



Brexit: Una nuova integrazione

**Prospettive e opportunità per le
aziende italiane**

Tax & Legal

kpmg.com/it

Indice

Introduzione	5
Una prospettiva britannica - A UK perspective	6
I riflessi sul commercio internazionale	12
L'addio del Regno Unito all'Unione Europea	16
L'impatto della Brexit sull'IVA comunitaria	26
Gli effetti della Brexit sulle persone fisiche	31
I profili regolamentari della Brexit	34
Tassazione dei redditi dei gruppi multinazionali	36
Brexit - checklist	40
Le soluzioni operative	42



Introduzione

Nel corso dell'ultima settimana di agosto è ripartita con vigore la negoziazione tra il Regno Unito e l'Unione Europea per la definizione delle regole che dovranno sovrintendere alla c.d. Brexit.

Ci troviamo ancora in una fase preliminare di un cammino denso di difficoltà e di incognite che, come noto, a seguito dell'esito inatteso del referendum del 23 giugno 2016, porterà con il suo completamento al "recesso" del Regno Unito dall'Unione Europea. La *dead line* è in ogni caso stabilita, ai sensi del comma 3 dell'ormai noto art.50 del Trattato che ha istituito l'Unione Europea, a marzo 2019, cioè decorsi due anni dalla notifica della volontà di esercitare il recesso al Consiglio europeo.

È, altresì, noto che numerose sono le implicazioni di natura fiscale riconducibili alla Brexit; e molti sono gli operatori che, a vario titolo, monitorano con costanza l'evolversi della negoziazione che, in ultima analisi, dovrebbe comportare l'esclusione del Regno Unito dalla applicazione, tra gli altri, del Codice Doganale Unionale (trattasi del Regolamento dell'UE n. 952 del 2013 e dei corrispondenti regolamenti di attuazione) e della Direttiva n.112 del 2006 in materia di IVA, applicabile ai territori facenti parte dell'Unione; oltre al venir meno nei confronti di controparti del Regno Unito delle misure agevolative recate dalla Direttiva n.96 del 2011 (c.d. direttiva "madre-figlia") e dalla Direttiva n.49 del 2003 (c.d. direttiva "interessi a *royalties*"), volte ad agevolare i flussi reddituali rappresentati rispettivamente da dividendi, interessi e *royalties* tra le imprese degli Stati membri.

In vista di queste complessità, abbiamo ritenuto utile lavorare ad un documento che, sebbene non esaustivo, consenta di fare un punto ad oggi e possa essere d'aiuto nel considerare in modo appropriato alcuni degli aspetti salienti relativi al processo di Brexit.



Richard Murphy
Managing Partner

Studio Associato - Consulenza legale e tributaria (KPMG)





A UK perspective

Una prospettiva britannica

It is hard to write a single UK perspective on Brexit because The United Kingdom does not always feel united. The Brexit vote, and 2016 June's general election are the latest examples of disagreements in country which has many dividing lines: rich versus poor, young versus old, remainer versus leaver. These divisions are not new; when he called the referendum, I think David Cameron discovered this mood but he did not create it. There are people who voted leave and people who voted remain who say the referendum result is a good thing because it forces us to confront divisions and make choices as a society.

E' difficile scrivere con riferimento alla Brexit di un'unica prospettiva nazionale perché il Regno Unito non sempre si sente unito. Il voto sulla Brexit e le elezioni generali che si sono tenute nel mese di giugno 2016 sono gli ultimi esempi dei divari di un paese in cui esistono molte linee di divisione: ricchi contrapposti a poveri, giovani contrapposti a vecchi, "remainer" contrapposti a "leaver". Ma non si tratta di divisioni nuove. Penso che David Cameron abbia scoperto questo atteggiamento quando ha indetto il referendum, senza però, tuttavia, esserne l'artefice. Sia tra chi ha votato per l'uscita dalla UE, sia tra chi ha votato a favore della permanenza c'è chi sostiene che il risultato del referendum sia positivo, perché ci obbliga a confrontarci con le divisioni esistenti e a prendere delle decisioni come Società.

No going back

But not everyone agrees. Not a day goes by without one of the UK's newspapers or politicians calling for the decision to be reversed. "Why not have a second referendum?" they ask. This is unlikely to happen in my view.

My analysis is this: to reverse a decision in which 30 million people participated requires putting the question back to the electorate. It does not matter that the vote was advisory: there is no question of parliament overturning a referendum. Neither the Labour nor the Conservative leadership is offering a further referendum, so unless the composition of parliament changes a second vote is unlikely. And a new parliament means a general election and there appears to be no parliamentary majority for calling one. Lastly, and most importantly, there is little evidence that the public has changed its mind. Could the British public change their mind? I think the Article 50 timeline is too short for the economics to play out. For these reasons, whether we approve or not, we must accept that UK is leaving the EU on 29 March 2019.

Non si torna indietro

Non tutti sono d'accordo. Non passa giorno senza che un giornale del Regno Unito o un politico invochi il ribaltamento della decisione. "Perché non indire un secondo referendum?" chiedono. A mio parere è improbabile che accada.

Secondo la mia analisi, per capovolgere una decisione frutto della partecipazione di 30 milioni di persone è necessario rimettere la questione agli elettori. Non ha importanza il fatto che il voto fosse consultivo. Non c'è alcun motivo per cui il Parlamento dovrebbe ribaltare il risultato di un referendum. Né la leadership laburista né quella conservatrice propongono un altro referendum e quindi, a meno che la composizione del Parlamento non cambi, è improbabile che si vada a votare una seconda volta. Inoltre, un nuovo parlamento significherebbe elezioni generali ed, allo stato, non sembra ci sia una maggioranza parlamentare sufficiente per indurle. E da ultimo, ma certamente non meno importante, sono ben pochi gli elementi che avvalorano un cambiamento nell'opinione pubblica. Ma l'opinione pubblica britannica potrebbe cambiare la loro opinione? Penso che la scadenza fissata dall'Articolo 50 [n.d.r. del Trattato sull'Unione Europea] sia troppo breve perché l'economia possa adeguarsi pienamente alla nuova situazione. Per questi motivi, sia che lo si approvi o no, dobbiamo accettare il fatto che il Regno Unito uscirà dalla UE il 29 marzo 2019.





Hard Truth about Soft Brexit

I've never been a fan of the terms "soft" and "hard" Brexit. Those terms have always meant different things to different people: some say hard Brexit represents "no deal," whereas others describe Theresa May's objectives in her Article 50 letter as being a hard Brexit, with soft Brexit being more like the relationship Norway has with the EU.

In my view, the EEA solution is not feasible as a destination (although may be possible in transition). In their manifestos the Conservatives, Labour and the DUP all proposed leaving the Customs Union and the Single Market. That is the result of applying the logic: the UK government seeks the ability to agree trade deals, to take back control of borders and to step away from the jurisdiction of the European Court of Justice. The Norway model, which requires free movement of people, wouldn't work. Nor would the Turkey option of staying in the Customs Union, as that would not provide Britain the freedom it seeks in striking trade deals.

Dura verità, Brexit morbida

Non sono mai stato un fan dei termini "soft" e "hard" riferiti alla Brexit. Questi, infatti, hanno sempre avuto significati diversi a seconda delle persone. Alcuni sostengono che la Brexit sia un "no deal", mentre per altri gli obiettivi che Theresa May ha illustrato nella sua lettera sull'Articolo 50 configurerebbero una Brexit dura. La Brexit morbida ricalcherebbe maggiormente il rapporto fra la Norvegia e la UE.

A mio parere, la soluzione che prevede l'appartenenza all'EEA [n.d.r. Spazio Economico Europeo] come obiettivo finale non è attuabile, pur essendo possibile in una fase di transizione. Nei loro programmi elettorali i Conservatori, i Laburisti e il DUP hanno proposto di uscire dall'unione doganale e dal mercato unico. E' un risultato logico: il governo del Regno Unito cerca di ottenere la facoltà di siglare accordi commerciali, di riprendere il controllo delle frontiere e di sottrarsi alla giurisdizione della Corte di giustizia dell'Unione europea. Il modello norvegese, che richiede la libera circolazione di persone, non funzionerebbe. E non funzionerebbe nemmeno l'opzione turca di rimanere nell'unione doganale, in quanto non fornirebbe al Regno Unito la libertà di concludere accordi commerciali.



Reaching out

Instead we must look at the UK Government's objectives and see where the UK has flexibility to meet Europe's requirements. Where is the zone of potential agreement? This means looking at the deal as a whole: cherry picking does not work for the UK either! If we remove the right to sign free trade deals, David Davis loses a vital part of his coalition of support, enough for the government to lose its majority. So that is impossible to give up permanently. The same with the primacy of the ECJ. But is there flexibility on the exit bill? Future payments? Citizen's rights? On some involvement of the ECJ in areas of common interest? I still think there is a deal which can be reached, but it requires flexibility on both sides.



I still think there is a deal which can be reached, but it requires flexibility on both sides

Trovare un terreno di intesa

Dobbiamo invece guardare agli obiettivi del governo britannico e vedere su quali punti il paese possiede la necessaria flessibilità per soddisfare le richieste dell'Europa. Quali sono i confini entro i quali è possibile raggiungere una potenziale intesa? Ciò significa guardare all'accordo nel suo insieme: il metodo del "cherry picking", vale a dire scegliere selettivamente quali libertà mantenere, non funzionerebbe. Se eliminiamo il diritto di firmare accordi commerciali liberi, David Davis perderebbe una parte vitale della coalizione che lo sostiene, sufficiente perché il governo perda la maggioranza. Quindi è impossibile rinunciarvi definitivamente. Lo stesso varrebbe per il primato della Corte di giustizia dell'Unione europea. Ma c'è flessibilità per quanto riguarda la "exit bill", la tassa di uscita? E i pagamenti futuri? I diritti dei cittadini UE? E il coinvolgimento della Corte di giustizia dell'Unione europea in aree di interesse comune? Sono ancora del parere che sia possibile raggiungere un accordo, ma occorre flessibilità da entrambe le parti.





Businesses must make a judgment: to invest in something which may not be needed or to not invest and face [cliff edge] risks

Impact on clients

The main impact on clients on both sides of the channel is uncertainty. The prospect of a chaotic exit - a crisis in ports, airports or the Irish land border will cause instability on both sides of the Channel. Yet business must prepare themselves for this possibility. But because "nothing is agreed until everything is agreed" we may not know for sure that cliff edge has been avoided until it is far too late to put measures in place. That means businesses must make a judgment: to invest in something which may not be needed or to not invest and face risks their competitors have planned for. This is uncomfortable for business leaders, many of whom have not faced this level of geopolitical uncertainty before.

L'impatto sui clienti

L'effetto principale per i clienti su entrambi i lati della Manica è l'incertezza. La prospettiva di un'uscita caotica, di una crisi nei porti, negli aeroporti o alla frontiera con l'Irlanda causerà instabilità su entrambe le rive della Manica. Tuttavia gli operatori economici devono prepararsi a questa evenienza. Ma dato che "nulla è deciso sino a quando tutto non è deciso" non possiamo avere la certezza che il rischio sia passato sino a quando non sarà troppo tardi per porre in atto delle misure. Ciò significa che il mondo imprenditoriale deve fare una scelta: investire in qualcosa che potrebbe non essere necessario oppure non investire affatto ed affrontare i rischi pianificati dalla concorrenza. Una scelta scomoda per le aziende, molte delle quali sinora non si erano mai trovate ad affrontare un tale livello di incertezza geopolitica.



How does KPMG help?

My colleagues in the UK firm are helping clients by sharing our analysis of Brexit, helping them to prioritise their decisions and supporting them with making plans. In financial services we are supporting clients with location strategy, regulation and access to markets. We are advising corporate clients on disruption to supply chains, the impact of WTO tariffs and all our clients are keen to understand the impact on their workforce of potential immigration and availability of skilled workers.

Brexit is a period of uncertainty and there are clearly risks to existing business models. But we also provide our clients advice on opportunities. For some clients, our role has been to show them that Brexit can be a catalyst to critically review their business and make changes which have been put off for too long. And businesses that prepare for Brexit ought to do better than their competitors even if the market as a whole suffers. I call it the Lewis Hamilton effect. He wins races in the rain even though his car is slower - everyone else slows down more. Those who plan ahead are best placed to mitigate risks and take advantage of the upsides.



I call it the Lewis Hamilton effect. He wins races in the rain even though his car is slower - everyone else slows down more

Quale aiuto offre KPMG?

I miei colleghi nel Regno Unito stanno aiutando i nostri clienti condividendo con loro la nostra analisi della Brexit, aiutandoli ad assegnare un ordine di priorità alle loro decisioni e supportandoli tramite l'elaborazione di programmi. Per quanto riguarda i servizi finanziari offriamo ai clienti la nostra assistenza proponendo strategie di localizzazione, regolamentazione e accesso ai mercati. Forniamo la nostra consulenza alle aziende in merito all'interruzione delle catene di fornitura e all'impatto delle tariffe dell'OMC. Tutti i nostri clienti sono desiderosi di capire quale impatto possa avere sulla loro forza lavoro una potenziale immigrazione nonché la disponibilità di lavoratori specializzati.

La Brexit segna un periodo di incertezze che implica chiaramente dei rischi per i modelli di business esistenti. Ma possiamo anche offrire ai clienti la nostra consulenza sulle opportunità che offre. Per alcuni clienti il nostro ruolo è consistito nel mostrare loro che la Brexit può essere un elemento catalizzatore per guardare con senso critico al proprio business e introdurre cambiamenti per troppo tempo rimandati. E le imprese che si preparano alla Brexit dovrebbero cercare di distinguersi dai concorrenti anche se il mercato nel suo complesso soffre. Io lo chiamo l'effetto Lewis Hamilton. Vince le gare su bagnato anche se la sua auto è più lenta - tutti gli altri rallentano di più. Chi pianifica in anticipo è in grado, meglio di altri, di mitigare i rischi ed avvantaggiarsi dei lati positivi.

Mark Essex
Director, Public Policy
KPMG UK





I riflessi sul commercio internazionale

Un nuovo capitolo del processo evolutivo dei rapporti economici e commerciali europei

L'anno 2016 sarà ricordato come uno dei più complessi e destabilizzanti per gli equilibri della comunità internazionale e per quelli dell'Unione Europea in particolare. La nuova atmosfera politica nell'ambito dell'Unione Europea, i mutati assetti politici in ragione della inaspettata Brexit, gli attriti interni ed esterni generati dalle pressanti emergenze umanitarie hanno rallentato i sedimentati propositi di integrazione e condivisione internazionale che avevano animato gli ultimi dibattiti tra i Paesi membri e tra l'Unione ed i principali partner commerciali come gli USA.

Ecco quindi che le prospettive di legare la UE ad aree di libero scambio sempre più ampie, come nel caso del TTIP⁽¹⁾, sta subendo - almeno per ora - un progressivo rallentamento. L'auspicio di creare, dunque, una zona transatlantica sovranazionale caratterizzata da minime formalità doganali e pressoché inesistenti barriere tariffarie sembra destinato - per il momento - ad una situazione di stallo.

⁽¹⁾ *Transatlantic Trade and Investment Partnership* - Il partenariato transatlantico su commercio e investimenti è un accordo su commercio e investimenti che l'Unione Europea sta negoziando con gli Stati Uniti al fine di eliminare le barriere commerciali tra UE e USA.



Le date della Brexit

Sono ormai prossimi gli effetti della Brexit e dell'esito del referendum sulla permanenza del Regno Unito nell'Unione Europea che si è concluso con un voto favorevole all'uscita dalla Unione. Prima del 23 giugno 2016, i dati economici e gli sviluppi del mercato finanziario raccontavano di un'economia mondiale che si stava evolvendo in linea di massima come previsto nel *World Economic Outlook* (WEO) di aprile 2016. Il risultato del voto nel Regno Unito, che ha sorpreso i mercati finanziari globali, ha generato un rilevante rischio al ribasso per l'intera economia mondiale sulla quale si riflette l'evidente aumento di una considerevole incertezza.

Il 29 marzo del 2017 il Regno Unito ha recapitato al Presidente del Consiglio europeo, Donald Tusk, la lettera con la quale il Regno Unito manifestava la volontà di recedere dall'Unione europea.

Conseguentemente, il 29 aprile del 2017 il Consiglio europeo ha nominato Michael Barnier quale capo di un nuovo gruppo di lavoro della Commissione responsabile dei negoziati sulla Brexit che dovranno svolgersi in quattro sessioni (una al mese della durata di una settimana) tra il 17 luglio e il 9 ottobre del 2017.

Il 19 giugno scorso sono stati, quindi, avviati i negoziati tra l'Unione Europea e il Regno Unito, con l'obiettivo di regolare l'uscita dello Stato oltremanica dall'ordinamento comunitario, nonché i futuri rapporti tra gli Stati membri ed il Regno Unito. Detta procedura di negoziazione si protrarrà per un lasso di tempo non inferiore a due anni, nel corso del quale la normativa comunitaria continuerà ad essere applicabile nel territorio britannico.

La data ufficiale del recesso si presume sarà fissata (al più tardi) al 30 marzo 2019, salvo che il Consiglio europeo, d'intesa con il Regno Unito, non opti per una proroga del predetto termine.

A prescindere da questo periodo "transitorio", nel corso del quale nulla dovrebbe cambiare per gli operatori economici degli Stati membri dell'Unione che intrattengano rapporti commerciali con residenti nel Regno Unito, nel prossimo futuro gli effetti della Brexit avranno un impatto significativo e sostanziale, al quale gli operatori dovranno prepararsi per tempo.

Nel mentre, durante il periodo transitorio, su tutto il territorio britannico, continuerà ad applicarsi la normativa europea.





*Il 23 giugno 2016,
il referendum sulla
permanenza del Regno
Unito nell'Unione Europea
si è concluso con un
voto favorevole all'uscita
dall'Unione*

L'impatto della Brexit

Nell'attuale scenario geopolitico comunitario ed internazionale, di indubbia rilevanza è la magnitudo della c.d. Brexit, più propriamente l'esito del referendum sulla permanenza del Regno Unito nell'Unione Europea che si è concluso con un voto favorevole all'uscita dalla Unione. Prima del 23 giugno 2016, i dati economici e gli sviluppi del mercato finanziario raccontavano di un'economia mondiale che si stava evolvendo in linea di massima come previsto nel *World Economic Outlook* (WEO) di aprile 2016. Il risultato del voto nel Regno Unito, che ha sorpreso i mercati finanziari globali, ha generato un rilevante rischio al ribasso per l'intera economia mondiale. Di conseguenza, le prospettive mondiali per il biennio 2016-2017 sono peggiorate, nonostante l'andamento migliore del previsto nei primi mesi del 2016.

Il peggioramento riflette le conseguenze macroeconomiche attese di un aumento considerevole di incertezza, tra le quali quelle sul fronte politico.

Con la Brexit ancora in fieri, il grado di incertezza complica il già difficile compito di previsioni macroeconomiche. La linea di riferimento sulle previsioni di crescita globale è stata rivista sommessamente al ribasso rispetto al WEO di aprile 2016⁽²⁾ (di 0,1 punti percentuali per il 2016 e il 2017, rispetto allo 0,1 punti percentuali al rialzo previsto per il 2017 pre-Brexit).

Le revisioni correlate alla Brexit sono concentrate nelle economie europee avanzate, con un impatto relativamente in sordina altrove, inclusi Stati Uniti e Cina.

In attesa di maggiore chiarezza sul processo di uscita ancora in fase embrionale, questa linea di riferimento riflette l'ipotesi benigna di una graduale riduzione dell'incertezza per il futuro, con gli accordi tra l'Unione Europea e il Regno Unito di evitare un forte incremento delle barriere economiche, senza gravi sconvolgimenti del mercato finanziario, limitando gli effetti collaterali del referendum.

La scelta del Regno Unito di lasciare l'Unione Europea aggiunge significative complessità ad una già fragile ripresa globale. Tale decisione ha causato un notevole cambiamento politico nel Regno Unito, generando insicurezza sulla natura delle sue future relazioni economiche con l'Unione Europea, con la possibilità di aumentare i rischi politici dell'Unione Europea stessa, con il rischio di disincentivare consumi e soprattutto gli investimenti. L'impatto e

⁽²⁾ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/02/>.

la persistenza di tale incertezza sono difficili da quantificare in questa fase. La reazione dei mercati finanziari è stata finora generalmente ordinata e contenuta. Tuttavia, gli effetti sulla fiducia globale e le più severe condizioni finanziarie - con in mezzo le prolungate trattative che possono precedere un nuovo rapporto tra il Regno Unito e l'Europa - potrebbero influenzare negativamente la crescita globale al di là di quanto al momento sia prevedibile.

Secondo uno scenario più negativo, si presume che le condizioni finanziarie possano divenire più stagnanti e che la fiducia delle imprese e dei consumatori sia inferiore rispetto al livello atteso, sia nel Regno Unito e nel resto del mondo, così influenzando negativamente i consumi e gli investimenti diversamente da quanto prospettato dal WEO. Di conseguenza, l'impatto sulla crescita globale cagionerebbe un ulteriore rallentamento per il prossimo futuro.

Tutto ciò considerato ed in prospettiva delle immediate esigenze ed aspettative del vecchio continente, sarà fondamentale l'assetto che il nuovo accordo potrà instaurare tra Regno Unito e Unione Europea. Un buon accordo potrà certamente contribuire a ridurre l'incertezza geopolitica attuale.



Un buon accordo potrà certamente contribuire a ridurre l'incertezza geopolitica attuale

Massimo Fabio

Partner, Brexit Country Contact

Studio Associato - Consulenza legale e tributaria (KPMG)





L'addio del Regno Unito all'Unione Europea

Il TFA ed il CDU: la certezza della normativa doganale armonizzata, nonostante tutto

In questo scenario di complessiva difficoltà economica e politica sempre più caratterizzato - almeno nelle dichiarazioni di principio - da una certa asprezza nei rapporti tra i rappresentanti istituzionali della UE e taluni esponenti del Governo del Regno Unito, non mancano però segnali positivi per chi debba comunque continuare a gestire in continuità un costante interscambio commerciale tra le due parti.

Come già rilevato in premessa, a prescindere dalla formula di Brexit (*hard* o *soft*) che sarà prescelta in esito ai negoziati, il Regno Unito non farà più parte del territorio doganale dell'Unione Europea.

I riflessi immediati di tale discontinuità saranno:

- La necessità di sottostare ad adempimenti doganali nella movimentazione delle merci da una parte all'altra della Manica;
- La possibile applicazione di una fiscalità doganale in importazione nel Regno Unito (e, per simmetria, nell'Unione Europea) per tutti o per alcuni generi merceologici;

- La disapplicazione da parte del Regno Unito di ogni regola comunitaria fin qui adottata, per effetto della entrata in vigore del “Great Repeal Bill”⁽³⁾;
- L’obbligo per le imprese della UE di definire nuovi modelli di relazione commerciale per tutti gli scambi verso e dal Regno Unito, avvalendosi degli istituti di commercio internazionale offerti dall’attuale consolidato panorama regolamentare.

A questo ultimo riguardo, si fa riferimento a strumenti di commercio internazionale i quali, quale che sia la configurazione del rapporto che la UE e Regno Unito vorranno delineare, garantiranno necessariamente la spendibilità di istituti di diritto doganale e commercio internazionale interamente armonizzati che consentiranno agli operatori di superare le discontinuità ora recate dalla inevitabile frattura generata dalla Brexit.

Tali strumenti, nella inevitabile fuoriuscita del Regno Unito dal circuito delle quattro libertà fondamentali, propugnatte *ab origine* dai Trattati della UE, offriranno nuove opportunità alle aziende di instaurare rapporti commerciali comunque improntati a regimi di semplificazione e celerità negli scambi.

Infatti, ben prima degli esiti del referendum sulla Brexit, nel dicembre 2013 i Paesi membri dell’OMC⁽⁴⁾ hanno concluso i negoziati sul TFA (*Trade Facilitation Agreement*) alla Conferenza ministeriale di Bali, che hanno condotto alla stesura dell’accordo finale che entrerà in vigore non appena i due terzi dei Paesi membri avranno concluso le procedure di ratifica interna.

Ebbene, a dispetto degli attuali attriti di natura geopolitica, conforta il fatto che proprio con il TFA la comunità commerciale internazionale - parimenti rappresentata da attori pubblici e privati - si è dotata di strumenti di “relazione” uniformi, equilibrati e moderni che - seppur nei limiti che potranno essere imposti da politiche più o meno protettive, potranno sostenere lo sviluppo e la crescita per il tramite di un commercio transnazionale sempre più “facile”.

Il TFA, la cui completa revisione è terminata nel luglio 2014, propone una serie di soluzioni che, per “contaminazione”, più tecnicamente alla avvenuta ratifica di ciascuno stato membro, doterà tutti i Paesi membri (164, ad oggi) di istituti che potranno avere speculare e simmetrica applicazione in tutte le diverse giurisdizioni.

⁽³⁾ Si tratta di un provvedimento descritto dalla Premier Theresa May lo scorso 13 luglio 2017 come un “passo essenziale” sulla strada per uscire dalla UE. Lo scopo di tale provvedimento è di rendere inapplicabile la legge europea nel Regno Unito.

⁽⁴⁾ Organizzazione Mondiale del Commercio.





Nella inevitabile fuoriuscita del Regno Unito dal circuito delle quattro libertà fondamentali, propugnate ab origine dai Trattati della UE, il TFA migliorerà l'efficienza del commercio internazionale a livello globale

Tali istituti, nati per semplificare e velocizzare gli scambi commerciali tra paesi diversi, potranno certamente soccorrere della configurazione del nuovo rapporto tra UE e Regno Unito.

Del resto, vale ricordare che - in estrema sintesi - secondo gli auspici della OMC:

- il TFA migliorerà l'efficienza del commercio internazionale a livello globale, incoraggiando la crescita economica, incrementando la trasparenza e i vantaggi che deriveranno dall'impiego delle nuove tecnologie;
- il TFA entrerà in vigore quando i 2/3 dei Paesi membri della OMC ratificherà l'accordo. Da quel momento il TFA sarà vincolante per tutti i membri;
- le inefficienze di confine, le complesse regole doganali e le altre barriere commerciali rendono difficile il commercio per le imprese di ogni dimensione, impattando principalmente su quelle più piccole (SMEs). Secondo gli studi del *World Economic Forum*, l'implementazione del TFA potrebbe generare un incremento delle transazioni *cross-border* dal 60% all'80%, per talune economie;
- la implementazione del TFA avrà sul commercio internazionale un impatto superiore di quello imputabile alla prospettiva eliminazione delle restanti barriere tariffarie. Ridurrà i costi medi riferiti agli scambi internazionali fino al 15%, con un vantaggio maggiore per le economie dei Paesi in via di sviluppo;
- la comunità commerciale ha una grande responsabilità nella implementazione del TFA, assicurando una completa riuscita e impiego degli strumenti introdotti dal nuovo accordo;
- il CDU (Codice Doganale Unionale)⁽⁵⁾ - per quanto attiene alla nostra "vecchia Europa" - è il primo esempio "domestico" di regolamentazione doganale che, colti i principi generali del TFA, sia interamente votata alla semplificazione del commercio internazionale con il duplice obiettivo di sostenere i Paesi e le società.

Tali principi, del tutto assorbiti dalla regolamentazione unionale per il tramite del CDU, in prospettiva della oggettiva discontinuità che sarà generata dalla Brexit, potranno rappresentare il mezzo per superare il distacco dal contesto di libera circolazione finora concesso dall'unione doganale, per mitigare i maggiori adempimenti che le imprese di entrambe le parti saranno di nuovo costrette ad onorare.

Da parte della UE, il CDU ha già accolto i nuovi principi di modernizzazione del rapporto doganale internazionale.

⁽⁵⁾ Reg. UE 952/2013 del Parlamento europeo e del Consiglio del 9 ottobre 2013 che istituisce il Codice Doganale dell'Unione.

E' ragionevole ipotizzare che anche il Regno Unito, nonostante le determinazioni del *Repeal Bill*, non voglia disperdere un patrimonio culturale evolutosi nell'ambito dell'Unione Europea ed adottare una normativa domestica che sposi procedure e istituti già complessivamente metabolizzati da imprese e autorità pubbliche.

Del resto, proprio sulla scorta dell'esperienza UE, si evince come il CDU abbia colto spunto dal TFA, quanto ai principi riferiti a:

- la pubblicazione delle informazioni utili agli operatori da parte delle autorità doganali, anche via internet;
- le esigenze di mutua cooperazione tra le diverse agenzie nazionali;
- il principio di preliminare consultazione con gli operatori da parte dei governi, prima di procedere a modifiche della legge doganale;
- la possibilità di muovere le merci dal punto di entrata ad un altro ufficio doganale nel territorio, senza alcuna obbligazione doganale;
- gli standard sugli *advanced rulings*;
- la riduzione delle complessità per le formalità doganali.

Il CDU ha davvero già recepito tutto questo e impronta la partita del futuro, non tanto sulla gestione dei dazi le cui aliquote dovrebbero almeno stabilizzarsi (ovviamente al netto di possibili *trade wars*), ma sulla scelta e l'impiego delle migliori procedure possibili per una corretta ed efficiente delivery internazionale.

Infatti, dal maggio 2016, la definitiva entrata in vigore del Codice Doganale Unionale e dei regolamenti delegato e di esecuzione⁽⁶⁾ ha rimodellato la disciplina di riferimento per gli operatori, proprio nella prospettiva di semplificare il rapporto internazionale.

Ebbene, sarà proprio il CDU, con i suoi moderni istituti a governare il nuovo rapporto tra UE e Regno Unito offrendo tutti i tipi di strumenti necessari per salvaguardare la celerità delle movimentazioni nel rispetto degli adempimenti doganali che sorgeranno per effetto della Brexit.

Concepito in tempi non lontani da oggi, seppur lontanissimi in chiave economico-politica dal contesto attuale, già la struttura del documento preliminare destinato poi ad evolversi nel provvedimento che, per il periodo dal 2008 al 2013, ha rappresentato il nuovo Codice Doganale appariva *prima facie* di estrema semplificazione rispetto al vecchio C.D.C.⁽⁷⁾, e costituendo - di fatto - un laboratorio per le valutazioni più ampie poi consolidate in prospettiva globale in seno al TFA.

⁽⁶⁾ Reg. UE 2446/2015 della Commissione del 28 luglio 2015 ed il Reg. UE 2447/2015 del 24 novembre 2015.

⁽⁷⁾ Reg. CEE 2913/92 del Consiglio del 12 ottobre 1992 che istituisce un Codice Doganale Comunitario.



In premessa, già da allora (era il 2008), si confermava che il principale obiettivo della riforma era la semplificazione procedurale a favore di una gestione sempre più elettronica dell'intero rapporto doganale, anche allo scopo di un migliore controllo dei flussi di merci che si muovono da e per l'Unione. Il documento, infatti, rilevava la mancanza (ad eccezione del sistema di transito computerizzato - NCTS) di un sistema standard di impiego delle procedure informatiche a discapito di un efficiente appuramento doganale e di controlli effettuati sulla base di un'analisi di rischio adeguata.

Tale *status quo* era anche contrario alla attuale politica di facilitazione del traffico internazionale (*Doha Round*) e al rafforzamento della sicurezza al confine esterno della Comunità.

Nel documento veniva, inoltre, precisato che non era percorribile la soluzione di una parziale rivisitazione del C.D.C., ritenuta non adeguata perché avrebbe perpetuato l'attuale complesso sistema di procedure e delle relative regole ormai obsolete.

La premessa descriveva, altresì, quali i riflessi, positivi e negativi, della nuova versione del provvedimento.

Tra i positivi, si annoveravano:

- la semplificazione delle procedure;
- la maggiore competitività tra i fornitori di servizi doganali nella Comunità, per effetto degli interventi di armonizzazione;
- l'adozione di garanzie comuni per l'uso di distinte procedure, valide in tutta la Comunità;
- l'impiego di procedure pan-europee per imprese che esercitano la propria attività su base comunitaria;
- una migliorata trasparenza e maggiore uniformità nell'applicazione delle regole doganali;
- una migliore allocazione delle risorse umane nell'area dell'analisi di rischio, aumentando la sicurezza e riducendo i rischi di irregolarità.

Tra i riflessi negativi, era evidenziato il costo del cambiamento dei sistemi elettronici per l'impiego delle nuove procedure. Si menzionava anche l'ipotesi di minori opportunità di lavoro nei Paesi ove un certo tipo di rappresentanza doganale (diretta) ora esperibile da ogni operatore privato, senza la necessità di intermediario abilitato.



Tra le novità più significative del documento preliminare, di rilievo il Titolo I che descriveva la “missione” delle dogane (innovazione assoluta) auspicando, in particolare, un rapporto di cooperazione tra queste ultime e gli operatori economici coinvolti nel commercio internazionale, al fine di contribuire alla competitività sul mercato globale.

Tale innovazione - confermata nei suoi contenuti nella versione finale del CDU⁽⁸⁾ - dava già la percezione di una scommessa che si presentava come epocale che propugnava un nuovo ruolo da affidare all'amministrazione doganale, messa in posizione di supporto dell'impresa e non di vincolo.

In definitiva, tutta la nuova disciplina doganale unionale introdotta nel 2016 è stata concepita per agevolare la crescita e lo sviluppo in prospettiva globale, per semplificare il rapporto internazionale, per sostenere la competitività dei Paesi e delle società, del tutto in linea con le prospettive del commercio internazionale.

Se ne deduce che, nonostante gli annunci e le declamazioni di principio, nei fatti (e negli atti) esistono comunque concrete prospettive di crescita, supportate da un modello di relazione che diverrà a breve uniforme ed armonizzato. In tale contesto, sarà più facile gestire le attuali complessità di una distribuzione internazionale di prodotti.

Anche nel nuovo rapporto con il Regno Unito che potrà rilevare per la UE come ogni altro paese terzo, ogni azienda potrà - ad esempio - avvalersi degli *advance rulings*, riconosciuti tra le parti, per definire il modello di business globale che vorrà adottare, sterilizzando l'attività di import/export da ogni complessità locale, ora riferita ad una adozione particolare delle *import licence* piuttosto che legata a diverse interpretazioni di quali elementi di costo debbano far parte della base imponibile, quali diritti di licenza o apporti (*design, artwork, etc*).

Ciò potrà avvenire, con l'impiego di un linguaggio armonizzato nelle relazioni con tutti i Paesi della OMC, sollevando finalmente gli operatori da ogni complessità domestica. Basterà porre la “prima pietra” del modello globale nei rapporti con il Paese di origine dei flussi, convenendo con le autorità locali tutte le variabili identificative di un'attività internazionale, dalla classificazione all'origine, passando dal valore, soprattutto se condizionato da rapporti *intercompany*.

Raggiunto l'accordo domestico, disegnato sul perimetro del modello auspicato ed in linea con gli strumenti offerti dal TFA, se ne potranno replicare i contenuti in tutti i Paesi di destinazione, compreso il Regno Unito, con facoltà di “spendere” gli accordi già raggiunti in casa, con l'obbligo delle autorità di destino di salvaguardare i medesimi profili di merito.



La nuova disciplina doganale unionale è stata concepita per agevolare la crescita e lo sviluppo in prospettiva globale

⁽⁸⁾ Considerando n. 16 del CDU.





Tutto questo sarà agevolato se l'operatore determinato a disegnare il proprio modello di commercio internazionale sarà qualificato come Operatore Autorizzato (AO - *Authorized Operator*, secondo l'art. 7 del TFA, già mutuato nel CDU agli art. 38 ss.).

A tali soggetti, riconosciuti affidabili a livello globale proprio per effetto dell'entrata in vigore delle regole del TFA, sarà concessa una complessiva più agevole pianificazione (*Trade facilitation measures*), superando - auspicabilmente - ogni generale contrazione di crescita e particolare vincolo amministrativo, ormai retaggio di un secolo e di un metodo obsoleto che non ha più motivo di esistere.

A tale ultimo riguardo, è lecito ipotizzare che nulla muterà nella nuova legislazione doganale del Regno Unito rispetto alla nozione di Operatore Economico Autorizzato che continuerà a qualificare - anche in quel paese - soggetti ritenuti affidabili con i quali poter instaurare rapporti commerciali liberi da eccessivi adempimenti.

Del resto, in tema AEO, al fine di garantire una *supply chain* agevolata per le rispettive imprese, se la UE ha già raggiunto accordi di reciprocità con paesi come gli USA il Giappone e la Cina, è lecito ipotizzare che - quale che sia il tenore della relazione che sarà instaurata tra UE e Regno Unito - non mancheranno analoghi accordi di reciprocità per effetto dei quali, operatori AEO di entrambe le parti potranno godere di una prossimità che potrà auspicabilmente non fa rimpiangere il modello *ante* Brexit.



I possibili diversi scenari *post* Brexit

Per quanto riguarda i possibili scenari *post* Brexit, non è da escludersi che un eventuale netto distacco tra il Regno Unito e l'Unione Europea (*i.e. hard Brexit*) possa far venir meno il raggiungimento di qualsiasi intesa tra le parti, comportando, quindi, dal punto di vista dei traffici commerciali, un ritorno alle regole previste dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (*i.e. OMC*).

Tuttavia, vale la pena considerare, nello specifico, i vari scenari che potrebbero prospettarsi al termine dei negoziati con il Governo britannico:

Il modello norvegese



Il Regno Unito manterrebbe la propria appartenenza allo Spazio Economico Europeo (SEE), ma dovrebbe aderire nuovamente all'Associazione Europea di Libero Scambio (EFTA), avendola lasciata nel 1973 a seguito dell'ingresso nell'UE.

Non verrebbe intaccata la libera circolazione dei beni, dei servizi, delle persone e dei capitali ma il Regno Unito dovrebbe rinunciare all'*acquis* comunitario in materia di IVA. Ciò comporterebbe, nell'immediato, un aumento dei costi dei flussi finanziari e degli oneri amministrativi in ambito commerciale da e verso il Regno Unito.



Il modello degli accordi di libero scambio

Il Regno Unito potrebbe negoziare un accordo bilaterale di libero scambio con l'UE e con altri importanti partner commerciali senza, tuttavia, far parte di alcuna area doganale di libero scambio né di alcuna associazione commerciale. Il Regno Unito, inoltre, non rientrerebbe nell'area di applicazione dell'IVA comunitaria.

Il modello dell'Organizzazione Mondiale del Commercio

Comunemente definito come modello "*hard Brexit*", tale scenario comporterebbe, per il Regno Unito, la possibilità di non esser parte di alcuna zona doganale o di blocco commerciale/associazione.

Il Regno Unito aderendo all'Organizzazione Mondiale del Commercio, negli scambi commerciali con quest'ultimo, troverebbe applicazione la regola della nazione più favorita. Secondo questo modello si stima che i costi e gli oneri amministrativi degli scambi da e verso il Regno Unito aumenterebbero notevolmente.

Il modello svizzero



Il Regno Unito aderendo all'EFTA continuerebbe a beneficiare degli accordi bilaterali stipulati tra la stessa EFTA e l'UE. In questo caso, però, il Regno Unito non avrebbe accesso agli attuali Accordi di Libero Scambio stipulati dall'Unione con altri Stati terzi né farebbe parte dell'area IVA europea.



Il modello turco

Il Regno Unito conserverebbe esclusivamente l'adesione all'unione doganale europea non potendo, però, beneficiare degli attuali Accordi di Libero Scambio stipulati dall'UE e dai Paesi EFTA.





Il rischio è un aumento dei costi sia per le merci importate nel Regno Unito che per quelle britanniche vendute nell'UE

Accesso al mercato interno

Ad oggi, non è chiaro se il Regno Unito manterrà i propri diritti derivanti dall'adesione al mercato unico o se avvierà negoziati con l'UE per un accordo di libero scambio ovvero di adesione all'EFTA.

Laddove il Regno Unito non entrasse a far parte del SEE dopo l'uscita dall'UE, non avrà, di sicuro, più accesso ai benefici derivanti dallo stesso. Ciò sicuramente potrà comportare un potenziale aumento dei costi sia per le merci importate nel Regno Unito che per quelle britanniche vendute nei paesi dell'Unione Europea.



Divenendo il Regno Unito un Paese terzo, moltissime imprese italiane e comunitarie si troveranno a fronteggiare, per la prima volta, formalità doganali

Le sfide della Brexit in ambito doganale

La Brexit avrà un impatto non indifferente sulle imposte indirette.

Ciò premesso, sarà di fondamentale importanza per le aziende che effettuano operazioni commerciali da o verso il Regno Unito, iniziare a pianificare un modo per ridurre al minimo i potenziali costi aggiuntivi e le difficoltà che potrebbero insorgere all'interno della propria catena logistica.

Tale pianificazione, per poter essere efficace, dovrà andare di pari passo con i negoziati che andranno a stabilire le regole applicabili a seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea.

In tale contesto, inoltre, divenendo il Regno Unito un Paese terzo, non è da escludersi che moltissime imprese si troveranno a fronteggiare, per la prima volta, formalità doganali.

La normativa doganale dell'UE - Il Codice Doganale dell'Unione

Attualmente il Codice Doganale dell'Unione Europea e i regolamenti connessi rappresentano la fonte primaria della normativa doganale britannica.

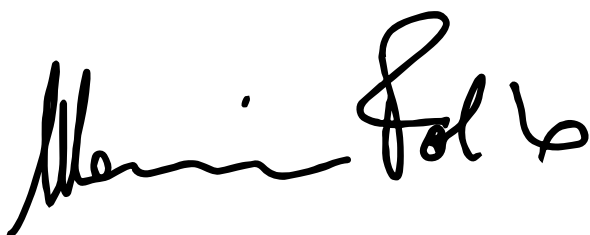
Nel dopo Brexit, la legislazione doganale europea potrebbe non essere più applicata dall'ordinamento britannico. Tale eventualità potrebbe comportare una serie di innumerevoli criticità tra cui, si segnalano:

- l'aumento dei dazi doganali;
- una modifica delle procedure previste in materia doganale;
- l'aumento dei costi amministrativi;
- sensibile cambiamento nel sistema del commercio estero.

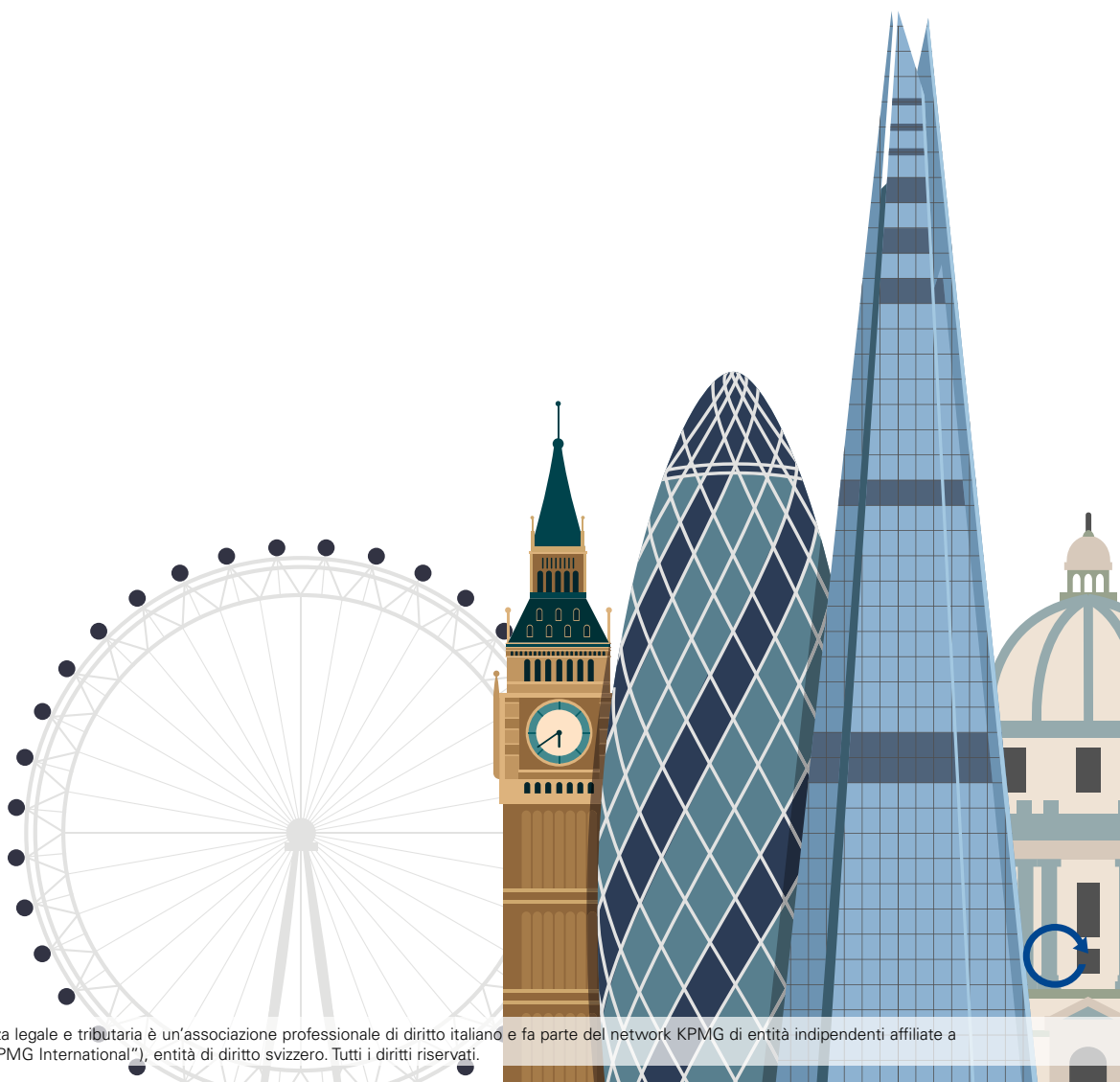


Gli impatti della Brexit sulla normativa accise

Il *post* Brexit potrebbe avere un impatto anche sulla disciplina delle accise applicata all'interno del Regno Unito la quale potrebbe non essere più assoggettata alle attuali Direttive comunitarie. Tale circostanza potrebbe comportare una rideterminazione delle aliquote al fine di proteggere e favorire le industrie del Regno Unito (e.g. accisa sull'alcool).



Massimo Fabio
Partner responsabile
Global Trade & Customs





L'impatto della Brexit sull'IVA comunitaria

Gli impatti della Brexit sull'IVA

Attualmente non è noto come verrà modificata la normativa IVA all'interno del Regno Unito una volta conclusasi la Brexit. Secondo l'opinione di alcuni, l'attuale normativa IVA rimarrà in vigore.

Ad ogni modo, un mutamento del trattamento IVA applicabile agli scambi commerciali con i Paesi europei determinerà la necessità di modificare i sistemi ERP, le regole di fatturazione ed i processi di segnalazione. Ciò potrà determinare interruzioni o ritardi in alcune filiere di distribuzione, che potranno optare per soluzioni quali il deposito IVA e/o doganale o, addirittura, vere e proprie modifiche della propria catena distributiva in ragione dei nuovi flussi finanziari.

L'IVA disciplinata dalla legislazione europea

Nel *post* Brexit, il Regno Unito non sarà più soggetto né alla competenza della Commissione Europea né a quella della Corte di Giustizia Europea (*i.e.* CGUE), per quanto attiene alle questioni in materia di IVA domestica.

Da un lato, tale aspetto comporterà che le imprese del Regno Unito non saranno più tutelate dai principi comunitari previsti in materia di IVA, né avranno diritto di adire la stessa Corte di Giustizia per le controversie insorte a riguardo.

Le imprese d'oltre Manica, quindi, non potranno fare più affidamento sulla giurisprudenza della citata Corte di Giustizia e le Corti britanniche dovranno, di conseguenza, cimentarsi nell'interpretazione della propria normativa IVA.

Ciò premesso, non è da escludersi che il Regno Unito, nel *post* Brexit, continui a prendere in considerazione gli orientamenti comunitari espressi dalla CGUE.

Cessioni di beni e prestazioni di servizi tra il Regno Unito e gli Stati membri nell'era *post* Brexit

Le cessioni di beni da uno Stato comunitario al Regno Unito continueranno a non scontare l'applicazione di IVA, ma sulla base di un titolo diverso. Di fatto, se attualmente dette cessioni si qualificano come intracomunitarie, ai sensi dell'art. 41 del D.L. 331/1993, completato il recesso esse andranno considerate come esportazioni, ai sensi dell'art. 8 del d.P.R. n. 633/1972.

Allo stesso modo, gli acquisti in Italia di beni provenienti dal Regno Unito non andranno più trattati come acquisti intracomunitari, di cui all'art. 38 del D.L. n. 331/1993, bensì come importazioni, con conseguente pagamento dell'IVA all'importazione in dogana (il d.P.R. n. 633/1972 prevede tuttavia delle ipotesi tassative in cui le importazioni non sono soggette ad imposta).

Quest'ultimo aspetto va tenuto in debito conto da parte degli operatori economici che, non assolvendo più l'imposta sull'acquisto mediante il meccanismo del *reverse - charge* (che prevede la registrazione dell'IVA sull'acquisto intracomunitario sia a debito che a credito, comportando così un materiale azzeramento dell'onere impositivo - in assenza di limiti alla detraibilità dell'imposta), dovranno sopportare, di regola, una nuova uscita (o meglio, anticipazione) di cassa.

Con riferimento ai servizi, le regole di territorialità sulle prestazioni rese da un operatore residente in uno Stato comunitario ad un committente d'oltremarina non subiranno modifiche significative; si segnala, tuttavia, che la relativa fattura dovrà contenere la dicitura "operazione non soggetta" (e non più "inversione contabile") di cui all'art. 21, comma *6-bis*, lett. (b) del d.P.R. n. 633/1972.

D'altra parte, l'IVA sulle prestazioni di servizi rese da un prestatore stabilito nel Regno Unito a committente stabilito in Italia sarà assolta da quest'ultimo, attraverso il meccanismo dell'autofattura e non più attraverso quello dell'integrazione della fattura (che è previsto per gli acquisti di servizi generici resi da prestatore stabilito in uno Stato comunitario).



Identificazione diretta vs. nomina del rappresentante fiscale

Ai sensi dell'art. 35-ter del d.P.R. n. 633/1972, i soggetti non residenti e privi di stabile organizzazione in Italia, che intendono svolgere sul territorio italiano operazioni che fanno sorgere la necessità di assolvere gli obblighi ed esercitare i diritti in materia di IVA, possono ottenere l'assegnazione di un numero di partita IVA italiano mediante lo strumento semplificato dell'identificazione diretta.

Possono avvalersi dell'identificazione diretta i soggetti che risiedono in uno Stato membro dell'Unione Europea ovvero in uno Stato terzo, con il quale esistano strumenti giuridici che disciplinano la reciproca assistenza in materia di imposizione indiretta.

Attualmente, i suddetti strumenti di reciproca assistenza sono stati attivati solo con gli Stati membri dell'Unione Europea; di conseguenza, i soggetti residenti in uno Stato extra-UE non possono accedere al meccanismo dell'identificazione diretta, essendo invece tenuti a nominare un rappresentante fiscale in Italia. Detta modalità, comportando la responsabilità solidale del rappresentante con il soggetto rappresentato, è di solito più onerosa rispetto all'identificazione diretta.

Di conseguenza, qualora non fossero negoziati strumenti giuridici di reciproca assistenza in materia di imposte indirette col Regno Unito (diventato Stato extra-UE), i soggetti ivi residenti sarebbero tenuti a nominare un rappresentante fiscale in Italia, non potendo più avvalersi del meccanismo dell'identificazione diretta.

Se così fosse, resterebbe, altresì, da capire se i soggetti britannici non residenti, ma già identificati direttamente ai fini IVA in Italia quando il recesso diverrà operativo, potranno continuare ad assolvere gli obblighi ed esercitare i diritti in materia di IVA in qualità di soggetti identificati direttamente, ovvero se saranno tenuti, a loro volta, a nominare un rappresentante fiscale. Il passaggio dall'identificazione diretta al rappresentante fiscale potrebbe comportare la chiusura della "vecchia" partita IVA e l'apertura di una nuova, complicando i rapporti con clienti e fornitori. Resterebbe poi da chiarire in che modo le posizioni (per es. debito e credito IVA, status di esportatore abituale, plafond formato in precedenza, etc.) maturate in capo all'identificazione diretta potranno trasferirsi in capo alla rappresentanza fiscale.



Il passaggio dall'identificazione diretta al rappresentante fiscale potrebbe comportare la chiusura della "vecchia" partita IVA



Rimborsi IVA

Come è noto, il sistema dei rimborsi IVA opera secondo differenti modalità, a seconda che si tratti di rimborso richiesto in ambito unionale (secondo la disciplina della Direttiva 2008/9/UE), ovvero che esso vada effettuato nei confronti di un soggetto passivo non residente nell'Unione (secondo la procedura delineata dalla Direttiva 86/560/CEE "XIII Direttiva").

Si pone, dunque, il problema di definire le modalità con le quali il soggetto passivo residente in uno Stato membro potrà ottenere il rimborso dell'IVA assolta nel Regno Unito e, viceversa, il soggetto passivo residente oltremarica potrà ottenere il rimborso dell'IVA assolta nello Stato comunitario.

È evidente che, dal momento in cui il Regno Unito non potrà più essere considerato parte dell'Unione Europea, le modalità semplificate previste dalla Direttiva del 2009 (i.e. richiesta del rimborso IVA attraverso l'Amministrazione finanziaria dello Stato di residenza) non saranno più disponibili.

Bisognerà, pertanto, verificare se la procedura di richiesta diretta all'Amministrazione dello Stato del rimborso, prevista dalla XIII Direttiva, che opera a condizione di reciprocità e "limitatamente all'imposta relativa agli acquisti e importazioni di beni mobili e servizi inerenti alla loro attività", sarà effettivamente implementata nei rapporti tra il Regno Unito e l'Unione Europea.

Se così non fosse, l'alternativa residuale consisterebbe nella nomina di un rappresentante fiscale (o di una figura simile, nel Regno Unito), il quale potrebbe così presentare la richiesta di rimborso dell'IVA assolta all'Amministrazione finanziaria competente.



Con l'uscita del Regno Unito dall'UE, il rimborso IVA non potrà più essere richiesto per il tramite dell'Amministrazione finanziaria dello Stato di residenza

Gruppo IVA

La legge di bilancio per il 2017 (L. n. 232/2016) ha introdotto nell'ordinamento italiano l'istituto del gruppo IVA, ovvero la possibilità per più soggetti residenti facenti parte del medesimo gruppo societario di essere considerati come un unico soggetto passivo ai fini dell'IVA.

Ai sensi dell'articolo 70-bis del d.P.R. n. 633/1972, possono costituire un gruppo IVA solo i soggetti passivi stabiliti nel territorio dello Stato "per i quali ricorrano congiuntamente i vincoli finanziario, economico e organizzativo". In particolare, ai sensi del successivo articolo 70-ter, il vincolo finanziario si sostanzia in un rapporto di controllo, diretto o indiretto, da parte dello stesso soggetto, residente in Italia ovvero in uno Stato con il quale è stato stipulato un accordo che assicuri un effettivo scambio di informazioni.





A seguito dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, i partecipanti ad un gruppo IVA controllati da un soggetto stabilito nel Regno Unito potrebbero perdere l'indefettibile requisito del "vincolo finanziario" (con conseguente venir meno del gruppo IVA), qualora l'Italia (o l'UE) non negoziassero con il Regno Unito un accordo tale da garantire un effettivo scambio di informazioni.

Vendite a distanza

Con l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea, il regime delle c.d. "vendite a distanza" non sarà più applicabile dagli operatori economici stabiliti oltremarina per effettuare vendite dirette a consumatori finali in Italia.

Venendo meno il requisito della residenza in uno Stato membro dell'Unione, il cedente britannico effettuerà cessioni all'esportazione nei confronti del cessionario (non soggetto passivo) italiano.



Davide Morabito
Partner responsabile
Indirect Tax Services



Gli effetti della Brexit sulle persone fisiche

Global Mobility

Quali potranno essere gli effetti per le società italiane che manderanno i propri dipendenti a lavorare nel Regno Unito o per le società britanniche che invieranno propri dipendenti a lavorare in Italia?

Il responso finale dipenderà dal tipo di Brexit che verrà messo in atto: una *hard* Brexit che potrebbe prevedere una brusca uscita dall'Unione Europea senza negoziati, oppure una *soft* Brexit che potrebbe comportare la permanenza dell'Inghilterra nel EFTA/EEA (Associazione europea di libero scambio) con regole più flessibili.

Libertà di Movimento

Il Regno Unito, anche in qualità di membro dell'Unione Europea, è sempre rimasto fuori dall'area Schengen; per questo motivo qualsiasi cittadino europeo diretto nel Regno Unito (o viceversa, diretto in Italia dal Regno Unito) è sempre stato obbligato a mostrare un valido documento di identità (o il passaporto in caso di cittadini britannici) per poter entrare nel paese.

Difficilmente tutto ciò potrà cambiare a seguito della Brexit poiché, anche nella peggiore delle ipotesi (*i.e.* *hard* Brexit), è inverosimile che il Regno Unito debba implementare procedure di ingresso più stringenti (come a esempio la richiesta di appositi visti), anche in considerazione del fatto che fin dal 1973 (anno di ingresso del Regno Unito nella CEE) non vi è mai stato bisogno di un visto per coloro che, provenienti da paesi dell'Europa occidentale, si recavano in visita nel Regno Unito per un breve periodo.

Da un punto di vista pratico, però, ai viaggiatori europei diretti in Inghilterra, potrebbero essere richieste nuove formalità. La polizia inglese di frontiera ha, infatti, sempre mal tollerato i documenti di identità cartacei, accettandoli solo perché costretta dalle norme europee.



La Brexit potrebbe offrire l'occasione per introdurre l'obbligo di richiedere ai viaggiatori europei di presentare esclusivamente documenti di identità elettronici o passaporti, al fine di consentire l'ingresso nel paese.

Inoltre, con riferimento agli obblighi di registrazione, ad oggi i cittadini britannici che vogliono risiedere in Italia, per un periodo superiore a tre mesi, devono iscriversi presso l'anagrafe del comune in cui intendono risiedere, senza il bisogno di un permesso di soggiorno, come accade per tutti i cittadini europei. In caso di *hard* Brexit ed in assenza di qualsiasi accordo speciale, è presumibile che i cittadini inglesi dovranno soddisfare requisiti simili a quelli oggi previsti per i cittadini extra comunitari, per i quali la semplice iscrizione anagrafica non è sufficiente per poter risiedere in Italia per un periodo superiore a 90 giorni.

Infine, per i cittadini europei diretti nel Regno Unito non vi è mai stato un obbligo di registrazione ma solo quello di pagare alcune imposte comunali. Attualmente, nel Regno Unito si sta discutendo l'istituzione di un registro per i cittadini europei presenti sul suolo inglese ad una certa data designata (presumibilmente il 26 marzo 2019), ciò anche al fine di preservare, per questi cittadini, i diritti esistenti sotto la giurisdizione dell'unione europea.

Non è ancora chiaro se, approvata l'istituzione del registro per i cittadini europei, né sarà previsto uno simile per i cittadini non europei che vorranno stabilirsi nel Regno Unito.

Tassazione dei redditi delle persone fisiche

Ciascun stato membro dell'Unione Europea ha sempre avuto il pieno controllo sulle proprie norme interne in materia di tassazione sui redditi delle persone fisiche. Per tale motivo la Brexit non dovrebbe avere forti impatti sulle disposizioni dettate a riguardo.



In linea generale gli obblighi fiscali per coloro che si spostano tra Regno Unito e Italia, non dovrebbero subire grossi cambiamenti

Invero, indipendentemente dalla qualifica di membro dell'Unione Europea, il Regno Unito ha siglato una serie di trattati contro la doppia imposizione con tutti gli stati membri dell'Unione; pertanto le interazioni tra le norme del Regno Unito e quelle degli altri paesi continueranno ad essere regolate dai trattati sopramenzionati, salvo cambiamenti nelle disposizioni dei singoli trattati che potranno essere negoziati a parte con ciascuno stato.

Alla luce di ciò, gli obblighi fiscali per coloro che si spostano tra Regno Unito e Italia, in linea generale, non dovrebbero subire grossi cambiamenti.

Potrebbero, tuttavia, manifestarsi degli svantaggi fiscali relativamente ad (i) alcune imposte dovute, come ad esempio quelle sugli immobili detenuti all'estero (e quindi anche nel Regno Unito) per coloro che si qualificano residenti in Italia, oppure (ii) alla possibilità di beneficiare di deduzioni fiscali ad oggi riconosciute, oppure (iii) ad un incremento dei requisiti necessari per poter beneficiare di sgravi fiscali rispetto a quelli ad oggi previsti per i cittadini europei.



La Previdenza sociale

Una *hard* Brexit senza accordi sulla previdenza sociale vedrebbe tutti i cittadini britannici che devono lavorare in Italia non più “coperti” dalla normativa europea sulla sicurezza sociale. In tale caso e in assenza di un nuovo accordo, qualsiasi persona che dal Regno Unito dovesse recarsi in Italia per lavoro dovrebbe pagare in Italia i contributi previdenziali in base alla legge italiana, scontando un'aliquota pari al 30%, rispetto all'odierna percentuale massima in vigore nel Regno Unito che è pari al 13,8% con un aumento del costo del lavoro del 16,2%.

Al contrario, un datore di lavoro italiano che invia i propri dipendenti a lavorare nel Regno Unito si troverà a pagare i contributi inglesi con l'aliquota pari al 13,8%.

Fino a che il Regno Unito non firmerà degli accordi *post* Brexit in materia, è possibile che vi sia un periodo in cui è dovuta una doppia contribuzione (come è in procinto di accadere tra la Germania e il Regno Unito), cioè che i contributi siano dovuti in entrambi i paesi.

La questione potrebbe trovare una soluzione se il Regno Unito adottasse un modello di stampo svizzero o divenisse membro dello Spazio Economico Europeo, garantendo così il principio della libera circolazione delle persone.

Inoltre, ancora senza soluzione è il tema concernente il trattamento dei contributi versati dai cittadini italiani all'ente previdenziale inglese per l'attività di lavoro prestata nel Regno Unito (o viceversa dei contributi versati dai cittadini inglesi all'INPS per l'attività di lavoro prestata in Italia), per i quali ad oggi viene applicato il principio della totalizzazione ovvero il riconoscimento dell'anzianità contributiva maturata in un paese da parte dell'altro paese.

In tale contesto, nella definizione degli accordi, è auspicabile che le parti tengano conto di tutti gli anni in cui il Regno Unito ha fatto parte dell'Unione Europea, in modo da consentire ai soggetti che hanno contribuito in base alle norme ad oggi in vigore di non perdere i diritti maturati.



Fino a che il Regno Unito non firmerà accordi post Brexit in materia di previdenza sociale, è possibile che vi sia un periodo in cui è dovuta doppia contribuzione

Stefania Quaglia
Partner responsabile
Global Mobility Services





I profili regolamentari della Brexit

Rischi e opportunità

I negoziati che il Regno Unito condurrà nel prossimo futuro riguarderanno verosimilmente i diritti di passaporto esistenti per l'UE e che oggi consentono a banche, imprese di assicurazione, imprese farmaceutiche ed operatori commerciali nei più diversi settori di mercato di svolgere attività commerciali, industriali ed erogare servizi, nel rispetto di una legislazione più o meno armonizzata.

Sono circa 5.500 le aziende registrate nel Regno Unito (con un fatturato combinato di circa 9 miliardi di sterline inglesi) che svolgono attività all'interno del mercato unico mentre si contano circa 8.000 imprese dell'UE che fruiscono di diritti di passaporto per attività imprenditoriali nel Regno Unito.

Di qui l'esigenza di guidare le società italiane con filiali in Inghilterra e, parallelamente, gli operatori britannici con operatività in Italia verso un programma di riorganizzazione per assicurare che non si verifichino soluzioni di continuità sotto il profilo autorizzatorio e regolamentare nelle attività svolte ed altresì che la transizione del Regno Unito verso Brexit si armonizzi con i requisiti di *compliance* previsti in Italia per i paesi extra-UE.

In tale ottica, occorre ricordare che la scelta del popolo britannico non influenzerà solo le modalità di esercizio dell'attività imprenditoriale bensì anche i modelli organizzativi. Uno stesso gruppo, se internazionalizzato, potrà articolare in futuro le proprie relazioni interne tenendo conto dei diversi livelli di *compliance* previsti per le varie articolazioni geografiche.





RISCHI

I negoziati Brexit in materia di servizi finanziari, che rappresentano l'8% del PIL inglese, si preannunciano particolarmente impegnativi, in quanto strategici sia per il Regno Unito che per l'UE.

Da un lato, la perdita di un "passaporto europeo" per gli intermediari finanziari e bancari del Regno Unito rischia di inibire per qualche tempo l'esercizio delle attività finanziarie per come sono tradizionalmente svolte.



OPPORTUNITÀ

Dall'altro, le imprese attualmente localizzate nel Regno Unito potrebbero adattarsi rapidamente alle nuove regole, sviluppando nuove tecnologie, migliorando i processi, la performance e stimolando nuove aree di scambio.

Analogamente, gli impatti sulle operazioni di M&A potrebbero essere significativi, sia a vantaggio di nuovi modelli organizzativi che nella rivisitazione delle partnership attualmente in corso.



Questione

Operazioni infragruppo



Implicazioni

Gruppi diversamente localizzati soggetti a regole diverse



Incertezze Post Brexit

A seconda dei risultati dei futuri negoziati, le aziende dovrebbero essere pronte a riorganizzare la propria struttura interna



Soggetti coinvolti

Gruppi multinazionali



Questione

Autorizzazioni



Implicazioni

Procedure e requisiti più complessi



Incertezze Post Brexit

L'accesso al mercato interno dell'UE senza specifica autorizzazione potrebbe essere precluso



Soggetti coinvolti

Settori regolamentati (attività finanziarie, bancarie, etc.)

Francesco Salerno
Partner responsabile
Legal Services





Tassazione dei redditi dei gruppi multinazionali

Conseguenze *post Brexit* sui flussi reddituali tra consociate

In data 29 marzo 2017, il Regno Unito ha notificato al Consiglio Europeo l'intenzione di recedere dall'Unione Europea e dall'Euratom, instaurando, quindi, l'avvio dei negoziati per la definizione della procedura di recesso prevista dall'art. 50 del TUE (c.d. Brexit). Una volta perfezionati gli accordi e la procedura predetta, alla data del recesso, i trattati ed il diritto comunitario c.d. derivato, tra cui i regolamenti e le direttive, cesseranno di trovare applicazione al Regno Unito.

La Brexit potrebbe avere impatti rilevanti sul regime di tassazione, ai fini dell'imposizione diretta, dei flussi reddituali all'interno dei gruppi multinazionali cui partecipano società localizzate nel Regno Unito. In particolare, per quanto di interesse, ci si chiede quali possano essere gli effetti fiscali della Brexit con riguardo alle attività nel Regno Unito di società residenti in Italia e viceversa.

Tra le conseguenze principali dell'uscita del Regno Unito dalla UE si segnala l'inapplicabilità della direttiva c.d. madre figlia avente ad oggetto il regime di tassazione di dividendi distribuiti da società figlie residenti in stati appartenenti all'Unione Europea a società madri residenti in uno stato membro diverso. Ciò comporterà, in linea di principio, il venir meno del regime di esenzione da ritenuta alla fonte previsto dalla direttiva e l'applicazione della ritenuta interna disposta dalle rispettive legislazioni ovvero di quella più favorevole prevista dalle convenzioni.

Analogo effetto si produrrà sui flussi di interessi e *royalties* scambiati tra società consociate operanti in paesi diversi dell'Unione che, in linea di massima, non beneficeranno più del regime di esenzione previsto dalla direttiva interessi e *royalties*.

Laddove in esito alla Brexit venissero confermati tali effetti, i gruppi multinazionali si troveranno nella necessità di riconsiderare le strutture in essere al fine di ottimizzare i flussi reddituali ed il relativo carico fiscale.

In tale ottica, occorrerà tenere conto di un altro aspetto di rilievo connesso all'inapplicabilità delle direttive e, segnatamente, la potenziale perdita del regime di neutralità fiscale delle operazioni di riorganizzazione *cross-border* che coinvolgono soggetti in stati membri diversi dell'UE.

Come noto, infatti, la predetta direttiva accorda un regime di *tax deferral* dei maggior valori emergenti a seguito di operazioni di fusione, scissione, conferimento e scambio di partecipazioni.

Una volta definita la procedura di recesso del Regno Unito dall'Unione, i valori emergenti dalle predette operazioni che coinvolgono soggetti ivi residenti assumeranno, in linea di principio, rilevanza fiscale con conseguenti maggiori oneri che i gruppi saranno chiamati a valutare.

Anche la direttiva in tema di rapporti di cooperazione in materia fiscale cesserà, in linea di principio, di trovare applicazione nei rapporti tra Regno Unito e i paesi membri dell'Unione.

Tuttavia, le informazioni fiscali saranno potenzialmente scambiabili in ragione delle previsioni e degli accordi internazionali sottoscritti (c.d. *Multilateral Convention on Mutual Assistance in Tax Matter*) e delle disposizioni presenti nelle convenzioni contro le doppie imposizioni sottoscritte tra il Regno Unito e i singoli paesi dell'Unione Europea.

Anche le disposizioni in corso di emanazione in tema di contrasto all'elusione fiscale (c.d. *Anti Tax Avoidance Directive*), che prevedono l'adeguamento delle legislazioni fiscali nazionali a norme volte a contrastare la pianificazione fiscale internazionale con finalità elusive, non saranno direttamente applicabili al Regno Unito. Per quanto il Regno Unito potrà non uniformarsi a tali previsioni, le linee guida Beps rappresentano, comunque, il *framework* per tutti gli stati appartenenti all'Ocse a cui il Regno Unito dovrà attenersi.



Inapplicabilità dei regimi di favore previsti dalle direttive UE sui flussi reddituali cross-border





Il Regno Unito non sarà più tenuto a rispettare le libertà fondamentali garantite dall'appartenenza all'Unione Europea

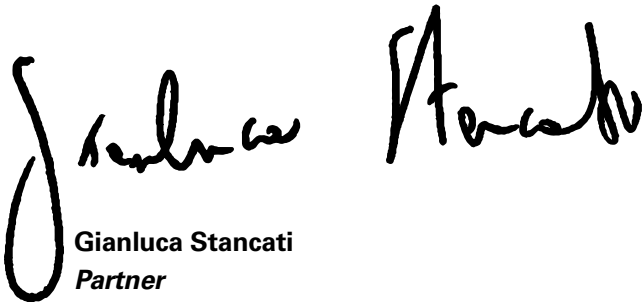
Da ultimo, non può non evidenziarsi come il regno Unito non sarà più tenuto a rispettare le libertà fondamentali garantite dall'appartenenza all'Unione Europea ed, in particolare, ai fini che qui interessano, la c.d. libertà di stabilimento, che, tra l'altro, implica un generale principio di non discriminazione fondata sulla cittadinanza. Potrà accadere, infatti, che il Regno Unito adotti misure discriminanti verso società non britanniche al fine di conferire un vantaggio competitivo alle imprese nazionali e stesso dicasi per i pesi dell'Unione. L'impatto, tuttavia, non è ad oggi prevedibile in quanto frutto degli scenari politici futuri.

Questione	Termini della questione	Implicazioni	Incertezze Post Brexit	Chi è colpito?
Withholding tax - ritenuta alla fonte ('WHT') - direttiva madre-figlia	I flussi di dividendi tra società italiane e società del Regno Unito non potranno più beneficiare dell'esenzione dalla ritenuta alla fonte prevista dalla direttiva UE c.d. madre - figlia	<ul style="list-style-type: none"> I dividendi in uscita subiranno la ritenuta interna o, se più favorevole, quella convenzionale I dividendi in entrata potranno subire la ritenuta se prevista dalla normativa del Regno Unito. Il dividendo sarà in ogni caso tassato in Italia nella misura del 5% Recuperabilità delle ritenute subite con il meccanismo del credito di imposta estero La scelta del Regno Unito quale sede di società holding dovrà essere attentamente valutata 	Il trattamento dei flussi di dividendi dipenderà dalle modalità di perfezionamento della procedura di recesso dall'UE (Brexit)	<ul style="list-style-type: none"> Le imprese multinazionali Le holding residenti nel Regno Unito Le holding italiane con consociate nel Regno Unito
WHT - ritenuta alla fonte-direttiva interessi e royalties	I flussi di interessi e <i>royalties</i> tra società italiane e società del Regno Unito non potranno più beneficiare del regime di esenzione dalla ritenuta alla fonte previsto dalla direttiva UE interessi e <i>royalties</i>	<ul style="list-style-type: none"> I flussi di interessi e <i>royalties</i> in uscita subiranno la ritenuta interna o, se più favorevole, quella convenzionale I flussi di interessi e <i>royalties</i> in entrata potranno subire la ritenuta se prevista dalla normativa del Regno Unito Recuperabilità delle ritenute subite con il meccanismo del credito di imposta estero Costo della ritenuta in ipotesi di <i>gross-up</i> La scelta del Regno Unito quale sede di società che detengono IP o gestiscono la finanza del gruppo dovrà essere attentamente valutata 	Il trattamento dei flussi di interessi e <i>royalties</i> dipenderà dalle modalità di perfezionamento della procedura di recesso dall'UE (Brexit)	<ul style="list-style-type: none"> Le imprese multinazionali Le società titolari di IP o finanziarie di gruppo residenti nel Regno Unito Società residenti italiane che ricevono/pagano interessi e <i>royalties</i> da/al Regno Unito



Per concludere tale veloce disamina, occorre osservare che in concreto occorrerà attendere la conclusione della procedura di Brexit e l'eventuale definizione di accordi in ambito fiscale con l'Unione. A tal fine, un precedente potrebbero essere gli accordi già stipulati con paesi terzi come la Svizzera, il Liechtenstein, il Principato di Monaco, Andorra e San Marino in materia di scambio di informazioni e cooperazione fiscale che prevedono anche un trattamento fiscale dei flussi *cross-border* non dissimile da quello previsto dalle direttive c.d. madre figlia e interessi e *royalties*. Si segnala, inoltre, l'accordo sottoscritto dall'Unione con i paesi appartenenti allo spazio economico europeo ed, in particolare, Norvegia, Islanda e Liechtenstein, in tema di libertà fondamentali, concorrenza, aiuti di stato, etc..

Questione	Termini della questione	Implicazioni	Incertezze Post Brexit	Chi è colpito?
Operazioni straordinarie cross-border - direttiva comunitaria	Potenziale perdita del regime di neutralità fiscale per le operazioni di fusioni, scissioni e altre operazioni di riorganizzazione aziendale che coinvolgono soggetti residenti nel Regno Unito	Rilevanza fiscale dei valori risultanti dalle operazioni straordinarie <i>cross-border</i> con conseguenti maggiori oneri fiscali	Le modalità ed i tempi di perfezionamento della procedura di Brexit potrebbero avere impatti sulle operazioni di riorganizzazione già realizzate o in fase di realizzazione	Le imprese multinazionali
Discriminazione in tema di imposizione sulle società	Il Regno Unito non sarà più tenuto a rispettare i principi di parità di trattamento delle imprese UE	Il Regno Unito potrebbe adottare misure discriminanti verso società non britanniche al fine di conferire un vantaggio competitivo alle imprese nazionali e, viceversa, i paesi dell'UE	L'impatto non è attualmente valutabile e dipenderà dagli scenari politici	Tutte le imprese ed in particolare quelle con rapporti economici e commerciali con il Regno Unito
Le iniziative europee per l'imposizione diretta	Il Regno Unito non è più destinatario delle iniziative fiscali dell'UE in tema di imposizione diretta, come il pacchetto anti-evasione fiscale e la proposta di direttiva per una base imponibile comune in ambito comunitario (<i>Common Consolidated Corporation Tax Base</i>)	La normativa fiscale del Regno Unito potrebbe non essere allineata a quella degli stati controparte dell'UE, sebbene nell'ambito del <i>framework</i> delle linee guida Beps	L'impatto non è attualmente valutabile e dipenderà dalle modalità e dai tempi di perfezionamento della procedura di Brexit	Le imprese multinazionali



Gianluca Stancati
Partner
Corporate Tax Services



Brexit - checklist

01

Chi sono i nostri clienti UK, fornitori e prestatori esteri?

02

Quale conseguenza potrebbe avere una futura volatilità politica e/o economica correlata alla Brexit sul business?

03

Quali potrebbero essere le implicazioni transfrontaliere?

04

Che impatto avrà la Brexit sulla forza lavoro?



05

Come impatterà la Brexit sugli attuali accordi finanziari?

06

In quale misura il business britannico dipende dai contributi UE, ovvero dagli accordi commerciali?

07

Che impatto avranno le forniture di energia ed in generale il mercato dell'energia?

08

Quali saranno le implicazioni legislative?



Le soluzioni operative

La pianificazione come strumento

Per prevenire gli effetti della Brexit, le imprese dovrebbero pianificare apposite strategie e cogliere le opportunità che potrebbero venirsi a creare.

In tale ottica, KPMG sta lavorando per meglio definire quelle che saranno le implicazioni in termini di:



Contatti

Richard Murphy
*Managing Partner,
Tax & Legal Services*
T: +39 02 6764 4905
E: rmurphy1@kpmg.it

Massimo Fabio
*Partner responsabile,
Global Trade & Customs*
T: +39 06 80963 554
E: mfabio@kpmg.it

Davide Morabito
*Partner responsabile,
Indirect Tax Services*
T: +39 045 8114111
E: dmorabito@kpmg.it

Stefania Quaglia
*Partner responsabile,
Global Mobility Services*
T: +39 011 883166
E: squaglia@kpmg.it

Francesco Salerno
*Partner responsabile,
Legal Services*
T: +39 02 6764 4829
E: fsalerno@kpmg.it

Gianluca Stancati
*Partner,
Corporate Tax Services*
T: +39 06 80963 583
E: gstancati@kpmg.it

kpmg.com/it

kpmg.com/app



© 2017 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.

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.

Stampato in Italia.

Data di pubblicazione: novembre 2017

Grafica: New! srl - www.newadv.com