
Le vendite in dropshipping: aspetti operativi e contabili

di [Enrico Larocca](#)

Publicato il 26 Settembre 2011

Il sistema di vendita on line denominato “dropshipping” consente di avviare un negozio in modalità e-commerce, senza dover affrontare i costi per gli investimenti nella struttura di distribuzione commerciale. Si tratta, dunque, di una forma innovativa di home e-commerce che consente di avviare la prima forma di attività commerciale nei casi in cui non si disponga del capitale necessario per effettuare gli investimenti strutturali e di funzionamento di un’ordinaria attività di commercio al minuto.

Aspetti generali del dropshipping

Definizione di *drop ship*

Con il termine di *Drop Ship* (altrimenti conosciuto come *dropshipping* o spedizione “a goccia”) si intende un modello di vendita con il quale il venditore vende un prodotto, ad un cliente finale, senza possederlo materialmente nel proprio magazzino. In altri termini, il Dropshipping identifica un sistema di vendita, utilizzato con successo negli Stati Uniti d’America da molti anni, con il quale chiunque può vendere i prodotti messi a disposizione da una o più aziende senza la necessità di doverli acquistare prima.

[caption id="attachment_282089" align="aligncenter" width="600"]

IL RIVENDITORE ESPONE
SUL NEGOZIO ON LINE
GLI ARTICOLI IN VENDITA

EFFETTUA L'ACQUISTO
SUL SITO ON LINE

Negozio E

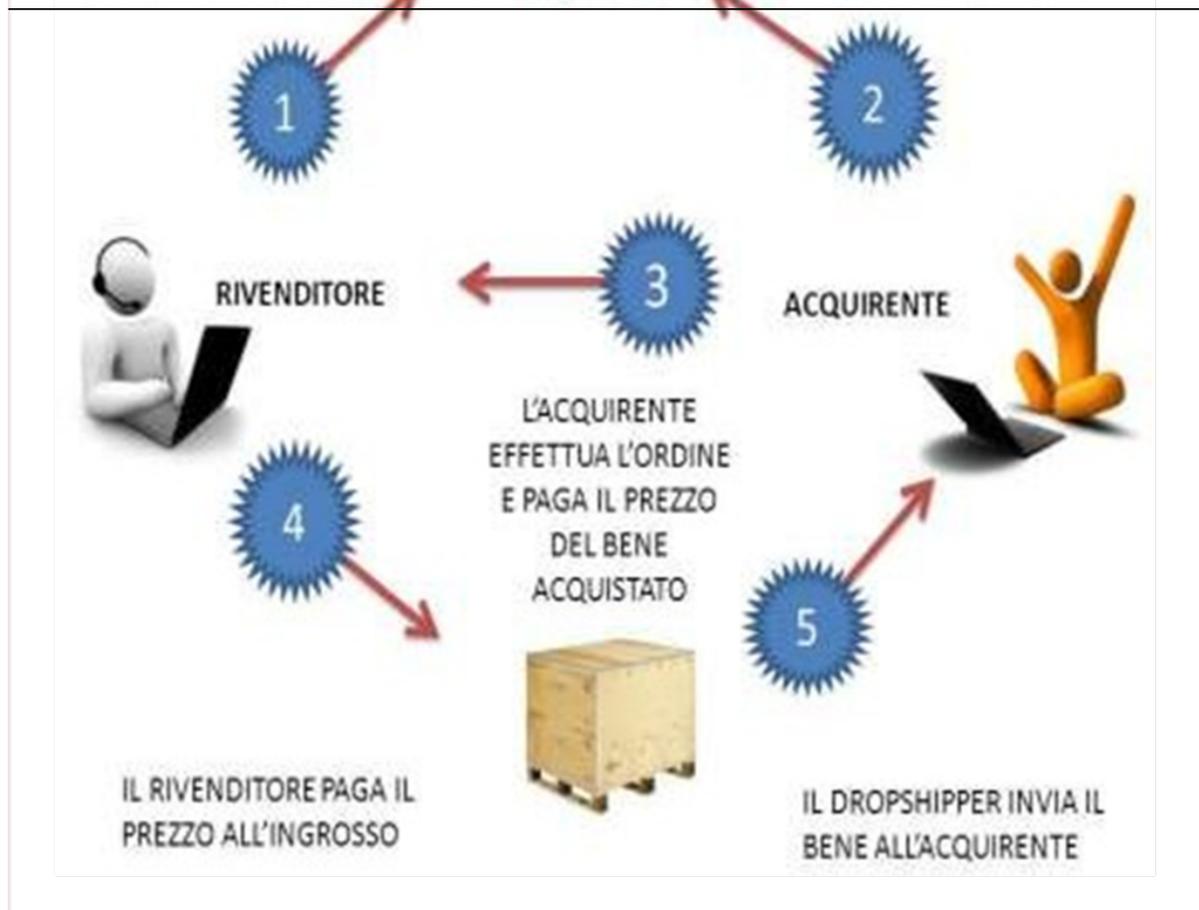


Fig. 1 II

dropshipping system[/caption]

Grazie a questo rivoluzionario sistema di vendita il rivenditore (o venditore al dettaglio on line) potrà proporre in vendita sul proprio *web shop*, migliaia di prodotti senza acquistarli e **guadagnare la differenza tra il prezzo a lui riservato (in genere paragonabile ad un prezzo all'ingrosso) ed il prezzo al pubblico praticato per gli oggetti esposti sul sito (o web list price)**. Si tratta, dunque, di una forma particolare di commercio elettronico indiretto, nel quale la vendita è eseguita mediante ordini giunti via web al rivenditore al dettaglio on line che provvede all'esecuzione del contratto di vendita, previo acquisto dei beni da un produttore, importatore o da un wholesalers, che ne curerà anche la consegna o spedizione al buyer.

Lo schema di funzionamento del modello di vendita dropshipping

Vediamo in dettaglio come funziona: il rivenditore on line, riceve gli ordini d'acquisto sul suo sito web. Contemporaneamente l'acquirente esegue il pagamento della merce ordinata secondo le varie modalità predisposte sul sito: PayPal, bonifico bancario, bollettino postale. Il rivenditore ricevuto l'ordine d'acquisto, lo gira con modalità telematiche all'Azienda produttrice o distributrice all'ingrosso (dropshipper), pagando il saldo comprendente il totale dei prezzi a lui riservati più le spese di spedizione. La spedizione sarà



curata dal dropshipper secondo le indicazioni del rivenditore. Questo sistema *permette ai neo-imprenditori di aprirsi un'attività di vendita on line* senza che sia necessario disporre del capitale finanziario occorrente per effettuare gli investimenti strutturali e di funzionamento richiesti per l'avvio di un'attività commerciale.

IL MARGINE DI GUADAGNO IN DROPSHIPPING

prezzo di vendita online al dettaglio	+	prezzo di acquisto all'ingrosso riservato al venditore	=	utile di vendita in dropshipping
---------------------------------------	---	--	---	----------------------------------

A primo acchito, la vendita in dropshipping, potrebbe sembrare un contratto di commissione di vendita. Pur tuttavia, ad un esame più approfondito delle obbligazioni contrattuali conseguenti, la vendita fatta dal rivenditore al dettaglio on line, non è in nome proprio e per conto del wholesaler, ma in nome e per proprio conto, per cui le problematiche amministrative relative all'avvio di un negozio on line che applica il sistema di dropshipping, sono sostanzialmente quelle relative all'avvio di un'attività di commercio elettronico regolato dal D.Lgs. 31/3/1998 n.114 artt. 18 e 26 comma 5 e successive modificazioni ed integrazioni, per il quale occorre trasmettere al SUAP del comune di esercizio dell'attività, il modello COM 6-bis. In questo modo *il venditore al dettaglio on line, si preoccupa esclusivamente del marketing dei prodotti, lasciando al dropshipper le incombenze legate ai processi di imballaggio, spedizione e garanzia*. L'aspetto più importante di questa forma innovativa di e-commerce indiretto, è l'**inversione**

dei processi economico-finanziari aziendali che determina:

- *l'anticipazione e la certezza delle vendite rispetto agli acquisti* (inversione del processo economico) con una redditualità positiva data dalla differenza tra prezzi di vendita al dettaglio on line e prezzi all'ingrosso o alla produzione o all'importazione riservati al seller on line;
- *l'anticipazione e la certezza dell'incasso del prezzo di vendita, rispetto al pagamento dei debiti di fornitura*, con cash-flow positivo ed incrementale.

Aspetti fiscali del dropshipping

Come è stato dettagliatamente spiegato in un [articolo redazionale](#) apparso sul sito del Commercialista Telematico il 22/07/2011, *l'equiparazione delle vendite effettuate in modalità dropshipping alle vendite per corrispondenza e quindi l'inquadramento del dropshipping nell'area del commercio al minuto*, ha ragione di essere in quanto si tratta di una forma particolare di commercio elettronico indiretto, in cui solo la fase preliminare dell'ordine della merce ed eventualmente il pagamento del prezzo, avvengono telematicamente; mentre la consegna al domicilio o alla sede dell'acquirente, avviene in modo tradizionale, attraverso il servizio postale o lo spedizioniere, previo espletamento delle specifiche formalità, per le operazioni di origine UE o extra-UE.

ECOMMERCE	cessione di beni	?	consegna tradizionale tramite posta o spedizioniere	?	commercio elettronico indiretto
	prestazioni di servizi	?	downloading del bene immateriale	?	commercio elettronico diretto

Profili IVA del dropshipping

Sotto il profilo IVA, i corrispettivi della cessione di beni materiali negoziati via Internet, devono essere certificati, tenendo conto delle disposizioni sul commercio al minuto ed in particolare di quelle che regolano le vendite per corrispondenza. La norma di riferimento è *l'art.2, co. 1, lettera oo), del DPR 21 dicembre 1996, n.696, che prevede l'esonero dalla certificazione fiscale dei corrispettivi (non è obbligatoria né la fattura, né lo scontrino fiscale, né la ricevuta fiscale) per le cessioni di beni effettuate*

per corrispondenza. In sostanza, per le vendite ai consumatori privati di beni negoziati via Internet, non sussiste alcun obbligo di certificazione fiscale dei corrispettivi di vendita (fattura, scontrino o ricevuta fiscale), essendo sufficiente la semplice annotazione dei ricavi di vendita registro dei corrispettivi. La mancanza di un obbligo all'emissione dello scontrino per le vendite formatesi per corrispondenza non preclude, però, che il commerciante Internet debba obbligatoriamente emettere la fattura, se tale emissione è richiesta dal cliente. In questo caso la fatturazione si rende dovuta indipendentemente dall'ammontare del corrispettivo, che potrà pertanto essere anche esiguo, non essendo prevista una soglia al di sotto della quale il commerciante possa rifiutare l'emissione della fattura. Le vendite per corrispondenza, infatti, ancorché con gestione amministrativa semplificata, rientrano pur sempre nell'ambito delle operazioni menzionate nell'art.22 del DPR 633/72, in base al quale la fattura va sempre emessa a richiesta del cliente. Diversamente, **le operazioni di commercio elettronico diretto sono considerate, ai fini IVA, come prestazioni di servizi.** In tal senso l'articolo 56 della direttiva n. 2006/112/CE, entrata in vigore il 1° gennaio 2007, che, nell'individuare il luogo di tassazione di alcune prestazioni di servizio, elenca, tra gli altri, al paragrafo 1, lettera k), "i servizi prestati per via elettronica, tra i quali possiamo annoverare:

1. Fornitura di siti web e web-hosting, gestione a distanza di programmi e attrezzature;
2. fornitura di software e relativo aggiornamento;
3. fornitura di immagini, testi e informazioni e messa a disposizione di basi di dati;
4. fornitura di musica, film, giochi, compresi i giochi di sorte o d'azzardo, programmi o manifestazioni politici, culturali, artistici, sportivi, scientifici o di intrattenimento;
5. fornitura di prestazioni di insegnamento a distanza.

Essendo le operazioni di commercio elettronico diretto, prestazioni di servizi, il momento di effettuazione delle operazioni coincide normalmente con il momento del pagamento del servizio. **Non essendo le operazioni in argomento, assimilabili alle cessioni per corrispondenza (essendo qualificate prestazioni di servizio), non è applicabile la norma di esonero dalla certificazione fiscale dei corrispettivi**, con la conseguenza che l'operazione, di norma, si chiude con l'emissione della fattura. A questo punto si possono prefigurare due ipotesi:

1. il bene oggetto del dropshipping **è territorialmente rilevante in Italia;**
2. il bene oggetto del dropshipping **non è territorialmente rilevante in Italia**

Nel caso il bene acquistato dal rivenditore italiano sia fisicamente disponibile su territorio extra-UE, il bene non è territorialmente rilevante in Italia e conseguentemente la fattura emessa dall'operatore extra-UE sul rivenditore italiano on line deve essere emessa F.C. IVA ex art. 7-bis DPR n. 633/72 con assolvimento dell'I.V.A. in Dogana; se, invece, si tratta di beni nazionali, comunitari o vincolati al regime

della temporanea importazione, esistenti sul territorio dello Stato, la fattura andrà emessa con I.V.A. esposta.

Aspetti contabili del dropshipping

Per quanto attiene agli aspetti contabili *del commercio elettronico in modalità dropshipping*, occorre distinguere il caso in cui il cliente abbia richiesto la fattura, dal caso in cui la vendita è semplicemente annotata nel registro dei corrispettivi, senza aver emesso alcun documento di certificazione fiscale degli stessi. Va inoltre considerato il processo di svolgimento delle operazioni e le implicazioni economico-finanziarie conseguenti. Vediamole nell'ordine: a) al ricevimento di un ordine di acquisto via web e al relativo incasso anticipato, nella contabilità del rivenditore on line avremo: 1. nel caso di vendita con annotazione nei corrispettivi e pagamento anticipato a cura del buyer mediante sistema PayPal, di una vendita di 250,00 Euro, a Partita Doppia avremo:

CONTI	BILCEE	DARE	AVERE
Crediti v/PayPal	A – C II 5)	250,00	
Corrispettivi Lordi	CE – A 1)		250,00
Per rilevazione corrispettivi giornalieri.			

Per quanto detto in precedenza, la defiscalizzazione dei corrispettivi (vale a dire lo scorporo dell'IVA dai corrispettivi incassati) andrà effettuato solo in relazione ai beni territorialmente rilevanti; mentre per i beni non territorialmente rilevanti, i corrispettivi di vendita saranno F.C. IVA. 2. nel caso di vendita con emissione di fattura e pagamento anticipato a cura del buyer mediante sistema PayPal per la stessa vendita, a Partita Doppia avremo:

CONTI	
Crediti v/PayPal	

Cliente X	
Per rilevazione dell'incasso anticipato della vendita tramite sistema PayPal	

Come è possibile notare, l'accredito del conto "Clienti" avviene come nel caso degli "Acconti da clienti" anteriormente all'accensione del credito verso il buyer, fatto che denota l'inversione del processo finanziario della vendita on line in dropshipping. All'atto di emissione della fattura di vendita conseguente all'incasso anticipato, avremo: se si tratta di vendita con I.V.A. esposta:

CONTI	BILCEE	DARE	AVERE
Cliente X	A – C II 1)	250,00	
Vendite on line	CE – A 1)		206,61
IVA ns/ debito	P- D 12)		43,39
Per rilevazione della fattura per vendita on line rilevante ai fini IVA			

Mentre nel caso in cui si tratti di vendite F.C. I.V.A. si avrà:

CONTI	BILCEE	DARE	AVERE
Cliente X	A – C II 1)	250,00	
Vendite on line	CE – A 1)		250,00
Per rilevazione della fattura per vendita a cliente extra-UE			

Ricevuto il pagamento dal compratore, *il rivenditore in dropshipping* trasmetterà l'ordine di acquisto al produttore o al *wholesaler (dropshipper)*, che provvederà ad emettere fattura con I.V.A. (**dropshipper nazionale**) o non imponibile (**dropshipper comunitario** o **extra-comunitario**) determinando l'obbligo per il rivenditore on line in dropshipping di assolvere l'I.V.A. mediante il meccanismo dell'inversione contabile per gli acquisti UE oppure di assolvere all'I.V.A. mediante sdoganamento per gli acquisti extracomunitari.

Leggi anche l'aggiornamento: [Dropshipping: una formula interessante per l'avvio di un'attività di e-commerce \(2024\)](#)

Matera, 21/09/2011 Enrico Larocca