



E-COMMERCE E FISCALITÀ: COME VENDERE IN EUROPA E UK

www.avaskgroup.com



IL NOSTRO RELATORE



Agostino Acierno

Account Manager

agostino.acierno@avaskgroup.com

www.avaskgroup.com

AGENDA

- Stato dell'arte del mondo e-commerce;
- Guida all'espansione UK post Brexit per gli e-commerce italiani;
- Requisiti fiscali per la vendite in UE;
- Q&A



ESPANSIONE NEL MONDO

Perché espandersi globalmente potrebbe essere il prossimo passo per la vostra azienda



UTENTI DI INTERNET

5.03 MILIARDI



Totale degli utenti internet

63.1%



Percentuale degli utenti internet sul totale della popolazione

+3.7%
+178 MILIONI



Variazione annuale del numero di utenti internet

6 ORE E 49 MIN



Tempo medio speso giornalmente da ogni utente internet

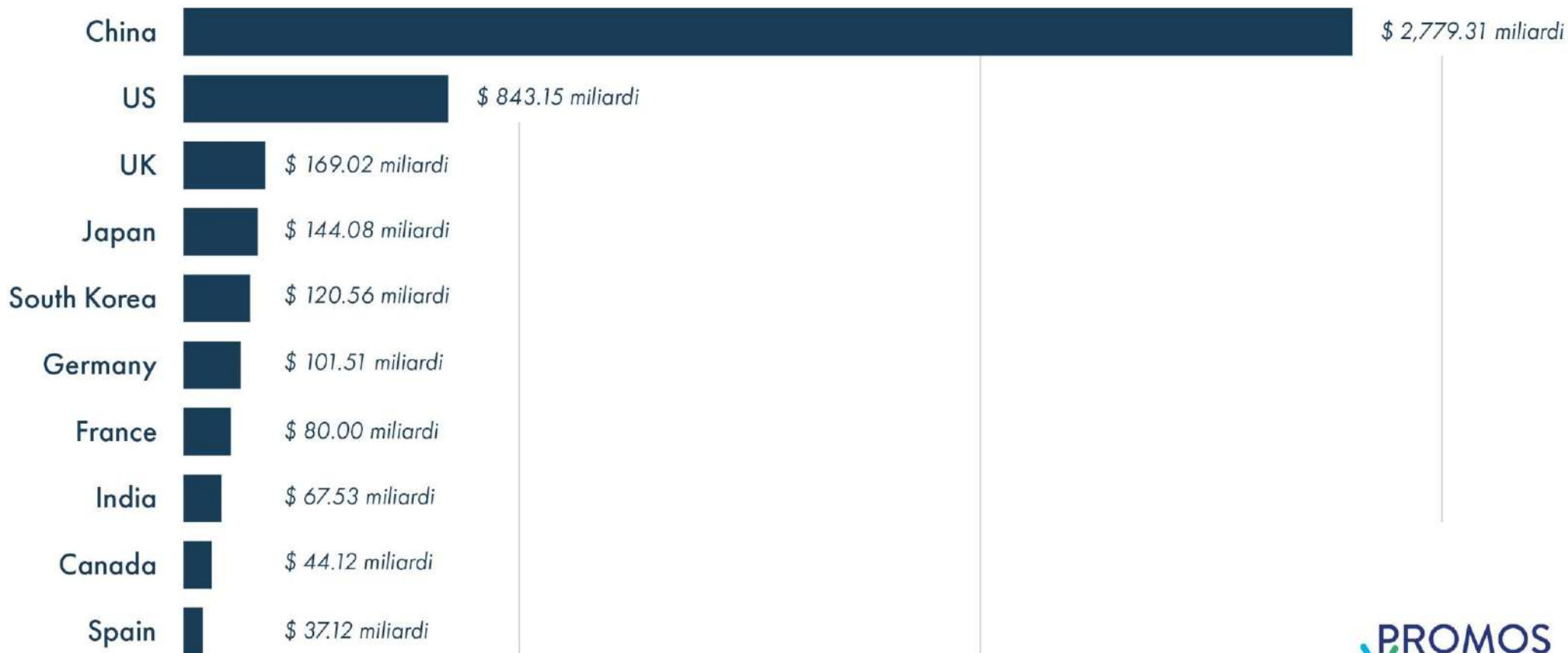
92.1%



Percentuale degli utenti che accedono ad internet tramite smartphone



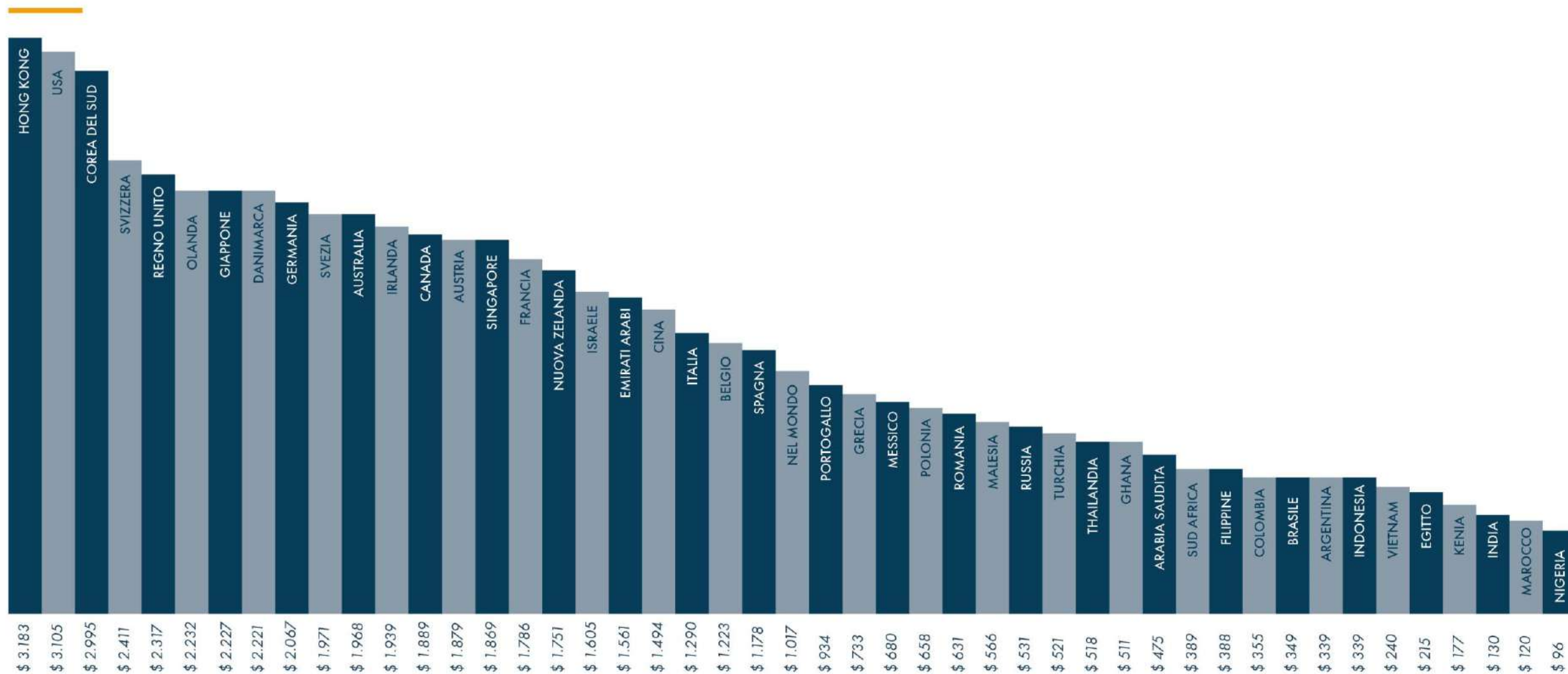
MERCATI GLOBALI



Fonte: eMarketer

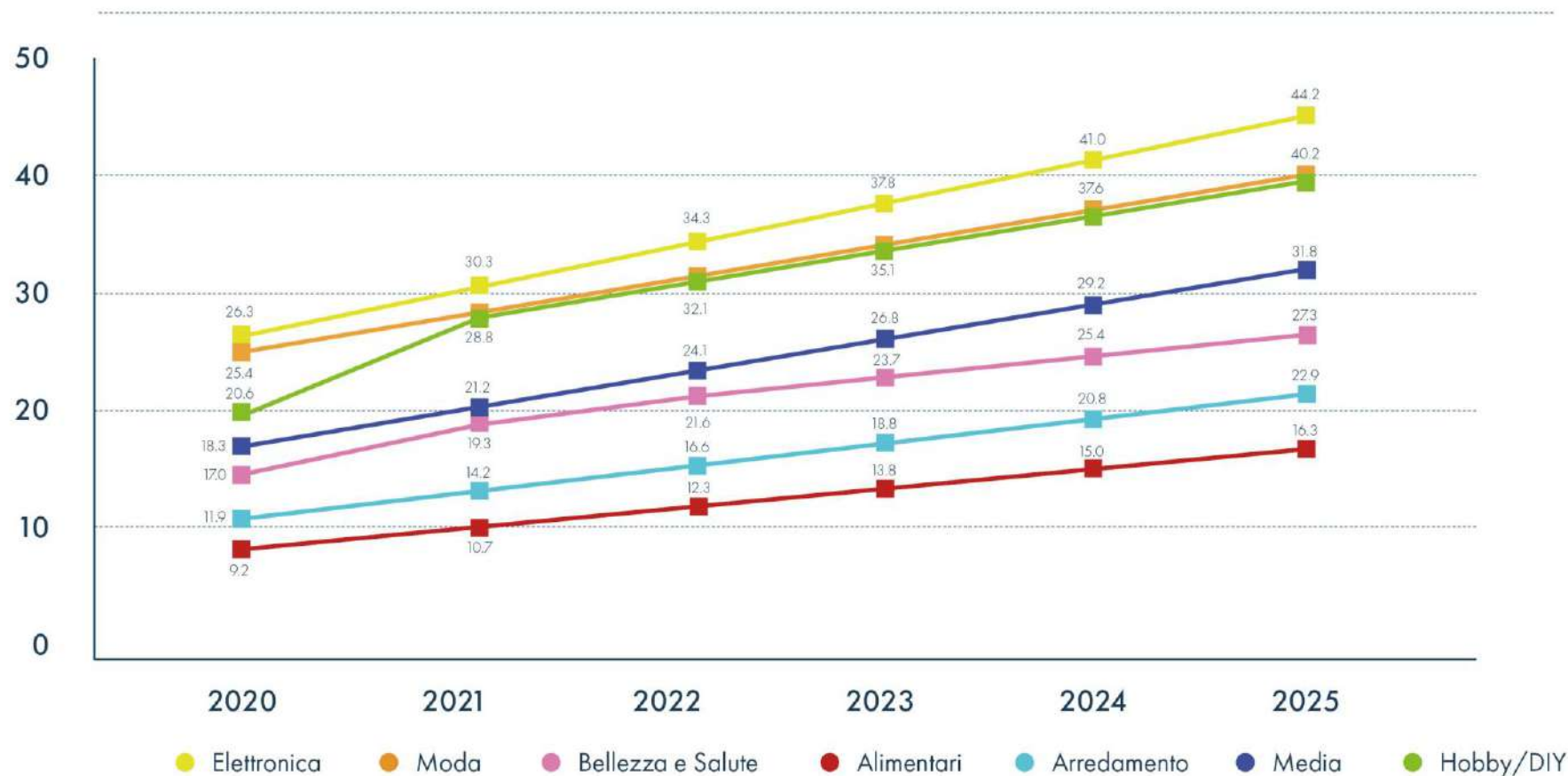


FATTURATO PER CLIENTE ANNUO PER BENI DI CONSUMO VENDUTI ONLINE



Fonte: GWI, Q3

TASSO DI PENETRAZIONE



Incremento fatturato:

+12%

+17,5%

+21%

+37,8%

+12,5%

+10,5%

+17,5%

Fonte: Statista





DIMENSIONI DEL MERCATO EUROPEO DELL'E-COMMECE

Confronto tra le dimensioni del mercato
globale ed europeo



MERCATI EUROPEI

Valore del mercato e-commerce in Europa:



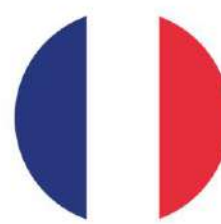
Regno Unito

\$ 169.02 miliardi



Germania

\$ 101.51 miliardi



Francia

\$ 80.0 miliardi



Spagna

\$ 37.12 miliardi



MERCATI ONLINE ALTERNATIVI



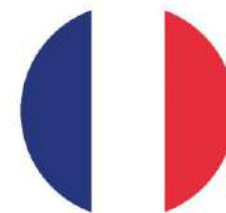
Regno Unito

Fruugo 10.2M di visite
al mese



Germania

OTTO 55.6M di visite
al mese



Francia

Cdiscount 11M di visite
al mese



Belgio e Paesi Bassi

Bol 69.8M di visite
al mese



Polonia

Allegro 193.3M di visite
al mese



GlobalE

AliExpress 865.2M di visite
al mese





GUIDA ALL'EXPORT DIGITALE ITALIANO

Scenario macroeconomico ed opportunità
per le imprese italiane



IL VALORE DELL'EXPORT DIGITALE B2C IN ITALIA

Export Digitale B2C

€15,5 M

Valore export online B2C

+15%

Crescita 2020-2021

9%

Percentuale del B2C sull'export complessivo (online+offline)



Il settore **fashion** vale il 56% dell'export digitale, con un valore di € 8,6 miliardi nel 2021. +20% sul 2020



Il secondo settore è il **food & beverage**, con un export online di € 2,2 miliardi

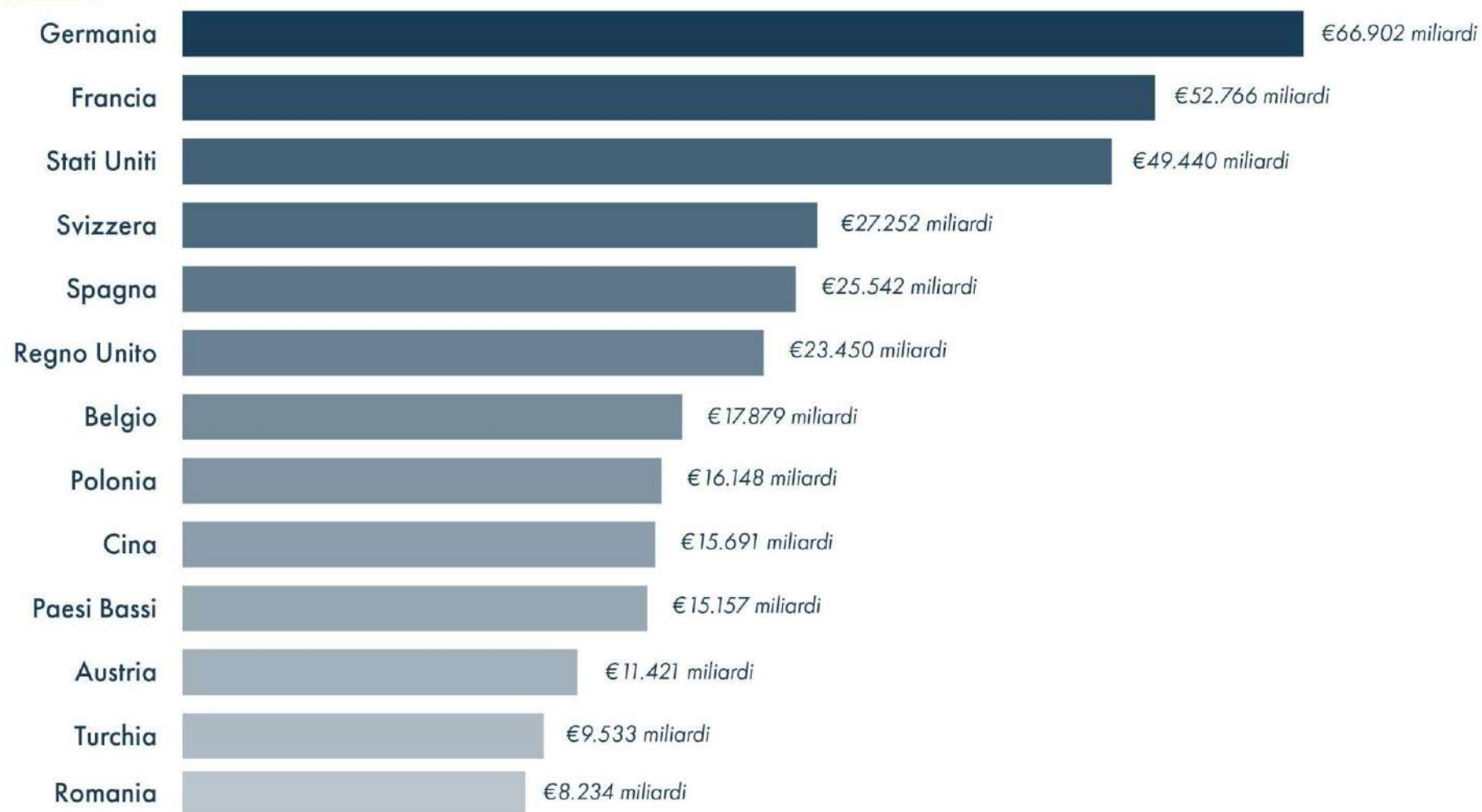


Il terzo comparto è l'**arredamento** con € 1,2 miliardi e pari al 7% del totale delle esportazioni online di beni di consumo



Elettronica, cosmetica, cartoleria, giochi, articoli sportivi e gli altri comparti valgono complessivamente il 23% dell'export digitale B2C, ma singolarmente hanno un peso marginale

I PRINCIPALI PARTNER COMMERCIALI DELL'ITALIA





INGRESSO SUL MERCATO UK

Cosa è cambiato dopo la Brexit

www.avaskgroup.com



FATTORI DA CONSIDERARE

- 1° Gennaio 2021, fine del periodo di transizione e introduzione del confine doganale tra EU e UK;
- Le operazioni tra Europa e Regno Unito rappresentano esportazioni/ importazioni con un paese estero
- Necessità di ottenere partita IVA UK e codice EORI (Economic Operators Registration and Identification)
- Soglia dei 135£/150€ e vendita tramite OMP (Online Marketplace)

VENDITE *NON SUPERIORI* A £135 / €150



VENDITA SENZA OMP

- Il fornitore del bene risulta essere il seller
- Quest'ultimo sarà direttamente responsabile del versamento dell'IVA
- La vendita viene considerata come avvenuta nel Regno Unito e soggetta ad aliquota inglese
- E' necessario registrarsi per la partita IVA ed EORI in Gran Bretagna



VENDITA TRAMITE OMP

- L'OMP risulterà come fornitore del bene
- L'IVA addebitabile è sempre quella inglese
- L'obbligo di versare l'IVA sulle vendite ricade sul Marketplace
- Il venditore non deve registrarsi per la partita IVA ed EORI britannico

VENDITE *NON SUPERIORI* A £135 / €150

Esempio: 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 raccogliere e versare l'IVA UK e, dunque, alla registrazione della partita IVA ed EORI britannico.



Esempio: 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. Sarà, dunque, Ebay ad essere responsabile per la raccolta ed il versamento dell'IVA UK.



VENDITE *SUPERIORI* A £135 / €150



SELLER ESPORTATORE

- Il cliente finale è responsabile delle procedure di sdoganamento
- Quest'ultimo è quindi l'**importatore**
- Incoterms: DAP (delivery at place)
- Il venditore sarà **esportatore** della merce senza necessità di partita IVA ed EORI UK
- Tipico caso di vendite B2B



SELLER IMPORTATORE

- Il venditore si fa carico dello sdoganamento della merce, classificandosi quindi come **importatore**
- Incoterms: DDP (delivery duty paid)
- Gli adempimenti IVA ricadono sul seller, che avrà bisogno della partita IVA ed EORI UK
- Tipico caso di vendite B2C

VENDITE *SUPERIORI* A £135 / €150

Esempio: 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 (delivery at place).

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.

Esempio: 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 (delivery duty paid).

In questo caso sarà XXX SPA a doversi registrare IVA ed EORI UK (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.



CONSIGLI UTILI E CONCLUSIONI

- La maggior parte degli Online Marketplace richiedono che l'importazione dei prodotti sia a carico del fornitore estero (DDP). 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 l'applicazione dell'IVA UK e lo sdoganamento delle merci all'importazione.
- Importando in UK e avendo partita IVA britannica, esiste un vantaggioso sistema di contabilità IVA posticipata (**posponed 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.
- L'apertura della partita IVA in UK è sempre obbligatoria quando si decide di stoccare la merce in loco, sia tramite un partner logistico che tramite OMP.
- Stoccare la merce in UK implica vicinanza al cliente, maggiore probabilità di essere scelti fra i diversi venditori e accesso ad alcuni programmi dei Marketplace (vedi Prime).



**IL TUO PARTNER
PER LA FISCALITÀ
INTERNAZIONALE**

www.avaskgroup.com



REQUISITI PER LA VENDITA NELL'UE



Partita IVA UK/EU in ogni stato in cui si fa deposito



Regime OSS/IOSS, nuovo sistema centralizzato per assolvimento dell'IVA su vendite a distanza



EPR (Responsabilità Estesa del Produttore) eco-contributo per vendere in Francia e Germania



Dichiarazioni doganali (all'importazione e all'esportazione) e **dichiarazioni IVA**

SUPPORTO COSTANTE AL VENDITORE

Tutti i servizi AVASK sono basati su un approccio di **Assistenza Dedicata**, per cui ci sarà sempre un punto di contatto personale che aiuterà a raggiungere gli obiettivi aziendali.



Business Development Officer

Primo contatto con il
venditore



Business Development Administrator

Richiesta dei documenti e avvio
delle registrazioni delle P. IVA



Consulente Dedicato

Preparazione delle dichiarazioni
IVA e supporto costante



Software

Un software per la gestione
delle P. IVA in UE e Regno Unito
integrato ai principali marketplace



SERVIZI AVASK



Registrazione IVA UK/EU
Archiviazione e Conformità



Contabilità E-Commerce



Soluzioni di Brochieraggio
Doganale UK/EU



OSS/IOSS Registrazione
e Calcolo Dichiarazioni



EPR e Servizi di
Transizione Ecologica



Strategia e Crescita
E-Commerce



Imposta sulle vendite
negli Stati Uniti



Costituzione di Società
in UK/EU/USA



Audit ed Indagini Fiscali



Espansione in Australia
Giappone e UAE



Consulenza Aziendale



Brevetti e Marchi



Soluzioni FX



GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Agostino Acierno
Account Manager

agostino.acierno@avaskgroup.com
www.avaskgroup.com



www.avaskgroup.com

contatti@avaskgroup.com



Q&A

