



Trade & Customs Italian Update

Aprile - Giugno, n. 2/2020

Global Indirect Tax Services



Uffici

Milano

Via Vittor Pisani 31, 20124
T: +39 02 676441

Ancona

Via I° Maggio 150/a, 60131
T: +39 071 2916378

Bologna

Via Innocenzo Malvasia 6, 40131
T: +39 051 4392711

Firenze

Viale Niccolò Machiavelli 29, 50125
T: +39 055 261961

Genova

P.zza della Vittoria 15/12, 16121
T: +39 010 5702225

Napoli

Via F. Caracciolo 17, 80122
T: +39 081 662617

Padova

Piazza Salvemini 2, 35131
T: +39 049 8239611

Perugia

Via Campo di Marte 19, 06124
T: +39 075 5734518

Pescara

P.zza Duca D'Aosta 31, 65121
T: +39 085 4210479

Roma

Via Adelaide Ristori 38, 00197
T: +39 06 809631

Torino

C.so Vittorio Emanuele II 48, 10123
T: +39 011 883166

Verona

Via Leone Pancaldo 68, 37138
T: +39 045 8114111

Annulabili le sanzioni doganali sproporzionate alla violazione commessa

La Corte di Giustizia, con la pronuncia del 4 marzo 2020, resa nella causa C-655/18, ha ribadito il principio secondo cui le sanzioni previste dagli Stati membri in caso di violazione della normativa doganale devono essere effettive, proporzionate e dissuasive.

In applicazione di tale principio, i giudici europei hanno ritenuto in contrasto con l'art. 42 del CDU una norma nazionale (bulgara, in particolare) la quale prevedeva a carico del titolare di un'autorizzazione per il deposito doganale, in caso di sottrazione alla vigilanza di merci vincolate a tale regime, il versamento di un importo corrispondente al valore delle merci, in aggiunta alla sanzione pecuniaria di ammontare ricompreso tra il 100% e il 200% del medesimo valore.

Tale norma è stata ritenuta eccedere i limiti di quanto è necessario per garantire, in particolare, che le merci in regime di deposito doganale non siano sottratte alla vigilanza doganale.

La Corte di Giustizia ha ribadito, al riguardo, che in assenza di armonizzazione in ordine alle sanzioni applicabili in caso di inosservanza della normativa doganale dell'Unione, gli Stati membri sono competenti a scegliere le sanzioni che sembrano loro appropriate. Essi, tuttavia, sono tenuti a esercitare la loro competenza nel rispetto del diritto dell'Unione e dei suoi principi generali e, di conseguenza, nel rispetto del principio di proporzionalità sancito dall'art. 42 del Regolamento UE 952 del 2013 (Codice doganale dell'Unione).

Le misure repressive previste dalla normativa nazionale, pertanto, non devono eccedere i limiti di ciò che è necessario al conseguimento degli scopi legittimamente perseguiti da tale normativa né essere sproporzionate rispetto agli stessi.

Al fine di assicurare il rispetto dei principi europei da parte dei singoli Stati membri, la Corte di giustizia ha più volte chiarito che spetta al giudice nazionale valutare se, tenuto conto degli imperativi di repressione e di prevenzione, le sanzioni effettivamente irrogate appaiono sproporzionate rispetto alla gravità dell'infrazione. Se così non fosse, il giudice chiamato a pronunciarsi sulla questione potrebbe disapplicare qualsiasi disposizione nazionale che si ponga in contrasto con norme europee direttamente applicabili.

Le prove alternative delle cessioni intracomunitarie *Ex-works*

Con la risposta a interpello n. 117 del 23 aprile 2020, l'Agenzia delle entrate ha chiarito quali documenti possono essere forniti per provare l'avvenuta cessione intra-UE nel caso di vendite *Ex-works*, nella vigenza del nuovo art. 45-bis del Regolamento di esecuzione (Ue) 282/2011, che, come modificato dal Regolamento (Ue) 1912/2018, stabilisce il regime delle prove intracomunitarie applicabile dal 1° gennaio 2020, ai fini della non imponibilità IVA.

Il cedente, secondo quanto stabilito dall'Amministrazione finanziaria, può dimostrare che i beni sono stati trasferiti in un altro Stato membro attraverso la seguente documentazione:

- fattura di vendita;
- CMR firmato dal trasportatore e dal cessionario per ricevuta, o - in mancanza della firma - integrato dalla dichiarazione del cessionario di avvenuta ricezione della merce nel Paese di destinazione;
- documentazione bancaria attestante il pagamento della merce;
- dichiarazione del cessionario che la merce è giunta nel Paese di destinazione;
- elenchi riepilogativi Intrastat.

Si tratta di una precisazione di particolare importanza, dal momento che il CMR recante la firma del trasportatore e dell'acquirente comunitario, pur rappresentando per l'amministrazione finanziaria il principale mezzo di prova della cessione intracomunitaria, risulta di difficile - se non impossibile - reperimento per il cedente *Ex-works*; di contro, gli ulteriori documenti richiesti (fatture di vendita, elenchi Intrastat delle cessioni intracomunitarie, documentazione bancaria relativa al pagamento) sono di facile acquisizione anche in relazione alle vendite franco fabbrica.

Tali documenti, inoltre, soddisfano i requisiti già individuati dall'Agenzia delle entrate con la risposta ad interpello n. 100 pubblicata l'8 aprile 2019, la quale precisava, nell'ipotesi di cessione di beni intracomunitari franco magazzino, che gli ulteriori documenti utilizzati a corredo del documento di trasporto attestante la destinazione dei beni e normalmente firmato dal trasportatore per presa in carico possono costituire prova dell'avvenuta cessione a condizione che:

- a) dai descritti documenti siano individuabili i soggetti coinvolti (ovvero cedente, vettore e cessionario) e tutti i dati utili a definire l'operazione a cui si riferiscono;
- b) siano conservate le relative fatture di vendita, la documentazione bancaria attestante le somme riscosse in relazione alle precedenti cessioni, la documentazione relativa agli impegni contrattuali assunti e gli elenchi Intrastat.

Il controllo di qualità non comporta la daziabilità delle royalties

Con la sentenza n. 10687, depositata il 5 giugno 2020, la Corte di Cassazione è tornata ad esprimersi sulla questione della daziabilità dei diritti di licenza, ribadendo come la mera sussistenza di un contratto di licenza non possa comportare 'automaticamente' l'inclusione dei corrispettivi versati dalla licenziataria alla licenziante nel valore doganale dichiarato per le merci importate.

Le royalties, infatti, sono tassabili soltanto nel caso in cui sia dimostrata la sussistenza di un controllo, diretto o indiretto, del Licenziante sui produttori dei beni licenziati, tale per cui gli stessi non sarebbero disposti a fornire la merce in assenza del pagamento dei diritti di licenza da parte del Licenziatario.

Al fine di ravvisare l'esistenza del controllo del licenziante sul produttore, la Suprema Corte ritiene che indicatori possano essere ricavati dalla previsione, nei contratti di licenza, di clausole volte ad attribuire al licenziante (ad esempio) la scelta e l'imposizione al licenziatario del fornitore; il controllo sui metodi di produzione, sulla logistica, sull'individuazione dei potenziali clienti; l'imposizione dei prezzi di vendita e delle quantità di beni che possono essere realizzati; la scelta o la limitazione dei fornitori dei materiali o dei componenti.

Di contro, la Cassazione ha opportunamente ribadito - superando un orientamento che sembrava essersi consolidato nella giurisprudenza di legittimità - che deve escludersi la sussistenza del controllo laddove il contratto di licenza si limiti a prevedere il diritto del licenziante di verificare la qualità dei prodotti da fabbricare.

Le clausole contrattuali che prevedono la necessaria approvazione dei campioni da parte dei licenzianti, infatti, sono del tutto inidonee a integrare un controllo sui produttori, delineando un mero controllo sulla qualità della produzione, che rientra nella normale prassi commerciale, a tutela del marchio, della reputazione e dell'immagine dei licenzianti, come chiarito dalla stessa Agenzia delle dogane (Ag. Dogane, circ. n. 21/D del 30 novembre 2012).

UE e UK: verso una nuova partnership?

Lo scorso 18 marzo la Task Force della Commissione Europea per le relazioni con il Regno Unito ha reso nota la bozza di accordo che - se formalmente approvata - regolerà i rapporti tra le due parti dal gennaio 2021, attraverso la costituzione di un'area di libero scambio.

Le relazioni tra UE e UK assumeranno la connotazione di un rapporto bilaterale preferenziale, nell'ambito del quale saranno, anzitutto, vietati i dazi doganali sulle merci definibili come originarie dell'altra Parte, sulla base delle regole contenute nell'accordo. Sarà necessario per le aziende, pertanto, effettuare un'attenta valutazione in ordine all'origine doganale dei prodotti esportati in UK, al fine di cogliere i vantaggi concessi dalla nuova disciplina.

In linea con lo spirito dell'area di libero scambio, inoltre, non saranno ammesse imposte o tasse (protettive) sui prodotti importati, diverse da quelle ordinariamente applicate nel mercato interno e le commissioni e gli altri oneri imposti da una Parte o applicati in relazione all'importazione o all'esportazione di un bene dell'altra Parte dovranno essere limitati al costo approssimativo dei servizi resi, non potendo rappresentare una protezione indiretta delle merci nazionali.

Dal momento che saranno ripristinate le procedure doganali, saranno invece previsti costi di passaggio a titolo di 'merchandise processing fee'.

Per quanto concerne, infine, il rapporto ai fini IVA, il Regno Unito sarà un Paese terzo e, pertanto, ogni operazione dovrà essere considerata come un'esportazione.

Come noto, il negoziato è ancora in corso e la partita si gioca ancora sulla necessità che le Parti possano incontrarsi su condizioni di parità (*level play field*) affinché gli scambi e gli investimenti tra l'Unione e il Regno Unito siano condotti in un ambiente di concorrenza aperta ed equa e in modo tale da favorire la sostenibilità e lo sviluppo.

Qualora l'accordo per l'adozione di un'area di libero scambio non venga raggiunto, dal 1° gennaio 2021 tutti gli acquisti intra-UE diventeranno, per le imprese UK, importazioni che dovranno essere assoggettate a dazi.

Al riguardo, lo scorso 19 maggio il Governo britannico ha reso pubblico il documento *UK Global Tariff*, che sostituirà l'attuale Tariffa doganale comune per le importazioni in UK, prevedendo una generalizzata riduzione dei dazi rispetto all'attuale Tariffa di cui al regolamento Cee n. 2658/87 e successive modifiche.

Gli attuali dazi doganali, in particolare, verranno diminuiti utilizzando il criterio dell'arrotondamento in difetto sulla base di percentuali standard prefissate. È stato previsto, inoltre, l'abbattimento totale della maggior parte dei dazi doganali inferiori al 2%, per un totale di circa 500 codici tariffari portati allo 0%.

Riduzioni daziarie meno significative sono state, invece, concesse per i settori chiave dell'economia del Regno Unito (automotive, ceramica e lavorazione della carne).

Contatti

Studio Associato - Consulenza legale e tributaria

Massimo Fabio

Partner responsabile

Trade & Customs

Global Indirect Tax Services

T: +39 06 809631

E: mfabio@kpmg.it

kpmg.com/it

kpmg.com/it/socialmedia

kpmg.com/app



Trade & Customs Italian Update / Aprile - Giugno, n. 2/2020

© 2020 Studio Associato - Consulenza legale e tributaria è un'associazione professionale di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero. Tutti i diritti riservati.

Denominazione e logo KPMG sono marchi e segni distintivi di KPMG International Cooperative ("KPMG International").

Tutte le informazioni qui fornite sono di carattere generale e non intendono prendere in considerazione fatti riguardanti persone o entità particolari. Nonostante tutti i nostri sforzi, non siamo in grado di garantire che le informazioni qui fornite siano precise ed accurate al momento in cui vengono ricevute o che continueranno ad esserlo anche in futuro. Non è consigliabile agire sulla base delle informazioni qui fornite senza prima aver ottenuto un parere professionale ed aver accuratamente controllato tutti i fatti relativi ad una particolare situazione.