore è dimenticare il momento di effettuazione. Per i beni mobili, per gli immobili, per i servizi e per gli acconti valgono regole diverse. Il fatto che lo scambio sia reciproco non sincronizza sempre le due operazioni.

Il quinto errore è non aggiornare i contratti standard. Molti formulari usano ancora il richiamo al valore normale o non indicano alcun valore monetario. Dopo la conversione del D.L. 38/2026, quei modelli sono diventati deboli.

ELEMENTO	REGOLA OPERATIVA	RISCHIO SE MANCA
Valore monetario contrattuale	Va indicato per ciascun bene o servizio scambiato	Base imponibile incerta e maggiore esposizione in controllo
Soglia dei costi	Il valore pattuito non può essere inferiore ai costi riferibili	Recupero IVA sulla differenza e possibili sanzioni
Autonomia delle operazioni	Ogni parte fattura la propria cessione o prestazione	Errata fatturazione del solo saldo o del solo conguaglio
Decorrenza	Nuovo criterio per contratti stipulati o rinnovati dal 1° gennaio 2026	Applicazione errata a contratti vecchi o rinnovati in modo sostanziale
Dossier interno	Serve una scheda che documenti valore e costi riferibili	Difficoltà probatoria in caso di verifica

La nuova disciplina dell'Iva nelle permute restituisce peso al contratto. È una scelta ragionevole. Lo scambio, nella vita delle imprese, si misura spesso sulla convenienza negoziale, non su un valore normale ricostruito dall'esterno.

Non bisogna però confondere il nuovo criterio con una libertà assoluta. Il valore contrattuale deve essere monetario, specifico, documentato e non inferiore ai costi riferibili. Questa è la vera novità operativa. Prima della fattura, serve una verifica.

Il professionista deve quindi lavorare su due tavoli. Da un lato, il contratto, con clausole chiare e valori espressi. Dall'altro, la documentazione interna, con una traccia dei costi e dei criteri adottati. Solo l'incrocio dei due piani rende la base imponibile difendibile.

Il punto ancora fragile resta l'interpretazione dei costi. Finché non arriveranno chiarimenti amministrativi, conviene evitare sia la lettura minima, troppo comoda, sia quella massimalista, che trasformerebbe ogni permuta in un esercizio di contabilità industriale totale. La strada più solida è quella del costo direttamente e ragionevolmente imputabile all'operazione.



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 (06/07/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*