RATIO QUOTIDIANO
Il commento e la critica delle più importanti notizie del momento

IVA

di ALBERTO DI VITA

Dalla legge di Bilancio stop ai cambi merce

Le nuove disposizioni sulle operazioni permutative stanno determinando la fuga da questo tipo di operazioni per la difficoltà a gestire operazioni di pari valore economico con fatture di diverso importo e per la disclosure di dati riservati.

Di solito le nuove disposizioni Iva non fanno venire il mal di pancia agli imprenditori, ma solo ai fiscalisti e agli amministrativi che devono adeguarsi. Non è così per le novità sulle operazioni che stanno letteralmente mettendo in ginocchio modalità consolidate di fare business sebbene non ci siano particolari dubbi o difficoltà applicative.
I **cambi merce** sono operazioni commerciali tipiche di alcuni settori quale quello pubblicitario, fondamentali per differenziare le leve commerciali, provare nuovi canali, costruire relazioni ecc..
Finora queste operazioni sono state assoggettate a **fatturazione reciproca di pari valore** esponendo in ciascun documento il valore normale previsto dall'art. 13 D.P.R. 633/1972, ossia un valore di mercato sostanzialmente identico per le 2 parti. Ciò consentiva non solo l'equilibrio commerciale tra le 2 prestazioni ma anche l'equilibrio contabile e di fatturazione.
A dire il vero, questo equilibrio non era nemmeno obbligatorio in base alla legge fiscale ma era dato per scontato dalla prassi aziendale. Infatti, il cambio merce presuppone l'equilibrio dei valori, al fine di non penalizzare nessuna delle 2 parti coinvolte.

L'art. 1, c. 138 della **legge di Bilancio 2026** scardina questa impostazione per comprensibili motivi attinenti alla conformità della legge Iva al diritto UE. Dal 1.01 la base imponibile di ciascuna componente di una permuta equivale al rispettivo costo. In questi giorni gli operatori stanno già facendo i conti con la nuova impostazione e non ne sono felici.
Le difficoltà che si stanno verificando sono almeno 4.
La **prima difficoltà** nasce dall'esigenza di definire le componenti del costo *("ammontare complessivo di tutti i costi riferibili a tali cessioni o prestazioni",* ossia una sorta di costo pieno). Operazione che già non è facile per chi scambia beni ma che può diventare proibitiva per chi vende taluni servizi (es. diritti di immagine, visibilità ecc.) non oggetto di un processo industriale.
Seconda difficoltà: gli operatori generalmente non amano che il mercato conosca la propria struttura dei costi. Da qui la tendenza a utilizzare costi standard, o addirittura i prezzi di vendita, senza sapere cosa ne penserà l'Amministrazione Finanziaria.
Terza difficoltà, non c'è ragione per cui i costi reciproci in una permuta siano identici anche a parità di valore economico. Ciò determina che ciascuna parte emetterà una fattura per un importo che non corrisponde al valore di fattura emessa dalla controparte.
C'è chi suggerisce di risolvere la disparità contabile iscrivendo una posta solo contabile fuori campo Iva (sopravvenienza) per la differenza. Questa soluzione, che appare corretta dal punto di vista Iva, fa però inorridire tutti coloro che attribuiscono alla fattura un'ampia funzione di documento commerciale che va ben oltre il mero adempimento Iva. Altri suggeriscono di modificare le quantità delle prestazioni fino a raggiungere l'equilibrio di fatturazione, a costo di fare venire meno l'equilibrio economico e la convenienza imprenditoriale (ragione per cui non si condivide questa impostazione).
Ultimo, ma non meno importante aspetto, è che **la soluzione prescelta deve andare bene anche alla controparte.**
Insomma, ci sono poche possibilità di applicare correttamente la nuova disciplina ed ottenere risultati soddisfacenti.
Quello che potrebbe determinarsi, in assenza di interventi normativi o interpretativi, è la progressiva scomparsa dei cambi merce.

Riproduzione vietata - giovedì 05 febbraio 2026