

DROPSHIPPING

Dropshipping para autónomos: guía fiscal y legal

DECLARANDO

Índice

Dropshipping: qué es	3
Claves y consejos para el éxito del dropshipping	5
Características y requisitos del dropshipping	7
Cómo funciona el IAE en el dropshipping: ejemplo	8
Diferencia entre el dropshipping y comercio minorista	9
Dropshipping: Hacienda y pago del IVA	9
Cómo se recauda el IVA: la Ventanilla Única de Importación (IOSS)	10
Por tanto, a la pregunta: ¿cómo hacer dropshipping?...	14

Dropshipping para autónomos: guía fiscal y legal

¿Te estás planteando abrir un negocio online? ¿Tienes pensado vender productos en una web propia? El dropshipping quizás es la respuesta.

Se trata de un modelo de negocio revolucionario que permite que casi cualquier persona con cierta capacidad para referenciar un tipo de producto concreto, pueda montar un ecommerce y obtener un beneficio económico de su prescripción.

Pero mucho cuidado porque esto no quiere decir que a todos les salga bien el invento, el primer paso es entender la letra pequeña; por ese motivo, y desde nuestra experiencia como asesoría especializada, hemos decidido hacer esta guía para contarte las claves principales de este innovador formato de venta online.

Vamos a hablar sobre qué es el dropshipping, las claves y los consejos para el éxito, las características y requisitos para llevarlo a cabo, cómo funciona el IAE en estos casos, la diferencia con el comercio minorista y cómo funciona el IVA en este modelo de negocio.

Si eres autónomo o estás pensando en emprender, no te pierdas esta guía sobre el dropshipping en España y sus claves.

Dropshipping: qué es

El primer paso para el éxito es conocer bien cómo funciona este modelo de negocio.

El dropshipping es un tipo de comercio electrónico mediante el cual, como vendedor, no produces ni almacenas los productos que vendes. Esto es así porque compras el producto a un proveedor directamente cuando recibes el pago de un cliente, sin tener inventario.

Como dropshipper nunca ves o manipulas el producto: simplemente haces de conector entre el cliente y los fabricantes o distribuidores de dropshipping que son quienes lo crean, lo embalan y lo envían.

Consejo

Recuerda pedir siempre a tus proveedores que no incluyan publicidad en los envíos.

Aunque puedas montar tu tienda online en unos pocos días hay algunas decisiones importantes que condicionarán la experiencia de compra de tus clientes: facilidad de pago, tiempo de entrega, costes adicionales de aduana, etc.

Y aquí es posible que te surjan dudas sobre cómo es mejor gestionar todo esto.

Nosotros siempre recomendamos apoyarte en expertos en tu actividad, porque cada negocio es un mundo y no todos los CMS permiten crear tiendas de dropshipping, ni todas las [gestorías](#) saben gestionar correctamente sus obligaciones.

Para aclararlo más todavía, un CMS es un sistema de gestión de contenidos, especialmente pensado para crear tiendas online.

El CMS más recomendado es Shopify que además ofrece su propia plataforma de productos para dropshipping.

Además, también es buena opción Oberlo, aunque la gran mayoría prefiere integrar sus productos a través de Aliexpress para conseguir mejores márgenes y un abanico de productos más amplio.

En cuanto a la gestión de las obligaciones, siempre recomendamos partir de un asesoramiento inicial para saber cuándo debes empezar a regularizar tus ganancias y cómo aprovechar todos los beneficios sin cometer errores que supongan multas o sanciones.

Si después de leer esta guía todavía te quedan dudas, puedes solicitar una llamada gratuita.

Veamos ahora cuáles son las claves o consejos que vemos importante destacar para que el negocio funcione desde el principio.

Claves y consejos para el éxito del dropshipping

Como hemos venido diciendo; tener una buena plataforma con la que comenzar tus andaduras en el dropshipping es muy importante, pero el enfoque de partida suele ser determinante a la hora de establecer tu negocio y podemos destacar tres factores clave.

Elegir bien el nicho de mercado

Una de las primeras decisiones que debes tomar al emprender es elegir bien qué productos o servicios vender.

Los negocios de dropshipping suelen ser espacios “temáticos” con una amplia gama de productos de una disciplina muy concreta que no está bien representada en otros ecommerce más convencionales.

Esto es lo que habitualmente se conoce como **nichos de negocio o nichos de mercado**. Y es por esa razón que posicionarte en estos nichos o áreas temáticas que no están todavía muy explotados puede ser un factor clave que determine el éxito de tu negocio.

Te pongo un ejemplo; en la primera ola de la pandemia, pudimos identificar como dropshippers con productos de material deportivo catapultaron su facturación porque todo el mundo desde su casa comenzó a hacer deporte cuando antes no lo hacía.

En ese momento, la cuarentena no nos permitía salir, por tanto, el nicho de mercado se centraba en la compra online (y en este caso de este tipo de material).

Es por eso que fue una ventaja competitiva respecto al resto de negocios convencionales.

Contar con buenos proveedores

Es muy importante que los productos lleguen a su destino a tiempo y en perfectas condiciones, además, es vital también que la calidad-precio de los productos sea la idónea, por eso, **el papel de los proveedores en el negocio es tan importante.**

Para elegir a tus socios clave, además de comprobar opiniones de otros clientes y conocer sus tiempos de entrega del proveedor, es muy importante comprobar la sostenibilidad de este en el mercado, ya que si este desaparece nuestro negocio también lo hará.

Por esa razón, que tenga cierta antigüedad o disponga de fábrica propia son factores que te ayudarán a garantizar la continuidad de tu negocio de dropshipping.

Redes sociales y publicidad online

El siguiente paso es definir tus canales de captación y lanzar multitud de pruebas A/B para identificar qué productos funcionan mejor.

Hay dropshippers que se lanzan al mercado tras tener una comunidad grande de seguidores que apoyarán sus productos y hay dropshippers que simplemente entienden este negocio a través del ROI, es decir, recuperar el importe de la inversión de sus productos.

Independientemente de la inversión que hagas o del tamaño de tu comunidad, la solución es mezclar ambas vías: darle un sentido de marca, testear tus productos a través de tus canales de marketing para ver cuáles funcionan y fidelizar y escuchar a tu público.

Regularizar tu actividad

Como en todo negocio, llega el momento de hacer las cosas bien... y conocer la fiscalidad de tu negocio es crucial, para todos los emprendedores, pero especialmente para aquellos que trabajan con modelos de dropshipping.

Esto es así porque en el dropshipping te enfrentas a compraventas intracomunitarias e internacionales con clientes y proveedores, que además en muchos casos pasarán por aduanas.

En este sentido, estar inscrito en las instituciones correctas como el ROI o el IOSS puede ser la mejor solución para todos, como veremos más adelante.

Si a todo esto le añades la investigación previa de mercado, un análisis del presupuesto y unos objetivos claros, estarás asentando tu negocio sobre unas buenas bases.

Características y requisitos del dropshipping

Es importante saber cuándo un negocio se puede considerar como dropshipping porque la fiscalidad cambia.

Este tipo de comercio tiene tipologías y características concretas. Entre ellas se encuentra el IAE o Impuesto sobre Actividades Económicas, un código numérico que identifica una actividad y que va a determinar tu fiscalidad. Por eso es tan importante saber elegirlo bien.

Antes de elegir el IAE es importante que te asegures de que tu comercio está haciendo dropshipping, porque para ello es necesario que se cumplan ciertos requisitos:

- **Tener tienda propia.** La venta de los productos que comercializas debe ser desde una web propia donde los expingas y los clientes puedan comprarlos.

- **No almacenar.** Es importante que el almacenaje de los productos sea por parte del tercero al que le compras el producto.
- **Recibir el cobro.** El cliente debe hacerte el pago final y completo del producto que vendes. No es dropshipping si solo recibes un porcentaje o comisión, como suele suceder en los modelos de negocio basados en afiliación.
- **No enviar:** no eres tú el encargado de enviar el producto, es el proveedor el que le hace llegar el pedido al cliente.
- **IAE de comercio.** Es importante que estés asignado en el IAE de comerciante. Este tipo de IAEs se engloban bajo el paraguas de los grupos 5 y 6.

Y vamos a detenernos en este último punto, el de los epígrafes del IAE, porque como hemos dicho, es un tema complejo que siempre genera dudas y a la vez causa un montón de problemas si no se entiende bien desde el principio.

Cómo funciona el IAE en el dropshipping: ejemplo

Como tema complejo que es, lo mejor es verlo con un ejemplo. Bien, pues imagina que vas a abrir una tienda online de dropshipping para vender juguetes.

En primer lugar debes tener en cuenta que [Hacienda](#) clasifica todas las actividades en tres grandes grupos: profesionales, empresariales o artísticas.

En este caso, la actividad real consiste en vender productos de un tercero a través de una web propia.

Por tanto, los grupos que más se ajustan serían los de actividades profesionales o empresariales y dentro de estos grupos los epígrafes más afines son: 551 Agente comercial (profesional) o cualquier otro epígrafe dentro de grupo 6 (Empresarial).

Entonces... ¿cómo podemos saber definitivamente cuál es el IAE correcto?

La clave está en la forma en la que se desarrolla la actividad. Desde Declarando podemos ayudarte a decidir qué epígrafe es el que más se adecua a tu caso en concreto para que no cometas errores que deriven en sanciones con Hacienda.

Diferencia entre el dropshipping y comercio minorista

¿Cuál es la diferencia entre el dropshipping y un comercio minorista tradicional? Como venimos diciendo, **en el dropshipping el vendedor no necesita poseer ni almacenar su propio inventario.**

En lugar de eso, el autónomo compra el material según sea necesario de un tercero que, por norma general, es o un mayorista o un fabricante.

Esta es una de las ventajas más destacables del dropshipping respecto al comercio minorista. Pues un comerciante minorista, normalmente, también manufactura sus productos, los crea, almacena y los distribuye él mismo.

Como es lógico, para el comerciante minorista el modelo de negocio suele ser más caro que un modelo de dropshipping.

Esto es así porque el comercio electrónico es mucho más asequible, escalable y fácil de gestionar porque no tienes que lidiar con los productos físicos.

Dropshipping: Hacienda y pago del IVA

El dropshipping, como toda actividad de comercio, debe cumplir con una serie de obligaciones con la Administración Pública. Veamos cuáles son para no cometer errores que deriven en sanciones con la Agencia Tributaria.

El IVA del dropshipping

Por norma general, antes los comercios de dropshipping operaban con productos de proveedores no comunitarios como China o EE.UU cuyo valor no superaba los 22 € para que fuesen categorizados como productos de escaso valor y quedasen exentos de IVA a la importación. Pero desde el 1 de julio de 2021, la situación cambió.

Ahora con el objetivo de regularizar las importaciones de negocios como el dropshipping, el **importador deberá liquidar el IVA** independientemente del valor del producto.

Solo aquellos negocios que estén inscritos en la ventanilla, el IOSS, sustituirán al cliente final como importador en aduanas y tendrán el beneficio de la exención de IVA cuando sus productos no superen los 150 €.

Esto principalmente quiere decir que Hacienda “premia” a aquellos comercios que ocupen su papel como importadores en aduanas (hasta ahora el cliente final) y aumenta la consideración de los productos de escaso valor de los 22 € hasta 150 €.

De esta forma, haciendo las cosas correctamente podremos aprovechar la exención de IVA y ampliar nuestro catálogo de productos con referencias de hasta 150 €, lo que amplía muchísimo las posibilidades de este mercado.

De lo contrario, si no regularizamos correctamente la actividad, el comprador continuará siendo el importador y deberá liquidar IVA, asumiendo el sobre coste por la compra de ese producto, lo que puede ocasionar que perdamos a ese cliente en el futuro.

Cómo se recauda el IVA: la Ventanilla Única de Importación (IOSS)

Hacienda ha creado la Ventanilla Única de Importación (IOSS) para facilitar el pago del IVA y para evitar otros trámites derivados de la importación, por ejemplo, el “papeleo” en aduanas y la presentación de modelos adicionales como el 031.

La Agencia Tributaria lo explica de la siguiente forma:

“La Ventanilla Única de Importación (IOSS) se crea para facilitar y simplificar la declaración y el pago del IVA en las ventas a distancia de bienes importados a la UE cuyo valor no supere los 150 euros. Si se registra en la IOSS, sus clientes apreciarán que el precio que pagan representa el precio final, con el IVA incluido, sin cargos ni tasas adicionales.”

Si no se inscribe en el IOSS, el IVA lo pagará su cliente al importar los bienes en la UE. Los operadores postales o las empresas de mensajería pueden cobrar al cliente una tasa de despacho adicional para recaudar este IVA y realizar los trámites necesarios en el momento de la importación de las mercancías.”

Es decir, la **opción más fácil es inscribirse en la Ventanilla Única** que habilita Hacienda para pagar el IVA en las ventas a distancia, y, en este caso, eres tú como autónomo el que aparece como importador.

El único requisito que pone Hacienda es que esta opción puedes escogerla si el producto tiene un valor menor de 150 €.

De no ser así, Hacienda ha habilitado a tres perfiles de agentes recaudadores que hacen frente a estos nuevos pagos:

- Agentes de aduanas
- Agencias de transportes
- Servicios postales

Si quieres saber más sobre el IOSS, o tienes dudas sobre cómo funciona, te recomendamos echarle un vistazo a nuestro artículo más en profundidad sobre la Ventanilla Única: [Qué es la ventanilla única](#)

Trámites de aduana en dropshipping: IVA importación

Como hemos comentado, depende de los productos que vendas tendrás que llevar a cabo trámites con la aduana o no.

Las operaciones de dropshipping siempre están controladas por la aduana si tu cliente es español y tiene que recibir el producto que viene de fuera de Europa y tiene que pasar por la aduana española. Es decir, que tenga que entrar en la península o Baleares.

Si proviene de Ceuta, Melilla o Canarias se considera fuera del territorio a efectos de IVA.

La diferencia es la información que tienes que aportar a Hacienda dependiendo si estás inscrito en la Ventanilla Única o no.

Si los productos que comercializas tienen un valor superior a 150 € cuando los importas, tienes que liquidar ese IVA en aduanas.

La liquidación de este IVA en la misma aduana de entrada se hace a través de la llamada carta de pago que acompaña al modelo 031 expedido por la Administración aduanera.

Este modelo se completa de acuerdo a los datos registrados en el DUA que has presentado donde en todos los documentos que justifiquen la importación debe aparecer el cliente como responsable.

Se trata de un documento que sirve para declarar una importación o exportación ante las autoridades aduaneras dando información sobre el producto y siendo la base para la futura declaración tributaria.

Esta liquidación del IVA de importación junto con los aranceles es uno de los requisitos para poder retirar los productos de la aduana e introducirlos en España.

El Recargo de Equivalencia en dropshipping

Al no estar sujeto a IVA, como dropshipper no tienes la obligación de presentar cada trimestre el [modelo 303](#), pero cuidado porque esto no significa que no tengas obligaciones con Hacienda.

Es muy posible que tengas que estar dado de alta en el [régimen de recargo de equivalencia](#) del IVA.

Tranquilo, simplemente significa eso, que tendrás una serie de obligaciones fiscales un poco diferentes a la hora de pagar y declarar el IVA.

Más específicamente, estar en recargo de equivalencia implica principalmente 3 cosas:

- Por cada compra que hagas, **tendrás que pagar a Hacienda el “recargo”**, que es una cantidad de dinero que varía en función del tipo de IVA de tus productos
- **No tendrás que presentar el modelo 303** de las liquidaciones trimestrales del IVA
- **No tendrás que hacer facturas** de venta a tus clientes ni estás obligado a tener un registro de libro de ingresos

Si vas a [darte de alta como autónomo](#) y no sabes si te toca estar en este régimen, te voy a dar 3 claves que determinan el recargo de equivalencia: que el 80 % de tus futuros clientes vayan a ser particulares, que no modifiques los productos que vendes y que no vayas por módulos.

Si cumples con estas 3 claves, debes darte de alta en el Régimen de Recargo de Equivalencia en el momento de presentar tu [modelo 036 o 037](#) de alta como autónomo.

Recuerda que con Declarando, la presentación de impuestos está totalmente automatizada para que no tengas que preocuparte. Con solo dos clics la plataforma presenta tus impuestos dependiendo de los ingresos y los gastos que has ido añadiendo.

Las operaciones a países dentro de la Unión Europea en dropshipping

Si realizas operaciones de compraventa fuera de España pero dentro de la UE, es obligatorio que estés dado de alta en el ROI (Régimen de Operadores Intracomunitarios).

En este caso, además, aunque no estás obligado a presentar el modelo 303 de IVA, sí que estás obligado a presentar el [modelo 309](#) que hace referencia a las compras a proveedores europeos.

Amplía la información: [Qué es el Registro de Operadores Intracomunitarios](#)

Por tanto, a la pregunta: ¿cómo hacer dropshipping?...

Lo primero es tener claro el tipo de negocio al que te enfrentas y las características del mismo. Para hacer dropshipping, como hemos comentado, es vital tener tienda propia, no almacenar ni enviar los productos que vendes, pero sí recibir el cobro de la venta.

Recuerda también que tu IAE debe ser de comercio, que suele estar englobado en los grupos 5 y 6.

Además, debes liquidar el IVA de las operaciones ya sea en la [Ventanilla única](#) o mediante los agentes recaudadores de Hacienda.

Por último, es necesario que estés dado de alta en el ROI si haces operaciones fuera de la Unión Europea así como revisar los trámites de aduanas. En ese caso te libras de presentar ciertos modelos como el 303 de IVA.

Igual tanta información de golpe no es fácil de digerir, pero tranquilo, si quieres puedes [solicitar una llamada gratuita de asesoramiento](#) y nuestros expertos en dropshipping responden tus dudas sin compromiso.