

COMMERCIO ELETTRONICO

Con l'espressione **commercio elettronico** (E-commerce) si intende lo svolgimento di attività commerciali, che avvengono mediante l'utilizzo del canale telematico Internet. Si tratta, dunque, di uno scambio commerciale che viene effettuato attraverso un canale elettronico di acquisto di beni e servizi, che non prevede la presenza fisica e simultanea di compratore e venditore.

Il consumatore che acquista attraverso l'E-commerce, è considerato in tutti gli aspetti come un consumatore che acquista in un negozio fisico. Di conseguenza anche ad esso viene applicato il codice del consumo, ad esempio ha diritto al recesso. Ha diritto, entro 14 giorni dal giorno in cui ha ricevuto il prodotto, a recedere dal contatto, e il venditore deve dare prontamente la conferma di avvenuto ricevimento.

-Le fonti normative di riferimento per poter esercitare un'attività di E-commerce per mezzo di un sito internet sono: il **Decreto Legislativo 70/2003**, atto recepito nell'ordinamento italiano dalla Direttiva 2000/31/CE ed il **Decreto Legislativo 206/2005 Codice del Consumo**.

Le due fonti normative prevedono una serie di disposizioni, dettate a tutela sia del venditore che del consumatore, che un sito di commercio elettronico deve rispettare per essere a norma di legge.

- In base al DL 70/2003 il sito internet di E-commerce deve rendere accessibili a tutti i consumatori e alle autorità competenti alcune informazioni importanti quali, ad esempio, il nome, il numero della partita iva, l'indicazione dei prezzi e delle tariffe dei servizi forniti.
Devono, inoltre, precisare in modo chiaro tutte le comunicazioni commerciali, come, ad esempio, le offerte promozionali.
- Il DL 206/2005 tratta il codice del consumo, nel quale vengono definite tutte le informazioni che il consumatore deve ricevere in tempi ragionevoli. Tra cui le spese di consegna e l'esistenza del diritto di recesso.

-Le tipologie di commercio elettronico vengono classificate in base ai soggetti che partecipano al processo di vendita:

- **business to consumer** (commercio B2C), attraverso questo sistema di vendita, gli operatori professionali del commercio elettronico, offrono servizi e prodotti via Internet al consumatore.
- **business to business** (commercio B2B), è quel processo di vendita che vede coinvolte due aziende o professionisti del commercio elettronico, con lo scopo di incrementare le transazioni e gli affari tra aziende.

- **business to administration** (commercio B2A), fa riferimento ai rapporti, gestiti mediante canali telematici, fra le imprese e gli enti non commerciali.

-A seconda delle modalità di vendita e della tipologia di prodotti si distingue fra:

- **Commercio elettronico indiretto** (off line): riguarda la vendita di beni materiali visionabili su un catalogo online nel quale vengono descritte le caratteristiche merceologiche dei beni, il prezzo, le modalità di consegna e di pagamento. A seguito dell'ordine il bene viene spedito o consegnato all'acquirente con i canali tradizionali (spedizione postale); il pagamento può avvenire o direttamente al momento dell'ordine in via elettronica oppure alla consegna. In questo caso il commercio elettronico, salvo per la differente modalità di ordinazione dei beni acquistati, non si discosta dalle ordinarie altre forme di vendita; Il cliente procede ad effettuare l'ordine per via telematica, ma riceve la consegna fisica del bene. Esempi di siti di E-commerce indiretto possono essere Amazon, Zalando.

Per iniziare a svolgere un'attività di commercio elettronico indiretto devono essere rispettati alcuni adempimenti di natura fiscale ed amministrativa, quali:

- Apertura della partita iva con relativa scelta del regime fiscale da applicare, che può essere un regime forfettario (che prevede una tassazione del 40% del fatturato sino a 65000 euro annue), o la contabilità semplificata (che riguarda le imprese con un fatturato maggiore a 65000 euro, e prevede l'applicazione dell'IVA e della tassazione IRPEF).
- Devono essere rispettati tutti adempimenti amministrativi previsti dal DPR 633/72.
- Iscrizione alla camera di commercio
- Presentazione della SCIA (segnalazione certificata di inizio attività) al comune di competenza.
- Iscrizione all'archivio VIES presso l'agenzia dell'entrate, per poter effettuare operazioni intracomunitarie.

La cessione dei beni nel commercio elettronico indiretto viene assimilata alla vendita per corrispondenza.

REGIME IVA:

- La disciplina iva riguardante le operazioni che avvengono tra **soggetti residenti in Italia** prevede che non vi è obbligo di emissione della fattura (articolo 22, comma 1, DPR n 633/72), se non richiesta dal cliente, prima della conclusione dell'operazione.

- Nell'ambito delle **operazioni intracomunitarie**, a partire da gennaio 2015, si applica il regime IVA dei servizi di E-commerce in base criterio territoriale del Paese del committente. Si possono configurare in generale tre ipotesi:
 - Acquisto intracomunitario B2C da cliente italiano: Si applica l'IVA prevista in Italia
 - Acquisto intracomunitario b2c cliente UE: In questo caso l'operatore economico italiano che ha effettuato la vendita applica l'IVA italiana.
- Per quanto riguarda le operazioni di commercio elettronico indiretto verso **controparti Extra-UE** si applica la seguente disciplina IVA:
 - Importazioni ex articolo 67 DPR n. 633/72. L' IVA viene applicata in dogana, nella bolletta doganale. Questa dovrà essere assolta congiuntamente alle imposte doganali.
 - Esportazioni ex articolo 8 DPR n. 633/72. Deve essere emessa la fattura senza applicazione dell'imposta.
- **Commercio elettronico diretto** (on line): riguarda la vendita di beni immateriali e servizi informatici forniti attraverso un canale telematico. In questo caso, la transazione commerciale avviene esclusivamente in via telematica: l'acquirente visiona sul catalogo on line il bene o servizio da acquistare, procede all'ordine, esegue il pagamento con sistemi elettronici, effettua il download del bene acquistato oppure gli viene fornito il servizio acquistato. Questa tipologia di commercio elettronico comporta, quindi, la completa dematerializzazione della transazione commerciale, essendo il bene acquistato intangibile ed immateriale.

REGIME IVA:

Nelle operazioni di commercio elettronico diretto viene applicata l'Iva nel Paese del committente, a prescindere dal luogo in cui il prestatore si considera stabilito (Paese Ue o Extra-Ue).

A livello procedurale, le modalità di applicazione dell'Iva sono differenziate a seconda della posizione del committente:

- Nei **rapporti B2B**, l'imposta viene applicata su colui che richiede il servizio, anziché sul cedente.
- Nei **rapporti B2C**, l'imposta viene pagata direttamente dal fornitore del servizio: previa identificazione ai fini Iva nel Paese Ue del committente.

Per semplificare gli adempimenti fiscali derivanti dalla modifica della territorialità dei servizi digitali, il legislatore europeo ha previsto su base opzionale un regime speciale cosiddetto "*MOSS – Mini One Stop Shop*". Ossia un regime IVA che consente di dichiarare e versare l'imposta dovuta per le prestazioni verso consumatori privati europei ovunque fornite, nel solo paese di identificazione. L'applicazione del regime

prevede il rispetto da parte degli operatori che si iscrivono al regime speciale MOSS delle regole IVA applicate nei vari Paesi UE.

-Oggi il commercio elettronico, sia diretto che indiretto, è utilizzato dalla maggior parte dei venditori, e in parte sta sostituendo l'acquisto dei prodotti nei negozi fisici. I vantaggi dell'E-commerce sono molteplici, come la comodità di acquistare e ricevere i prodotti direttamente a casa, o acquistare a un prezzo minore grazie alle maggiori offerte che si possono trovare nei vari siti.

Nella situazione attuale in cui si trova l'Italia, a causa del Covid19, il commercio elettronico ha avuto una grande importanza, soprattutto durante il periodo di lockdown. L'E-commerce è stato molto utile sia per i venditori che per i compratori; molti venditori hanno potuto continuare a vendere i loro prodotti e di conseguenza ad avere un profitto, e questo ha fatto sì che alcune attività non si trovassero costrette a chiudere; è stata d'aiuto anche per i compratori, poiché per poter acquistare determinati prodotti il commercio elettronico era l'unico modo possibile, inoltre anche per l'acquisto dei beni di prima necessità per le persone che si trovavano in quarantena.