



PUNTOS CLAVE

- ¿Cómo afecta ya el Brexit al comercio electrónico?
- Puntos esenciales sobre el IVA que las tiendas online con clientes del Reino Unido deben conocer
- ¿Qué ocurre con los Marketplace?

EL IVA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO TRAS EL BREXIT

Agosto 2021



¿CÓMO AFECTA YA EL BREXIT AL COMERCIO ELECTRÓNICO?

1. Fluctuación de precios: Las devaluaciones y revalorizaciones de la libra esterlina implican una reestructuración de la estrategia de precios de un negocio online.
2. Posibilidad de reducción de las ventas/compras debido a problemas aduaneros y pagos adicionales.
3. Las empresas situadas en el Reino Unido pierden competitividad frente a otras empresas situadas en Europa, ya que el Reino Unido se consideraba un puerto de entrada a Europa
4. Caída de las exportaciones e importaciones hacia y desde la Unión Europea.

Uno de los puntos clave para los eCommerce con el Brexit está en que para poder exportar un producto a Reino Unido ahora es necesario cumplir con su normativa, además de la europea. El vendedor no británico debe estar registrado en el Reino Unido a efectos del IVA y cobrar el IVA británico a las empresas o a los consumidores. Los siguientes son aspectos esenciales sobre el IVA que las tiendas online con clientes del Reino Unido deben conocer:

Número de IVA: A partir de ahora necesitará un nuevo registro de IVA en el Reino Unido para declarar sus ventas a los consumidores británicos.

La totalidad de las ventas realizadas a los consumidores del Reino Unido deben ser notificadas inmediatamente a la HM Revenue & Customs (HMRC) del país.



GENERALITAT
VALENCIANA

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

TOTS
A UNA
veu

IVACE



EL IVA EN EL COMERCIO ELECTRÓNICO

¿Quién paga el IVA?: Para las ventas inferiores a 135 libras esterlinas: Estos productos están sujetos al IVA sobre las ventas, por lo que la tienda online lo pagará directamente a la autoridad fiscal del Reino Unido. Cuando el producto entre en el Reino Unido, *Royal Mail* no cobrará el IVA ni una tasa de presentación en aduana, pero el envío debe ir acompañado de la factura para evitar la doble imposición. Una alternativa a esta situación es la venta a través de Marketplace.

En el valor de 135 libras se incluye únicamente el valor de venta de los productos, sin incluir el transporte, el seguro y otros gastos.

Para las ventas superiores a 135 libras esterlinas: se cobrará el IVA a la llegada al Reino Unido (IVA de importación) y el cliente será responsable del pago, así como de los derechos de aduana, si procede.

EORI (Registro e Identificación de Operadores Económicos): Serán necesarios dos números, uno para el Reino Unido y otro para la UE. Sin estos números no se podrá despachar las mercancías para su envío a sus clientes en la UE o el Reino Unido.

Declaración de aduanas: Rellenar las declaraciones de aduanas de salida y de entrada para las aduanas del Reino Unido y de la UE. Existe un posible periodo de aplazamiento de seis meses para las declaraciones del Reino Unido.

Código de las mercancías: Asegurarse que tiene los códigos arancelarios correctos del SA y los valores descripciones y orígenes exactos de sus productos. La declaración de aduanas exige que todas las mercancías tengan un código de identificación de mercancías normalizado (código HS).

Declaración de origen: Ahora, aunque existe un acuerdo arancelario preferencial entre el Reino Unido y la UE, esto obliga a seguir los nuevos requisitos de las “normas de origen” y obtener una “declaración de origen” del exportador o una auto certificación.

Condiciones comerciales en el sitio web: Es importante revisar las condiciones de entrega (“Incoterms”) para evitar incomodar a los clientes con posibles retrasos aduaneros. Estas condiciones aclaran al cliente que es responsable del despacho de aduanas y del pago de los posibles aranceles de importación y del IVA.

¿Qué ocurre con los Marketplace?

Los Marketplace son un facilitador de la entrada en el mercado británico al permitir contar con un intermediario que estará mejor capacitado para afrontar la situación. Para los que ya venden en Marketplace o para los que van a empezar, la HMRC exige ahora que los Marketplace se conviertan en el proveedor considerado (que no supere las 135 libras). Esto significa que la plataforma se hace responsable de las tasas y el IVA, y de facturar al cliente en el momento de la compra. Todos los Marketplace están sujetos al IVA por las ventas de cualquier valor realizadas por sus vendedores fuera del Reino Unido. Para realizar una transacción, el vendedor de la UE tendrá que vender primero su producto al Marketplace y éste se lo venderá al consumidor con los tipos de IVA habituales del Reino Unido.



GENERALITAT
VALENCIANA

Conselleria d'Economia
Sostenible, Sectors Productius,
Comerç i Treball

TOTS
A UNA
veu

iVACE