IL NUOVO SCENARIO FISCALE DOPO L'ACCORDO TRA REGNO UNITO ED UNIONE EUROPEA



HELP DESK BREXIT

2021 MAGGIO

ITA ITALIAN TRADE AGENCY

Il presente documento è stato elaborato dall'Agenzia ICE - Help Desk Brexit Londra

contenuti a cura di Welltax Limited
coordinamento Gabriella Migliore

Layout grafico e impaginazione
Ufficio Coordinamento Promozione del Made in Italy | Vincenzo Lioi & Irene Caterina Luca
Nucleo Grafica

INDICE

1. QUADRO GENERALE DELLE MODIFICHE - INTRODUZIONE 4

2. MERCI VENDUTE A CLIENTI BASATI IN GRAN BRETAGNA PER UN VALORE NON SUPERIORE A £ 135 5

2.1 Business to Consumer (B2C) 5

2.2 Business to Business (B2B) 6

3. MERCI VENDUTE A CLIENTI BASATI IN GRAN BRETAGNA PER UN VALORE SUPERIORE A £ 135 8

4. TRATTAMENTO DEI BENI IN LIBERA CIRCOLAZIONE IN GRAN BRETAGNA E VENDUTI A CLIENTI BASATI IN GRAN BRETAGNA PER QUALSIASI VALORE 10

4.BIS ESENZIONI ALLA REGISTRAZIONE DELL'IVA BRITANNICA PER AZIENDE ESTERE (ITALIA INCLUSA) 12

5. DEPOSITO DOGANALE (CUSTOMS WAREHOUSE) 14

6. SU COSA SI BASA LA SOGLIA DI £ 135 (B2C & B2B) 15

7. OMP (ONLINE MARKET PLACE) SECONDO HMRC 15

8. TENUTA DEI REGISTRI DELLE VENDITE (OMP E VENDITORI DIRETTI) 16

9. LA GESTIONE DEI RAPPORTI DI CONSIGNMENT STOCK/CALL OFF STOCK DOPO LA BREXIT 16

10. RAPPRESENTANZA FISCALE IN EUROPA E REGNO UNITO 17

11. VAT IN UK: COME OTTENERLA 18

1. QUADRO GENERALE DELLE MODIFICHE - INTRODUZIONE

L'avvento della Brexit ha rivoluzionato le dinamiche con le quali le aziende al di fuori della Manica dovranno interfacciarsi con il Regno Unito. I maggiori cambiamenti riguardano l'import/export di beni ed i conseguenti adempimenti fiscali e doganali con cui le aziende europee dovranno interfacciarsi.

In linea generale questi cambiamenti, che verranno descritti di seguito, porteranno le aziende europee a riorganizzare i rapporti con il Regno Unito. Tali modifiche sono entrate in vigore a partire dal 1° gennaio 2021, data che ha segnato la fine del periodo di transizione e la dipartita del Regno Unito dall'Unione Europea, comportando l'introduzione di un confine doganale tra UK e UE.

Le operazioni tra la UE e il Regno Unito non rappresentando più cessioni intracomunitarie si configurano come esportazioni/importazioni doganali con un paese estero, con l'eccezione dell'Irlanda del Nord, che sostanzialmente continuerà ad appartenere al territorio doganale comunitario, facendo parte al contempo anche del territorio IVA del Regno Unito.

Un soggetto non-UK che avrà intenzione di importare i propri beni sul territorio britannico, dovrà verificare in base agli adempimenti evidenziati di seguito l'eventuale possibilità di ottenere un'identificazione fiscale presso HMRC (Agenzia dell'Entrate britannica).

L'identificazione generalmente comporta una registrazione IVA (VAT) ed un numero EORI britannico. Essa permetterà lo sdoganamento delle merci e l'eventuale vendita con l'applicazione dell'IVA britannica. Ci sarà, inoltre, l'obbligatorietà di registrazione VAT ed EORI se il soggetto estero volesse immagazzinare i beni prima della vendita.

Le nuove disposizioni sotto menzionate non si applicheranno all'Irlanda del Nord. Nell'accordo firmato tra UK e UE è previsto che l'Irlanda del Nord (NI) possa continuare a far parte del territorio comunitario, relativamente allo scambio di beni. Le aziende basate in NI avranno un codice ISO "XI" diverso dal vecchio "GB". Il nuovo suffisso XI permette l'identificazione delle aziende operanti in tale territorio, che continueranno a fare parte del territorio doganale europeo, creando così il bisogno di sdoganare i beni da e verso la Gran Bretagna (Inghilterra, Scozia e Galles). Inoltre, per l'Irlanda del Nord resteranno le stesse regole B2C europee per la vendita a distanza (Distance selling) con un limite di £ 70,000 sino al 1° luglio 2021. Dal 1° luglio 2021 si applicheranno le nuove regole europee relative all'OSS (One Stop Shop), che eliminerà di fatto la vendita a distanza e permetterà alle aziende europee (Irlanda del Nord inclusa ma Gran Bretagna esclusa) di integrare le vendite B2C tramite una dichiarazione IVA addizionale nel proprio paese di riferimento.

Il nuovo regime fa riferimento alla Gran Bretagna (Irlanda del Nord esclusa), e si concentra su diverse linee guida, che modificheranno il modo in cui l'IVA viene riscossa sulle vendite di beni nelle seguenti circostanze:

1) Cessione di beni da un soggetto estero o da un OMP (Online Market Place) a soggetto britannico. I beni si trovano al di fuori della Gran Bretagna (quindi al di fuori del punto di vendita) e la fornitura comporta la successiva importazione delle merci in Gran Bretagna.
2) Cessione di beni da un soggetto estero con un OMP che facilita la vendita. I beni si trovano in Gran Bretagna (quindi già nel punto di vendita).
3) Soglia dei £ 135 per il valore delle spedizioni verso la Gran Bretagna o per le merci presenti all'interno del territorio

britannico e l'eventuale coinvolgimento dell'OMP nell'eventuale vendita.

4) Vendite B2B (Business to Business) oppure B2C (Business to Consumer) a seconda delle soglie e regole specificate di cui sopra.

Il nuovo regime ha comportato anche l'abolizione dello sgravio per le spedizioni di esiguo valore, che eliminava l'IVA all'importazione sulle spedizioni di merci del valore pari o inferiore a £ 15.

2. MERCI VENDUTE A CLIENTI BASATI IN GRAN BRETAGNA PER UN VALORE NON SUPERIORE A £ 135

2.1 BUSINESS TO CONSUMER (B2C)

Queste nuove disposizioni si applicheranno alle importazioni in Gran Bretagna (quindi Irlanda del Nord esclusa), se la spedizione non superasse i £ 135 in valore. Ciò è in linea con la soglia di esenzione dell'applicazione delle imposte all'importazione, riducendo così al minimo l'impatto sulle procedure doganali.

In questi casi verrà modificato il punto in cui viene riscossa l'IVA, dal punto di importazione al punto di vendita, ovvero nel luogo in cui avviene la conclusione della transazione. Ciò significa che l'IVA non sarà dovuta in dogana, in modo tale da evitare ritardi nel transito delle merci. L'IVA sarà dichiarata e versata trimestralmente dal venditore europeo, che dovrà dotarsi in anticipo di una partita IVA britannica.

La responsabilità del fornitore ai fini dell'IVA dipenderà dalle seguenti condizioni:

- qualora un OMP (Online Market Place) non fosse coinvolto nell'agevolazione della vendita, ci sarà una fornitura diretta dal venditore al consumatore, che sarà quindi considerata come avvenuta nella Gran Bretagna e quindi soggetta all'IVA della Gran Bretagna. In altre parole, il venditore sarà obbligato alla registrazione IVA;
- qualora un OMP fosse coinvolto nell'agevolazione della vendita, ai fini dell'IVA, si riterrà la fornitura effettuata dall'OMP al consumatore della Gran Bretagna, con l'IVA addebitabile. Dunque, il venditore estero sarà esente dalla registrazione IVA in Gran Bretagna, dato che l'OMP si occuperà di versare la stessa.

Per le merci che si trovano al di fuori della Gran Bretagna, le nuove disposizioni si applicheranno indipendentemente dal luogo in cui è stabilito l'OMP o l'attività di vendita della merce.

Ciò significa che i seguenti tipi di soggetti dovranno registrarsi per l'IVA della Gran Bretagna (se non fossero già registrati) e presentare dichiarazioni IVA ad HMRC:

- Online Market Place oppure qualsiasi azienda che gestisca un OMP che faciliti la vendita di beni ai clienti della Gran Bretagna;
- qualsiasi attività commerciale che venda merci direttamente (senza coinvolgimento di OMP) a clienti della Gran Bretagna, dove le merci sono al di fuori della Gran Bretagna nel punto di vendita e sono importate in Gran Bretagna tramite spedizioni di valore non superiore a £ 135.

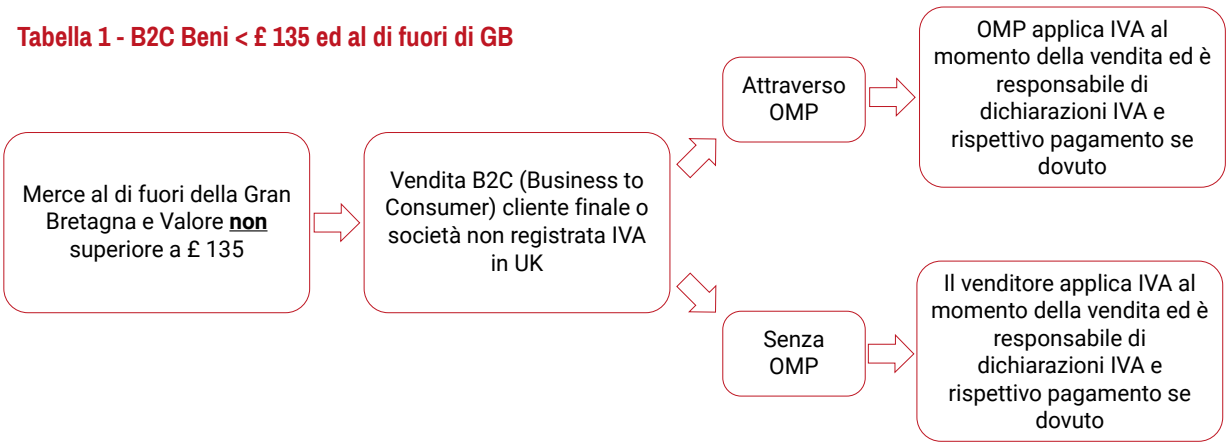
Illustrazione 1

L'azienda italiana XXX SPA vende e spedisce beni per £100 a Mr Brown (individuo residente in UK) attraverso Ebay. Sarà Ebay ad applicare l'IVA a Mr Brown. Non ci sarà l'obbligo dell'azienda italiana XXX SPA di registrazione IVA e EORI in UK. A seconda di quali saranno i termini e le condizioni con Ebay, sarà la stessa Ebay a fatturare questo servizio all'azienda XXX SPA ricaricando l'IVA pagata in UK.

Illustrazione 2

L'azienda italiana XXX Srl vende e spedisce direttamente i propri beni per £100 tramite il proprio sito e-commerce a Mr Brown (individuo residente in UK). In questo caso, è l'azienda XXX Srl ad avere l'onere di applicare l'eventuale IVA UK (a seconda delle aliquote) in fattura e dunque alla registrazione della partita IVA ed EORI britannico.

Tabella 1 - B2C Beni < £ 135 ed al di fuori di GB



2.2 BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

Per quanto riguarda importazioni di valore non superiore a £ 135, laddove la merce si trovasse al di fuori della Gran Bretagna nel punto di vendita e la fornitura fosse indirizzata ad un'attività registrata IVA in Gran Bretagna, si applicheranno le disposizioni come descritto di seguito.

Qualora un soggetto registrato IVA nel Regno Unito (acquirente) fornisse all'OMP/venditore diretto il proprio numero di partita IVA, la responsabilità di contabilizzare l'IVA passerà al cliente, che ne renderà conto mediante la procedura di Reverse Charge (c.d. "inversione contabile"). Questo è un particolare metodo di applicazione dell'IVA che consente di effettuare l'inversione contabile della suddetta imposta direttamente sul destinatario della cessione del bene anziché sul cedente. Pertanto, l'OMP o il venditore diretto non saranno tenuti a contabilizzare l'IVA in queste circostanze.

L'OMP o il venditore diretto dovranno aggiungere una nota alla fattura emessa al cliente commerciale in Gran Bretagna per precisare che il cliente dovrà tenere conto dell'IVA. L'OMP o il venditore diretto dovranno includere un riferimento a "reverse charge" sulla fattura, ad esempio '**reverse charge: customer to account for VAT to HMRC**'.

Dopodiché, il cliente commerciale (acquirente) contabilizzerà l'IVA sulla propria dichiarazione IVA (VAT Return) e potrà recuperarla. In sostanza, aggiungerà nel VAT Return l'importo dell'IVA sia nella casella "IVA a debito" (output VAT box), sia nella casella "IVA a credito" (input VAT box).

Se un destinatario commerciale della merce non fosse registrato ai fini IVA o non fornisse al venditore un numero di partita IVA valido in Gran Bretagna per la sua attività al momento dell'acquisto, l'OMP o il venditore diretto dovranno trattare la vendita come Business to Consumer, piuttosto che Business to Business, quindi effettuare la vendita e contabilizzare l'IVA di conseguenza.

Illustrazione 3

L'azienda XXX SPA vende e spedisce beni dall'Italia sia tramite Amazon che tramite il suo e-commerce all'azienda YYY PLC basata in UK e con partita IVA UK. Il valore della merce spedita è di £120. L'azienda XXX SPA non sarà tenuta alla registrazione IVA ed EORI in UK ma dovrà specificare in fattura che sarà l'azienda YYY PLC tramite l'inversione contabile (reverse charge) a dichiarare l'eventuale l'IVA UK presso le proprie liquidazioni trimestrali.

Tabella 2 - B2B Beni < £ 135 ed al di fuori di GB



3. MERCI VENDUTE A CLIENTI BASATI IN GRAN BRETAGNA PER UN VALORE SUPERIORE A £ 135

Prima della Brexit/fine del periodo di transizione, in UK i soggetti con partita IVA applicavano l'IVA attraverso il Reverse Charge (inversione contabile) adottato dalla UE sulle transazioni intracomunitarie.

A partire dal 1° gennaio 2021, anche i Paesi all'interno dell'UE, devono rendere conto dell'IVA all'importazione.

Per i beni non presenti sul territorio britannico al momento della vendita, supponendo che vengano spediti da territorio europeo, tutto dipenderà dal soggetto che si prenderà a carico le formalità doganali in base alle disposizioni di resa praticate (gli Incoterms). Nel caso in cui il cliente britannico procedesse allo sdoganamento (all'importazione del bene), l'operazione per il fornitore europeo sarà un'esportazione. In questo caso il fornitore europeo non avrà bisogno della partita IVA ed EORI britannico, ma basterà avere l'EORI e la partita IVA europea (fatturando dunque fuori campo IVA). Se invece fosse il fornitore europeo a fungere da importatore, allora quest'ultimo dovrà sdoganare i beni e addebitare successivamente l'IVA britannica alla vendita, se applicabile. Il fornitore avrà dunque bisogno di una partita IVA ed EORI GB.

Sul punto, ci preme sottolineare che alcuni Online Market Place richiedono che l'importazione dei prodotti sia a carico del fornitore estero, adottando una formula di resa specifica (nella maggioranza dei casi DDP) per cui anche in questo caso il cliente finale basato in UK è sollevato dal pagamento della VAT, inducendo così il fornitore estero ad aprire una posizione VAT ed EORI UK. Ciò comporta, oltre agli oneri di spedizione, anche l'applicazione dell'IVA UK e lo sdoganamento delle merci all'importazione.

L'IVA viene applicata nel momento in cui la merce entra in libera circolazione, vale a dire che questo dovrebbe essere considerato il punto di imposta sull'IVA. L'importatore dovrà raccogliere tutta la documentazione necessaria per comprovare il momento in cui le merci sono entrate in libera circolazione e per poterle poi dichiarare nei propri registri IVA.

Nell'importare la merce in UK e con la presenza di partita IVA britannica, si consiglia un sistema di contabilità IVA posticipata (postponed VAT accounting system). Tramite tale regime, l'importatore potrà contabilizzare l'IVA all'importazione direttamente nella propria dichiarazione IVA periodica, posticipando quindi la liquidazione e l'assolvimento dell'IVA altrimenti dovuta ad ogni importazione di merce. Il postponed VAT accounting system è un regime opzionale attivabile dall'importatore direttamente nella dichiarazione di importazione, senza necessità di preventiva autorizzazione. Tuttavia, il regime è obbligatorio nel caso in cui l'importatore avesse optato per la dichiarazione doganale differita, ovvero semplificata.

È opportuno ricordare come il sistema di IVA posticipata possa ora essere utilizzato anche per tutte le importazioni al di fuori dell'UE.

Ciò rappresenta un cambiamento rispetto al modo in cui era contabilizzata l'IVA prima della fine del periodo di transizione ed è probabile che fornisca un aumento del flusso di cassa per le imprese che importano da paesi extra UE.

Inoltre, nell'ambito del sistema di contabilità IVA posticipata sarà disponibile un riepilogo mensile online, dove verrà mostrata l'IVA all'importazione posticipata per il mese precedente, sulla base delle transazioni effettuate e quando bisognerà includerla nella dichiarazione IVA (cioè il punto fiscale corretto).

Illustrazione 4

L'azienda XXX SPA vende e spedisce merci dall'Italia per un valore di £ 1,000 sia a Mr Brown che a YYY PLC (individuo ed azienda con partita IVA UK residenti in Gran Bretagna). L'azienda XXX SPA si occupa della spedizione e dell'importazione delle merci utilizzando la resa DDP. In questo caso sarà XXX SPA a doversi registrare IVA ed EORI GB (oltre alle dichiarazioni doganali) ed a occuparsi di saldare l'IVA quando importa la merce e di addebitare l'eventuale l'IVA inglese alla vendita a Mr Brown e YYY PLC.

Illustrazione 5

L'azienda XXX Srl vende e spedisce merci dall'Italia per un valore di £1,000 sia a Mr Brown che a YYY Ltd (individuo ed azienda con partita IVA UK residenti in Gran Bretagna). L'azienda XXX Srl si occupa della spedizione ma non dell'importazione delle merci utilizzando la resa DAP. In questo caso saranno sia YYY Ltd che Mr Brown ad occuparsi del saldo IVA UK e delle dichiarazioni doganali per l'importazione della merce. L'azienda XXX Srl non avrà bisogno di partita IVA ed EORI UK ma basterà avere EORI ITA e Partita IVA italiana per poter esportare il prodotto con fattura non imponibile IVA.

Tabella 3 - Tutti i beni > £ 135 ed al di fuori di GB

Merce al di fuori della Gran Bretagna e Valore superiore a £ 135	Si applicano le regole IVA standard: chi importa paga l'IVA in UK

4. TRATTAMENTO DEI BENI IN LIBERA CIRCOLAZIONE IN GRAN BRETAGNA E VENDUTI A CLIENTI BASATI IN GRAN BRETAGNA PER QUALSIASI VALORE

Nel caso in cui i beni siano già nel territorio britannico prima della vendita al consumatore finale, verranno applicate nuove regole per il trattamento fiscale della merce. Questa nuova disposizione fa riferimento a beni di qualsiasi valore nei casi in cui:

- i beni sono di proprietà del fornitore estero;
- i beni sono presenti nel territorio britannico al momento della vendita (detenute in un deposito ad esempio);
- la fornitura è destinata ad un privato, quindi, non è destinata ad un'azienda registrata ai fini IVA;
- vendita di merce ad un cliente in Gran Bretagna attraverso un OMP.

I beni che si trovano all'interno del suolo britannico saranno tecnicamente già stati importati e dunque avranno già oltrepassato le procedure doganali e le eventuali applicazioni dell'IVA. Il fornitore estero, ad esempio, avrà già importato le merci nel proprio deposito basato sul territorio britannico e dunque già esportato i prodotti dal paese di provenienza.

Per le vendite B2C, l'IVA britannica sarà inoltre versata al momento della conclusione della vendita. Tuttavia, la differenza sta nel fatto che, a condizione che siano soddisfatte le quattro condizioni di cui sopra, l'OMP sarà considerato il presunto fornitore e sarà quindi responsabile della trattenuta e del versamento dell'IVA. Ad ogni modo, ciò non significa che il venditore che si trova all'estero sia esonerato dalla registrazione della Partita IVA in Gran Bretagna. Sebbene non debba versare la somma a titolo IVA, il venditore dovrà comunque includere il valore della vendita nella dichiarazione IVA nel Regno Unito. Essa sarà indicata come vendita esente IVA all'OMP (dunque zero rated).

Per quel che concerne le vendite B2B in Gran Bretagna (ovvero quando il cliente finale può fornire il numero di partita IVA britannico), l'obbligo del versamento IVA ricade sul venditore che si trova all'estero piuttosto che sull'OMP. In tal caso si applicheranno le norme IVA abituali, ovvero eventuale applicazione dell'IVA sulla vendita. L'OMP avrà l'obbligo di notificare il venditore estero e di richiedere allo stesso la dichiarazione IVA per tali transazioni. L'OMP sarà responsabile della fornitura della Partita IVA del cliente britannico al fornitore estero.

Se non ci fosse il coinvolgimento dell'OMP e laddove i beni si trovassero in Gran Bretagna al momento della vendita, sarà il venditore estero (che dovrebbe essere già munito di Partita IVA britannica) a dichiarare ed applicare l'IVA su tali transazioni.

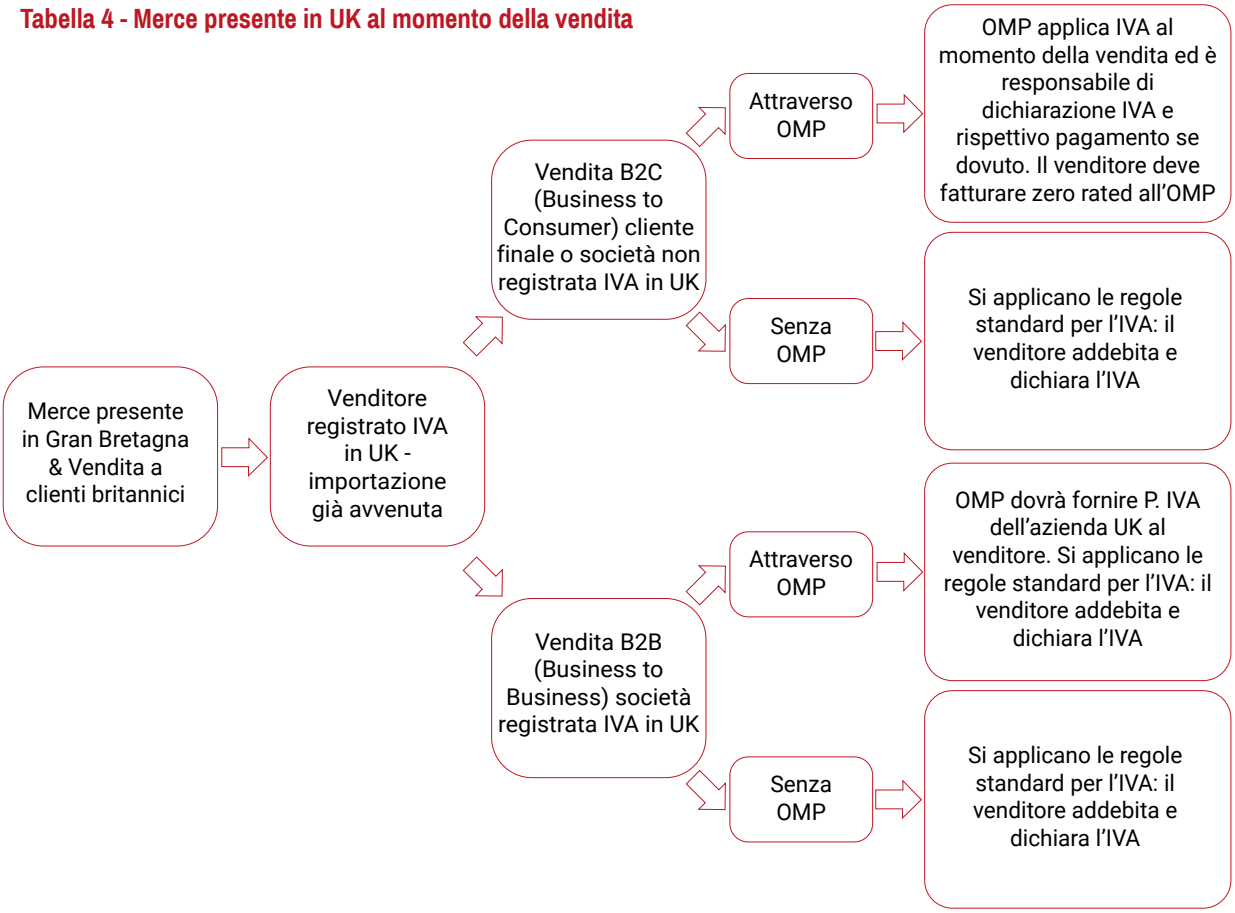
Illustrazione 6

L'azienda XXX SPA ha un deposito dove conserva delle merci in UK ed è in possesso sia della Partita IVA (VAT UK) che dell'EORI britannico. Dopo aver importato le merci ed aver pagato la VAT all'importazione (oppure dopo aver scelto il metodo del postponed accounting dove l'IVA viene dichiarata nelle dichiarazioni trimestrali) potrà vendere la merce detenuta nel magazzino britannico. Se l'azienda XXX SPA dovesse vendere i beni direttamente a Mr Brown (individuo residente in UK) dovrà eventualmente aggiungere l'aliquota IVA alla fattura britannica in base al prodotto venduto. Se, invece, l'azienda XXX SPA venderà beni a Mr Brown attraverso Amazon, fatturerà Amazon e non Mr Brown con IVA UK zero (zero rated). Sarà poi Amazon ad applicare l'eventuale aliquota IVA UK sul prodotto venduto a Mr Brown.

Illustrazione 7

L'azienda XXX SPA ha un deposito dove conserva delle merci in UK ed è in possesso sia della Partita IVA che dell'EORI britannico. Dopo aver importato le merci ed aver pagato la VAT all'importazione (oppure dopo aver scelto il metodo del postponed accounting dove l'IVA viene dichiarata nelle dichiarazioni trimestrali) potrà vendere attraverso la merce detenuta nel magazzino britannico. Se l'azienda XXX SPA dovesse vendere i beni direttamente a YYY PLC (azienda britannica in possesso di UK IVA) dovrà eventualmente aggiungere l'aliquota IVA in base al prodotto venduto. Se l'azienda XXX SPA dovesse vendere beni a YYY PLC attraverso Amazon, Amazon sarà tenuta a comunicare la Partita IVA UK di YYY PLC a XXX SPA. Una volta ottenute le informazioni da Amazon, sarà poi XXX SPA ad applicare l'eventuale aliquota IVA sulla fattura UK per il prodotto venduto a YYY PLC.

Tabella 4 - Merce presente in UK al momento della vendita



4.BIS ESENZIONI ALLA REGISTRAZIONE DELL'IVA BRITANNICA PER AZIENDE ESTERE (ITALIA INCLUSA)

Come già accennato nei precedenti paragrafi di questo manuale, con il susseguirsi degli eventi legati alla Brexit le aziende estere che intendono vendere direttamente (quindi senza un online market place che ne faciliti la vendita o qualsiasi altra azienda), esportando e importando merci nel Regno Unito (occupandosi dunque dello sdoganamento della merce, utilizzando ad esempio la tipologia di resa DDP), dovranno ottenere una identificazione fiscale mediante la richiesta di un numero EORI e la registrazione alla VAT (IVA) britannica in modo da poter effettuare la liquidazione trimestrale dell'imposta.

Nei giorni scorsi, successivamente alla pubblicazione di questo lavoro, e' intervenuta una rilevante modifica all'assetto appena citato.

L'Agenzia delle Entrate Britannica (HMRC) ha infatti aggiornato la direttiva riguardante le aziende estere (europee ed extra-europee) esportatrici di merci nel Regno Unito che effettuano vendite **solo ed esclusivamente** di prodotti con un'aliquota IVA dello 0% (zero-rated) secondo il sistema fiscale britannico.

In particolare, nel caso in cui queste aziende dovessero effettuare vendite esclusivamente di prodotti zero-rated (aliquota allo 0%), potranno richiedere l'esenzione alla registrazione dell'IVA britannica e successivamente, **se HMRC dovesse concedere l'esenzione**, tali aziende non sarebbero tenute a registrarsi ai fini IVA nel Regno Unito e di conseguenza ad effettuare la liquidazione trimestrale dell'IVA.

Come specificato in precedenza, le aziende italiane coinvolte non sono soltanto quelle che utilizzano resa DDP ma anche le imprese che operano attraverso il **proprio sito e-commerce** (dunque direttamente e senza coinvolgimento di un Online Market place) effettuando vendite di importo **inferiore ai £135 verso un target B2C** (individui senza partita IVA inglese). **Il requisito fondamentale per accedere all'esenzione è l'aliquota allo 0% applicata sui prodotti venduti**.

Le aziende in questione necessiteranno, in ogni caso, di un numero EORI per l'importazione sul suolo britannico nonostante l'esenzione alla registrazione dell'IVA poiché obbligatorio in termini doganali. È importante ricordare infatti, che il numero EORI, identifica il soggetto economico che intende operare ed importare prodotti nella nazione dove avviene la vendita.

Illustrazione

L'azienda XXX S.r.l, che opera nel settore dell'abbigliamento per bambini in Italia, intende vendere nel Regno Unito esportando i propri prodotti. Considerato che i prodotti per bambini sono soggetti ad un'aliquota dello 0% nel Regno Unito, l'azienda XXX S.r.l potrà richiedere l'esenzione alla registrazione dell'IVA britannica e nel caso in cui HMRC dovesse concederla, l'azienda non dovrà effettuare le liquidazioni trimestrali dell'IVA nel Regno Unito. L'azienda XXX S.r.l, per poter vendere, esportare e importare (seguendo un titolo di resa DDP ad esempio) i propri prodotti nel Regno Unito, dovrà, in ogni caso, essere in possesso del numero EORI identificativo.

In questo hyperlink ci saranno alcuni prodotti considerati all'aliquota IVA dello 0% (zero-rated).

Per richiedere l'esenzione alla registrazione della VAT britannica nel caso di vendite esclusivamente zero-rated, occorre verificare quale delle due seguenti condizioni si applica:

1. aziende già registrate alla VAT, in questo caso le aziende possono richiedere l'esenzione in due modi:

- scrivendo e inviando una lettera al seguente indirizzo **BT VAT HM Revenue and Customs, BX9 1WR,** spiegando il motivo per il quale si vuole richiedere l'esenzione. Nel caso in questione è consigliabile usare: **I am still trading but my taxable supplies are solely zero-rated** and I want to apply for exemption from VAT registration
- oppure seguendo il seguente link: https://www.gov.uk/government/publications/vat-application-to-cancel-your-vat-registration-vat7

2. aziende non ancora registrate alla VAT, in questo caso l'esenzione si richiede:

- compilando e inviando il Form che trovate al seguente link https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/946248/VAT1form-12-20.pdf. E' fondamentale spuntare il box al punto 11) del form - **Exemption – because your taxable supplies are mostly zero-rated.** L'indirizzo a cui va mandato questo Form è il medesimo sopra menzionato , ovvero, **BT VAT HM Revenue and Customs, BX9 1WR.**

5. DEPOSITO DOGANALE (CUSTOMS WAREHOUSE)

Il deposito doganale consente al proprietario di detenere merci importate. È possibile utilizzare il deposito doganale per posticipare dazi e IVA. Infatti, questo sistema permette di pagarli una volta che le proprie merci avranno lasciato il deposito per essere immesse in libera circolazione.

Non si dovranno pagare dazi e IVA se le merci venissero riesportate. Allo stesso modo, non si dovranno pagare dazi e IVA se le merci fossero trasferite in una procedura doganale diversa dall'uso autorizzato. È necessario essere autorizzati a gestire un magazzino in qualità di magazziniere.

Un magazzino doganale può essere utilizzato per immagazzinare le proprie merci:

- soggette a dazi doganali, accise o IVA all'importazione;
- se documenti come le licenze non fossero disponibili quando si importano le merci;
- originariamente importate secondo una procedura speciale e immagazzinate prima di essere riesportate;
- su cui il dazio non è dovuto, ma l'IVA all'importazione sì;
- che sono state ammesse alla libera circolazione;
- già in libera circolazione, ma oggetto di un reclamo ai sensi del regime delle importazioni respinte (Rejected Imports arrangements).

Le merci all'interno di un deposito doganale possono essere processate, ma sono consentite solo alcune tipologie di lavorazione, meglio note come "usual forms of handling". Ciò significa che sarà possibile preparare i beni per preservarne la tenuta in magazzino, migliorare la presentazione per la futura vendita e preparare i beni per la distribuzione o rivendita.

Esistono 2 tipi di magazzino doganale:

Magazzino Pubblico

Adatto alle aziende che vogliono immagazzinare merci appartenenti ad altre persone, note anche come depositanti.

Magazzino Privato

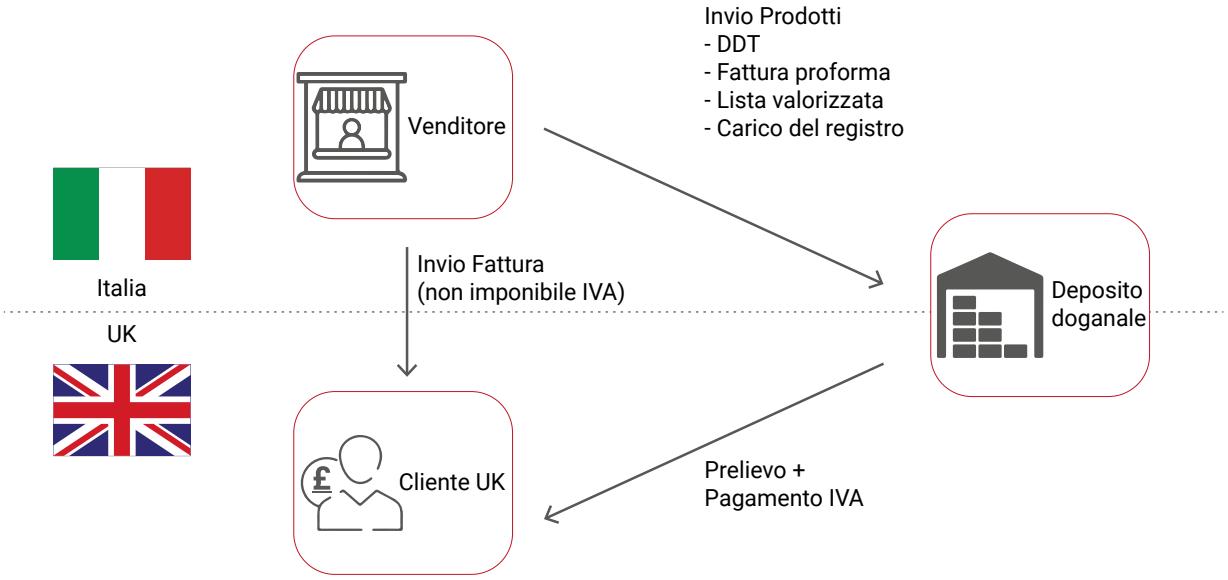
Adatto alle aziende che vogliono immagazzinare le proprie merci. In questo caso, il titolare in possesso dell'autorizzazione del magazzino e il depositante sono la stessa persona.

I business che possono avere la licenza del deposito doganale dovranno essere basati nel Regno Unito ed avere un EORI britannico.

Illustrazione 8

*L'azienda XXX Srl italiana vende e spedisce beni in un deposito doganale detenuto dall'azienda YYY Ltd (azienda britannica in possesso di UK IVA). L'azienda XXX Srl fattura l'azienda YYY ltd senza l'applicazione dell'IVA italiana (non imponibile IVA). Sarà poi l'azienda YYY Ltd a prelevare la merce dal deposito doganale ed a procedere con le eventuali dichiarazioni doga*nali ed applicazione dell'IVA UK all'importazione.

Tabella 5 - Utilizzo di deposito doganale, formalità e oneri doganali in capo al cliente UK



6. SU COSA SI BASA LA SOGLIA DI £ 135 (B2C & B2B)

Il punto di partenza per determinare se una vendita di beni situati al di fuori della Gran Bretagna, effettuata a un consumatore britannico, sia soggetta all'IVA sulle forniture della Gran Bretagna è valutare se il prezzo di vendita dei beni superi £ 135, IVA esclusa. A tal fine, il valore dovrebbe essere basato sul valore intrinseco dei beni, che equivale al prezzo al quale i beni sono venduti, esclusi:

- costi di trasporto e assicurazione, a meno che non siano inclusi nel prezzo e non indicati separatamente sulla fattura;
- qualsiasi altra tassa identificabile dalle autorità doganali tramite un documento pertinente.

È importante tenere presente che la soglia di £ 135 si applica al valore della spedizione, non a ogni singolo articolo all'interno della spedizione.

7. OMP (ONLINE MARKET PLACE) SECONDO HMRC

Il termine OMP viene utilizzato per descrivere qualsiasi interfaccia elettronica (sito web o applicazione mobile) come un marketplace, una piattaforma, un portale o simili che faciliti la vendita di beni ai clienti. Oltre a facilitare le forniture, gli operatori di OMP possono anche vendere le proprie merci sull'OMP, ma in tal caso sono trattati ai fini dell'IVA come un venditore diretto piuttosto che come un OMP.

Secondo HMRC, un mercato online consiste in un'azienda che utilizzi un sito Web o un'applicazione per telefoni cellulari (come un marketplace, una piattaforma o un portale) per gestire la vendita di beni ai clienti, a patto che

soddisfi tutte le seguenti condizioni:

- stabilisca in un qualsiasi modo i termini e le condizioni su come le merci vengono fornite al cliente;
- sia coinvolta in un qualsiasi modo nell'autorizzare o facilitare i pagamenti dei clienti;
- sia coinvolta nell'ordinazione o nella consegna della merce.

Un'impresa che fornisca anche solamente una delle seguenti informazioni non sarà considerata un OMP:

- l'elaborazione dei pagamenti in relazione alla fornitura di beni;
- l'inserimento di una lista di merci o la pubblicità delle stesse;
- il reindirizzamento o il trasferimento dei clienti verso altre interfacce elettroniche, senza alcuna ulteriore mediazione nella fornitura.

8. TENUTA DEI REGISTRI DELLE VENDITE (OMP E VENDITORI DIRETTI)

Agli OMP e ai venditori diretti sarà richiesto di conservare registrazioni elettroniche delle loro vendite per un periodo di 6 anni e di fornire registrazioni elettroniche a HMRC qualora ci fosse la necessità.

Per gli OMP ciò include sia le vendite effettuate in prima persona (direttamente ai consumatori), sia quelle da parte di venditori terzi che vengono aiutati in qualità di OMP. Ai fini del nuovo regime IVA entrambe le casistiche saranno considerate come vendute dall'OMP.

9. LA GESTIONE DEI RAPPORTI DI CONSIGNMENT STOCK/CALL OFF STOCK DOPO LA BREXIT

Nell'ambito di operazioni di compravendita internazionale i vari operatori decidono spesso di ricorrere all'utilizzo di depositi merci. L'utilizzo dei depositi nei vari mercati di sbocco consente di minimizzare tutti gli oneri connessi allo stoccaggio, trasporto e logistica dei beni stessi.

Quando si utilizzano depositi merci di proprietà posti in Paesi esteri, si utilizzano solitamente contratti di Consignment Stock (Call off Stock).

Si tratta di contratti basati sul trasferimento dei beni del fornitore presso un deposito del cliente. Cliente che, in base alle proprie esigenze, effettua dei prelievi in qualsiasi momento. I prodotti saranno ad esclusivo beneficio del cliente estero e potranno essere prelevati unicamente dallo stesso. Soltanto al momento del prelievo dal magazzino avviene il passaggio di proprietà della merce. Mentre, per tutto il tempo del deposito all'estero, la merce rimane di proprietà del fornitore.

Con il Consignment Stock l'acquirente può restituire la merce invenduta senza sostenere, così, alcun rischio. In sostanza può essere definito come un contratto commerciale i cui effetti reali vengono differiti ad un momento successivo a quello di stipula.

A partire dal 1° gennaio 2021, i Paesi dell'UE non possono più gestire i rapporti di consignment stock/call-off stock con

i clienti del Regno Unito secondo lo schema comunitario. Essendo il Regno Unito un paese extra-UE a tutti gli effetti, i prodotti inviati in consignment ai clienti del Regno Unito saranno assoggettati a IVA al momento dell'importazione degli stessi in territorio britannico. Quindi, i rapporti di consignment stock/call-off stock con i clienti UK dovranno essere gestiti secondo lo schema dei rapporti mantenuti con clienti ubicati in paesi extra-UE.

I beni verso il Regno Unito dalle imprese estere potranno essere assoggettati ai seguenti due regimi doganali alternativi:

- importazione definitiva (c.d. free circulation) con pagamento immediato dell'IVA (a meno che il Postponed VAT accounting non venga applicato); dunque, se il soggetto europeo dovesse importare la merce, dovrebbe registrarsi IVA ed EORI in UK. In sostanza il soggetto europeo con IVA britannica dovrà fatturare applicando le aliquote UK sulla merce venduta;
- introduzione in un deposito doganale (Customs Warehouse) con sospensione del pagamento dell'IVA, che sarà dovuto e versato soltanto al momento del prelievo dei beni dal deposito; l'adempimento dell'IVA non verrà evitato, ma unicamente differito. Il deposito doganale è consentito a soggetti basati in UK e non a soggetti esteri.

10. RAPPRESENTANZA FISCALE IN EUROPA E REGNO UNITO

I rappresentanti fiscali sono entità locali che operano per conto di soggetti non residenti e in alcuni Stati membri hanno la responsabilità solidale dell'IVA. Dal 1° gennaio 2021, le aziende del Regno Unito sono richiesti requisiti più severi per la rappresentanza fiscale. Qualsiasi azienda del Regno Unito con una partita IVA estera nell'UE potrebbe dover affrontare l'obbligo nei confronti di tale rappresentante. Questi agenti detengono la responsabilità diretta per l'eventuale IVA non pagata e pertanto richiedono in cambio depositi in contanti o garanzie bancarie.

Attualmente, 19 Stati membri prevedono l'obbligo per le imprese non UE di avere una rappresentanza fiscale, ma alcuni - come la Repubblica d'Irlanda - avevano precedentemente segnalato che questo potrebbe non essere il caso delle società britanniche. Ovvero il rappresentante fiscale sarà facoltativo ed a richiesta dell'erario irlandese. Altri paesi potrebbero allentare il requisito per le imprese del Regno Unito nei prossimi mesi.

Indipendentemente dal fatto che le eccezioni siano stabilite o meno, le aziende del Regno Unito devono impegnarsi in una preparazione significativa, inclusa la pianificazione per il trasferimento delle registrazioni esistenti ai rappresentanti fiscali. È essenziale che la pianificazione venga eseguita il prima possibile, per evitare difficoltà alla luce dei nuovi cambiamenti giá in atto dal 1 gennaio 2021..

Nel Regno Unito, invece, non c'è l'obbligo per le aziende estere di rappresentanza fiscale (a meno che non sia specificato da HMRC, Agenzia dell'Entrate britannica). Infatti, le aziende estere possono richiedere la partita IVA UK con la sola presenza dell'agente fiscale (Tax Agent). Esso, a differenza del rappresentante fiscale, non si assume gli oneri del pagamento dell'IVA britannica ma funge da intermediario nella trasmissione delle dichiarazioni IVA. Sarà, dunque, il detentore della Partita IVA britannica ad essere il diretto responsabile dei versamenti IVA all'erario britannico.

11. VAT IN UK: COME OTTENERLA

Per le aziende basate all'estero che hanno intenzione di aprire una Partita IVA in UK (VAT number), bisognerà completare la documentazione al link di seguito per registrarsi presso l'erario inglese.

https://www.gov.uk/guidance/register-for-vat

https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/946248/VAT1form-12-20.pdf

Si suggerisce il supporto di un Tax Agent per la gestione delle dichiarazioni e per avere un indirizzo di corrispondenza per tutte le comunicazioni da e verso HMRC (erario inglese).

Di seguito, inoltre, i dettagli per ottenere il numero EORI britannico necessario per l'identificazione delle importazioni di merci in Regno unito.

https://www.gov.uk/eori

Nota Importante: il manuale non è diretto a fornire una guida completa o un parere fiscale specifico sui cambiamenti in atto post-Brexit. In particolare, specifiche problematiche e tematiche trattate nel manuale potrebbero richiedere ulteriori approfondimenti.

ITALIAN TRADE AGENCY

LONDON
Italian Trade Commission
Trade Promotion Section of the Italian Embassy
Sackville House, 40 Piccadilly
W1J 0DR , LONDRA
+44 20 7292 3910
+44 20 7292 3911
londra@ice.it

www.ice.it
www.export.gov.it
www.ice.it/it/mercati/regno-unito

HELP DESK BREXIT
brexit@ice.it
g.migliore@ice.it | Gabriella Migliore
f.mondani.contr@ice.it | Francesca Mondani
e.oetiker.contr@ice.it | Elena Oetiker
e.vassanelli.contr@ice.it | Eleonora Vassanelli

ita-london-italian-trade-agency
@ITALondon_
@italondon_
Italian Trade Agency