

E-commerce e dropshipping: le regole IVA aggiornate

SINTESI OPERATIVA

Per stabilire dove assolvere l'IVA nelle vendite online occorre distinguere beni digitali e fisici, natura del cliente, soglie e luogo in cui la merce si trova alla vendita. Per le operazioni B2C rilevano la soglia unica di 10.000 euro e il regime OSS, mentre il dropshipping non è una categoria autonoma: catena contrattuale e percorso fisico dei beni determinano la qualificazione. La Cassazione esclude separazioni artificiali e impone di valutare l'operazione nel suo insieme, verificando contratti, flussi e obblighi IVA corretti.

[Articolo originale](#)

LEGGI ONLINE

Chi vende online, che si tratti di software scaricabili o di scarpe spedite da un magazzino terzo, si trova presto davanti a una domanda tutt'altro che scontata: dove va pagata l'IVA? La risposta cambia secondo la natura del bene, la posizione del cliente e, nel dropshipping, il percorso fisico della merce al momento della vendita. Una recente ordinanza della Cassazione ha chiarito che l'operazione va sempre letta nel suo insieme, senza scomporla artificialmente per aggirare la tassazione italiana, e ha riportato l'attenzione sulla disciplina delle vendite a catena come cornice normativa oggi decisiva per chi struttura modelli di dropshipping intracomunitario.

COMMERCIO ELETTRONICO DIRETTO E INDIRETTO

Il commercio elettronico diretto riguarda beni immateriali o digitali, cioè prodotti che non hanno bisogno di un supporto fisico per essere trasferiti: software, e-book, banche dati, contenuti digitali. L'intera operazione, dall'ordine alla consegna, si svolge online, senza alcun trasferimento materiale. Ai fini IVA, queste operazioni sono qualificate come prestazioni di servizi rese tramite mezzi elettronici.

Il commercio elettronico indiretto riguarda invece beni materiali: il contratto e il pagamento avvengono online, ma la consegna passa dai canali logistici tradizionali, corrieri e spedizionieri. Concettualmente è assimilabile alla vecchia vendita per corrispondenza, solo con strumenti digitali per la gestione degli ordini. Ai fini fiscali, queste operazioni restano cessioni di beni a tutti gli effetti, e seguono le regole ordinarie previste per le cessioni.

LA TERRITORIALITÀ IVA DEI SERVIZI DIGITALI B2B

Quando un servizio digitale viene ceduto tra due soggetti passivi IVA, si applicano le regole generali sulla territorialità dei servizi previste dall'art. 7-ter del D.P.R. 633/1972: l'imposta si applica nel Paese dove è stabilito il committente, indipendentemente da dove si trovi il prestatore. Gli adempimenti concreti cambiano a seconda della localizzazione delle due parti: se il committente è extra-UE, la fattura italiana esce fuori campo IVA (codice natura N2.1) senza obbligo di Intrastat; se il committente è in un altro Paese UE, si applica il reverse charge del committente con Intrastat servizi; se invece è il committente italiano a ricevere il servizio da un prestatore UE o extra-UE, scatta il reverse charge elettronico (tipo documento TD17), da integrare entro il 15 del mese successivo al ricevimento della fattura.

LA SOGLIA DEI 10.000 EURO E IL REGIME OSS

Nei rapporti con i privati consumatori, la Direttiva UE 2017/2455 (recepita con il D.Lgs. 45/2020) ha introdotto dal 2019 una soglia unica comunitaria di 10.000 euro annui, al netto dell'IVA, valida per l'insieme delle vendite transfrontaliere B2C di servizi elettronici. Entro questo limite, l'operazione resta tassata nel Paese di stabilimento del prestatore. Superata la soglia, scatta il principio di tassazione nel Paese di consumo, a partire proprio dall'operazione che determina il superamento.

Per assolvere l'IVA nel Paese di destinazione, il prestatore può aprire una posizione IVA locale (identificazione diretta, rappresentante fiscale o stabile organizzazione), oppure optare per il regime OSS (One Stop Shop), che consente di dichiarare e versare l'imposta dovuta in tutti i Paesi UE con un'unica registrazione e un'unica dichiarazione trimestrale presentata nel proprio Stato. Resta comunque possibile, anche sotto soglia, optare volontariamente per la tassazione nel Paese di destinazione fin da subito.

LE CESSIONI DI BENI: REGOLE ORDINARIE E SOGLIA UNICA B2C

Il commercio elettronico indiretto, come detto, non ha una disciplina IVA autonoma: segue le regole ordinarie delle cessioni di beni. Nei rapporti B2B, quindi, si applicano le norme su cessioni interne, cessioni e acquisti intracomunitari (D.L. 331/1993), esportazioni non imponibili (art. 8, D.P.R. 633/1972) e importazioni (artt. 67 e seguenti, D.P.R. 633/1972), a seconda della localizzazione di cedente e cessionario.

Nei rapporti B2C, dal 1° luglio 2021, per effetto della Direttiva UE 2017/2455 recepita dal D.Lgs. 83/2021, vale la stessa soglia unica di 10.000 euro annui già vista per i servizi elettronici, questa volta applicata complessivamente alle vendite a distanza di beni. Sono state eliminate le vecchie soglie nazionali (comprese tra 35.000 e 100.000 euro a seconda dello Stato membro), e anche qui il regime OSS permette di evitare l'apertura di una posizione IVA in ogni singolo Paese di consumo.

IL DROPSHIPPING: COME FUNZIONA E PERCHÉ NON HA REGOLE PROPRIE

Nel dropshipping il rivenditore non possiede fisicamente la merce e non gestisce un magazzino proprio. Opera tramite un sito o un marketplace; quando il cliente ordina, il rivenditore gira l'ordine al proprio fornitore, che prepara e spedisce direttamente al cliente finale. Il vantaggio è evidente: zero costi di magazzino, approvvigionamento solo dopo l'incasso dell'ordine, margine dato dalla differenza tra prezzo di acquisto e prezzo di vendita.

Sul piano fiscale, però, il dropshipping non gode di regole proprie: si applicano le norme ordinarie del D.P.R. 633/1972, del D.L. 331/1993 per gli scambi intracomunitari, e la normativa unionale sul commercio elettronico. Il trattamento dipende da tre variabili: dove si trova il fornitore, dove si trova il cliente, e quale percorso fisico seguono i beni. Lo stesso identico modello commerciale può quindi generare trattamenti IVA molto diversi.

DROPSHIPPING NAZIONALE E CON FORNITORE COMUNITARIO

Nel dropshipping nazionale, con fornitore, rivenditore e cliente tutti in Italia, il rapporto si articola in due operazioni distinte e senza particolari criticità: il fornitore fattura con IVA al rivenditore, e il rivenditore certifica la vendita al cliente finale (con fattura o corrispettivo telematico, non essendo una vendita a distanza vera e propria).

Il caso più frequente è quello con fornitore comunitario: il fornitore UE emette fattura senza IVA al rivenditore italiano, indicandone il numero identificativo IVA. Si tratta di un acquisto intracomunitario ai sensi dell'art. 38 del D.L. 331/1993: il rivenditore integra la fattura, applica il reverse charge, registra il documento sia negli acquisti sia nelle vendite (operazione neutrale se c'è pieno diritto alla detrazione), e poi assoggetta a IVA italiana la successiva vendita al cliente finale.

IL CASO DECISO DALLA CASSAZIONE: ORDINANZA N. 18398/2026

Con l'ordinanza n. 18398 dell'8 giugno 2026, la Cassazione ha affrontato un caso molto comune nel dropshipping: un rivenditore italiano commercializzava pneumatici acquistati da un fornitore tedesco, che li spediva direttamente al cliente finale italiano. Secondo il contribuente, la rivendita non doveva scontare l'IVA italiana perché, al momento della vendita, i beni si trovavano ancora fisicamente in Germania; i giudici d'appello avevano condiviso questa tesi richiamando l'art. 7-bis, comma 1, D.P.R. 633/1972, secondo cui le cessioni sono territorialmente rilevanti in Italia solo se il bene vi si trova materialmente al momento dell'operazione [web:20].

La Cassazione ha respinto questa impostazione, definendo il richiamo all'art. 7-bis "del tutto inconferente" al caso di specie [web:20]. Il fornitore tedesco, hanno osservato i giudici, non vendeva al consumatore finale, ma a un soggetto passivo IVA italiano che operava come rivenditore professionale: la disciplina delle vendite a distanza, quindi, non trovava applicazione. L'intera operazione va valutata in modo unitario, non può essere artificiosamente suddivisa in fasi



autonome per aggirare la tassazione. Nel caso specifico, il rivenditore non aveva un proprio magazzino, acquistava solo dopo aver ricevuto l'ordine, dava le istruzioni di consegna al fornitore: l'intero processo era pianificato come un'unica operazione economica.

DALLA SENTENZA AL QUADRO NORMATIVO ATTUALE: LE VENDITE A CATENA

È utile notare che i fatti decisi dall'ordinanza risalgono a un periodo anteriore all'entrata in vigore della disciplina delle vendite a catena, introdotta dalla Direttiva 2018/1910/UE e recepita in Italia dal 1° dicembre 2021 con l'art. 41-ter del D.L. 331/1993 [web:20]. La conclusione della Cassazione resta comunque coerente con questa disciplina, che oggi costituisce il riferimento normativo primario per inquadrare operazioni di dropshipping intracomunitario con un unico trasporto dal primo cedente all'acquirente finale.

In base all'art. 41-ter, quando lo stesso bene è oggetto di cessioni successive con un unico trasporto intracomunitario dal primo cedente all'ultimo acquirente, il trasporto si imputa, di regola, alla cessione effettuata nei confronti dell'operatore intermedio, ossia il soggetto della catena, diverso dal primo cedente, che organizza il trasporto direttamente o tramite terzi. In deroga a questa regola, se l'operatore intermedio comunica al primo cedente il numero identificativo IVA attribuitogli dallo Stato membro di partenza dei beni, il trasporto si imputa invece alla cessione effettuata dallo stesso operatore intermedio. Applicando questo schema al caso deciso dalla Cassazione, il fornitore tedesco è il primo cedente, il rivenditore italiano è l'operatore intermedio, e la cessione che assume natura intracomunitaria (non imponibile) è quella tra fornitore tedesco e rivenditore: la successiva cessione al cliente finale è interna e soggetta a IVA italiana, esattamente come stabilito dai giudici di legittimità [web:20].

UN ESEMPIO NUMERICO

Un cliente italiano acquista un tablet a 320 euro. Il rivenditore italiano lo acquista da un fornitore olandese per 230 euro, che spedisce direttamente al cliente. Sul piano IVA: l'acquisto dal fornitore olandese arriva senza IVA, e va integrato dal rivenditore italiano tramite reverse charge, come acquisto intracomunitario ai sensi dell'art. 38 del D.L. 331/1993; la vendita al cliente italiano, invece, è pienamente imponibile in Italia, con applicazione dell'aliquota ordinaria del 22% e documentazione tramite fattura elettronica o corrispettivo telematico. Non è possibile sostenere che la cessione sia fuori campo IVA per mancanza del presupposto territoriale solo perché, al momento dell'ordine, il bene si trovava all'estero.

PASSAGGIO	TRATTAMENTO IVA
Acquisto dal fornitore UE (230 euro)	Fattura senza IVA, reverse charge come acquisto intracomunitario
Vendita al cliente italiano (320 euro)	Operazione imponibile in Italia, IVA al 22%
Margine del rivenditore	90 euro (differenza tra prezzo di vendita e di acquisto)

DROPSHIPPING EXTRA-UE: I NODI DA CHIARIRE IN CONTRATTO

Quando il fornitore è stabilito fuori dall'Unione Europea, le complicazioni aumentano. Diventa fondamentale stabilire, nel contratto, chi è il soggetto importatore, chi paga i dazi, chi versa l'IVA all'importazione e chi si occupa delle formalità doganali. Lasciare questi aspetti non regolamentati espone rivenditore e fornitore a rischi fiscali e operativi non da poco, specialmente quando la merce arriva direttamente al cliente finale senza passare fisicamente dal rivenditore.

LE IMPLICAZIONI OPERATIVE PER CHI STRUTTURA UN MODELLO DI DROPSHIPPING

Prima di strutturare un modello di dropshipping, conviene mappare con precisione dove sono localizzati fornitore e cliente, e quale percorso fisico seguirà la merce in ciascuno scenario possibile. Occorre verificare se si superano le soglie di 10.000 euro previste per le vendite B2C intra-UE, valutando l'opportunità di aderire all'OSS. Alla luce della sentenza della Cassazione e della disciplina delle vendite a catena oggi vigente, è bene evitare di costruire il modello operativo pensando di poter scindere artificiosamente le fasi dell'operazione per sfuggire alla tassazione italiana: i giudici guardano alla sostanza economica dell'operazione nel suo complesso, non alla sequenza formale dei singoli passaggi,



e chi contesta la tassazione italiana deve essere pronto a dimostrare che i beni non sono transitati in Italia e che l'imposta è stata assolta nello Stato UE di effettiva partenza.



STUDIO PIZZANO
COMMERCIALISTA E REVISORE LEGALE

STUDIO SABATINO PIZZANO

Sede: via Sant'Alessio, 5, 83030 Venticano (AV)
Contatti: info@studiopizzano.it • dev.studiopizzano.it

***Nota informativa:** Il presente approfondimento ha scopo puramente informativo e divulgativo alla data di redazione (30/07/2026). Per la trattazione di casistiche specifiche si raccomanda il ricorso a una consulenza professionale personalizzata.*



Studio
Sabatino
Pizzano
2022
via
Sant'Alessio,
5,
83030
Ventican

STUDIO PIZZANO