

Houston, temos un pedido: A odisea de internacionalizar o teu WooCommerce!

Rafael Verde Penas



De que imos falar?

Un pedido internacional non acaba no checkout, desencadea toda unha serie de xestións e conceptos directamente relacionados co comercio internacional.

Imos falar de preguntas reais, para que poidades abordar con confianza a odisea de internacionalizar unha tenda construída con WooCommerce.



Quen son e por que falo de comercio internacional?

Rafael Verde Penas

- Formación en comercio exterior e desenvolvemento web.
- +25 anos de experiencia.
- Asesoramos empresas en comercio internacional.
- Homologados por organismos de promoción exterior.



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

IVE: o maior cambio para o teu negocio

Lembra solicitar a túa inclusión no *Registro de Operadores Intracomunitarios* (ROI) a través da AEAT (consulta coa túa asesoría) se vas traballar con profesionais.

Nas vendas a particulares (B2C) superado o umbral mínimo, pasarás a ingresar o IVE en cada país no que realices operacións. Non é necesario estar dado de alta no ROI.

As vendas a empresas (B2B) están, en xeral, exentas de IVE español se o teu cliente ten un número de IVE intracomunitario válido.



A cifra que tes que recordar: 10.000



Lembra que se a túas vendas sen IVA son:

$\leq 10.000 \text{ € / ano:}$

- IVE español
- Modelo 303

$> 10.000 \text{ € / ano:}$

- IVE do país de destino
- Modelo 369 (Rexime OSS)

Que tipo de IVE teño que aplicar?

Regra xeral: aplicas o IVE do país de destino.

-  Alemaña, aplicas o 19%.
-  Francia, aplicas o 20%.
-  Hungría, aplicas o 27%.

¿Teño que darme de alta en cada facenda?

Non. Existe a *Ventanilla Única* (Rexime OSS) da AEAT.



Como ingreso o IVE extranxeiro?

Declaras trimestralmente mediante o formulario 369 da AEAT (Rexime OSS).

Configura WooCommerce: IVE por país + prezos con impostos incluídos.



Produtos e servizos, é o mesmo?

Desenvolves e comercializas un *plugin*?

- É un servizo prestado por vía electrónica.
- Mesmo escenario que para a venda de bens.

Ofreces mantemento web dende a túa oficina?

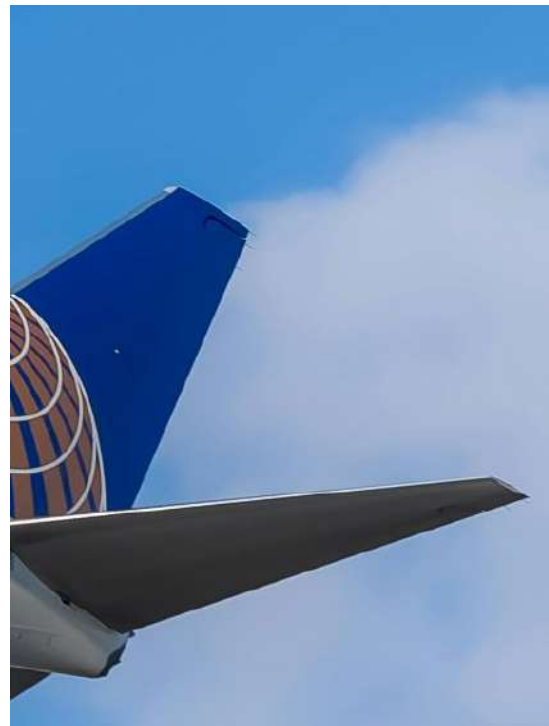
- IVE español (sen umbral) para particulares (B2C).
- Sen IVE para cliente profesional (B2B).



Vendo produtos fóra da UE, aplico IVE?

Fóra da UE: as vendas están exentas de IVE.

- Son operacións que non se declaran na *Ventanilla Única*.
- Habitualmente o cliente paga aranceis e impostos na importación. Ollo! Algúns países (Reino Unido, Noruega, Suíza, Australia...) esixen ao vendedor cobrar o IVE local na propia venda.
- Acredítanse esas exportacións cun documento que emite a Aduana española (DUA de exportación). Podes xestionar esa documentación coa túa axencia de transporte.



Ofrezco servizos fóra da UE, levan IVE?

Se o cliente final está ubicado fóra da UE:

- En xeral non se aplica IVE español.
- Non se declaran na *Ventanilla Única*.
- Non é necesario obter documentación en Aduanas.
- Pode haber obrigas fiscais no país do cliente.

Con todo, lembra conservar xustificantes:

- Datos de facturación.
- IP do cliente.
- Datos do organismo pagador (banco).



Métodos de pago: Ofrece confianza!

A confianza no pago decide a venda, debe ser parte da túa estratexia comercial.



Que *plugin* instalo para cobrar?

🔍 Search Marketplace

Non confundas Pasarela de pago e Solución de pago.

- A pasarela de pago permíte cobrar (Stripe, Redsys...).
- A solución de pago é o medio que usa o cliente para pagar (ex: Bizum).

✅ Comprobar que a túa pasarela permita activar as solucións de pago que se usan no país do teu cliente é a clave.

Debo usar unha solución de pago distinta?

Ofrece métodos de pago locais, senón perderás vendas.

- ⚠ Evita recargos: na UE están prohibidos en tarxetas de consumo e SEPA. Noutros medios, só poden cubrir o custo real (e algúns países nin eso). Mellor incluílo no prezo.



Vendo fóra da UE. Cobro en euros ou en divisas?

Cobrar só en euros é o camiño fácil, pero pode ser unha mala estratexia.

- O cliente non sabe canto pagará polo cambio de divisas.

Prezos na divisa do cliente xeran máis vendas, pero o risco de cambio pasa a ser teu.

Hai dúas opcións:

1. A conversión automática en tempo real (as comisións que poden variar de 1 e 5% na túa pasarela).
2. Ofrecer prezos fixos específicos por mercado e/ou divisa (é a máis recomendada, pero esixe seguimento).



© Unsplash, John MacArthur

Loxística internacional

Pode ser un quebradeiro de cabeza se non se anticipa.



Que axencia de transporte é mellor?

Elixex axencias ben implantadas no mercado de destino, non un transportista único global.

- Última milla eficiente.
- Soporte no idioma local.
- Devolucións máis sinxelas.



Que máis hai que ter en conta na loxística internacional?

HS Code: código arancelario que identifica o produto.

- Permite clasificar os produtos.
- Necesario para calcular os aranceis.
- Existen *plugins* que permiten automatizalo.
- Podes acceder a lista completa na páxina web da UE.



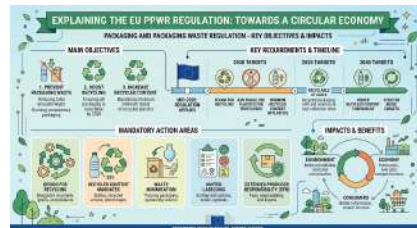
Posibles restriccións de embalaxe nos envíos.

- Ex: Australia esixe cumprir coa norma **NIMF 15** para madeira.



PPWR: o novo regulamento de envases (Reg. 2025/40).

- Vender a consumidores doutro país da UE vai xerar obrigas nese país.
- Rexistro en cada país de destino + designar un representante autorizado.
- Declaración anual e pago por xestión de residuos.



Termos e condicións de venda: O cliente no centro

Os termos e condicións non son só protección legal fronte a reclamacións, son unha ferramenta comercial que xera confianza.



Dentro da UE, por que non aplicar simplemente a norma española, que é onde teño a empresa?

Aplicanse as normas do país do cliente, non podes simplemente elixir a lei española por defecto.

- Unha cláusula non pode privar ao consumidor da protección imperativa da lei do seu país.
- Revisa a garantía legal (pode ser de máis de 2 anos).
- Revisa sempre particularidades das normativas locais.



Fóra da UE, aplico as condicións de venda españolas?

Revisa a lexislación do mercado onde vendas: o que é legal aquí non ten por que selo fóra.

- Un cliente pode reclamar no seu país e, sobre todo, afectar a túa reputación online.
- Redacta condicións específicas (consulta co ICEX). Por exemplo, informa claramente sobre custos aduaneiros non incluídos no prezo de venda.

4.6

Excellent



20K reviews



Google
10,961 reviews

★★★★★ 4.3 ⓘ

Consellos finais e grazas! ... e preguntas!

Comeza pola UE: sen aduanas, marco legal máis harmonizado, *ventanilla única*.

Fóra da UE: elixe un mercado prioritario e apóiate nos organismos de promoción exterior.

Se tes dúbidas, asesorate con expertos, organismos de promoción autonómica e ICEX.

