

I COMMERCII

**Import-export,
torna in campo
il nodo dei dazi**

Santacroce ► pagina 9

Con la frontiera Iva e dazi tornano al passato

Non si potrà più regolare l'imposta in modo neutrale come accade oggi con le operazioni intra-Ue

Le incognite dell'adeguamento

L'aggiustamento delle regole non ha ancora tempi definiti ma avrà riflessi sostanziali sui tributi e sulle procedure doganali

TASSA D'INGRESSO

Solo un'unione doganale può evitare il rischio di dazi. Con un'area di libero scambio sarebbero esenti solo i beni prodotti nei Paesi europei

PAGINA A CURA DI

**Benedetto Santacroce
Ettore Sbandi**

■ La decisione del Regno unito di uscire dall'Unione europea cambierà, in modo sostanziale, le regole fiscali e doganali che attualmente disciplinano gli scambi di beni tra questi due soggetti. In effetti, anche se i tempi di trasformazione delle regole in queste materie non sono ancora stati definiti, è chiaro che il passaggio della frontiera dovrebbe tornare, come prima del 1993, sotto l'egida delle più complesse procedure doganali. Il tutto con un notevole impatto economico e organizzativo per le imprese che operano e opereranno tra i due mercati.

Quali che siano gli esiti delle trattative, la nuova posizione del Regno unito all'esterno dell'Unione europea farà sì che la movimentazione di beni non possa più avvenire in modo libero, nella sfera delle regole dell'Iva europea (direttiva 2006/112/Ce). Al contrario, la circolazione dei beni sarà sottoposta, inesorabilmente, a nuove e più rigide regole, sulla base di quanto accade a livello internazionale tra Paesi terzi.

Un primo effetto che si potrebbe verificare - per quanto ritenuto improbabile - riguarda i diritti di confine e, in particolare, i dazi doganali che potrebbero essere imposti.

Molto dipenderà dalla scelta di optare per l'istituzione di una unione doganale (analoga, ad esempio, a quella esistente tra Unione europea e Turchia) oppure per l'attivazione di un accordo di libero scambio (analogo, ad esempio, a quello in essere tra Unione europea e Svizzera).

Nel primo caso, infatti, le merci originarie di un sistema doganale o ivi immesse in libera pratica, non scontano dazio all'arrivo nell'altro sistema. Nel secondo caso, invece solo le merci originarie non devono essere assoggettate alla fiscalità di confine.

La differenza d'impostazione a livello di rapporti reciproci non è di poco conto. In concreto, in presenza di un'unione doganale, una merce originaria della Cina e importata nell'Unione europea potrà essere rivenduta nel Regno unito senza scontare dazio. Con un accordo di libero scambio, invece, lo stesso prodotto sconterebbe un dazio all'ingresso nel Paese di destino, in questo caso il Regno unito.

Si potrebbe rilevare che al Regno unito non interessa applicare dazi che, nell'Unione europea, sostengono in particolare i Paesi produttori come Germania, Italia o Francia. E tuttavia, considerato che la tariffa doganale è comune e armonizzata, potrebbe aversi ragione di credere che le imposizioni resterebbero invariate e che comunque tali saranno nelle ipotesi di acquisto di merci destinate dal Regno unito all'Unione europea.

Sul piano Iva, invece, il ricorso alle procedure doganali non

avrà particolari impatti economici per le operazioni di esportazione (che rimangono comunque operazioni non imponibili), ma avrà un pesante riflesso finanziario, in quanto cambiano le modalità di assolvimento dell'imposta all'acquisto. Le operazioni di importazione sono infatti soggette a imposizione di confine in applicazione dei (possibili) dazi e dell'Iva gravanti sulle merci all'atto dello sdoganamento, con riscossione diretta in dogana.

In pratica non sarà più possibile regolare l'Iva in modo neutrale per l'operatore, con integrazione della fattura di vendita, come accade oggi per gli acquisti intra-Ue.

Sul piano procedurale, il nuovo assetto determinerà - per l'esportatore e per l'importatore - l'obbligo di presentare per ogni operazione una specifica dichiarazione doganale sia per far circolare liberamente la merce nel singolo mercato che per assoggettarla a particolari regimi di manipolazione o trasformazione. Inoltre, solo a titolo d'esempio, per l'operatore inglese esportare dei beni comporterà, addirittura, il suo stabilimento all'interno dell'Unione europea.

Il cambio di rotta è netto ed evidente, infine, se si conside-



ra che in dogana, oltre ai dazi e all'Iva, possono essere applicate fortissime barriere non tariffarie. Si pensi alle norme sulla sicurezza, sulla salute, sulle certificazioni di qualità, sull'etichettatura e, in generale, agli oneri e alle limitazioni che possono gravare sull'ingresso di un bene in un sistema doganale. È infatti probabile che si avranno sempre di più normative divergenti che potranno limitare le operazioni di import nell'uno o nell'altro sistema doganale. È il caso, ad esempio, dell'ipotetico avvicinamento dei sistemi agricoli o alimentari del Regno Unito a quelli degli Stati Uniti, oggi non sempre compatibili con le norme unionali e che in futuro potrebbero ulteriormente limitare gli scambi tra Unione europea e Regno Unito.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le transazioni «interne». Per le prestazioni di servizi non dovrà essere presentato l'Intrastat

Iter più lungo per il rimborso dopo le cessioni di beni

■ Le regole su Iva e accise potrebbero influenzare non solo gli scambi tra Regno Unito e Ue, ma anche tutte le transazioni (cessioni di beni e prestazioni di servizi) che gli operatori non residenti realizzeranno all'interno del singolo mercato.

Allo stato attuale, ogni transazione compiuta da un operatore britannico in Italia (oppure da un italiano nel Regno Unito) non comporta il più delle volte alcun adempimento. Si pensi, ad esempio, che se un operatore britannico effettua un acquisto di beni in Italia, rivendendo poi nel nostro Paese gli stessi beni a un soggetto passivo d'imposta italiano, non deve affrontare alcun adempimento se non richiedere, tramite la propria amministrazione e in modo del tutto telematico, il rimborso dell'Iva assolta.

Per effetto della Brexit, in futuro l'operatore britannico, pur

non dovendo assumere in Italia alcuna posizione, in riferimento al rimborso dell'Iva assolta sull'acquisto dovrà seguire la procedura più lunga (6/8 mesi rispetto ai 4 previsti per i soggetti residenti dall'articolo 38ter del Dpr 633/72).

Per le prestazioni di servizi, sostanzialmente nulla cambia rispetto all'attuale impostazione. Infatti, le prestazioni rese nei confronti di un operatore non residente (stabilito o meno nell'Unione europea) determinano l'emissione di una fattura fuori campo Iva, perché l'operazione è tassata in base al committente. Così come per le prestazioni ricevute, che l'operatore nazionale assoggetta a imposta in Italia con il sistema del reverse charge. Da questo punto di vista, l'unico effetto sarà che, non essendo più l'operatore britannico un soggetto di un altro Stato membro, l'operato-

renazionale non dovrà più redigere l'Intrastat.

Sempre sul piano degli adempimenti, l'operatore britannico - a differenza di quelli già stabiliti in altri Paesi dell'Unione - dovrà necessariamente nominare un rappresentante fiscale in uno degli Stati membri, se vorrà realizzare operazioni di e-commerce diretto, o anche in tutti quei casi in cui sarà possibile o si dovrà necessariamente ricorrere per gli adempimenti al Moss (*Mini one shop stop*) o Oss (*One shop stop*). Questa tipologia di obblighi - come ha sottolineato la Commissione europea nel Piano d'azione 2016 del 7 aprile scorso - sarà estesa in primo luogo all'e-commerce indiretto (vale a dire la cessione di beni materiali), poi a tutte le operazioni di installazione, montaggio e assemblaggio di un bene presso il cessionario residente

in uno degli Stati membri, e infine anche alle cessioni di beni transfrontaliere.

Un altro problema che si potrebbe verificare, a causa di una diversa impostazione degli ordinamenti interni, è che si potrebbero acuire i casi di doppia imposizione, che ad oggi sono calmierati dall'esistenza di organismi centrali di controllo e di indirizzo, con l'importante presenza della Corte di giustizia. Si pensi ad esempio alla doppia tassazione che viene operata in Italia per l'importazione di beni che sono soggetti a licenza, per la quale l'acquirente paga una *royalty* al licenziante, e che l'autorità doganale vorrebbe che fosse liquidata direttamente in dogana. Tale *royalty* viene liquidata in un primo tempo con autofattura e poi accertata dalla dogana con richiesta di ripagarla (in contrasto, di fatto, con la sentenza Equoland della Corte di giustizia Ue, 17 luglio 2014).

Per quel che riguarda le accise, infine, la Brexit potrebbe far venir meno l'armonizzazione raggiunta creando nuove forme di protezionismo dei singoli mercati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I punti chiave

DALL'IVA EUROPEA ALLE REGOLE DOGANALI



Il passaggio dalle regole proprie dell'Iva intracomunitaria ai rapporti disciplinati con le regole doganali tra Paesi esteri avrà riflessi rilevanti nelle relazioni commerciali tra l'Unione europea e il Regno unito

LE CESSIONI

Le cessioni dirette verso il Regno unito non saranno parte del sistema dell'Iva intracomunitaria e saranno qualificate come cessioni all'esportazione

GLI ACQUISTI

Gli acquisti dal Regno Unito saranno anch'essi esclusi dal sistema dell'Iva intracomunitaria e saranno qualificati come importazioni

IN DOGANA

Sia per le cessioni che per gli acquisti, dovranno in ogni caso essere sempre assolte le formalità dichiarative in dogana, con oneri e responsabilità degli operatori per le bollette doganali

GLI IMPATTI ECONOMICI E FINANZIARI



Tra Unione europea e Regno unito potranno essere introdotti nuovi dazi unilaterali. Per regolamentare la circolazione esistono diverse opzioni

UNIONE DOGANALE O LIBERO SCAMBIO

La creazione di un'unione doganale è necessaria per evitare effetti distortivi. In caso contrario, sarà possibile introdurre un'area di libero scambio, ma le merci non originarie scontreranno sempre i dazi nei passaggi dall'Unione europea al Regno unito e viceversa

IL VERSAMENTO DELL'IVA

L'Iva all'importazione sarà pagata, salva adozione di regimi speciali, direttamente in dogana all'atto di sdoganamento e non sarà più autofatturata

IL PERICOLO DI BARRIERE NON TARIFFARIE



Oltre ai dazi, all'ingresso delle merci nel Regno unito o nell'Unione europea potranno essere poste barriere non tariffarie, con pesanti risvolti in termini di *compliance* e responsabilità (ad esempio particolari procedure collegate al confezionamento o al taglio dei beni)

LE NORMATIVE SPECIFICHE

Potranno essere divergenti le norme sulla sicurezza, sulla salute, sulla qualità, sull'etichettatura e sugli oneri che possono gravare sull'ingresso dei beni. L'avvicinamento del Regno unito agli standard americani potrebbe "distanziare" le regole di riferimento

OPERAZIONI INTERNE E ADEMPIMENTI IVA



Un altro profilo da considerare sono le ricadute per le operazioni che saranno svolte all'interno dei singoli ordinamenti, ma da parte di operatori non residenti, come nel caso di un soggetto britannico che si troverà a compiere operazioni che si esauriscono entro i confini dell'Unione europea

IL RAPPRESENTANTE FISCALE

Nelle operazioni che saranno svolte all'interno dei singoli ordinamenti, siano esse cessioni di beni o prestazioni di servizio, gli operatori non residenti potrebbero essere costretti a prendersi un rappresentante fiscale e a dover seguire procedure più lunghe. In particolare questo potrà avvenire nei casi in cui la legge chiede all'operatore straniero di prendere una posizione in uno degli Stati membri dell'Unione europea per la realizzazione di operazioni di *e-commerce* diretto (Moss) ovvero per *e-commerce* indiretto o per le cessioni di beni con installazione