

Buongiorno a tutti,

Nonostante il 15 gennaio 2019 il Parlamento Britannico abbia rigettato l'accordo di recesso tra il Regno Unito e l'Unione Europea in maniera schiacciante (432 parlamentari hanno votato contro il "deal»), il governo di Theresa May continua ad avere la fiducia del Parlamento. I passi successivi nel processo *Brexit* non sono ancora stati definiti, mantenendo il clima di incertezza. A nostro avviso, la confusione può essere mitigata al meglio prendendo in considerazione il peggior scenario possibile: il *no deal*.

Come espresso nella nostra comunicazione del 20/11/2018 "[Speciale Brexit](#)", in caso di *no deal* e *hard Brexit*, le relazioni commerciali tra Regno Unito ed Unione Europea saranno definite di default dagli accordi WTO.

Eventuali impatti di natura fiscale di uno scenario No Deal

Mancano poche settimane all'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Dopo il voto contrario del parlamento britannico sull'accordo di recesso, il rischio di un "***no deal***" diventa più concreto. Questa mancanza di chiarezza sui possibili scenari futuri, non solo alimenta il rischio di un "*no deal*" ma riduce **il tempo di reazione** a disposizione degli operatori per adattarsi a qualunque scenario. E' dunque imperativo prepararsi – per quanto possibile - per ogni tipo di "***disruption***" e quindi, nell'immediato, pianificare la propria reazione anche in base agli effetti collegati al "*no deal*". Il nostro consiglio è in linea con quanto espresso sia dalle Autorità britanniche che europee. Proviamo a svolgere qualche considerazione intorno a questo scenario, finora il meno indagato, nella dimensione «**impatto sul costo fiscale**».

Una premessa doverosa: oltre al costo fiscale (in termine di rate effettivo e di costo della compliance) sono numerose le aree su cui le imprese dovranno soffermarsi, fra le quali:

- Work force e immigrazione
- Regolamentazione ed innovazione
- Governance e reporting

Tutte queste meritano una valutazione d'impatto sulle strategie e potranno avere riflesso nei business plan dei singoli operatori. Comprendere la materialità del possibile impatto in queste aree di una "*no deal*" *Brexit*, aiuta a ragionare sull'impatto concreto sul proprio business, e su quali possono diventare le priorità di (re)azione che possono anche portare ad una modifica della struttura e/o del modello operativo. PwC è a disposizione per supportare queste analisi.

Imposte Dirette

Nell'ipotesi in cui non venga raggiunta una nuova intesa prima del *brexit day* (29 marzo 2019), ovvero non venga disposta una proroga, queste sono le principali conseguenze in materia di imposte dirette:

1. Dividendi pagati da Italia a UK

Non si applicheranno più tutte le agevolazioni derivanti (direttamente o indirettamente) dalla normativa europea. In particolare, non saranno più applicabili: (i) l'esenzione da ritenuta sui dividendi pagati a società madri (con almeno il 10% nel capitale della figlia italiana per almeno un anno) residenti nel Regno Unito; (ii) la ritenuta ridotta del 1,2% sui dividendi pagati alle società residenti nel Regno Unito (a prescindere dall'entità e dal periodo di partecipazione nella società italiana) e (iii) la ritenuta ridotta dell'11% sui dividendi pagati ai fondi pensione del Regno Unito. Resteranno invece applicabili le ritenute ridotte del 5% e del 15% previste dal trattato contro le doppie imposizioni tra Italia e Regno Unito, che non viene meno con la Brexit.

2. Interessi pagati da Italia a UK

Non si applicheranno più tutte le agevolazioni derivanti (direttamente o indirettamente) dalla normativa europea. In particolare, non saranno più applicabili: (i) l'esenzione da ritenuta sugli interessi pagati a società collegate (con almeno il 25% dei diritti di voto della figlia italiana per almeno un anno) residenti nel Regno Unito e (ii) l'esenzione da ritenuta sugli interessi da finanziamenti a medio/lungo termine a imprese italiane, erogati da banche stabilite nel Regno Unito (in quanto non si considerino investitori istituzionali). Resterà invece applicabile la ritenuta ridotta del 10% prevista dal trattato contro le doppie imposizioni tra Italia e Regno Unito, che non viene meno con la Brexit. Resterà inoltre applicabile l'esenzione da ritenuta per gli interessi su titoli di Stato e obbligazioni emesse da "grandi emittenti", dato che il Regno Unito resta un Paese con adeguato scambio d'informazioni, anche dopo la Brexit.

3. Canoni pagati da Italia a UK

Non si applicheranno più tutte le agevolazioni derivanti (direttamente o indirettamente) dalla normativa europea. In particolare, non sarà più applicabile l'esenzione da ritenuta sui canoni pagati a società collegate (con almeno il 25% dei diritti di voto della figlia italiana per almeno un anno) residenti nel Regno Unito. Resterà invece applicabile la ritenuta ridotta del 8% prevista dal trattato contro le doppie imposizioni tra Italia e Regno Unito, che non viene meno con la Brexit.

4. Redditi pagati da UK a Italia

I proventi corrisposti a investitori retail italiani da fondi comuni istituiti nel Regno Unito non saranno più soggetti alla ritenuta del 26%, ma concorreranno alla formazione del reddito complessivo del contribuente (con la conseguente necessità di indicarli in dichiarazione).

5. Altre conseguenze fiscali

Una società italiana che trasferisca la residenza fiscale nel Regno Unito non potrà più rateizzare l'imposta sulle plusvalenze latenti realizzate (exit tax). In materia di assistenza fiscale e alla riscossione cesseranno gli effetti della Direttiva sulla cooperazione amministrativa (es. obbligo di comunicazione dei ruling) e la Direttiva sul recupero dei crediti fiscali. Rimangono applicabili le disposizioni convenzionali.

Imposte Indirette & Dogane

Sotto il profilo delle imposte indirette, di interesse per coloro che scambiano merci, prima fra tutte, l'obbligo di espletare le **formalità doganali**. Ciò, oltre a comportare un aggravio **del costo delle merci** (si pensi ai dazi da pagare in misura piena non essendoci, ad oggi, alcun accordo di cooperazione commerciale tra UK ed UE), avrebbe anche delle implicazioni significative di natura logistica, tenuto conto dei tempi necessari per la gestione della **compliance** in dogana (si allungherebbero, di certo, i tempi per la consegna delle merci – aspetto non trascurabile soprattutto per quelle soggette ad un rapido deterioramento).

Non solo, anche l'indicazione dell'**origine preferenziale UE**, ad oggi attribuita a prodotti finiti realizzati nella UE e risultanti da lavorazioni di materie prime provenienti da UK, potrebbe non essere più possibile.

Questi sono solo due dei macro impatti che si possono, ad oggi, ipotizzare sotto il profilo doganale, fermo restando che ve ne sono anche altri non trascurabili, come, ad esempio, la circostanza che un soggetto UK non potrebbe più agire come esportatore ai fini doganali, in quanto ciò è riservato solo ai soggetti stabiliti nella UE, oppure si pensi alla perdita di efficacia delle autorizzazioni, rilasciate da autorità doganali UK, che esplicano effetti anche in altri Stati UE (e.g. regimi doganali, certificazione AEO, esportatore autorizzato, ecc.), al venir meno del codice EORI rilasciato agli operatori economici stabiliti in UK, ecc.

Stesso impatto significativo si avrebbe sotto il **profilo IVA e accise**, dove le operazioni attualmente trattate come cessioni/acquisti di beni intra-UE sarebbero sostituite con delle cessioni all'esportazione e con delle importazioni.

Gli effetti non sarebbero limitati, tuttavia, solo a chi scambia beni con UK. Anche **chi presta o riceve servizi**, infatti, potrebbe essere costretto a rivedere i **processi di fatturazione attiva e passiva** in quanto la controparte non sarebbe più un soggetto passivo di imposta UE.

Sempre sotto il profilo IVA, alcuni regimi particolari, ad oggi normalmente utilizzati, potrebbero risentire dell'assenza di un periodo transitorio. Si pensi, solo per fare degli esempi, alle operazioni in regime di «distance sale», al regime del MOSS o alle cessioni in «call-off stock».

La partecipazione di soggetti stabiliti in UK potrebbe avere, inoltre, delle ripercussioni per la **tenuta del «Gruppo IVA»** o della «liquidazione IVA di gruppo». Infine, si pensi ai soggetti UK, ad oggi direttamente identificati ai fini IVA in Italia, che potrebbero essere costretti a chiedere l'attribuzione di una nuova partita IVA a seguito della nomina obbligatoria di un rappresentante fiscale.

Queste sono solo alcune delle conseguenze che ad oggi si possono ipotizzare, aggravate, in generale, dal rischio che si debba gestire gli effetti di uscita del Regno Unito dalla UE in tempi ridottissimi.

Brexit: Next Steps

Il governo ha ricevuto la fiducia del Parlamento



Il governo prova a raggiungere una posizione condivisa con le altre forze politiche per un accordo con la UE



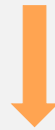
Il governo propone la sua posizione alla UE, cercando una rinegoziazione

UE rinegozia la dichiarazione politica



Da parte UE, possibile estensione del periodo negoziale (Articolo 50)

UE non rinegozia la dichiarazione politica



Il governo valuta i seguenti scenari in accordo con la UE

Parlamento UK vota le modifiche sulla dichiarazione politica



Non approve



No deal



Framework WTO

Mozione di sfiducia



Elezioni politiche

Referendum

Approvate



Implementazione dell'accordo rinegoziato (dal 29 marzo 2019 o da nuova data da definire)



Seconda fase dei negoziati per accordo relazioni future

NB: I tempi d'azione sono differenti a seconda che la UE rifiuti subito la rinegoziazione o che il rifiuto venga dal parlamento sull'accordo modificato

Per informazioni e contatti

Flavio Mondello Malvestiti

Head of Brexit Team

flavio.mondello.malvestiti@pwc.com

+39 340 5593504

Il 25 maggio 2018 è entrato in vigore il nuovo Regolamento Europeo n. 679/2016 (GDPR).

Se non ha già provveduto, per continuare a ricevere gli inviti agli eventi e le nostre newsletter è necessario che confermi il suo consenso a questo link:

<http://www.pwc.com/it/it/GDPR/gdpr-tls-consenso.html>



© 2019 TLS Associazione Professionale di Avvocati e Commercialisti. All rights reserved. "PwC" & TLS refers to TLS Associazione Professionale di Avvocati e Commercialisti or PwC Tax and Legal Services and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity and does not act as agent of PwCIL or any other member firm. This content is for general information purposes only, and should not be used as a substitute for consultation with professional advisors. Please see www.pwc.com/structure for further details.