

Adempimenti Necessari ad aprire un negozio sul Web

Inviato da Consulentionline.eu

Ho intenzione di aprire un sito Internet per la vendita di beni materiali a privati. Sono però piuttosto confuso, e non so quali adempimenti dovrò seguire per dare avvio al mio progetto. Ci sono differenze se un imprenditore italiano apre il negozio virtuale con sede in Italia o se lo apre con base operativa fuori dall'Italia? Questo cambia le cose? Inoltre, vorrei avere un approfondimento sul sistema fiscale che viene applicato alle transazioni on line. Compresa la questione della necessità di aprire o meno una stabile organizzazione per estero. Infine, acquirente che tipo di tutela ha?

Sul piano sistematico, si distingue solitamente il commercio elettronico diretto (on line) da quello indiretto (offline), dove il primo riguarda la vendita di beni virtuali o di servizi prestati per il tramite di mezzi elettronici, mentre il secondo consiste in una attività di compravendita che si serve di Internet esclusivamente come "vetrina" per offrire prodotti tangibili che sono poi consegnati agli acquirenti con mezzi tradizionali, quali un vettore, uno spedizioniere, il servizio postale eccetera. Si distingue ancora il business to consumer (B2C), rivolto al consumatore finale, dal business to business (B2B), che riguarda transazioni tra aziende.

L'avvio dell'attività

Per avviare un'attività di commercio elettronico occorre innanzi tutto procedere ai seguenti adempimenti: l'imprenditore individuale (o la società) deve iscriversi al Registro delle Imprese competente; richiedere l'attribuzione del numero di partita Iva che, ai sensi dell'articolo 35 del Dpr 633/1972, va evidenziato all'interno del proprio sito Internet; provvedere agli obblighi assicurativi e previdenziali, presso Inps e Inail, dell'esercente l'attività, dei suoi familiari coadiutori nonché degli eventuali soci.

Si rammenta che nella «Gazzetta Ufficiale» numero 296 del 21 dicembre 2007, è stato pubblicato il decreto 2 novembre 2007, recante l'approvazione del "modello di comunicazione unica". Tale modello dovrà essere presentato all'Ufficio del Registro delle Imprese per assolvere tutti gli adempimenti amministrativi previsti per l'iscrizione nel Registro stesso e ai fini previdenziali, assistenziali, fiscali, nonché per ottenere il codice fiscale e la partita Iva.

La vendita ai privati

Qualora si tratti di vendita al dettaglio a privati, ai sensi dell'articolo 18, comma 4 del Dlgs 114/98, va effettuata una comunicazione al Comune di residenza (utilizzando il modello Com 6-bis), precisando il settore merceologico prescelto e dichiarando la sussistenza dei requisiti di cui all'articolo 5 del Dlgs 114/98, ossia di non essere fallito (o, se tale, di essere stato riabilitato) nonché di non aver subito alcuna delle condanne o delle misure di prevenzione ivi indicate. Prima di iniziare l'attività occorre lasciare decorrere trenta giorni dal ricevimento della comunicazione da parte del Comune.

La vendita all'ingrosso

Se invece si tratta di vendita online all'ingrosso (ossia a soggetti non privati), occorre procedere alla sola denuncia al Registro delle Imprese.

Se si vuol commerciare online sia al dettaglio sia all'ingrosso, occorre creare nel proprio sito Internet un'area distinta per ciascuna delle due attività di vendita.

Disciplina civilistica sulle vendite

Nel commercio elettronico business to business (B2B) i contratti di vendita sono conclusi tra imprenditori. A differenza del business to consumer (B2C), non si applica quindi la normativa di cui al Dlgs 185 del 20 maggio 1999, a protezione dei consumatori in materia di contratti a distanza.

Il diritto di recesso del consumatore

Questa normativa riconosce, in particolare, all'acquirente il diritto di essere preventivamente informato su tutti gli elementi riguardanti il bene o il servizio offerto, nonché viene garantito il diritto di recesso, da esercitare entro 10 giorni lavorativi a decorrere dalla ricezione della merce, ovvero dalla data di conclusione del contratto.

Per l'esercizio di tale diritto, il consumatore è tenuto, di norma, a inviare una raccomandata con avviso di ricevimento presso la sede del venditore. Nel business to business, la disciplina delle vendite è invece dettata dalla comune qualità di operatori professionali delle parti in questione e l'operatore commerciale è tenuto quindi soltanto a uniformarsi a quanto stabilito dagli articoli 1341 e 1342 del Codice civile. Si tratta delle cosiddette condizioni generali di contratto, predisposte da uno dei contraenti per disciplinare, in maniera uniforme, una serie indefinita di contratti, e che, per acquistare efficacia, devono essere portate a conoscenza dell'altra parte, prima dell'accettazione. Inoltre, se alcune di tali clausole hanno carattere vessatorio, in altre parole se impongono condizioni di palese vantaggio per il proponente, per acquistare efficacia devono essere approvate per iscritto.

Disciplina fiscale

Riguardo agli aspetti fiscali dell'imposizione diretta, laddove l'attività di e-commerce sia svolta da imprenditore residente in Italia, attraverso un sito residente, non vi sono aspetti problematici di particolare rilievo che si discostano dalla normativa generale del Dpr 917 del 22 dicembre 1986, Testo unico delle imposte sul reddito (Tuir).

Diversa è la prospettiva di un imprenditore non residente che intenda svolgere attività di commercio elettronico in Italia: in questo caso occorre domandarsi se e a

quali condizioni possa configurarsi una stabile organizzazione nel Paese. Vale in questo caso il disposto dell'articolo 162 del Tuir che, al comma 5, prevede in particolare che non costituisce di per sé stabile organizzazione la disponibilità a qualsiasi titolo di elaboratori elettronici e relativi impianti ausiliari che consentano la raccolta e la trasmissione di dati ed informazioni finalizzati alla vendita di beni e servizi. Si applica, inoltre, la normativa convenzionale contro le doppie imposizioni che ha come principale riferimento il modello Ocse (www.oecd.org), nel quale sono fissate regole di individuazione della stabile organizzazione (articolo 5).

Di particolare importanza sono, inoltre, le problematiche di transfert pricing e di qualificazione del reddito.

Analoghe considerazioni valgono per l'imprenditore italiano che svolge un'attività di commercio elettronico tramite un supporto tecnologico posizionato all'estero.

In materia di Iva, oltre alle regole del Dpr 633/72, occorre tenere conto dell'orientamento del ministero delle Finanze, che ha qualificato come prestazioni di servizio le vendite di beni immateriali tramite il cosiddetto e-commerce on line (si veda la nota ministeriale n.

1977/V/sd del 20 agosto 1998). Tale orientamento è in linea con la direttiva europea del 7 maggio 2002 n.2002/38/Ce che ha introdotto, in via provvisoria (fmo 31/31 dicembre 2006, termine in proroga fino a tutto l'anno 2008, come deliberato dall'Ecofin nella riunione del

25 novembre 2006), un regime speciale per le operazioni di commercio elettronico diretto, effettuate da operatori non comunitari, affermando, nel contempo, alcuni principi inderogabili, da osservare nell'ambito dell'Unione europea.

È stato così stabilito che: tutte le forniture tramite mezzi elettronici devono essere considerate prestazioni di servizi; la tassazione ai fini Iva deve avvenire nel luogo del consumo;

i servizi elettronici utilizzati nel territorio dell'Unione europea devono essere assoggettati a Iva nel singolo Paese del consumo quando sono posti in essere da un soggetto residente in un Paese non appartenente all'Unione europea.