

La sponsorizzazione tecnica, in parole semplici

Come funziona lo scambio, quali regole seguire e come determinare il valore ai fini IVA

Guida sintetica aggiornata a luglio 2026



Una sponsorizzazione è uno scambio

L'ente sportivo

offre visibilità

- marchio e prodotti
- eventi, squadra e atleti
- pubblico, soci e tesserati



Lo sponsor

riconosce un corrispettivo

DENARO
pagamento

oppure

IN NATURA
beni o servizi

Quando il corrispettivo è in beni o servizi si parla di sponsorizzazione tecnica, questa tipologia spesso nasconde problemi in caso di verifica fiscale

Non tutta la visibilità è sponsorizzazione

1 PUBBLICITÀ

Rapporto occasionale con l'evento

Esempio: cartellonistica collocata solo in occasione dell'evento.

2 SPONSORIZZAZIONE

Abbinamento specifico e stabile tra evento e marchio

Esempio: marchio legato alla squadra, agli atleti o all'evento.

3 PATROCINIO

Logo esibito senza compenso o corrispettivo

Manca lo scambio visibilità contro prezzo, beni o servizi.

Si suggerisce di evitare il patrocinio di un'azienda

La qualificazione dipende dal contratto e da come la prestazione viene realmente eseguita.

La regola speciale richiede 4 condizioni

FINO A

€ 200.000

complessivi all'anno

**Il corrispettivo, in denaro o
in natura, è considerato
per legge spesa di
pubblicità.**

- 1 Beneficiario**
Compagine sportiva dilettantistica
- 2 Limite**
Importo entro la soglia prevista di 200.000€ annui
- 3 Finalità**
Promozione dell'immagine o dei prodotti
- 4 Esecuzione**
Attività promozionale svolta davvero

Le condizioni devono essere presenti tutte insieme.

La forma aiuta, ma conta l'esecuzione concreta

Per applicare la regola speciale occorre poter dimostrare due cose:

01 Il rapporto esiste

- accordo coerente
- corrispettivo definito
- obblighi promozionali chiari

02 La promozione è avvenuta

- attività realmente svolte
- visibilità verificabile
- documenti e riscontri conservati

Se i requisiti speciali mancano, tornano le regole ordinarie su inerenza, congruità e qualificazione della spesa.

La sponsorizzazione tecnica è uno scambio in natura

Due prestazioni reciproche, entrambe con un proprio valore

SPONSOR TECNICO

fornisce

**abbigliamento
attrezzature
servizi o mezzi**



ENTE SPORTIVO

restituisce

**visibilità
esposizione del marchio
presenza promozionale**

Non è uno scambio “gratuito”: è un’operazione permutativa. Occorre però versare l’IVA sui beni oggetto di sponsorizzazione

Ai fini IVA, le due operazioni restano separate

La permuta non fonde le prestazioni in un'unica operazione.

A Cessione di beni o servizi

È la prestazione resa dallo sponsor tecnico.

**Valore proprio
e rilevanza IVA autonoma**

B Servizio promozionale

È la prestazione resa dall'ente sportivo.

**Valore proprio
e rilevanza IVA autonoma**

Il valore di ciascuna prestazione va determinato separatamente.

Il valore contrattuale guida la base imponibile

REGOLA OGGI VIGENTE

Valore monetario stabilito dalle parti nel contratto

+

LIMITE MINIMO

Il valore contrattuale non può scendere sotto i costi complessivi riferibili alla prestazione di ciascuna parte.

Contratto come riferimento | Costi come ulteriore riferimento

La modifica del 2026 semplifica la valutazione

PRIMA

Costi come criterio centrale

- calcolo analitico complesso
- quote di costi indiretti
- criteri di ripartizione da documentare
- minore autonomia negoziale

OGGI

Valore concordato dalle parti

- maggiore semplicità
- più certezza nella negoziazione
- costi usati come limite minimo
- valore ragionevole e documentabile

La riforma recupera spazio per il contratto, senza eliminare il controllo sui costi.

Una checklist prima di firmare

1

Descrivere lo scambio

beni o servizi forniti e attività promozionali richieste

2

Attribuire i valori

valore monetario di ciascuna prestazione nel contratto

3

Verificare il riferimento

valore non inferiore ai costi riferibili di ciascuna parte

4

Raccogliere le prove

Contratto firmato, materiali, foto, pubblicazioni e altri riscontri dell'esecuzione

5

Controllare i requisiti

soggetto, soglia, finalità promozionale e attività effettiva

Contratto chiaro + valori sostenibili + prove dell'esecuzione