



Alles draait om het innen van sales tax door de staten

Verkopen in de VS via Marketplace Facilitators

Tegenwoordig is het relatief eenvoudig een e-commerceonderneming op te zetten om goederen wereldwijd te verkopen via platformen als Amazon, eBay, Macy's en Tmall Global, zogeheten Marketplace Facilitators. Export naar de Verenigde Staten lijkt zo eenvoudiger dan ooit. E-commerceleveringen aan Amerikaanse kopers via dergelijke platformen hebben echter allerlei valkuilen.

Via de Marketplace Facilitator (MPF's) worden producten aangeboden en verhandeld. De afhandeling van de transactie verloopt geheel, zoals bij Amazon FBA (Fulfillment by Amazon), of deels via het platform. Bij de tweede vorm verloopt bijvoorbeeld alleen de betaling van het aangekochte item via het platform, waarbij fulfilment door de verkoper plaatsvindt. Om erachter te komen wat er in de praktijk om de hoek komt kijken als je via dergelijke platformen handelt, moet je jezelf enkele vragen stellen. Aan wie lever ik? Naar welke locaties en jurisdicties lever ik? Hoe moet ik factureren, welke bedragen moeten erbij en welke kunnen eraf? In de Verenigde Staten (VS) wordt ook een verkoopbelasting - die wij in de Europese Unie kennen als btw - geheven in de vorm van een *sales tax* of *use tax*; altijd statelijk, nooit federaal. Deze belasting dient bovenop de verkoopprijs te worden berekend, gefactureerd, geïnd en aan de betreffende staat te worden afgedragen. E-commerceleveringen via MPF's aan kopers in de VS leveren een aantal vragen

op voor wat betreft deze sales taxes. Mag ik in de VS leveren en als ik dat via een MPF doe, hoe lever ik dan en hoe krijg ik betaald? Dit alles wordt gekoppeld aan de zogeheten *nexus* met een bepaalde staat, waardoor de activiteiten van een verkoper met een staat worden verbonden.

Hoe wordt nexus gecreëerd?

Nexus, ofwel 'verbonden zijn met', kan worden gecreëerd door verschillende factoren, die per staat ook nog eens individueel kunnen worden gedefinieerd. Nexus kan onder meer ontstaan door:

- Het hebben van een kantoor of magazijn in een staat;
- Het aanhouden van voorraad in een staat;
- Het in eigendom hebben van zogeheten Tangible Personal Property (enig item dat tastbaar, fysiek en zichtbaar is) in een staat;
- Het gebruik van een magazijn of opslag, direct of indirect, al dan niet tijdelijk;
- Enige al dan niet ingehuurde activiteit, die ten doel heeft een markt aan te boren of te behouden;

“Zodra nexus is gecreëerd, is de deur naar het berekenen, innen en afdragen van sales tax geopend”



- Fulfilmentservices. Hieronder vallen verschillende activiteiten (ook van derde partijen) zoals het aanhouden van voorraad voor uitlevering, shipping en handling, acceptatie van retourzendingen en klantenservice;
- Zogeheten economische nexus (een complex onderwerp, dat we hier verder buiten beschouwing laten).

Het voorgaande is niet uitputtend en is niet beperkt tot het zelf verrichten van die activiteiten; ook het inhuren of contracteren van derde partijen, zoals *independent contractors*, om dergelijke activiteiten te verrichten, valt daaronder. De essentie is: zodra nexus is gecreëerd, is de deur naar het berekenen, innen en afdragen van sales tax geopend. In het hiernavolgende spitsen we nexus toe op verkopen via MPF's.

MPF-formaliteiten

Het algemene principe is dat als er via een Marketplace Facilitator wordt verkocht, deze laatste zorgt voor het berekenen van de sales tax, de inning daarvan en de afdracht aan de staat waarin de koper is gevestigd (hierna MPF-formaliteiten

genoemd). Dit scheelt veel werk voor de verkoper en verzekert de betreffende staat van belastinginkomsten over de verkopen die daar hebben plaatsgevonden.

Hiermee is de kous echter niet af voor de buitenlandse verkoper. Deze dient namelijk in het algemeen nog steeds een *sales tax declaration* in die staat te doen, ook als het een zogeheten nulaangifte betreft. Bovendien blijft de verkoper verantwoor-

“MPF's en MPF-formaliteiten zijn niet voor iedere Amerikaanse staat dekkend”

delijk voor correcte en volledige inning en afdracht van het verschuldigde bedrag aan sales tax; MPF's en MPF-formaliteiten zijn daarom niet voor iedere Amerikaanse staat dekkend. Naast de MPF-formaliteiten blijft er dus nog een deel van de verantwoordelijkheden bij de verkoper liggen. Tenzij je een expert bent op het gebied van

de ruim 11.000 verschillende *sales tax jurisdictions* in de VS, is dat niet echt een aangename uitdaging.

MPF met eigen voorraad

Als wordt geleverd aan bijvoorbeeld Amazon op basis van Fulfilment by Amazon (FBA), dan wordt het een ander verhaal. De MPF-formaliteiten worden door de MPF afgehandeld. Daarbij bestaan geen verschillen met het voorgaande. Wel zijn er verschillen met betrekking tot het aantal registraties voor sales tax en periodieke aangiften. Waarom? Een MPF als Amazon heeft magazijnen en distributiecentra in bijna veertig verschillende staten (hierna DC-staten genoemd). De verkoper weet niet en heeft evenmin enige inspraak in de locatie waar de goederen van de aanbieder door de MPF voor uitlevering zijn opgeslagen. Dit resulteert in een periodieke sales tax-registratie en aangifte in vrijwel alle DC-staten.

Maar daarmee zijn we er nog niet. Veel staten vereisen bij een statelijke sales tax-registratie opgave van een zogeheten EIN, een Amerikaans federaal belastingnummer. Tevens wordt het verkopen via een





MPF vaak gezien als *doing business* in een staat, waarvoor een zogeheten *authorization to transact business* en een bijbehorende statelijke belastingaangifte nodig zijn. Samengevat, het relatief eenvoudig verhandelen van producten op e-commercebasis via bijvoorbeeld Amazon FBA, leidt vrijwel automatisch tot creatie van een multinational, waarbij het hoofdkantoor zich nog steeds op een Nederlandse zolderkamer bevindt en het Amerikaanse alter ego in de VS is geboren. Of dat de droom is van iedere kleinere e-commerce-aanbieder, is maar de vraag.

Toch hoeft je als je op deze manier verkoopt, niet altijd aan de VS vast te zitten. Er zijn manieren om buiten het Amerikaanse systeem en de daarbij behorende registraties te blijven. Zo wordt er gewerkt aan een oplossing, genaamd Yours Globally International Trade Facilitators (YGITF). Deze oplossing voorziet in het faciliteren van e-commerce, SaaS-leveringen en fysieke verkopen in de VS, waarbij onder meer MPF-formaliteiten worden nageleefd, en naar en door alle bij internationale verkooptransacties betrokken partijen compliant wordt gehandeld.

Bij YGITF vervult deze entiteit alle import- en verkoopformaliteiten. Dit gaat als volgt: de Nederlandse toeleverancier levert de goederen volgens de ICC Incoterms®-regel Free Carrier aan YGITF. Deze entiteit importeert de goederen en handelt de verkoopformaliteiten voor wat betreft onder meer de sales tax-registratie en de afdracht van de sales tax zelf af. De Amerikaanse YGITF-entiteit draait momenteel een testcase. Plannen voor lancering van dit concept in Midden-Amerika, Azië en het Midden-Oosten zijn in voorbereiding.

Eerder geen sales tax in rekening gebracht

Wat gebeurt er als ik eerder geen sales tax in rekening heb gebracht op mijn transacties in de VS? Een Nederlands of Belgisch verkopend bedrijf kan (a) vergeten sales tax in rekening te brengen, kan (b) er bewust voor kiezen geen sales tax in rekening te brengen vanwege het niet hebben van een *state sales tax number* (zoals de meeste, buiten de VS gevestigde bedrijven), of is (c) er onterecht vanuit gegaan dat het om een *wholesale delivery* ging. In het



laatste geval dient er een *sales tax resale certificate* te zijn overgelegd. Bovenal, de verkopende partij (die geen sales tax in rekening heeft gebracht) dient de reden daarvan naar behoren te hebben gedocumenteerd.

Non-compliance kan serieuze gevolgen hebben. De minst vergaande is dat een *state sales tax collector* de niet afgedragen

“Een remedie om de pijn te verzachten bestaat in de vorm van een Voluntary Disclosure Agreement”

sales tax bij de (buitenlandse) verkoper persoonlijk gaat innen, met intrest en boetes (grootweg 50 procent) als kers op de taart. De periode waarin wordt teruggekeken, ligt meestal tussen de zeven tot tien jaar. Een remedie om de pijn te verzachten bestaat in de vorm van een Voluntary Disclosure Agreement. Daarin kan - afhankelijk van de betreffende staat en de individuele afspraken die kunnen worden gemaakt - worden overeengekomen dat niet verder dan drie jaar wordt teruggekeken en dat boetes en een deel van de intrest achterwege blijven.

Conclusie

Zakendoen via het internet, of anders gezegd e-commerce vanuit de zolderkamer, is niet meer weg te denken en neemt een steeds prominentere plaats in onze economie in. Waardoor de vrijmarkt en de avontuurlijke aspecten daarvan in serieuze onderwerpen zijn geconverteerd. Onderwerpen die zeker aandacht behoeven van ondernemers (in spe, groot en heel klein) die ook een graantje willen meepikken van de explosieve groei van dit grenzeloze verkoopmedium. Zowel het ondernemen als de toepasselijke regels zijn echter inherent aan het karakter van dit medium, nagenoeg niets is onmogelijk. ●●●

Dit artikel is niet uitputtend bedoeld; uitzonderingen op de hierin opgenomen voorbeeldsituaties kunnen van toepassing zijn. De inhoud van dit artikel is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld, heeft een informatieve strekking, is globaal en beschrijvend van opzet, en is niet bedoeld als juridisch advies of leidraad voor onder meer vestigingsaangelegenheden. Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend. Deze bijdrage is afgerond op 1 juni 2023.