



STUDIO COMMERCIALISTI ASSOCIATI
S.CROCE



CESSIONI DI BENI A SOGGETTI BASATI IN GRAN BRETAGNA

COMMERCIALISTI
REVISORI LEGALI

Dott. Riccardo Bartolommei

Rag. Carlo Carli Maltinti

Rag. Adriana Benelli

Dott.ssa Lucia Cioli

INDICE

1. INTRODUZIONE – QUADRO GENERALE
2. VENDITE PER UN VALORE NON SUPERIORE A £ 135
 - 2.1 BUSINESS TO CONSUMER (B2C)
 - 2.2 BUSINESS TO BUSINESS (B2B)
3. VENDITE PER UN VALORE SUPERIORE A £ 135
4. TENUTA DEI REGISTRI E VAT RETURN

COLLABORATORI

Rag. Stefano Terreni

(consulente del lavoro)

Dott. Luca Grossi

(commercialista – revisore legale)

Dott.ssa Benedetta Caponi

(commercialista)

Dott.ssa Francesca Bartolommei

(commercialista)

Dott. Filippo Bartolommei

(commercialista)

Dott.ssa Paola Urti

(avvocato)

1. INTRODUZIONE – QUADRO GENERALE

L'avvento della Brexit ha rivoluzionato le dinamiche per le aziende al di fuori della Manica che intendono commerciare 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 devono interfacciarsi.

In linea generale questi cambiamenti, che verranno descritti di seguito, hanno costretto 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 segna 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 rappresentano più cessioni intracomunitarie ma si configurano come esportazioni/importazioni doganali con un paese estero, con l'eccezione dell'Irlanda del Nord, che continua ad appartenere al territorio doganale comunitario, facendo parte al contempo anche del territorio IVA del Regno Unito.

Un soggetto non-UK che ha intenzione di inviare i propri beni sul territorio britannico, dovrà verificare in base agli adempimenti evidenziati di seguito l'eventuale possibilità/opportunità di ottenere un'identificazione fiscale presso HMRC - *His Majesty's Revenue and Customs* (Agenzia dell'Entrate britannica).

L'identificazione generalmente comporta una registrazione IVA (VAT) ed un

Tel. +39 0571 322.54 – 0571 333.21

Fax +39 0571.327.10 - 383.336

info@sca.pi.it

www.sca.pi.it

Cod. Fisc. e Part. IVA 01601690504



STUDIO COMMERCIALISTI ASSOCIATI

S.CROCE



numero EORI britannico. Essa permette lo sdoganamento delle merci e l'eventuale vendita con l'applicazione dell'IVA britannica. È prevista, inoltre, l'obbligatorietà di registrazione VAT ed EORI se il soggetto non UK volesse immagazzinare i beni sul territorio inglese prima della vendita.

Il nuovo regime comporta 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. VENDITE PER UN VALORE NON SUPERIORE A £ 135

Per agevolare le cessioni di beni di modico valore, evitando il transito dei beni dalla dogana, è prevista una particolare procedura per le vendite di beni di valore non superiore a £ 135 (pari ad € 157,80 al cambio odierno) IVA esclusa.

Da tenere presente che, ai fini della determinazione di tale soglia, si fa riferimento al prezzo di cessione dei beni esclusi costi di trasporto e assicurazione (a meno che non siano inclusi nel prezzo e non indicati separatamente in fattura) e qualsiasi altra tassa.

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

2.1 BUSINESS TO CONSUMER (B2C)

Se le vendite sono effettuate nei confronti di soggetti consumatori (B2C) per un valore non superiore a £ 135 è prevista l'esenzione dall'applicazione delle imposte all'importazione, riducendo così al minimo l'impatto sulle procedure doganali.

In questi casi viene modificato il punto in cui è assolta l'IVA, dal punto di importazione al punto di vendita. In particolare, il venditore europeo addebiterà direttamente in fattura l'IVA britannica (aliquota ordinaria del 20%). Ciò significa che i beni non transitano dalla dogana, in modo tale da evitare ritardi nella consegna delle merci. L'IVA sarà dichiarata e versata trimestralmente dal venditore europeo, che, come detto, dovrà dotarsi in anticipo di una partita IVA britannica.

2.2 BUSINESS TO BUSINESS (B2B)

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

Se l'acquirente fornisce all'OMP/venditore diretto il proprio numero di partita IVA, la responsabilità di contabilizzare e assolvere l'IVA passa 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 trasferire l'adempimento 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 deve tenere conto dell'IVA. Solitamente viene apposto un riferimento al “*reverse charge*” sulla fattura, ad esempio ‘*reverse charge: customer to account for VAT to HMRC*’.

Se invece l'acquirente 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 e di conseguenza applicare l'IVA sulla cessione, contabilizzarla e versarla a HMRC.

3. VENDITE 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 i venditori europei che importano beni in Gran Bretagna devono versare l'IVA all'importazione, espletando le relative procedure in dogana.

Per i beni non presenti sul territorio britannico al momento della vendita, supponendo che vengano spediti dal territorio europeo, tutto dipende dal soggetto che si prende a carico le formalità doganali in base alle disposizioni di resa praticate (gli Incoterms).

Nel caso in cui il cliente britannico proceda allo sdoganamento (all'importazione del bene), l'operazione per il fornitore europeo si configura come un'esportazione. In questo caso il fornitore europeo non ha bisogno della partita IVA ed EORI britannico, ma basterà avere l'EORI e la partita IVA europea (fatturando l'operazione come non imponibile IVA ai sensi dell'art. 8 DPR 633/72).

Se invece fosse il fornitore europeo a fungere da importatore, allora quest'ultimo deve sdoganare i beni, assolvendo l'IVA in dogana, e addebitare in rivalsa l'IVA britannica alla vendita, se applicabile. Il fornitore ha dunque bisogno di una partita IVA ed EORI GB.

Regola generale è che l'IVA viene applicata nel momento in cui la merce entra in libera circolazione nel territorio britannico. L'importatore deve 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.

4. TENUTA DEI REGISTRI E VAT RETURN

Le società in possesso di una Partita IVA britannica sono tenute ad osservare alcuni adempimenti fiscali ai fini della liquidazione dell'imposta e di permettere eventuali controlli da parte dell'agenzia delle entrate britannica (HMRC). Tra questi vi sono:

- Conservazione digitale dei registri IVA in modo che contengano:
 - Ragione sociale, n. di Partita IVA e dati identificativi della società;
 - Data e valore delle fatture emesse dalla società e valore dell'imposta addebitata;
 - Data e valore delle fatture ricevute dalla società e valore dell'imposta pagata;



STUDIO COMMERCIALISTI ASSOCIATI

S.CROCE



- Dati riepilogativi contenenti il totale dell'IVA a debito (*output VAT*) e di quella a credito (*input VAT*).
- Liquidazione e versamento dell'imposta dovuta, calcolata come differenza tra IVA a debito e IVA a credito per il periodo;
- Compilazione e invio trimestrale di una *VAT Return*.

5. COME OTTENERE UNA PARTITA IVA IN UK

Per le aziende basate al di fuori del Regno Unito che hanno intenzione di aprire una partita IVA in UK occorre procedere con una richiesta di identificazione presso l'erario inglese il quale, eseguiti i controlli necessari, provvede a rilasciare il *VAT number*.

Lo SCA – Studio Commercialisti Associati è in grado di fornire la necessaria consulenza e assistenza per ottenere l'identificazione presso l'erario inglese ed espletare tutti i relativi adempimenti, in modo tale da poter iniziare a vendere i propri prodotti anche on-line direttamente ai consumatori finali senza dover far transitare i beni dalla dogana e riducendo così tempi e costi di spedizione.

Restando quindi a disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento si porgono molti distinti saluti.

SCA - Studio Commercialisti Associati