

Brescia, lì 29.12.2020

SPETT.LE CLIENTE

OGGETTO: BREXIT – raggiunto l'accordo

È stato pubblicato il 26 dicembre 2020 il testo dell'accordo sugli scambi e la cooperazione tra UE e Regno Unito che regolerà - a partire del **1 gennaio 2021** - i rapporti tra l'Unione dei 27 ed il territorio inglese con esclusione, solo per alcuni aspetti, dell'Irlanda del Nord.

Il documento, corposo (**1256 pagine** corredate da appendici e da numerosissimi allegati) e particolarmente complesso, è il risultato di difficili negoziati che si sono protratti oltre i termini stabiliti e si sono conclusi solo la vigilia di Natale.

*Tecnicamente si tratta di un "Accordo di principio" **il cui iter normativo non è ancora ultimato.***

Considerata l'estrema urgenza (il periodo transitorio, durante il quale si è conservato lo status quo ante Brexit, terminerà con l'anno in corso), la Commissione Ue ha proposto di applicare l'accordo in via provvisoria fino al 28 febbraio 2021. Nel frattempo, la stessa presenterà "celermente" (come risulta da comunicato stampa) proposte di decisioni al Consiglio relative alla firma e all'approvazione del documento, oltre che all'applicazione provvisoria dal 1 gennaio 2021.

Una volta che il Consiglio avrà adottato tale decisione (è necessaria **l'unanimità**), si procederà alla firma. Sarà poi la volta del Parlamento Ue e, infine, ancora del Consiglio il quale dovrà adottare la decisione sulla conclusione dell'accordo.

In termini generali, resta confermato che dal prossimo anno terminerà la libera circolazione delle persone, delle merci e dei servizi. In virtù delle nuove linee comuni - che si snodano in **tre direzioni** - tuttavia, alcuni effetti possono dirsi attenuati.

1. Il primo dei pilastri su cui si fonda l'intesa raggiunta riguarda il libero scambio e l'inizio di un nuovo partenariato economico e sociale. Esso si articola seguendo due direttrici: da una parte l'accordo di libero scambio, dall'altra la cooperazione in vari settori.
La questione più rilevante probabilmente consiste nel mutuo riconoscimento **dell'assenza di tariffe** e contingenti sulle merci che risulteranno conformi a determinate regole in materia di origine.
2. Il secondo pilastro posto a base dell'Accordo riguarda la **sicurezza dei cittadini**
3. Il terzo e ultimo pilastro riguarda, in termini generali, la *governance* dell'Accordo stesso. Istituisce un **Consiglio di partenariato** misto che ha il compito di verificare costantemente che l'Accordo sia applicato e interpretato correttamente.

Segue articolo di stampa specializzata del 7 dicembre che riepiloga i primi effetti pratici delle nuove regole:

“Dal 1 gennaio 2021 il Regno Unito sarà uno Stato extraUe a tutti gli effetti.

Non più cessioni e acquisti intracomunitari, niente più vendite a distanza, rimborsi disciplinati secondo reciprocità (direttiva 86/560) e così via. In vista della scadenza, vediamo le più attuali conseguenze di Brexit (a fianco una sintesi delle azioni per affrontare il cambio di regime doganale e fiscale).

Vendite in corso al 31.12 La prima situazione concerne le vendite in corso al prossimo 31 dicembre. L'articolo 51 dell'accordo di recesso prevede una regola semplice. Se la spedizione/trasporto dei beni ha avuto inizio prima della fine del periodo transitorio da un paese Ue al Regno Unito (e viceversa), ma si conclude successivamente (2021), l'operazione resta una cessione o un acquisto intracomunitario a seconda della prospettiva. La merce va tuttavia presentata in dogana, la quale può chiedere la prova della data d'inizio del trasporto (faranno fede i relativi documenti).

Questione diversa è quella che riguarda, per esempio, la vendita di beni con inizio del trasporto nel 2021, ma per cui sono emesse fatture anticipate nel 2020. A rigore, è da ritenere che se al momento di emissione della fattura è già noto che l'invio del bene avverrà nel 2021, il titolo di non imponibilità sia quello della futura esportazione (articolo 8, Dpr 633/72 e non [articolo 41, DI 331/93](#)), nel presupposto che la fattura anticipata condivide la natura dell'operazione “che verrà”. All'atto dell'esportazione, oltre alla documentazione richiesta dalla disciplina doganale, andranno presentate le fatture già emesse e quella di saldo (risoluzioni 525446/1975 e 125/1998). Ricordiamo che, a regime, diversamente dalle cessioni intracomunitarie, incassare un acconto per un'esportazione obbliga all'emissione della fattura per il relativo importo. Attenzione anche ai termini di resa. Una cessione con resa Ddp (*delivered duty paid*, con tutti gli oneri a carico del venditore) diventerà particolarmente impegnativa nello scenario post-Brexit, implicando non solo il pagamento alla dogana inglese di Iva ed eventuali dazi, ma anche lo svolgimento di tutte le formalità connesse all'importazione a destino. Sempre stando alle (future) cessioni all'esportazione, va ricordato che una vendita con consegna in Italia all'acquirente estero per successiva esportazione in UK, implicherà il rispetto del termine di 90 giorni previsto dall'articolo 8, comma 1, lettera b), Dpr 633/72.

Sarà inoltre possibile avvalersi della non imponibilità Iva di cui alla lettera a) dello stesso comma, anche per le vendite con intervento del commissionario, fattispecie non prevista dall'articolo 41, DI 331/93 (risoluzione 115/2001). Quanto alla prova dell'avvenuto trasferimento della merce nel Regno Unito, le regole diventano quelle vevoli per tutte le esportazioni (Mrn e notifica di uscita dal territorio Ue).

Operazioni triangolari Dal 2021, molta cautela anche per le operazioni triangolari. Se il promotore inglese acquista beni in Italia con consegna diretta, a cura del fornitore nazionale, al cliente del promotore in altro paese Ue, si ricade nelle triangolari con intervento di soggetto extraUe e il cedente residente deve applicare l'Iva italiana (circolare 13/1994). Una triangolare "comunitaria" è possibile solo se il promotore (extraUe) nomina un rappresentante fiscale in uno Stato membro, non essendo più possibile ricorrere all'identificazione diretta, ammessa solo per gli operatori Ue. A ruoli invertiti, la merce proveniente dal Regno Unito formerà oggetto d'importazione e non si applicherà più il reverse charge. Di là delle formalità doganali, ciò implica il versamento in dogana dell'Iva all'importazione o, in alternativa, il consumo di plafond se il soggetto è esportatore abituale. Ne deriverà un sicuro impulso alle operazioni d'immissione in libera pratica con introduzione dei beni in deposito Iva.

Lavorazioni dei beni Anche la movimentazione di beni a scopo di lavorazione sarà più complessa. Si pensi al caso dell'operatore nazionale che invia beni in un laboratorio inglese per l'esecuzione di un trattamento. Il servizio del prestatore Uk, verosimilmente ultimato all'atto della reimportazione, sarà già stato autofatturato da parte del committente residente. In tal caso, al momento dell'arrivo dei beni in Italia occorrerà far constare alla dogana che l'imponibile della lavorazione è già stato assoggettato a imposta e che, pertanto, oltre a dedurre dal valore dei beni reimportati (soggetto all'Iva all'importazione) quanto dichiarato all'atto della temporanea esportazione (regime di perfezionamento passivo), va anche sottratta dall'Iva calcolata in dogana quella assolta con autofattura (circolare 37/E/2011 e nota dogane 54819/2011).

CONDIZIONI DI CONSEGNA (TRADE SET UP)	Valutare/rinegoziare le condizioni di consegna nei contratti commerciali. Va identificato a chi compete l' obbligo di sdoganare le merci, anche per stimare i maggiori costi connessi. La condizione <u>delivered duty paid</u> può essere molto onerosa.
FORNITORI DI SERVIZI DOGANALI	Identificare i fornitori dei servizi di rappresentanza in dogana, formalizzare i contratti e definire le modalità di condivisione dei dati per la compilazione delle dichiarazioni doganali. Valutare eventuali semplificazioni per ridurre il <i>transit time</i> (es. sdoganamento <i>in house</i> in luogo approvato).
DATI E DOCUMENTI PER LE FORMALITÀ DOGANALI	Verificare la disponibilità nei sistemi aziendali dei dati per la compilazione delle dichiarazioni doganali: codice di nomenclatura combinata e origine dei prodotti , valore doganale con eventuali elementi da includere in tale valore (es. spese di trasporto, <i>royalties</i> , <i>intangibles</i> , apporti alla produzione), codice EORI di clienti, fornitori e operatori doganali. Controllare la disponibilità dei documenti necessari per completare le operazioni doganali : fattura, fattura pro forma, certificati sanitari o veterinari, autorizzazione all'esportazione per beni dual use, eventuali certificati di conformità.
DAZI E REGIMI SPECIALI (CUSTOMS DUTIES)	Stimare l' eventuale impatto daziario in base alla tariffa doganale Ue e alla UK global tariff , tenendo a mente i possibili effetti di un accordo di libero scambio Ue-Uk. Valutare variazioni dei flussi logistici o l'impiego di regimi speciali (es. deposito doganale, regimi di perfezionamento, transito).
IVA ALL'IMPORTAZIONE E	Verificare l' impatto finanziario legato al versamento dell' imposta agli uffici doganali di importazione e

OBBLIGHI DI REGISTRAZIONE	valutare le alternative: plafond , immissione in libera pratica con introduzione in deposito Iva in Italia . Valutare ex ante possibili obblighi di "registrazione" ai fini Iva in caso di operazioni particolari (es. <i>consignment / call-off stock</i> , vendite con installazione, operazioni triangolari, vendite B2C).
PROCESSI DI FATTURAZIONE	Predisporre le modifiche necessarie al processo di fatturazione con riferimento al regime Iva e al momento di emissione del documento. Introdurre un processo aziendale per associare a ogni fattura di vendita verso il Regno Unito una prova di export .

Sole 24 ore – Norme e Tributi del 7 dicembre – Sirri, Balzanelli, Ghetti"

Si coglie l'occasione di porgere cordiali saluti.

Studio Dott. Begni & Associati