

GUIDA SULLE IMPLICAZIONI DOGANALI DELL'E-COMMERCE



INDICE

Introduzione	PAG. 3 →
Parole chiave	PAG. 5 →
World Customs Organization e Digital Trade	PAG. 7 →
La disciplina UE dell'e-commerce	PAG. 8 →
L'e-commerce transfrontaliero per la UE e per l'Italia: strumenti tecnici e IVA	PAG. 9 →
Import	PAG. 9
Import One Stop Shop (IOSS)	PAG. 9
Export	PAG. 12
Il caso UK (vendite in e-commerce verso UK)	PAG. 14 →
Il problema dei "resi"	PAG. 16 →

Introduzione

La guida cerca di illustrare le principali normative che regolano l'e-commerce transfrontaliero con Paesi terzi: Paesi nel commercio con i quali, pertanto, esistono adempimenti doganali. In particolare, ci focalizzeremo sulle norme che regolano il funzionamento degli **on-line market place**, così come dei siti di e-commerce allestiti direttamente dalle imprese con riferimento al trattamento doganale di vendite e acquisti.

L'e-commerce rappresenta una delle rivoluzioni più significative nell'ambito del commercio e della tecnologia degli ultimi decenni. Con l'avvento di Internet, infatti, le transazioni commerciali hanno subito una trasformazione epocale, consentendo a consumatori e imprese di acquistare e vendere prodotti e servizi online, rendendo possibile anche alle **piccole imprese l'accesso al mercato internazionale**.

L'e-commerce è stato riconosciuto dalla **World Trade Organization (WTO)** per la prima volta in occasione della Seconda Conferenza Ministeriale WTO tenutasi

a Ginevra nel maggio 1998: i ministri adottarono la Declaration on Global Electronic Commerce¹, che chiedeva l'istituzione di "un programma di lavoro completo per esaminare tutte le questioni legate al commercio relative all'e-commerce globale, comprese le questioni identificate dai membri". La Dichiarazione chiariva che "il programma di lavoro coinvolgerà gli organi competenti della World Trade Organization (WTO), terrà conto delle **esigenze economiche, finanziarie e di sviluppo** dei Paesi in via di sviluppo e riconoscerà che il lavoro è in corso anche in altre sedi internazionali" (WTO, 1998).

In Unione europea, l'e-commerce viene disciplinato sin dal 2000 con la Direttiva 2000/31/CE del Parlamento europeo e del Consiglio (8 giugno 2000), relativa a taluni aspetti giuridici dei servizi della società dell'informazione, in particolare l'e-commerce, nel mercato interno («Direttiva sul commercio elettronico»)².

¹ https://www.wto.org/english/tratop_e/ecom_e/mindec1_e.htm

² <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:02000L0031-20000717>

In accordo con i dati EUROSTAT, gli acquisti online nell'UE continuano a crescere: nel 2022, infatti, del 91% delle persone di età compresa tra i 16 e i 74 anni nell'UE che ha utilizzato Internet, il 75% ha acquistato o ordinato beni o servizi per uso privato. La percentuale di e-shopper è cresciuta dal 55% nel 2012 al 75% nel 2022. Le quote più alte di utenti che hanno acquistato o ordinato beni o servizi su Internet nel 2022 sono state registrate nei Paesi Bassi (92%), in Danimarca (90%) e in Irlanda (89%)³ [figura 1], mentre gli acquisti online di beni

più frequenti sono stati abbigliamento, scarpe e "accessori". A seguire, la top 5 degli acquisti online più comuni di beni fisici è stata completata da consegne da ristoranti, catene di fast-food e servizi di catering (19%), cosmetici, prodotti di bellezza o per il benessere (17%), mobili, accessori per la casa o prodotti per il giardinaggio (16%), libri stampati, riviste o giornali e articoli sportivi (escluso l'abbigliamento sportivo) (entrambi 14%)⁴.

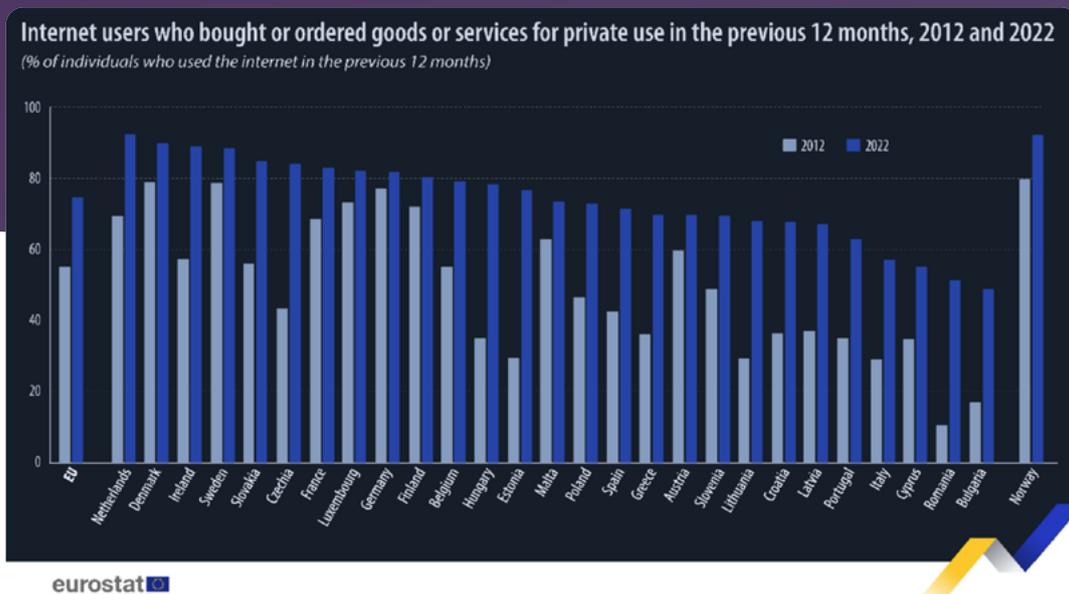


Figura 1

³ https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Main_Page

⁴ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/DDN-20230228-2>

Parole chiave

I termini “**e-commerce**” e “**commercio digitale**” (**digital trade**) sono spesso, ma non sempre, utilizzati in modo intercambiabile. Pur non esistendo una definizione unica e riconosciuta universalmente di “commercio digitale”, si può ritenere che in tale ambito ricadano **tutte le attività di scambio di beni e servizi realizzate utilizzando piattaforme digitali**⁵. Al digital trade transfrontaliero sono stati dedicati molteplici sforzi e un livello di attenzione che è andato crescendo esponenzialmente negli ultimi anni, sia per la progressiva crescita degli scambi che per la necessità di individuare quadri giuridici, tributari e di protezione di consumatori ed economie efficaci, condivisi e di semplice utilizzo.⁶

La World Customs Organization (WCO - Organizzazione Mondiale delle Dogane) nel “**Framework of Standards on Cross-Border E-Commerce**”, aggiornato a giugno 2022, specifica, poi, che il **commercio elettronico transfrontaliero è caratterizzato** da:

- ordini, vendite, comunicazioni e, se del caso, pagamenti online;
- transazioni/spedizioni transfrontaliere;
- beni fisici (tangibili);
- beni destinati al consumatore/acquirente (commerciale e non commerciale).

COMMERCIO ELETTRONICO	Beni fisici acquistati tramite piattaforme digitali che devono essere spediti all'estero e sdoganati nei mercati esteri.
COMMERCIO DIGITALE	Trasferimento di dati, prodotti o servizi tramite mezzi elettronici, solitamente Internet. Il commercio digitale può svolgere un ruolo nel commercio elettronico facilitando l'acquisto, la vendita e l'assistenza di beni e servizi fisici.

⁵ <https://www.iisd.org/system/files/publications/e-commerce-world-trade-organization-.pdf>

⁶ Le principali fonti in materia li troviamo in: Digital Trade Inventory: rules, standards and principles (OECD Trade Policy Paper); Framework of Standards on Cross-Border E-Commerce (World Customs Organization); E-commerce in the World Trade Organization: History and latest developments in the negotiations under the Joint Statement (World Trade Organization).

In Italia, poi, l'e-commerce è stato assimilato dalla normativa interna alle "vendite a distanza". Tale assimilazione, fatta propria anche dall'Unione europea, ha portato ad una netta demarcazione tra⁷:

COMMERCIO ELETTRONICO DIRETTO	Ordinazione, pagamento e consegna on-line di beni e servizi immateriali quali software informatico, materiali di intrattenimento o servizi informativi su scala globale.
COMMERCIO DELETTRONICO INDIRETTO	Ordinazione per via elettronica di beni materiali, la cui consegna fisica è pur sempre effettuata tramite canali di tipo convenzionale, quali la posta o i corrieri commerciali.

Al fine di rendere più scorrevole la lettura della guida, riportiamo qui alcune convenzioni linguistiche ampiamente utilizzate quando si tratta di e-commerce:

ABBREVIAZIONE	SIGNIFICATO
B2B	Business To Business: relazioni commerciali tra soggetti passivi
B2C	Bussines To Consumer: relazioni commerciali tra soggetto passivo e un consumatore
C2C	Consumer To Consumer: relazioni dirette tra consumatori
D2C	Direct To consumer: un B2C SENZA l'intermediazione di piattaforme...

⁷ Comunicazione della Commissione UE del 16 aprile 1997, n. 157 (art. 7)

World Customs Organization e Digital Trade

L'impatto, la struttura giuridica e l'impianto generale dell'e-commerce transfrontaliero sotto il profilo doganale è stato approfonditamente studiato dalla World Customs Organization, la quale ha pubblicato il già citato *Framework of Standards on Cross-Border E-Commerce* (aggiornato periodicamente, con ultima versione datata 2022). Il Framework ha fissato 8 "**principi guida**", nell'ambito dei quali ha poi sviluppato **15 standard**. Tra questi ultimi particolarmente rilevanti per gli operatori economici sono **l'uso di tecnologie non intrusive nel caso di controlli doganali e l'utilizzo di Big Data per l'analisi dei rischi**: gli standard WCO hanno infatti l'obiettivo di garantire da un lato **maggiore efficacia e sicurezza nei controlli** e, dall'altro, **fluidità operativa e riduzione dei costi**.

Va ricordato che principi e standard elaborati dalla WCO, così come le norme che disciplinano specificamente l'e-commerce, si basano sul fatto che tali norme, principi e standard vanno riferiti a due caratteristiche tipiche di tale forma di digital trade:

- la **parcellizzazione** delle spedizioni,
- il **modico valore** di gran parte di esse.

Nel caso di scambi, sia pur conclusi nel rispetto dei principi generali che caratterizzano il digital trade, se relativi a spedizioni di container (pur contenenti beni singolarmente di valore limitato) o di beni di notevoli dimensioni e valore, non v'è nulla di nuovo negli assetti, negli adempimenti, nei cicli operativi, di pagamento e documentali rispetto a quelli degli scambi ordinari.

La disciplina UE dell'e-commerce

A livello unionale, i **documenti fondamentali** per l'interpretazione delle regole applicabili al commercio elettronico transfrontaliero - con specifico impatto sull'IVA e sulle procedure doganali - sono:

- **Explanatory Notes on VAT e-commerce rules**
- **Importation and exportation of low value consignments - VAT e-commerce package "Guidance for MSs and Trade"**

Le *low value consignments* (ossia le spedizioni di modico valore) sono quelle il cui valore per singola spedizione è inferiore o pari a 150 euro (Reg CE 1186/2009)⁸. Per singola spedizione, o single consignment, si intendono "merci che vengono consegnate simultaneamente dallo stesso speditore allo stesso destinatario contenute nello stesso contratto di trasporto"⁹. Viceversa, le merci che pur provenendo dallo stesso speditore e destinate allo stesso destinatario vengono ordinate e spedite separatamente, anche se arrivano lo stesso giorno ma con pacchetti separati andranno considerate come *separate consignment*¹⁰.

Cosa si intende per "modico valore" di un bene?

Al fine di determinare se una merce rientra nella categoria di merci di modico valore si deve identificare il "valore intrinseco" del bene. Tale determinazione richiede di considerare il costo complessivo della merce eccetto:

- qualsiasi costo di trasporto o assicurazione, a meno che non sia incluso nel pezzo e non sia indicato separatamente sulla fattura;
- qualsiasi altra tassa o onere identificabile.

Inoltre, è di fondamentale importanza **considerare il valore della spedizione** e non della singola merce: tale valore si ottiene svolgendo la sommatoria dei valori intrinseci delle singole merci che compongono una spedizione.

Per le **spedizioni di modico valore attualmente è prevista l'esenzione dai dazi e da alcune altre imposte di confine**; esse restano, però, assoggettate sia a IVA sia ad accise o imposte di consumo (quando si tratti di prodotti assoggettati a tali tributi, principalmente prodotti alcolici). È proprio con riferimento all'assolvimento dell'IVA e alle dichiarazioni doganali super semplificate che si concentra l'attenzione della **normativa UE**.

⁸ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3A02009R1186-20091230>

⁹ https://vat-one-stop-shop.ec.europa.eu/document/download/63e9717a-a27a-4057-9a9e-21861eee413c_en?filename=guidance_on_import_and_export_of_low_value_consignments_en.pdf

¹⁰ Ibid.

L'e-commerce transfrontaliero per la UE e per l'Italia: strumenti tecnici e IVA

Affrontiamo le regole UE e nazionali che disciplinano il commercio elettronico transfrontaliero prima sotto il profilo dell'IMPORT e poi sotto quello dell'EXPORT.

IMPORT

Le novità per il trattamento fiscale e doganale dell'IMPORT nell'ambito del digital trade sono state applicate in tre step:

- 2015: **Mini One Stop Shop (MOSS)**, un sistema semplificato per il pagamento dell'IVA sui beni in import di origine extra UE di natura riguardante la telecomunicazione, l'elettronica e il broadcasting;
- 2017: le novità vengono estese a tutto il commercio cross-border in EU;
- 2021: le ultime novità, che prendono il nome di **VAT e-commerce package**, dal 1° luglio 2021. Questo ha prodotto miglioramenti al MOSS; un più efficiente uso delle interfacce elettroniche per facilitare i commerci cross-border; l'ampliamento dello scopo stesso del MOSS e la sua trasformazione in OSS (One Stop Shop) e in IOSS (Import One Stop Shop), strumenti volti a semplificare gli adempimenti connessi agli scambi di merci e servizi B2C diversi da telecomunicazioni, elettronica e broadcasting, nel caso di acquisti di valore inferiore a 150 euro.

IMPORT ONE STOP SHOP (IOSS)

L'**Import One Stop Shop - Sportello unico per le importazioni (IOSS)** è destinato ai prodotti che vengono, appunto, importati in Unione europea. **L'IOSS agevola la riscossione, la dichiarazione e il pagamento dell'IVA** per le interfacce elettroniche che effettuano vendite a distanza di merci importate da acquirenti situati nell'UE; **semplifica il processo per l'acquirente**, il quale si vedrà addebitata l'IVA solo al momento dell'acquisto senza dover sostenere pagamenti a sorpresa al momento di ricevimento delle merci. Nel caso, però, in cui il venditore non si fosse registrato come operatore, l'acquirente dovrà pagare l'IVA e l'eventuale dazio al momento dell'importazione delle merci nell'UE.

Il **versamento dell'IVA** è, invece, a carico del venditore quando le vendite a distanza di merci importate sono effettuate tramite **un'interfaccia elettronica** (con cui sia le piattaforme di e-commerce sia i venditori che hanno allestito un proprio sito di e-commerce e che si sono registrati nell'IOSS). Affinché l'IVA sia effettivamente sostenuta dal venditore le merci devono essere:

- inviate o trasportate da Paesi terzi all'UE al momento della vendita;
- inviate o trasportate in conto deposito entro un valore di EUR 150;
- esenti da accise (solitamente applicate ad alcolici o prodotti a base di tabacco).

Secondo la guida su l'IOSS pubblicata dalla Commissione, "l'interfaccia elettronica si considera aver coordinato la vendita a distanza di merci importate quando consente all'acquirente e al venditore di entrare in contatto per il suo tramite ed il risultato finale è la vendita di merci a tale acquirente".

In sostanza l'IOSS funziona come segue:

1. il venditore si registra ai fini IVA in uno Stato membro, applica e riscuote l'IVA sulle vendite a distanza di beni spediti/trasportati a consumatori nell'UE e

dichiara e paga tale IVA allo Stato membro di identificazione, che provvederà quindi a distribuirla agli Stati membri di destinazione delle merci;

2. le merci sono quindi esenti da IVA all'importazione nell'UE. Le autorità doganali dello Stato membro di importazione compilano mensilmente un elenco del valore delle importazioni per ciascun numero di identificazione IVA per l'IOSS e lo trasmettono all'amministrazione fiscale dello Stato membro di identificazione.

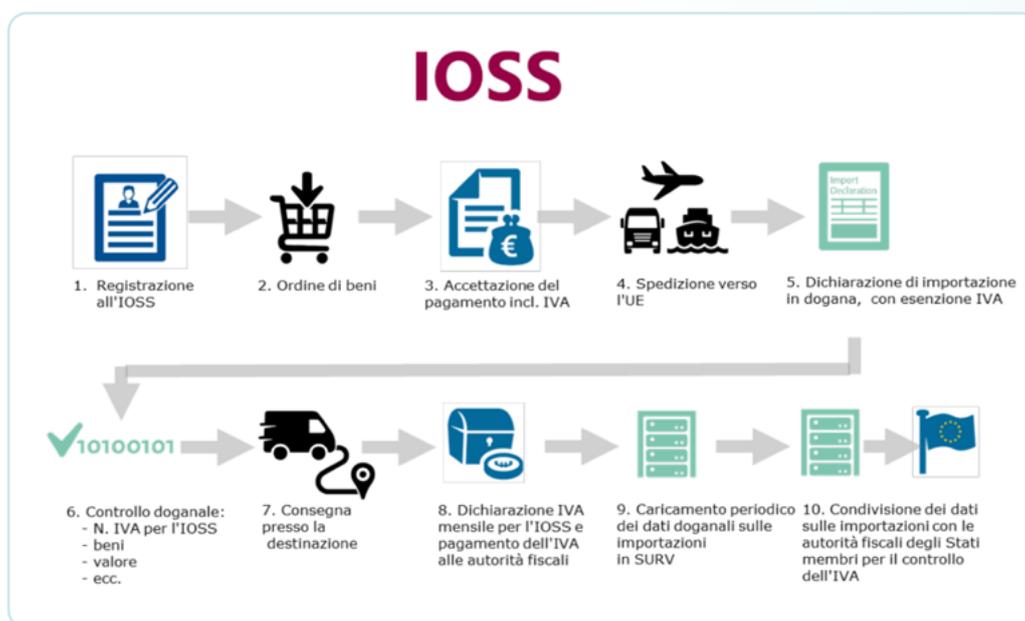


Figura 2

¹¹ <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/77255bf8-65cd-11eb-aeb5-01aa75ed71a1/language-en>

¹² Guidance for Member States and Trade concerning the importation and exportation of low value consignments https://vat-one-stop-shop.ec.europa.eu/guides_en



Per presentare le necessarie dichiarazioni doganali relative a scambi in e-commerce, la UE ha previsto **forme di dichiarazione elettronica super semplificata** che richiedono pertanto pochissimi dati: al set di dati utilizzato per l'import di merci di modico valore è stato attribuito il codice H7. E, in effetti, i soggetti obbligati alla presentazione della dichiarazione doganale a proprio nome (tipicamente le interfacce elettroniche) faranno riferimento a tali dichiarazioni come "**dichiarazioni H7**". Se l'import di merci di modico valore viene effettuata direttamente da un operatore economico (nelle transazioni B2B) la dichiarazione verrà presentata a nome dell'importatore e, qualora riguardi merci di modico valore, sarà comunque una dichiarazione H7. Se, invece, l'acquisto pur effettuato su internet attraverso un sito di e-commerce dovesse superare il valore di 150 euro allora la dichiarazione dovrà essere completa di molti più dati e il dataset utilizzato sarà quello definito nella normativa come dataset H1 (dichiarazioni H1).

H1	Dichiarazione di immissione in libera pratica e regime speciale – uso specifico – dichiarazione di uso finale
H7	Dichiarazioni in dogana per l'immissione in libera pratica di spedizioni che beneficiano di una franchigia dal dazio all'importazione a norma dell'articolo 23, paragrafo I, o dell'articolo 25, paragrafo I, del regolamento (CE) n.1186/2009

EXPORT

L'**export di beni** a partire da siti di e-commerce allestiti dalle aziende o a partire da piattaforme globali (**Online Market Place - OMP**) non gode, in effetti, di alcuna specifica semplificazione: in altri termini, mentre per le esportazioni interne all'Unione Europea l'operatore potrà fare riferimento al OSS - nato appunto per garantire l'assorbimento dell'IVA nelle transazioni intra-unionali quando si esporta, l'operatore economico risulterà comunque "cedente all'esportazione". Inoltre, dovrà provvedere a **emettere una regolare fattura non imponibile** - come indicato dall'articolo n. 8 DPR IVA (Decreto del Presidente della Repubblica 633/72) - e dovrà attestare sia l'origine preferenziale delle proprie merci (nel caso in cui esse siano destinate a Paesi con cui la UE ha concluso accordi di libero scambio), sia predisporre tutta la documentazione necessaria per



Tuttavia, è importante sottolineare che l'esportatore, dopo avere assolto gli **oneri connessi alle dichiarazioni doganali di export in procedura ordinaria**, potrà avvalersi di tutte (o quasi) le semplificazioni che la UE ha messo a disposizione degli operatori unionali. Ad esempio: l'esenzione dai dazi per merci inferiori a determinate soglie, la minore necessità di produrre documenti a supporto delle spedizioni, tutti i vantaggi derivanti dai pagamenti effettuati tramite le interfacce elettroniche o effettuati direttamente sul sito del venditore.

l'esportazione e per l'importazione nel Paese terzo di destinazione delle merci.

Caso differente è quello del venditore che dovesse decidere di aprire il proprio e-shop ai Paesi terzi. Difatti, esso dovrà tenere conto della normativa che disciplina l'e-commerce in quest'ultimi che, di norma, prevede sia il venditore a doversi fare carico anche delle formalità di import nei Paesi di destinazione. È per tale ragione che moltissimi operatori preferiscono appoggiarsi agli Online Market Place globali, che tipicamente assicurano lo svolgimento a proprio carico di tali adempimenti dietro talora fees molto basse. È bene ricordare che nel caso di prodotti soggetti ad accise o che superino le soglie sotto le quali i diversi Paesi hanno assicurato semplificazioni, l'importatore nel Paese terzo dovrà comunque assolvere dazi, IVA e accise. Di norma, tali operazioni vanno svolte nelle forme ordinarie pur se con l'eventuale intervento di un'interfaccia elettronica o di un rappresentante locale dell'esportatore. In altri termini, le vendite che avvengono attraverso siti di e-commerce, se riferite a merci da consegnare fisicamente al destinatario (commercio elettronico indiretto), andranno trattate nelle forme ordinarie qualora il valore superi 150 euro o si tratti di merci sottoposte ad accise.

L'assenza di semplificazioni esplicite nelle procedure di esportazione che, come abbiamo ricordato, si svolgono tutte in forma ordinaria, non incide sulla efficienza globale della transazione commerciale: infatti, le dichiarazioni di esportazione possono comunque essere presentate in forme semplificate previste dalla normativa (utilizzando, ad esempio, la dichiarazione semplificata, la procedura ordinaria presso luogo approvato eccetera), che non risultano pertanto particolarmente onerose o complesse salvo il caso di spedizioni assoggettate a restrizioni da parte dell'Unione europea (come nel caso delle vendite verso la Russia). Di grande rilievo è infine la possibilità per il venditore (leggi nel nostro caso l'esportatore) di rendere estremamente semplice lo sdoganamento in import al destino.

In altri termini molto Paesi hanno adottato semplificazioni molto simili o addirittura superiori a quelle previste dall'Unione europea per le importazioni di modico valore, lasciando al venditore (o all'interfaccia elettronica) compiti molto semplici e ben guidati per adempiere a quanto richiesto dalle normative doganali vigenti del posto. Valga per tutti l'esempio dato dalle vendite verso il Regno Unito.

Il caso UK (vendite in e-commerce verso UK)

Le norme da rispettare per le spedizioni di beni importati in UK variano a seconda del valore intrinseco della merce importata e della **scelta del canale di importazione** adottato del venditore estero¹³. L'acquisto della merce può avvenire direttamente dal sito di e-commerce gestito dal venditore estero o tramite ricorso a OMP¹⁴. Secondo la normativa britannica, la soglia viene definita di "modico valore" qualora il valore della merce sia pari o inferiore a 135 sterline, grossomodo corrispondente alla soglia di 150 euro fissato dall'Unione europea. In breve:

1. Transazioni di modico valore:

- **Il venditore estero opera tramite il proprio e-shop per una vendita B2C:** il venditore estero deve nominare un Tax Agent e, tramite un rappresentante doganale indiretto, deve aprire una **posizione VAT**¹⁵ (Value Added Tax) in UK. Il venditore estero è tenuto a presentare una dichiarazione doganale ordinaria, a provvedere alla riscossione della VAT, già inclusa nel prezzo della merce e alla consegna della stessa.

- **Il venditore estero opera tramite la mediazione di un OMP:** in questo caso è l'interfaccia elettronica che svolge tutte le necessarie operazioni, ovvero la presentazione a proprio nome della dichiarazione doganale, la riscossione della VAT, il suo versamento presso la HRMC (His Majesty Revenue & Customs) e la consegna del bene. In caso di vendite B2B, la VAT non viene addebitata all'importatore che provvederà ad assolverla direttamente.

13 Si ricorda che secondo la normativa UK un venditore estero è da considerarsi tale quando:

- non ha una sede commerciale nel Regno Unito
- non effettua vendite imponibili (ai fini VAT) di beni a clienti nel Regno Unito

Una sede commerciale nel Regno Unito è un luogo in cui:

- le decisioni gestionali essenziali vengono prese in una sede nel Regno Unito, l'amministrazione centrale dell'azienda si trova nel Regno Unito e l'azienda ha una presenza fisica permanente con le risorse umane e tecniche necessarie per effettuare o ricevere vendite imponibili nel Regno Unito.

Un ufficio registrato, servito o virtuale non è sufficiente per creare una sede aziendale. Nel contesto della presente guida, ovviamente il venditore estero potrà essere letto come il "venditore italiano".

14 Online Market Place

15 Per distinguere agevolmente l'IVA nazionale italiana dall'IVA britannica si utilizzerà per quest'ultima l'acronimo VAT, ossia Value Added Tax, così come è definita, in effetti, l'IVA in UK.

2. Transazioni superiori al modico valore:

■ **Il venditore estero opera tramite il proprio e-shop:** in questo caso il venditore non è tenuto a nominare un rappresentante, mentre il compratore, sia esso privato o business, può decidere di provvedere in proprio ai necessari oneri di sdoganamento.

■ **Il venditore estero opera tramite la mediazione di un OMP:** la VAT può essere inclusa o meno nel prezzo del bene, dipendentemente dalla tipologia di termini

di resa (Incoterms)¹⁶ pattuita dalle parti. Qualora la VAT non fosse contenuta nel prezzo, l'OMP agisce secondo mandato del cliente-importatore, sia esso privato o business e provvede all'assolvimento della VAT in importazione.

Tuttavia, sono da considerare due notevoli eccezioni: i beni soggetti ad accisa (che dovranno essere comunque dichiarati nelle forme ordinarie al fine di assolvere l'accisa) e i beni non commerciali¹⁷ che non sono neppure soggetti alla riscossione della VAT.

	Online Market Place (OMP)	Piattaforma di E-commerce gestita dal venditore estero (e-shop)
MODICO VALORE	Utilizzo di dichiarazioni doganali con set di dati "super ridotto" VAT riscossa e assolta dall'OMP - se B2C VAT assolta dall'importatore - se B2B	Utilizzo di dichiarazioni doganali con set di dati "super ridotto" VAT assolta tramite nomina di Tax Agent e di rappresentante doganale indiretto - se B2C VAT assolta in dogana in dipendenza degli Incoterms adottati - se B2B
SUPERIORI A MODICO VALORE	Utilizzo di dichiarazioni doganali ordinarie VAT e oneri doganali (in dipendenza dai termini di resa -Incoterms - pattuiti tra le parti) assolti in dogana	Utilizzo di dichiarazioni doganali ordinarie VAT e oneri doganali (in dipendenza dai termini di resa -Incoterms - pattuiti tra le parti) assolti in dogana

¹⁶ I termini di resa (Incoterms) rappresentano una codificazione, universalmente nota e riconosciuta, della Camera di Commercio Internazionale di Parigi che ha lo scopo di stabilire il significato preciso di undici termini commerciali di consegna usati nelle vendite internazionali. Gli incoterms indicano chiaramente quali sono gli obblighi ed i rischi a carico del venditore e del compratore e forniscono quindi regole internazionali uniformi per l'interpretazione dei termini commerciali di consegna delle merci da inserire nei contratti di compravendita.

¹⁷ I "beni non commerciali" si riferiscono a quei beni che non sono destinati a essere scambiati o venduti sul mercato commerciale. Questi beni sono spesso utilizzati per scopi non profit o per soddisfare bisogni pubblici e collettivi.

Il problema dei “resi”

Di notevole rilievo per le aziende europee operanti nel mercato dell'e-commerce sono gli **obblighi relativi al tema della restituzione** (gergalmente “i resi”) e i conseguenti diritti del consumatore per la restituzione del prodotto se non corrispondente alla qualità e alla natura dello stesso¹⁸. Nel contesto delle operazioni di e-commerce svolte con Paesi terzi, questa procedura è resa particolarmente complessa poiché necessita la **reimportazione di prodotti esportati**.

In Italia dal 2020¹⁹ è stato introdotto un importante **meccanismo di semplificazione denominato RETRELIEF (Returned goods - Relief from import duty)**. In breve, i soggetti che effettuano transazioni frequenti tramite Online Market Place (OMP) di reimportazione di prodotti precedentemente esportati possono richiedere l'iscrizione all'elenco “e-commerce RETRELIEF” beneficiando - previa autorizzazione²⁰ - di **operazioni di reintroduzione in franchigia di validità annuale**.

Questo tipo di operazioni è soggetta a condizioni²¹:

1. l'operatore deve dimostrare l'equivalenza della natura e dello stato della stessa tra la merce precedentemente esportata e quella reimportata;
2. l'identità tra l'esportatore ed il soggetto reimportatore;
3. tracciabilità del singolo prodotto mediante codice univoco identificativo.

È importante sottolineare come la semplificazione introdotta dal RETRELIEF abbia avuto un notevole impatto sull'e-commerce, caratterizzato da un sempre maggiore incremento in volume e da frequenti operazioni di reimportazione della merce.

¹⁸ Si sottolinea che in questa guida ci si riferisce prevalentemente ad operazioni B2C, ma che stessa procedura e rilevanza si ha nelle operazioni di retail tipiche delle transazioni B2B.

¹⁹ Agenzia delle Dogane e dei Monopoli circolare N.37/2020 https://www.adm.gov.it/portale/documents/20182/5720724/DOG-circ37_2020-326059-riv.pdf/65e3f9ac-6682-48d7-8ec8-360887ac4675?t=1705576772621

²⁰ Si ricorda che l'autorizzazione ricevuta ha validità, nell'arco temporale indicato nella stessa, per tutte le operazioni della stessa specie.

²¹ Sono qui riportate le principali condizioni. Per un approfondimento delle stesse si veda ADM circolare n. 46/2020: <https://www.adm.gov.it/portale/documents/20182/5720724/Revisione+circolare+46+2020+versione+consolidata+al+27+gennaio+2021.pdf/92c03e78-dea0-479f-8f8d-a40e9a7d43a4?t=1611844856487>

Fonti e materiali

FONTI UE

1. Direttiva sul commercio elettronico (Direttiva 2000/31/CE) disponibile al seguente link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/PDF/?uri=CELEX:02000L0031-20000717>
2. Regolamento relativo alla fissazione del regime comunitario delle franchigie doganali (Reg CE 1186/2009) disponibile al seguente link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/IT/TXT/?uri=CELEX%3A02009R1186-20091230>

NOTE E GUIDE

1. Explanatory Notes on VAT e-commerce rules
2. Importation and exportation of low value consignments – VAT e-commerce package "Guidance for MSs and Trade"

FONTI DA ORGANIZZAZIONI INTERNAZIONALI

1. Digital Trade Inventory: rules, standards and principles (OECD Trade Policy Paper);
2. Framework of Standards on Cross-Border E-Commerce (World Customs Organization)
3. E-commerce in the World Trade Organization: History and latest developments in the negotiations under the Joint Statement (World Trade Organization)
4. International Chamber of Commerce (ICC) disciplina Incoterms

ARTICOLI

1. <https://www.eurocommerce.eu/european-e-commerce-report/>
2. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/753931/EPRS_BRI\(2023\)753931_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/753931/EPRS_BRI(2023)753931_EN.pdf)



www.easyfrontier.it
Tel 051.4210459

QUESTA GUIDA È STATA REALIZZATA IN COLLABORAZIONE CON EASYFRONTIER.

Easyfrontier è una società di consulenza specializzata nella materia doganale e ha come obiettivo quello di individuare i migliori strumenti per facilitare il customs management nelle imprese italiane internazionalizzate.



SCOPRI DI PIÙ

CLICCA QUI