AVASK

Internacionaliza tu ecommerce:
Aspectos fiscales clave

amazon spn certified | Service Provider Network

Vender online fuera de España

¿Donde está mi cliente?

¿Envío desde España o almaceno en otro país?

Cuando vendes a otro país, aunque lo hagas desde tu web, estás interactuando con otro sistema fiscal.

¿Qué ocurre al vender en otros países?

Venta en Europa

Ventas a distancia:

- Umbral de 10.000 €
- Al superar el umbral, registro de OSS (One Stop Shop)

Almacenamiento en otros países:

- Registro de IVA

Venta fuera de la UE

Reino Unido:

- Necesidad de registrarse a efectos de IVA en muchos casos

Estados Unidos:

- Necesidad de Sales Tax, dependiendo de cada estado

¿Qué ocurre al vender en otros países?

REQUERIMENTOS DE EPR

- Número de EPR en los países en los que se generen ventas
- Necesario exclusivamente en países en los que tengan ventas aunque no se este almacenando allí
- Declaraciones anuales del EPR
- Números de EPR por país y categorías correspondientes dependiendo del producto.

Ejemplos de categorías más comunes

SMARTPHONE

Categorías de EPR
(Francia, Alemania, España y Austria)

- **Embalaje**
- **Wee RAEE**
- **Baterías**

*Un artículo puede pertenecer a más de una categoría

¿Desde cuando tener en cuenta la fiscalidad internacional?

Señales claras:

- **Vendes fuera de España**
- **Te acercas o superas los 10.000 € de ventas en la UE**
- **Utilizas logística internacional**
- **Vendes en marketplaces internacionales**
- **Recibes pedidos de varios países**

Errores habituales al empezar a vender online

- Pensar que todo tributa en España al ser una empresa establecida en España
- No controlar las ventas a distancia
- Pensar que plataformas como Amazon se encargan de todo
- Ignorar el EPR
- Pensar que al tener un número de IVA activo en otros países, si no se tienen ventas, no se declara

¿Cómo prepararse para vender en otros mercados?

Acción urgente

- ❑ Vendes en varios países sin diferenciar IVA
- ❑ Tienes stock fuera de España sin registro fiscal
- ❑ No controlas ventas por país
- ❑ No sabes si cumples con normativas como EPR

A revisar

- ❑ Estás empezando a vender fuera de España
- ❑ No tienes claro si superarás los 10.000 € en la UE
- ❑ Usas plataformas como Amazon, pero no conoces todas las implicaciones
- ❑ No estás seguro de tus obligaciones en otros países

Listo para vender

- ❑ Tienes claro dónde están tus clientes
- ❑ Sabes desde dónde envías y si almacenas stock
- ❑ Controlas el IVA por país (y usas OSS si aplica)
- ❑ Has revisado obligaciones fuera de la UE
- ❑ Sabes si te afecta el EPR y estás en cumplimiento
- ❑ Tienes visibilidad de ventas por país

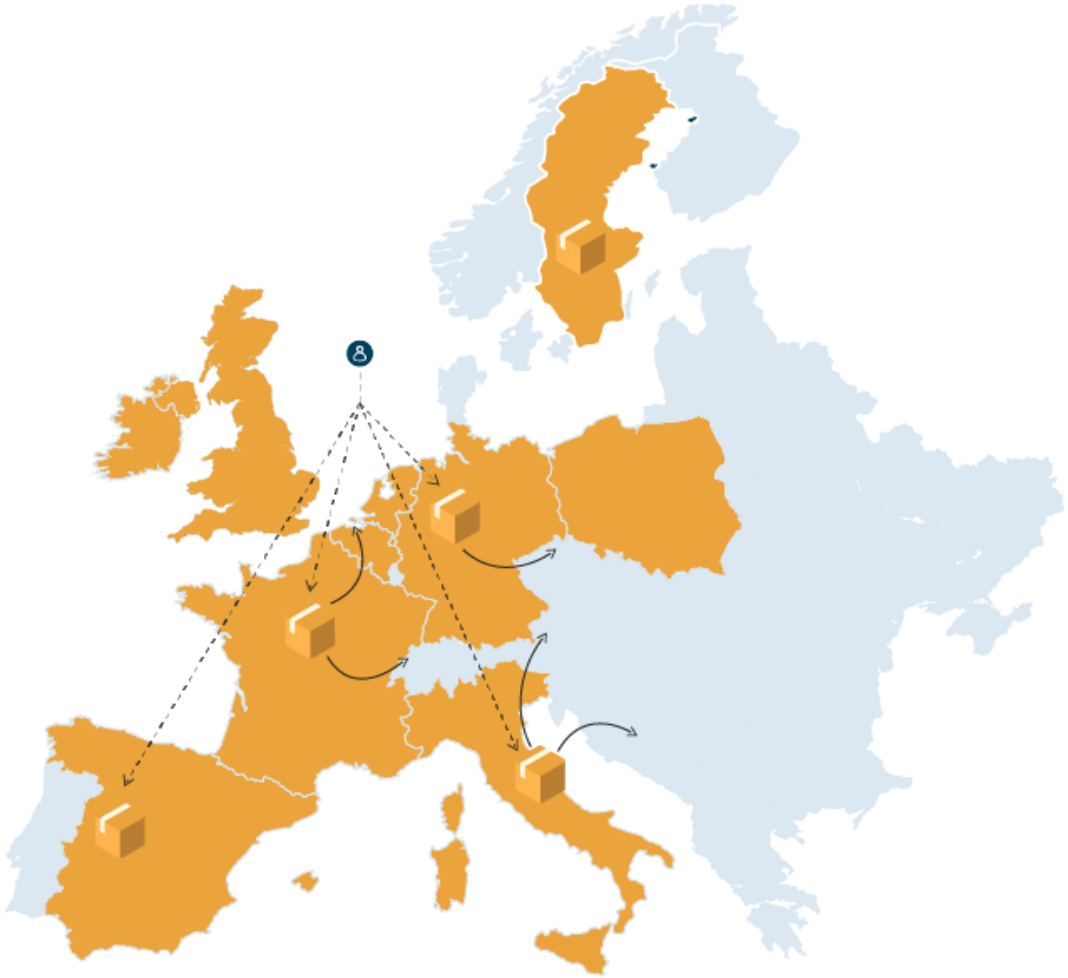
No se trata de complicar el negocio, sino de hacerlo bien desde el inicio para evitar problemas a futuro.

FAQ

¿Alguna pregunta?

Contacto

Karla Hernandez

Business Development Officer

- karla.hernandez@avaskgroup.com
- https://calendly.com/karla-hernandez-avaskgroup/30min