

SMARTSHOPER · SMARTSHOPER.NET

IVA e dogana nel dropshipping extra-UE: il regime OSS e IOSS spiegato

Testo originale di SmartShoper · versione del 2026-09-23 · versione online: <https://smartshoper.net/iva-dogana-dropshipping-extra-ue-regime-oss-ioiss/>

Il cliente in Italia paga 24 euro per un accessorio spedito da un fornitore fuori dall'Unione Europea. Nessuna sorpresa in dogana, nessuna busta gialla con un conguaglio da pagare al corriere prima della consegna. Non è un caso: è il regime IOSS che fa esattamente questo — spostare la gestione dell'IVA dal momento dell'importazione al momento della vendita. Chi fa dropshipping da fornitori extra-UE e non lo ha impostato correttamente, invece, lascia al cliente finale la sorpresa. Zero preavviso. Abbiamo visto negozi perdere clienti fedeli proprio per questo dettaglio fiscale trascurato in fase di setup — e i clienti sorpresi da un costo imprevisto in dogana non tornano.

OSS e IOSS: cosa cambia per chi vende in dropshipping da fornitori extra-UE

Sono due sportelli diversi, con due funzioni diverse. Lo IOSS (Import One Stop Shop) riguarda le vendite a distanza di beni importati da fuori UE con un valore fino a 150 euro: chi vi aderisce applica l'IVA italiana direttamente al momento della vendita, la incassa dal cliente insieme al prezzo del prodotto, e la versa poi con una dichiarazione mensile unica attraverso il portale. Il pacco, in dogana, passa senza ulteriori addebiti perché l'IVA è già stata pagata.

L'OSS (One Stop Shop) riguarda invece un caso diverso: le vendite a distanza intracomunitarie, cioè quando un negozio con sede in un Paese UE vende a consumatori privati in altri Paesi UE, e il volume di queste vendite supera i 10.000 euro l'anno. Sopra quella soglia, l'IVA va applicata con l'aliquota del Paese di destinazione del cliente, non quella italiana — e l'OSS permette di dichiararla e versarla tutta insieme, senza doversi registrare ai fini IVA in ogni singolo Paese UE in cui si vende.

La soglia dei 150 euro e quando si applica lo sportello IOSS

Il limite dei 150 euro si riferisce al valore intrinseco del bene, cioè il prezzo del prodotto senza contare spedizione e assicurazione se indicate separatamente in fattura. Sotto questa soglia, con lo IOSS attivo, l'importazione è esente dai dazi doganali e l'IVA viene gestita come sopra descritto. Sopra i 150 euro il meccanismo IOSS non si applica più: l'importazione segue le procedure doganali ordinarie, con dazi calcolati in base alla voce doganale del prodotto e IVA riscossa in dogana, spesso dal corriere al momento della consegna.

Per chi vende in dropshipping prodotti di valore contenuto — la grande maggioranza dei cataloghi generalisti — restare sotto i 150 euro a spedizione e avere lo IOSS attivo è quasi sempre la scelta che evita più problemi, perché elimina la variabile più imprevedibile del rapporto con il cliente: il costo aggiuntivo scoperto solo alla consegna.

Vendite intra-UE oltre i 10.000 euro l'anno: quando serve l'OSS

La soglia dei 10.000 euro è cumulativa su tutte le vendite a distanza verso consumatori di altri Paesi UE, non per singolo Paese. Un negozio italiano che vende anche solo qualche centinaio di euro al mese a clienti francesi, tedeschi e spagnoli la supera più in fretta di quanto sembri. Superata la soglia, l'obbligo non è opzionale: l'IVA sulle vendite intracomunitarie va applicata con l'aliquota del Paese del cliente. L'alternativa alla registrazione OSS sarebbe aprire una posizione IVA in ognuno di quei Paesi — impraticabile per un negozio di piccole dimensioni.

Chi versa davvero l'IVA e come si gestisce in pratica con il fornitore

Nel dropshipping da fornitore extra-UE, l'obbligo fiscale resta sempre del venditore italiano, non del fornitore. Il fornitore spedisce la merce; chi vende al consumatore finale — e incassa il pagamento — è il soggetto che deve applicare e versare correttamente l'IVA, indipendentemente da dove si trovi fisicamente il magazzino d'origine. È lo stesso principio già valido per la [gestione dei resi con supplier estero](#): chi vende risponde, chi spedisce no.

In pratica, questo significa configurare correttamente la piattaforma e-commerce con il numero IOSS (se applicabile) inserito nei dati di spedizione trasmessi al corriere, verificare che il fornitore accetti di dichiarare quel numero in dogana, e tenere la contabilità separata tra IVA incassata sulle vendite italiane, IVA OSS sulle vendite intra-UE e — se si superano i 150 euro — le eventuali importazioni gestite con procedura ordinaria.

Errori fiscali più comuni di chi fa dropshipping da fornitori extra-UE

Il primo errore, il più frequente in assoluto: pensare che sotto una certa soglia di fatturato non serva registrarsi a nessuno sportello. Non è così. Zero soglia di esenzione. L'obbligo di applicare correttamente l'IVA riguarda ogni vendita, dalla prima.

Il secondo è scegliere un fornitore che non supporta lo IOSS. Alcuni marketplace di dropshipping extra-UE offrono l'integrazione diretta del numero IOSS nella spedizione, altri no: senza quella verifica preventiva, ogni ordine rischia di arrivare al cliente con un'IVA da pagare in dogana che nessuno aveva previsto — e nessuno aveva comunicato.

Il terzo è confondere OSS e IOSS come se fossero la stessa cosa, o come se bastasse registrarsi a uno dei due per coprire entrambi gli scenari. Non funziona così. Servono per situazioni diverse, e un negozio che vende sia da fornitori extra-UE sia a clienti di altri Paesi UE può aver bisogno

di entrambi, non di uno a scelta.

Domande frequenti su IVA e dogana nel dropshipping

Devo registrarmi allo IOSS anche se vendo solo in Italia da un fornitore extra-UE?

Sì, se le spedizioni provengono da fuori UE e hanno valore fino a 150 euro: lo IOSS riguarda la destinazione doganale del pacco, non la nazionalità del cliente rispetto al venditore.

Cosa succede se non mi registro né all'OSS né allo IOSS?

Le importazioni extra-UE seguono la procedura doganale ordinaria, con IVA e dazi riscossi alla consegna, spesso a carico del cliente con un sovrapprezzo imprevisto — un'esperienza che genera resi, recensioni negative e contestazioni.

La soglia dei 150 euro vale per ordine o per prodotto?

Per spedizione: se un cliente ordina più articoli che insieme superano 150 euro ma vengono spediti in un unico pacco, la soglia IOSS non si applica a quella spedizione, anche se i singoli prodotti valgono meno.

Serve un commercialista per gestire OSS e IOSS?

La registrazione è gestibile anche in autonomia tramite il portale dell'Agenzia delle Entrate, ma la dichiarazione periodica e la corretta applicazione delle aliquote per Paese di destinazione sono la parte dove un commercialista con esperienza in e-commerce transfrontaliero evita errori costosi da correggere dopo.

Diritti e uso. © 2026 SmartShoper (smartshoper.net). Tutti i diritti riservati. Puoi aprire questo documento, leggerlo, stamparlo e farlo leggere ad alta voce dal tuo browser o da un lettore di schermo, per uso personale. Non è consentito modificarlo, ripubblicarlo, distribuirlo a terzi come proprio né venderlo senza autorizzazione scritta. La versione aggiornata è sempre su <https://smartshoper.net/iva-dogana-dropshipping-extra-ue-regime-oss-ioss/>. Le informazioni hanno scopo generale e non sostituiscono una consulenza professionale sul tuo caso.