

Triangolazioni IVA per export: strategie operative per le aziende

SINTESI OPERATIVA

Le imprese che si occupano di esportazione si trovano spesso di fronte a un problema operativo non indifferente: l'anticipo finanziario dell'IVA sui beni acquistati per poi essere venduti all'estero. Una questione che, in certi periodi dell'anno o con volumi particolari, può comportare un vero e proprio aggravio di liquidità. Non sempre – come capita nella pratica – le aziende dispongono di sufficienti operazioni attive nazionali per “assorbire” il credito IVA che si genera.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Le imprese che si occupano di esportazione si trovano spesso di fronte a un problema operativo non indifferente: l'anticipo finanziario dell'IVA sui beni acquistati per poi essere venduti all'estero. Una questione che, in certi periodi dell'anno o con volumi particolari, può comportare un vero e proprio aggravio di liquidità. Non sempre – come capita nella pratica – le aziende dispongono di sufficienti operazioni attive nazionali per “assorbire” il credito IVA che si genera.

Il contribuente che effettua acquisti di beni destinati all'esportazione si vede normalmente costretto ad anticipare l'imposta relativa, creando così una situazione di squilibrio nei flussi di cassa. Specialmente quando la liquidazione periodica (mensile o trimestrale) si chiude a credito, con la necessità di attendere l'anno successivo per il recupero tramite compensazione o procedere con la richiesta di rimborso.

Ma esistono alternative a questa situazione? La normativa prevede infatti tre possibili soluzioni operative che possono alleviare, o eliminare del tutto, questo problema finanziario.



Cosa sapere in un minuto

- ◆ Le triangolazioni IVA per export consentono alle aziende di evitare l'anticipo finanziario dell'IVA su beni destinati all'estero, grazie alla non imponibilità se il trasporto verso il cliente extra-UE è effettuato a cura o nome del cedente.
- ◆ L'uso di un commissionario nelle triangolazioni permette di tutelare la riservatezza commerciale, ma comporta il costo aggiuntivo della provvigione.
- ◆ Lo status di esportatore abituale, con utilizzo del plafond, consente acquisti senza applicazione dell'IVA ma richiede monitoraggio costante dei limiti e adempimenti formali.
- ◆ La scelta della strategia più adatta (triangolazione diretta, con commissionario, o plafond) dipende dall'esigenza di liquidità, riservatezza, complessità amministrativa e profilo di rischio fiscale.

OPERAZIONI TRIANGOLARI: IL MECCANISMO DELLA NON IMPONIBILITÀ

Il primo meccanismo disponibile si basa sull'articolo 8, comma 1, lettera a) del DPR n. 633/1972, che disciplina le operazioni triangolari destinate all'esportazione. In questo schema, il cessionario nazionale può ottenere che l'acquisto sia considerato **non imponibile** anche nel passaggio interno, senza dover anticipare l'IVA.

Il requisito fondamentale è che il trasporto o la spedizione dei beni fuori dal territorio comunitario avvenga “a cura o a nome” del cedente, anche quando tale operazione sia disposta per incarico del cessionario stesso.

Si consideri l'esempio pratico: l'azienda IT1 vende beni a IT2, ma anziché consegnarli fisicamente in Italia, provvede direttamente al trasporto verso il cliente finale extracomunitario. In questa configurazione, IT2 può beneficiare della non imponibilità IVA sull'acquisto da IT1, evitando l'esborso iniziale dell'imposta.

L'**esposizione finanziaria** viene così eliminata alla radice. Non si verifica l'anticipo dell'IVA che poi dovrebbe essere recuperata in fase di liquidazione periodica. Tuttavia, questa soluzione presenta alcune criticità di natura commerciale: il primo cedente potrebbe venire a conoscenza dell'acquirente finale, e viceversa, compromettendo talvolta la riservatezza delle relazioni commerciali.

La risposta a interpello 4 aprile 2023, n. 283 ha confermato questa interpretazione, precisando che la prima cessione può beneficiare del regime di non imponibilità quando il trasporto all'estero sia effettuato “a cura o a nome” del cedente nazionale.

■ L'INTERVENTO DEL COMMISSIONARIO NELLE TRIANGOLAZIONI

Una seconda opzione prevede l'utilizzo di un **commissionario per la vendita**. Il contratto di commissione, disciplinato dagli articoli 1731 e seguenti del Codice civile, consente al committente di incaricare il commissionario di vendere beni per suo conto, ma in nome proprio del commissionario.

Secondo l'art. 8, comma 1, lettera a) del DPR n. 633/1972, anche le cessioni tramite commissionari possono beneficiare della non imponibilità quando il trasporto avviene “a cura o a nome” dei cedenti o dei commissionari stessi.

In questo schema: IT1 vende al commissionario, il quale vende a IT2, ma i beni vengono trasportati direttamente al cliente finale extracomunitario. La cessione da IT1 al commissionario e dal commissionario a IT2 può avvenire in regime di **non imponibilità** se il trasporto è curato dal commissionario.

Questo meccanismo potrebbe risolvere il problema della riservatezza commerciale, poiché il trasporto viene gestito dal commissionario, che può essere scelto dal cessionario nazionale con apposite clausole contrattuali di riservatezza. Naturalmente, la provvigione del commissionario rappresenta un costo aggiuntivo per l'operazione.

■ IL REGIME DEGLI ESPORTATORI ABITUALI

La terza strategia operativa prevede l'utilizzo del **plafond per esportatori abituali**. Questa opportunità è riservata ai soggetti che, nell'anno solare precedente o nei dodici mesi precedenti, hanno registrato cessioni all'esportazione e/o cessioni intracomunitarie per un ammontare superiore al 10% del volume d'affari.

Gli esportatori abituali possono acquistare beni e servizi da fornitori nazionali senza applicazione dell'IVA, previa presentazione della dichiarazione d'intento e l'esecuzione degli adempimenti formali previsti.

La dichiarazione deve essere trasmessa telematicamente all'Agenzia delle Entrate, che rilascia apposita ricevuta con indicazione del protocollo di ricezione. Gli estremi del protocollo devono essere riportati nelle fatture emesse in base alla dichiarazione stessa (provvedimento 27 febbraio 2020).

Questa soluzione richiede però un **controllo costante** sugli acquisti effettuati, per evitare violazioni fiscali derivanti dal superamento del plafond disponibile (il cosiddetto “splafonamento”).

■ SCENARI OPERATIVI A CONFRONTO

Ciascuna delle tre opzioni presenta vantaggi e criticità specifiche che vanno valutate nel contesto aziendale.

TRIANGOLAZIONE DIRETTA

Modalità operativa: Il primo cedente (IT1) vende al cessionario nazionale (IT2) ma trasporta direttamente all'acquirente finale extraUE.



Gestione pratica: Il trasporto deve avvenire "a cura o a nome" del cedente (IT1), anche su incarico del cessionario (IT2). IT1 emette fattura non imponibile verso IT2.

Benefici: Entrambe le cessioni (da IT1 a IT2 e da IT2 al cliente finale) sono non imponibili, eliminando l'anticipo IVA.

Limitazioni: Possibile perdita di riservatezza commerciale tra primo cedente e cliente finale.

TRIANGOLAZIONE CON COMMISSIONARIO

Modalità operativa: IT1 vende tramite commissionario a IT2, con trasporto curato dal commissionario verso il cliente finale extraUE.

Gestione pratica: Il commissionario gestisce il trasporto e può essere scelto con criteri di riservatezza. IT1 fattura al commissionario (prezzo netto della provvigione), il commissionario fattura a IT2.

Benefici: Tutela della riservatezza commerciale attraverso l'intermediazione del commissionario.

Limitazioni: Costo aggiuntivo della provvigione del commissionario.

PLAFOND ESPORTATORI ABITUALI

Modalità operativa: Il cessionario nazionale (IT2) utilizza lo status di esportatore abituale per acquisti senza IVA nei limiti del plafond.

Gestione pratica: Dichiarazione telematica preventiva all'Agenzia delle Entrate, controllo costante degli acquisti per non eccedere il plafond disponibile.

Benefici: Autonomia operativa completa, gestione diretta del trasporto.

Limitazioni: Necessità del possesso dello status di esportatore abituale, rischi di splafonamento, adempimenti amministrativi complessi.

VALUTAZIONE DEI PROFILI DI RISCHIO

L'analisi dei rischi fiscali varia significativamente tra i tre scenari. Nelle triangolazioni (diretta o con commissionario), il rispetto delle condizioni di trasporto "a cura o a nome" del cedente o del commissionario elimina sostanzialmente i rischi fiscali. Il regime degli esportatori abituali presenta invece il rischio specifico dello splafonamento, con conseguenti sanzioni per acquisti eccedenti il plafond disponibile.

L'aspetto procedurale riveste particolare importanza nella scelta della strategia più adatta. Mentre le triangolazioni richiedono principalmente accordi contrattuali appropriati e documentazione del trasporto, il regime del plafond comporta adempimenti dichiarativi e contabili continuativi.

Nella prassi applicativa, le aziende tendono spesso a combinare le diverse opzioni a seconda delle specifiche operazioni commerciali. Non è infrequente che un'impresa utilizzi il plafond per acquisti ricorrenti da fornitori abituali e ricorra alle triangolazioni per operazioni occasionali o di maggiore rilevanza economica.

Le **triangolazioni IVA** rappresentano dunque strumenti operativi concreti per ottimizzare la gestione dei flussi finanziari nelle operazioni di export, purché implementate con la dovuta attenzione agli aspetti normativi e contrattuali.



STUDIO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

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 (01/10/2025). 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 31