GUÍA PRÁCTICA 2026-2027



Cómo empezar en el comercio electrónico

Paso a paso, con los problemas reales tras los cambios en aduanas: arancel de 3 €, tasa de 2 € y lo que llega en 2028.

Fiscalidad · Aduanas · Legal · Rentabilidad

JANUAR Associats Tax Legal

Especialistas en fiscalidad y aduanas del comercio electrónico

Atención en toda España · Red internacional ETL Global

ANTES DE EMPEZAR

Esta guía en un vistazo

Vender por internet sigue siendo una gran oportunidad, pero **las reglas cambiaron en 2026**. El famoso truco de vender productos baratos traídos directamente de China en paquetes de menos de 150 € para no pagar aduanas **ya no funciona**: desde julio cada paquete paga arancel y desde noviembre, además, una tasa de gestión.

Esta guía está pensada para cualquier persona que quiera empezar. No hace falta saber de impuestos: te explicamos cada paso, las dudas más habituales y, sobre todo, **los problemas reales que te vas a encontrar y cómo evitarlos**.

3 €	2 €	10.000 €	2028
arancel por categoría en envíos ≤ 150 €	tasa de gestión por categoría, sin reembolso	ventas a otros países UE: umbral OSS	el vendedor responde del IVA de importación

TU HOJA DE RUTA EN 8 PASOS



CLAVE · **Cómo leer esta guía**

Si tienes prisa, lee primero **los 11 problemas reales** (capítulo 2), **las soluciones** (capítulo 3) y **quién paga las aduanas y los impuestos** (capítulo 4). Después sigue los 8 pasos en orden y termina con la lista de comprobación final.

JANUAR TE AYUDA · Una guía escrita por especialistas

La ha preparado el equipo de **Januar Associats Tax Legal**, asesoría especializada en fiscalidad y aduanas del comercio electrónico. Leerla te ayudará a entender el terreno; **ponerte en manos de especialistas** te evitará los errores que cuestan dinero. Trabajamos con tiendas online de **toda España**.

CAPÍTULO 1

Qué ha cambiado y por qué te afecta

En cinco años la Unión Europea ha cerrado, una a una, las ventajas que tenían los envíos pequeños desde fuera de Europa. El objetivo declarado es igualar las condiciones entre las tiendas europeas y las plataformas extranjeras, y controlar mejor la seguridad de los productos.



Fecha	Qué cambió	Qué significa para ti
1 de julio de 2021	Desaparece la exención de IVA para paquetes de menos de 22 €. Nacen las ventanillas únicas OSS e IOSS.	Todo lo que entra en la UE paga IVA, aunque cueste 1 €.
1 de julio de 2026	Se elimina la franquicia de aranceles de 150 €. Arancel fijo de **3 € por categoría de artículo** hasta julio de 2028.	Un paquete con 2 tipos de producto distintos paga 6 €, además del IVA.
1 de noviembre de 2026	Nueva **tasa de gestión de 2 € por categoría**, no reembolsable. Obligación de declarar **identificadores de producto**.	Ya son 5 € por categoría. Tu proveedor debe darte códigos de producto fiables.
1 de julio de 2028	Fin del arancel fijo: vuelven los aranceles normales. **El vendedor pasa a ser responsable del IVA a la importación**. Centro de datos aduaneros de la UE.	El modelo «que el cliente pague en la aduana» deja de existir. Diseña tu negocio pensando ya en ello.

CUIDADO · La regla de los 150 € ha muerto

Durante años se recomendaba vender productos de menos de 150 € para que entraran sin aranceles y con un trámite sencillo. Hoy ocurre lo contrario: **cuanto más barato es el producto, más pesan proporcionalmente el arancel y la tasa**. En un artículo de 5 € los recargos superan el propio precio.

CAPÍTULO 2

Los 11 problemas reales del comercio electrónico hoy

Estos son los problemas que más vemos en tiendas que empiezan. Casi ninguno es «no pagar impuestos»: la mayoría nacen de **no saber quién paga qué** en cada venta y de descubrirlo cuando el cliente ya está enfadado.

Problema	Cómo evitarlo
1. Lo barato ya no es barato 3 € de arancel + 2 € de tasa por categoría, más IVA. En productos de menos de 20 € el sobrecoste supera el 40 %.	Calcula el coste real de cada producto (paso 2). Sube el ticket medio con packs o elimina los productos que no aguantan.
2. El cliente paga al repartidor y rechaza el paquete Si no cobras tú el IVA y los aranceles, el transportista se los pide al cliente antes de entregar.	Usa IOSS (≤ 150 €) o envío con aranceles pagados (DDP). Si no, avisa con total claridad antes del pago.
3. Devoluciones que cuestan dinero El arancel y la tasa **no se devuelven** aunque el cliente devuelva el producto, salvo que sea defectuoso.	Política de devoluciones realista, fichas de producto muy precisas y proveedores de calidad.
4. Trucos que ya no valen Agrupar ventas individuales en un envío para pagar menos o vender desde un depósito aduanero sin despachar: Aduanas lo trata como abuso.	Diseña la logística sin atajos. La agrupación es legítima solo cuando responde a un envío real.
5. Más datos y más controles Partida arancelaria, origen, valor real e identificadores de producto. La Comisión estima que más del 65 % de los paquetes se declaraban por debajo de su valor.	Exige a tu proveedor los datos completos por escrito. Nunca aceptes «declarar menos» o «poner regalo».
6. Productos no conformes o peligrosos Los Centros Europeos del Consumidor detectan en dropshipping productos con sustancias prohibidas, eléctricos peligrosos o distintos a la publicidad.	Tú respondes ante el cliente aunque envíe otro. Pide certificados CE, responsable en la UE y muestras.
7. Plazos de 3-4 semanas Los envíos lentos desde Asia hunden la conversión y disparan las devoluciones y reclamaciones.	Proveedores con almacén en la UE (2-5 días) o stock propio en España.
8. Competencia que también se adapta Las grandes plataformas asiáticas están llevando stock a almacenes europeos para esquivar los recargos por paquete.	Compite en nicho, servicio, rapidez y confianza, no solo en precio.
9. Tasas nacionales adicionales Algunos países suman sus propias tasas: Francia aplica 2 € por paquete pequeño desde marzo de 2026 e Italia prevé otra contribución por envío.	Revisa cada país antes de activarlo en tu tienda.

	Problema	Cómo evitarlo
	**10. Impuestos en varios países** Vender en otros países UE por encima de 10.000 € al año, o tener stock en almacenes de Amazon en Alemania o Francia, te obliga a cobrar su IVA y, a veces, a darte de alta allí.	Controla el umbral cada mes, usa la ventanilla única OSS y revisa la logística de los marketplaces.
	**11. Lo que viene en 2028** Aranceles normales, centro de datos aduaneros y el vendedor como responsable del IVA a la importación.	Si empiezas ahora, hazlo con un modelo en el que tú controles la importación.



CLAVE · Lo que ya está pasando en el mercado

Cuando Francia aplicó su tasa de 2 € por paquete pequeño en marzo de 2026, los despachos de paquetes de bajo valor en el aeropuerto de París-Charles de Gaulle cayeron cerca de un 92 %, según datos del sector.

Los grandes vendedores asiáticos están sustituyendo los envíos individuales por **stock en almacenes europeos**. El mensaje para quien empieza es claro: el futuro del comercio electrónico rentable pasa por tener la mercancía cerca del cliente.

CAPÍTULO 3

Cómo seguir siendo rentable: las soluciones que funcionan

Las tiendas que mantienen el margen han hecho tres cosas: **dejar de mandar artículos sueltos baratos desde fuera de la UE**, **cobrar al cliente el precio final sin sorpresas** y **acercar el stock al cliente**. El mapa ordena las soluciones por impacto y esfuerzo (valoración orientativa).



CONSEJO · La pregunta que lo cambia todo
Antes de añadir un producto a tu tienda, pregúntate: **¿sigue dejando beneficio si sumo transporte, arancel, tasa, IVA, comisión de pago y una devolución de cada diez?** Si la respuesta es no, no es un producto: es una pérdida.

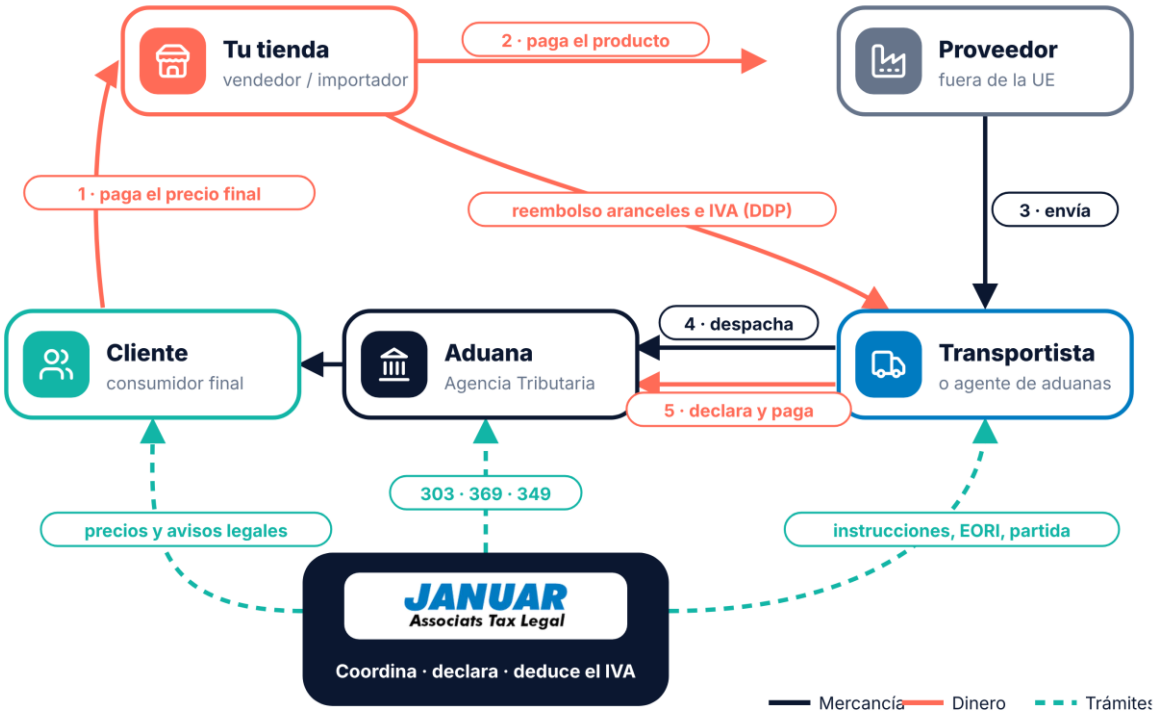
Solución	En qué consiste	Cuándo conviene
Precio todo incluido (IOSS o DDP)	Cobras en la web el IVA del país del cliente y asumes arancel y tasa. El paquete llega sin pagos extra.	Siempre que vendas desde fuera de la UE a consumidores europeos.
Packs y ticket medio más alto	Como el recargo es por categoría, un pedido con 3 unidades del mismo producto paga lo mismo que uno con 1.	Productos baratos que se compran en cantidad o se complementan.
Proveedores con almacén en la UE	Tu proveedor ya ha importado la mercancía: sin aduanas para ti, entregas en 2-5 días.	Para empezar con poco capital y sin riesgo aduanero.
Importar en bloque y tener stock	Un solo despacho para todo el lote, IVA deducible, envíos rápidos y control de calidad.	Cuando ya sabes qué se vende.
Marca propia y nicho	Productos diferenciados con margen suficiente para absorber costes logísticos.	Para salir de la guerra de precios.

Solución	En qué consiste	Cuándo conviene
Depósito aduanero	Almacenar sin pagar aranceles hasta la venta. Ojo: hay que despachar antes de vender al consumidor; la Comisión prevé una tasa reducida desde 2028.	Volúmenes altos y asesoramiento aduanero.

CAPÍTULO 4

¿Quién paga las aduanas y los impuestos? ¿Y quién se encarga?

Es la pregunta que más nos hacen y la que más problemas causa. La respuesta corta: **el arancel, la tasa y el IVA de importación los paga siempre quien figura como importador**, el transportista los adelanta en la aduana y **tu asesoría es quien se asegura de que ese importador seas tú cuando te conviene, de que no pagues de más y de que recuperes el IVA**.



El dibujo muestra el recorrido de una venta con envío desde fuera de la UE: el dinero (en coral), la mercancía (en azul oscuro) y los trámites (en verde), con la asesoría en el centro de todo.

Organigrama de una venta: quién hace qué



El importador es quien responde legalmente. Nuestro trabajo: que ese importador seas tú cuando te conviene y que recuperes el IVA.

Los cuatro actores que tienes que conocer

	Quién es	Qué hace realmente
	Importador	El responsable legal de los aranceles y del IVA de importación. Puede ser tu tienda o tu cliente, según cómo organices la venta. Es la decisión más importante.
	Transportista o agente de aduanas	Presenta la declaración (DUA o H7) como representante del importador, adelanta el dinero en la aduana y luego te lo cobra a ti o al cliente, más sus gastos de gestión.
	Aduana (Agencia Tributaria)	Comprueba valor, partida y origen, cobra arancel, tasa e IVA y deja salir la mercancía.
	Tu asesoría	Decide contigo el modelo, da instrucciones al transportista, revisa cada DUA, lo contabiliza, deduce el IVA y presenta tus declaraciones (303, 369, 349, impuesto sobre la renta).

Cada coste, quién lo paga y qué hacemos nosotros

Concepto	Quién lo paga	Quién lo tramita	Qué hace Januar
IVA a la importación	El importador. Con IOSS no hay (lo cobras en la venta)	Transportista o agente, al despachar	Comprobamos que el DUA está a tu nombre, lo contabilizamos y **deducimos ese IVA** en tu 303
Arancel (3 € por categoría, o el de su partida si > 150 €)	El importador o el declarante designado	Transportista o agente	Revisamos partida y origen para que **no pagues de más** y lo incluimos en tu precio
Tasa de gestión (2 € por categoría)	Junto con el arancel; no se devuelve	Transportista o agente	La integramos en tus costes y en tu política de devoluciones
Gastos de gestión del transportista	Quien contrata el servicio: tú (DDP) o el cliente (DAP)	Transportista	Revisamos sus facturas; si están a tu nombre, **su IVA también es deducible**
IVA de tus ventas	Tu cliente, incluido en el precio	Tú lo ingresas	Presentamos tus **303, 369 OSS y 369 IOSS** en plazo
Impuesto sobre el beneficio	Tu tienda	Tú	Preparamos **Sociedades (200/202)** o **IRPF (130/100)** y planificamos

Tres formas de organizar una venta desde fuera de la UE

	DAP: importa el cliente	DDP: importa tu tienda	IOSS (envíos ≤ 150 €)
Quién es el importador	Tu cliente	Tu tienda	Importación exenta de IVA; arancel y tasa al declarante
Quién paga en la aduana	El cliente, al transportista, antes de recibir	Tú, a través del transportista	Tú (arancel y tasa); el IVA lo cobraste en la web

	DAP: importa el cliente	DDP: importa tu tienda	IOSS (envíos ≤ 150 €)
¿Se recupera el IVA de importación?	No: es un coste para el cliente	**Sí**, en tu 303	No hay IVA de importación
Experiencia del cliente	Mala: pagos sorpresa, rechazos	Buena	Buena
Papel de Januar	Te avisamos del riesgo y redactamos el aviso al cliente	EORI, instrucciones al agente, revisión y contabilización del DUA, deducción	Alta en IOSS (035), declaraciones mensuales (369) y conciliación

Comparativa rápida (valoración orientativa: más puntos, mejor)

	DAP	DDP	IOSS
Experiencia del cliente	●○○	●●●	●●●
Recuperas el IVA o no lo soportas	●○○	●●●	●●●
Control del proceso	●○○	●●●	●●○
Sencillez de gestión para ti	●●●	●○○	●●○
Conversión y menos devoluciones	●○○	●●●	●●●

Tres ideas que debes tener claras

- **El DUA es el documento clave.** Sin un DUA a nombre de tu tienda no puedes deducir el IVA pagado en la aduana, aunque lo hayas pagado tú.
- **El transportista no es tu asesor.** Declara con los datos que tú o tu proveedor le dais y cobra por gestionar. Si la partida, el valor o el importador son erróneos, la responsabilidad es del importador.
- **En 2028 el vendedor pasará a responder del IVA a la importación.** Organizarlo bien ahora te ahorra rehacer todo el modelo después.

JANUAR TE AYUDA · Nosotros nos encargamos de la coordinación
Hablamos con tu transportista o agente de aduanas, le damos las instrucciones correctas (importador, EORI, valor, partida, IOSS), revisamos cada declaración aduanera, la contabilizamos y recuperamos el IVA que corresponda. **Tú te dedicas a vender; nosotros a que cada euro de aduanas e impuestos esté bien pagado y, si se puede, recuperado.**

CAPÍTULO 5

Guía paso a paso para empezar

Sigue los pasos en orden. Cada uno incluye qué hacer, la duda más frecuente y el error que más vemos.

PASO 1

Elige tu modelo de negocio

Lo que más condiciona tus impuestos no es qué vendes, sino desde dónde lo envías

Modelo	Cómo funciona	Dificultad	Ideal para
Stock propio en España	Compras, almacenas y envías tú (o un logístico).	Media	Quien conoce su producto y quiere controlar calidad y plazos
Dropshipping con proveedor UE	Tu proveedor europeo envía directamente al cliente.	Baja	Empezar con poco capital
Dropshipping desde fuera de la UE	Proveedor de China, EE. UU., etc. envía al cliente.	Alta	Solo con IOSS o DDP y buen margen
Marketplaces (Amazon, Etsy…)	Vendes dentro de la plataforma.	Media	Conseguir tráfico desde el primer día

DUDA FRECUENTE · ¿Es legal el dropshipping en España?

Sí, es totalmente legal. Pero eres **el vendedor a todos los efectos**: respondes de la calidad, la garantía, los plazos y la información al cliente aunque el producto lo envíe otro.

CUIDADO · Empezar en demasiados países a la vez

Abrir la tienda a toda Europa y fuera de ella desde el primer día multiplica impuestos, idiomas y devoluciones. **Empieza por España**, valida y amplía país a país.

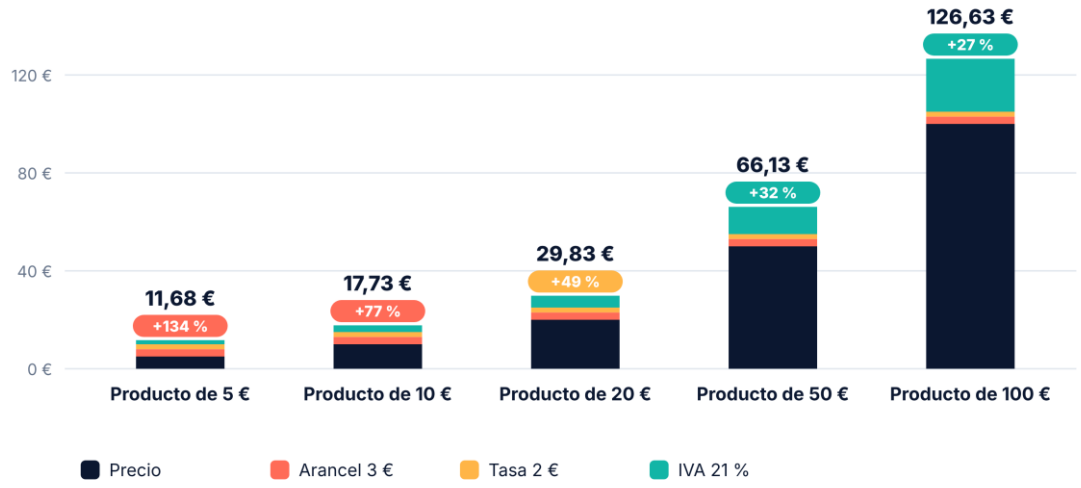
PASO 2

Haz los números reales

El coste puesto en casa del cliente decide si tu negocio vive o muere

El **coste puesto en destino** (en inglés, landed cost) es todo lo que pagas hasta que el producto llega al cliente. Para un envío desde fuera de la UE de hasta 150 €:

Concepto	Producto de 20 € (ejemplo)	Nota
Precio del proveedor	20,00 €	Sin transporte
Arancel fijo	3,00 €	Por categoría de artículo
Tasa de gestión	2,00 €	Por categoría, no reembolsable
IVA 21 %	4,83 €	Sobre producto + arancel (aprox.)
Subtotal antes de transporte	**29,83 €**	**+49 % sobre el precio**
Transporte y gestión del transportista	Variable	Pide tarifa cerrada
Comisión de pago y de plataforma	2-15 %	Según pasarela o marketplace
Provisión de devoluciones	5-10 %	Según categoría



El gráfico muestra lo que paga el cliente por un producto enviado solo desde fuera de la UE, sin transporte. ***Por debajo de 20 € los recargos se comen el margen****.*

DUDA FRECUENTE · ¿El arancel de 3 € es por paquete o por producto?

Por **categoría de artículo**: productos con la misma partida arancelaria, descripción y origen. Cinco camisetas iguales son una categoría (3 €); una camiseta y un reloj son dos (6 €).

PASO 3

Elige tu forma jurídica

Autónomo para probar; sociedad si vas a importar o vender en varios países

	Autónomo	Sociedad limitada (SL)
Puesta en marcha	Rápida y barata	Notaría y Registro Mercantil
Responsabilidad	Con tu patrimonio personal	Limitada a la sociedad
Impuesto sobre el beneficio	IRPF progresivo	Impuesto sobre Sociedades (25 % general, reducidos para pequeñas y nuevas)
IVA en venta al por menor	**Recargo de equivalencia** obligatorio	Régimen general: deduces el IVA
Imagen ante bancos y proveedores	Menor	Mayor

CUIDADO · La trampa del recargo de equivalencia

Si eres autónomo y vendes al por menor sin transformar el producto, pagas a tus proveedores y en la aduana el IVA **más un recargo del 5,2 %**, y **no puedes deducirlo**. Además encaja mal con importaciones y ventas a otros países. Para un negocio que importa con regularidad, la sociedad suele salir mejor.

JANUAR TE AYUDA · Elegimos contigo la estructura

Comparamos autónomo y sociedad con tus números reales, constituimos la sociedad si conviene y evitamos el recargo de equivalencia cuando te perjudica.

DUDA FRECUENTE · ¿Puedo vender un poco sin darme de alta?

No si vendes con habitualidad: es una actividad económica desde el primer euro. Hacienda recibe información de las pasarelas de pago y de las plataformas.

PASO
4

Date de alta y regístrate

Los trámites antes de la primera venta

Trámite	Dónde	¿Lo necesitas?
Alta en Hacienda (IVA, actividad, IAE)	Modelo 036	Siempre
Alta en la Seguridad Social	RETA	Autónomos y administradores con control
Número EORI	Sede electrónica de la AEAT	Si importas o exportas a tu nombre
Registro de operadores intracomunitarios (ROI)	Modelo 036	Si compras o vendes a empresas de otros países UE
Ventanilla única OSS	Modelo 035	Si superas 10.000 € de ventas a consumidores de otros países UE
Ventanilla única de importación IOSS	Modelo 035	Si vendes desde fuera de la UE en envíos ≤ 150 €
Software de facturación Verifactu	Tu proveedor de software	Sociedades: 1-1-2027. Autónomos: 1-7-2027

JANUAR TE AYUDA · Hacemos todas las altas por ti

Con un apoderamiento electrónico presentamos el 036, solicitamos el EORI, te inscribimos en el ROI y en OSS o IOSS, y lo dejamos todo listo para vender, estés donde estés de España.

DUDA FRECUENTE · ¿Qué epígrafe de IAE elijo?

El de comercio al por menor del producto que vendes. Hacienda ha aclarado que la venta por internet no es «venta ambulante» (consulta DGT V2098-24). Si facturas menos de 1 millón no pagas IAE, pero el alta es obligatoria.

PASO 5

Elige proveedor y producto

Tu proveedor puede ser tu mejor socio o tu mayor problema

Antes de trabajar con un proveedor, pídele por escrito:

- **Partida arancelaria** (código TARIC) y **país de origen** de cada producto.
- **Valor real** en factura comercial, sin «regalos» ni «muestras».
- **Identificadores de producto** obligatorios desde noviembre de 2026.
- **Certificados**: marcado CE, fichas de seguridad, etiquetado en español.
- **Responsable en la UE** del producto (exigido por el Reglamento de seguridad general de productos).
- **Plazos de entrega reales** y desde qué almacén envía.
- **Muestras** antes de publicar el producto.

CUIDADO · Productos que dan más problemas

Juguetes, cosmética, electrónica y cargadores, complementos alimenticios y productos sanitarios: tienen normativa específica y controles en frontera. Para empezar, mejor productos sin regulación especial.

CONSEJO · Productos de más de 150 €

No pagan el arancel fijo sino el que corresponda al producto y su origen. Algunos tienen **derechos antidumping** muy altos (por ejemplo, bicicletas o vajilla cerámica de China). Consulta siempre antes de elegir proveedor.

PASO
6

Pon tu tienda en regla

Lo que exige la ley a cualquier web que vende a consumidores

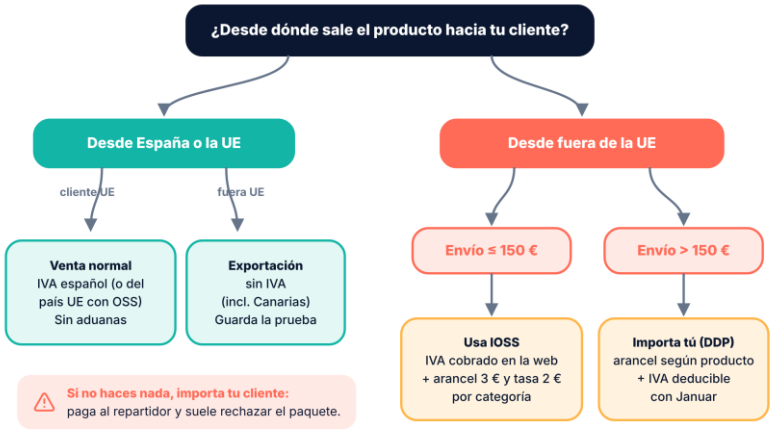
Requisito	Qué debe incluir
Aviso legal	Nombre o razón social, NIF, domicilio y contacto (LSSI)
Privacidad y cookies	Política conforme al RGPD; banner con «rechazar» tan fácil como «aceptar»
Condiciones de venta	Precio final con impuestos, gastos de envío, plazos, desde dónde se envía y quién paga aranceles
Desistimiento	14 días sin justificación, formulario y función de desistimiento online fácil de encontrar
Garantía	3 años en productos nuevos vendidos a consumidores
Ficha de producto	Características reales, advertencias de seguridad y datos del fabricante o responsable en la UE

DUDA FRECUENTE · ¿Tengo que decir que el producto viene de China?
Debes informar de forma clara de **quién eres, desde dónde se envía y cuánto tardará**. Los Centros Europeos del Consumidor alertan de webs que parecen europeas pero envían desde fuera sin decirlo: es fuente de reclamaciones y sanciones.

PASO 7

Organiza la logística y las aduanas

Quién importa, quién paga y cuánto tarda



Opción	Quién paga IVA y aranceles	Experiencia del cliente	Recomendación
Stock en España	Tú, una vez, al importar el lote	Excelente: 24-72 h	La mejor cuando ya vendes con regularidad
IOSS (≤ 150 €)	Cobras el IVA en la web; arancel y tasa los paga tu declarante	Buena: sin pagos al recibir	Imprescindible si envías desde fuera de la UE
DDP (aranceles pagados)	Tú, a través del transportista o agente	Buena	Para envíos de más de 150 €
DAP (paga el cliente)	El cliente, al transportista	Mala: pagos sorpresa y rechazos	Evitar

DUDA FRECUENTE · ¿Qué es el IOSS y cómo funciona?

Es una ventanilla única: te das de alta con el **modelo 035**, cobras al cliente el IVA de su país en el momento de la compra y lo declaras cada mes en el **modelo 369**. Tu número IOSS viaja con el paquete y la aduana lo deja pasar sin cobrar IVA al cliente. Solo vale para envíos de hasta 150 €: **si un cliente compra varios productos y el envío supera esa cifra, la aduana rechaza el IOSS** y el cliente recibe un cargo inesperado. Controla el valor por envío en tu tienda.

JANUAR TE AYUDA · Tu enlace con la aduana

Damos las instrucciones a tu transportista o agente, revisamos cada declaración aduanera y recuperamos el IVA. Lo explicamos con detalle en el capítulo 4.

PASO
8

Cumple con los impuestos del día a día

Qué IVA cobras y qué declaraciones presentas

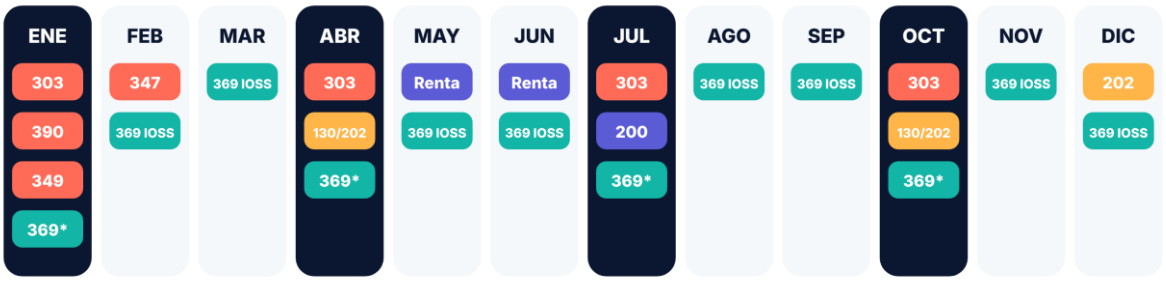
¿Qué IVA cobro?

Tu cliente	Desde dónde sale el producto	IVA que cobras	Dónde lo declaras
Particular en España	España	21 % (o reducido)	Modelo 303
Particular en otro país UE	España	Español hasta 10.000 €/año; luego, el de su país	303, y después 369 OSS trimestral
Particular en la UE	Fuera de la UE (≤ 150 €, IOSS)	El de su país	369 IOSS mensual
Empresa de otro país UE	España	Sin IVA si tiene NIF europeo válido	303 y 349
Cliente fuera de la UE (incl. Canarias)	España	Sin IVA (exportación)	303, con prueba de salida

CONSEJO · Guarda bien tus registros

Los registros de ventas por OSS e IOSS deben conservarse **10 años**, país por país. Cada DUA, factura de proveedor y extracto de cobro es la prueba de que has pagado lo que tocaba y de que puedes deducir el IVA.

Tu año fiscal de un vistazo



Coral: IVA y resúmenes (303, 390, 349, 347) · Verde: ventanillas OSS / IOSS (369) · Ámbar: pagos a cuenta (130 / 202) · Violeta: renta y Sociedades. 369 = OSS trimestral + IOSS mensual.*

Tu calendario fiscal

Modelo	Qué es	Cuándo
303	IVA trimestral	1-20 de abril, julio y octubre; hasta el 30 de enero
369 OSS	IVA de ventas a particulares de otros países UE	Trimestral, hasta fin del mes siguiente
369 IOSS	IVA de envíos ≤ 150 € desde fuera de la UE	Mensual, hasta fin del mes siguiente
130 / 202	Pagos a cuenta (autónomo / sociedad)	Trimestral / abril, octubre y diciembre
349	Operaciones con empresas de otros países UE	Con el 303
390 y 347	Resumen anual de IVA y operaciones > 3.005,06 €	Enero y febrero
100 / 200	Renta / Impuesto sobre Sociedades	Abril-junio / julio

JANUAR TE AYUDA · Tu calendario fiscal, en nuestras manos

Presentamos cada declaración en plazo y te avisamos antes de que superes el umbral de 10.000 € o de que cambie la normativa. Además conciliamos cada mes lo que cobras en Stripe, PayPal o tu marketplace con lo que facturas: **Hacienda recibe esos datos** de los proveedores de pago y de las plataformas, y las diferencias son la primera pista de una inspección.

CAPÍTULO 6

Preguntas frecuentes

¿Cuánto dinero necesito para empezar?

Depende del modelo. Con dropshipping desde un proveedor europeo puedes empezar con poco, pero reserva tesorería para 2-3 meses: pagas proveedor, publicidad e impuestos antes de cobrar todo.

¿Vender en Amazon me libra de los impuestos?

No. En algunos envíos desde fuera de la UE la plataforma cobra el IVA, pero tú sigues con tus altas, facturas, impuesto sobre la renta y responsabilidad frente al cliente.

Si mi web es .com, ¿me afecta la ley española?

Sí, si resides en España o vendes a consumidores españoles. El dominio no cambia nada; lo que cuenta es dónde estás y desde dónde envías.

¿Puedo enviar en varios paquetes para no superar 150 €?

Solo si son envíos reales distintos. Agrupar o fraccionar artificialmente para pagar menos se considera abuso y Aduanas lo recalcula.

¿Quién paga el arancel de 3 €?

Aduanas lo cobra a quien presenta la declaración (normalmente el transportista designado por ti o la plataforma) y este se lo repercute al importador. Si tú no lo has incluido en el precio, el transportista se lo pedirá al cliente. Te lo explicamos en detalle en el capítulo 4.

No estoy en Mallorca, ¿podéis llevarme la asesoría?

Sí. Todos los trámites con Hacienda, Seguridad Social y Aduanas son electrónicos y válidos en toda España. Trabajamos con clientes de cualquier provincia mediante videoconferencia, firma electrónica y un portal documental.

Si el cliente devuelve el producto, ¿recupero el arancel?

No, salvo que el producto fuera defectuoso o no cumpliera el contrato. El IVA cobrado con IOSS sí se regulariza.

¿Qué pasa en 2028?

Desaparece el arancel fijo y se aplican los aranceles normales, el vendedor pasa a ser responsable del IVA a la importación y todo se gestiona con un centro de datos aduaneros europeo.

¿Cuándo tengo que cobrar IVA de otro país europeo?

Cuando tus ventas a particulares de otros países UE superan 10.000 € en el año (o antes, si lo eliges). Lo declaras todo en España con la ventanilla única OSS.

¿Necesito el número EORI?

Sí, si vas a importar o exportar a tu nombre. Se pide en la sede electrónica de la Agencia Tributaria.

¿Puedo vender a Canarias como si fuera España?

No a efectos de IVA: Canarias, Ceuta y Melilla se tratan como exportaciones. El cliente paga el IGIC u otros impuestos locales a la llegada.

¿Necesito una licencia para vender online?

No hay licencia específica para vender por internet. Necesitas las altas fiscales y, si tienes local o almacén abierto, la licencia municipal correspondiente.

¿Qué pasa si el producto que vendo es peligroso?

Respondes tú como vendedor, aunque lo envíe un proveedor. Puede haber retirada, sanciones de consumo y reclamaciones de daños.

CAPÍTULO 7

Lista de comprobación antes de lanzar

	Tarea	Hecho
1	Modelo de negocio, países y canales decididos	☐
2	Coste puesto en destino calculado para cada producto	☐
3	Forma jurídica y régimen de IVA decididos con tu asesor	☐
4	Alta en Hacienda (036) y en la Seguridad Social	☐
5	EORI y ROI, si los necesitas	☐
6	Alta en IOSS u OSS (035), si tu modelo lo requiere	☐
7	Proveedor con datos aduaneros, certificados y responsable en la UE	☐
8	Transportista o agente con tarifa cerrada y envío con aranceles pagados	☐
9	Web con aviso legal, privacidad, cookies, condiciones, desistimiento y garantía	☐
10	Precios finales sin sorpresas para el cliente	☐
11	Software de facturación Verifactu conectado a la tienda	☐
12	Calendario fiscal y conciliación mensual de cobros	☐
13	Control del umbral de 10.000 € en ventas a otros países UE	☐
14	Plan para 2028	☐

PARA CONSULTAR

Glosario en lenguaje sencillo

Término	Qué significa
Arancel	Impuesto que se paga en la aduana por traer mercancía de fuera de la UE
Tasa de gestión	Cargo de 2 € por categoría desde noviembre de 2026 por tramitar el despacho de compras a distancia
IOSS	Ventanilla única de importación: cobras y declaras el IVA de envíos ≤ 150 € desde fuera de la UE
OSS	Ventanilla única: declaras en España el IVA de tus ventas a particulares de otros países UE
DDP / DAP	DDP: el vendedor paga aranceles e IVA. DAP: los paga el cliente al recibir
EORI	Número que identifica a quien importa o exporta en la UE
Coste puesto en destino	Todo lo que cuesta un producto hasta que llega al cliente
Recargo de equivalencia	Régimen de IVA obligatorio para autónomos minoristas: pagas un recargo y no deduces el IVA
Depósito aduanero	Almacén donde la mercancía espera sin pagar aranceles hasta que se despacha
Verifactu	Sistema obligatorio de facturación que comunica tus facturas a Hacienda

Fuentes consultadas

- AEAT: Envíos por un valor de hasta 150 euros (arancel 3 €, tasa 2 €, devoluciones)
- Comisión Europea: derecho de aduana de 3 € por artículo (cálculo, exclusiones y cláusula antiabuso)
- Garrigues: tasa de gestión desde el 1 de noviembre de 2026
- Directiva (UE) 2025/1539: el proveedor, deudor del IVA a la importación desde 2028
- ECC-Net: Dropshipping, a growing business model with new challenges (agosto de 2026)
- Marketing4ecommerce: reforma aduanera y tasa reducida para depósitos aduaneros desde 2028
- FashionUnited: paso de los paquetes individuales al stock en almacenes europeos; tasa francesa
- Pillitteri: tasa de gestión de 2 € y contribución italiana por envío
- Asest: infravaloración de paquetes de comercio electrónico
- DGT V2098-24: epígrafe de IAE para la venta online
- Calendario Verifactu 2027 (RDL 15/2025)

JANUAR Associats Tax Legal

POR QUÉ PONERTE EN MANOS DE ESPECIALISTAS

Un error en aduanas o en el IVA cuesta más que tu asesoría

El comercio electrónico internacional mezcla aduanas, IVA de varios países, normativa de consumo y seguridad de producto, y las reglas han cambiado tres veces en cinco años. **No es un terreno para aprender a base de errores.**

Error frecuente	Lo que te cuesta	Cómo lo evitamos
DUA a nombre del cliente o del transportista	Pierdes el IVA de importación: un 21 % de coste extra	Instrucciones al agente y revisión de cada DUA
Partida arancelaria o valor incorrectos	Liquidaciones, sanciones y mercancía retenida	Revisamos clasificación, origen y valor antes de importar
Cobrar IVA español donde tocaba el de otro país	Regularizaciones en varios países, recargos e intereses	Control mensual del umbral y alta en OSS a tiempo
Autónomo en recargo de equivalencia importando	IVA y recargo no deducibles en cada compra	Elegimos la estructura adecuada desde el principio
No presentar el 369 o hacerlo mal	Exclusión de OSS o IOSS y sanciones	Calendario fiscal y presentación en plazo

JANUAR ASSOCIATS TAX LEGAL

Especialistas en fiscalidad y aduanas del comercio electrónico

Somos una asesoría fiscal y legal con un equipo de casi 30 profesionales, integrada en la red internacional **ETL Global**, que trabaja a diario con empresas que compran, importan y venden en varios países. Te acompañamos desde la idea hasta el día a día, en **español, alemán e inglés**.

	Qué hacemos por tu tienda online
	Diagnóstico inicial: modelo de negocio, países, productos y coste real puesto en destino.
	Puesta en marcha: forma jurídica, constitución de sociedad, altas (036, EORI, ROI, OSS e IOSS) y condiciones de venta.
	Aduanas e importaciones: coordinación con transportistas y agentes, revisión de DUA, deducción del IVA y preparación para 2028.
	Gestión recurrente: contabilidad, IVA (303, 369, 349), impuesto sobre la renta y conciliación de cobros.

	Qué hacemos por tu tienda online
	Rentabilidad: análisis de márgenes por producto y país, y planificación fiscal.

Desde Mallorca, a toda España



JANUAR TE AYUDA · Estamos en Mallorca y trabajamos con toda España

Nuestra sede está en Manacor, pero **la distancia no es un obstáculo**: todos los trámites con Hacienda, Seguridad Social y Aduanas son electrónicos y tienen la misma validez en cualquier provincia. Trabajamos por **videoconferencia, firma electrónica y portal documental**, y actuamos ante la Administración con tu apoderamiento electrónico. Tu tienda es online; tu asesoría también puede serlo, sin renunciar a un trato cercano y a especialistas de verdad.

Cómo trabajamos contigo, estés donde estés

	Paso	Cómo lo hacemos
	1. Primera reunión	Por videoconferencia: analizamos tu idea, tus productos y tus países, y te damos un plan claro.
	2. Apoderamiento y firma electrónica	Firmas desde casa y actuamos en tu nombre ante Hacienda, Seguridad Social y Aduanas.
	3. Portal documental	Nos envías facturas, DUA y extractos de cobro por vía digital; nada de papeles ni desplazamientos.
	4. Seguimiento continuo	Presentamos tus declaraciones, te avisamos de cambios normativos y revisamos tus márgenes contigo.

¿Vas a lanzar tu tienda online?
Hablemos antes de tu primera venta.

Te ayudamos a elegir el modelo, a organizar las aduanas y a cumplir con todos tus impuestos, estés donde estés de España.

Teléfono: [teléfono] · Correo: [correo electrónico] · Web: [web]

Manacor (Mallorca) · Atención en toda España

Guía divulgativa actualizada a noviembre de 2026. No sustituye el asesoramiento sobre cada caso concreto.