Actualizaciones de M2E Cloud de julio de 2026: configuración de los tipos de IVA para eBay y Amazon, nuevas opciones de sincronización con Kaufland y mucho más

Resumen mensual de M2E · https://docs.m2ecloud.com/es/docs/actualizaciones-de-m2e-cloud/

Vender a través de distintos canales implica trabajar con diferentes opciones de precios, normas sobre el IVA y detalles de los anuncios. Las actualizaciones de este mes facilitan la gestión de todo ello en M2E Multichannel Connect.

Descubre cada nueva función en detalle y cómo sacarle partido.

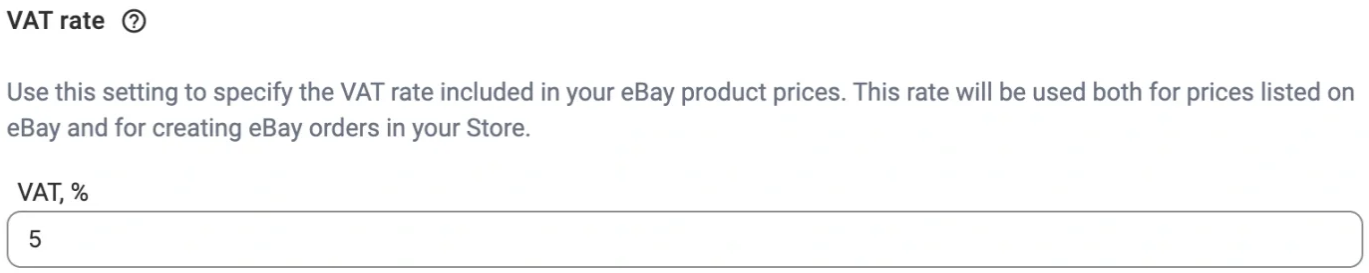
Novedades de M2E Cloud

Establecer un tipo de IVA para los pedidos de eBay y Amazon en Europa

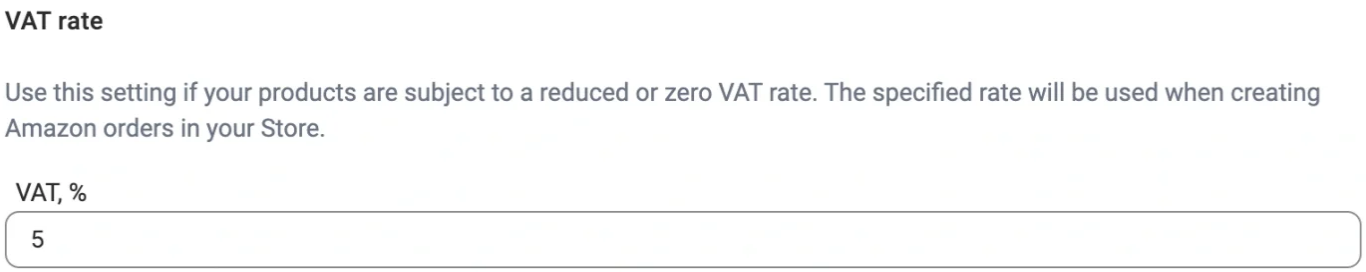
Cuando la API de un canal no envía el importe ni el tipo de IVA junto con un pedido, M2E aplica el tipo de IVA estándar del país del comprador al crear el pedido en tu tienda. Esto no supone ningún problema para los productos con tipo de IVA estándar, pero sí para aquellos que se acogen a un tipo reducido o nulo.

Ahora, si vendes productos con tipos de IVA reducidos o nulos, puedes especificar el tipo aplicable a tus anuncios y pedidos mediante M2E Multichannel Connect.

eBay. En tu Política de venta de eBay, utiliza el campo **tipo de IVA** para especificar el IVA incluido en los precios de tus productos en eBay. Este tipo se aplica tanto a los precios de los productos en eBay como a los pedidos de eBay creados en tu tienda.



Amazon. En tu Política de venta de Amazon, una nueva sección titulada **«Tipo de IVA no estándar»** te permite introducir el tipo que se aplicará cuando se creen pedidos de Amazon en tu tienda.



Si dejas en blanco el campo del tipo de IVA para eBay y Amazon, M2E aplica el tipo estándar en función del país del comprador.

> ℹ En eBay, una vez que se ha introducido un tipo de IVA para un producto, puedes actualizarlo con un valor diferente, pero no puedes eliminarlo por completo.

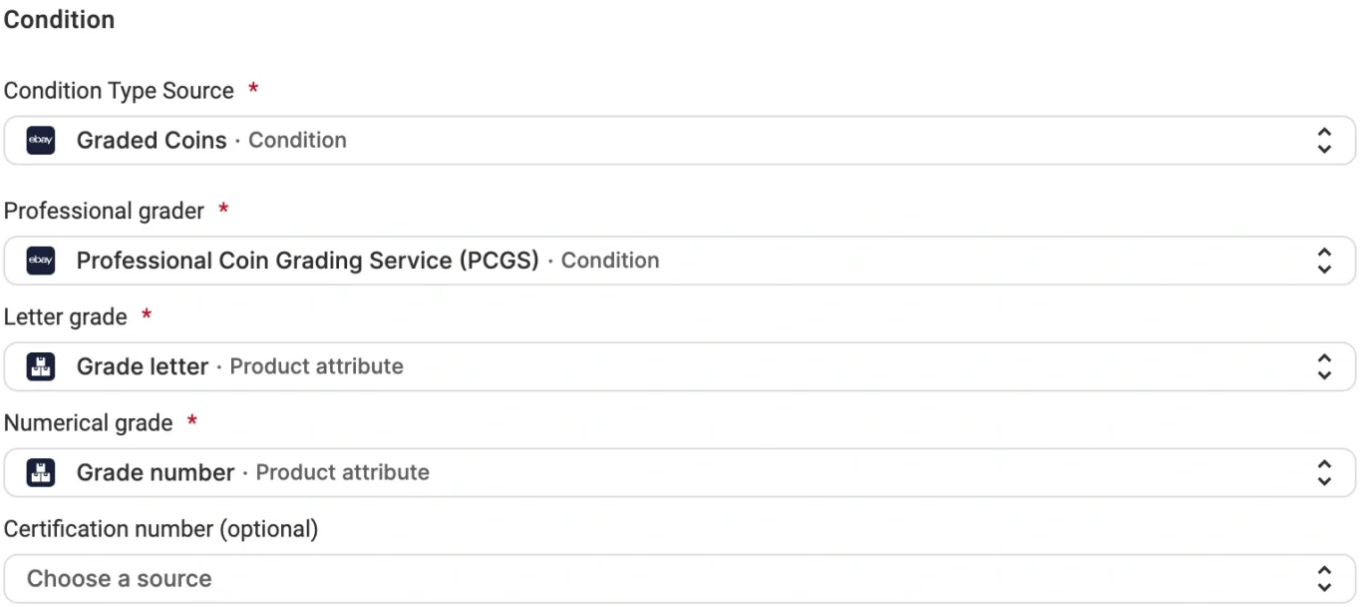
Proporciona información sobre el estado de los anuncios de monedas en eBay EE. UU.

Si vendes monedas de colección en eBay EE. UU., esto te interesa.

eBay ha incorporado una clasificación del estado para las categorías de monedas de colección, como **Monedas: EE. UU., del mundo, de Canadá, antiguas** y **medievales**. Los anuncios de estas categorías deben incluir ahora información sobre el estado, tanto de las monedas clasificadas como de las sin clasificar. Sin esta información, los anuncios corren el riesgo de ser bloqueados, ocultados o eliminados en eBay.

Puedes añadir estos datos en la sección **Estado** de tu Política de descripciones de eBay (*Configuración* > *Políticas*). Al actualizar tus anuncios de eBay, te asegurarás de que cumplan con

la normativa y evitarás errores en los mismos.



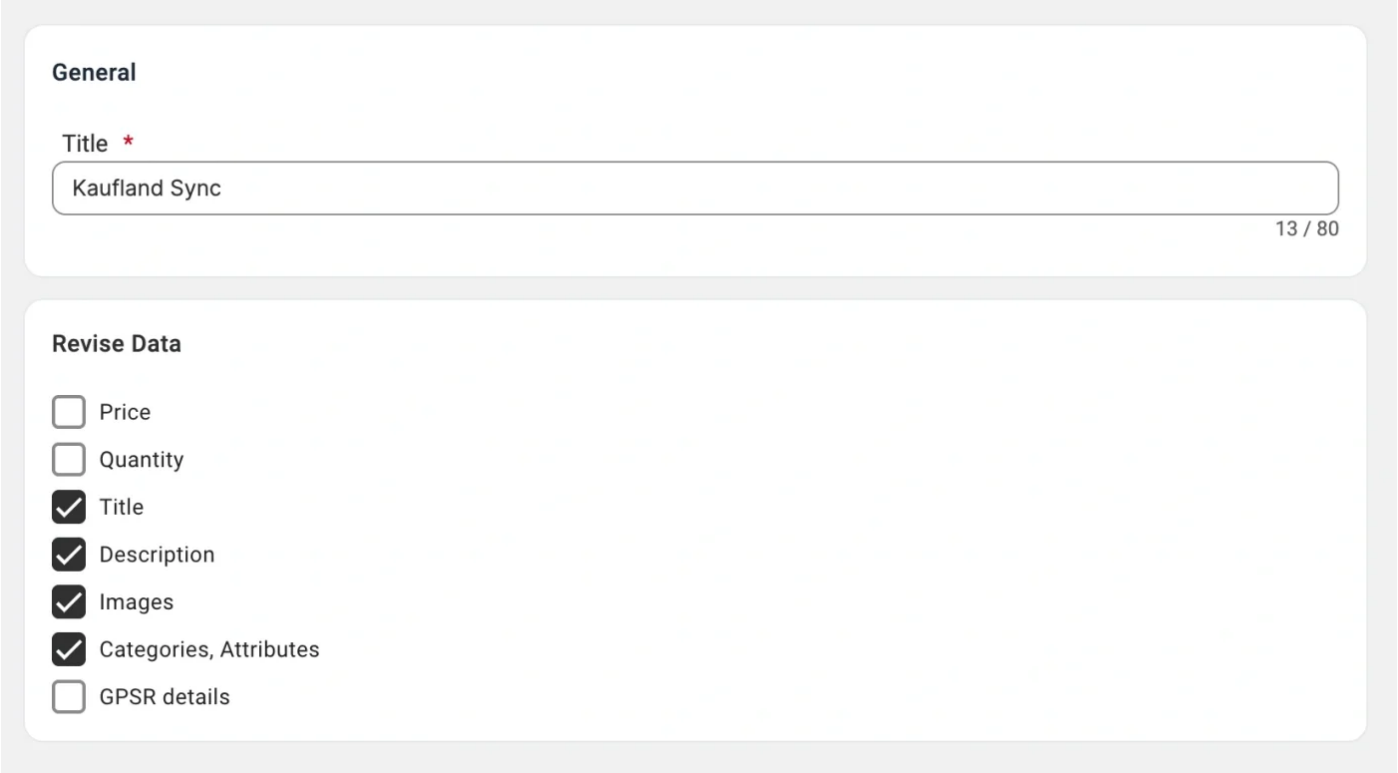
Consulta más detalles sobre el producto en Kaufland

Con la política de sincronización M2E, puedes actualizar automáticamente una serie de datos de los anuncios de Kaufland desde tu tienda conectada, como el precio, la cantidad y los datos del GPSR. Este mes, hemos añadido más opciones:

- Título
- Descripción
- Imágenes
- Categorías y atributos

Esto significa que puedes reutilizar el contenido de los productos de tu tienda para mantener tus fichas de Kaufland coherentes y actualizadas. Por ejemplo, cuando actualizas la descripción de un producto en el catálogo, M2E sincroniza el cambio con las fichas de Kaufland que utilizan esta política.

Para activarla, ve a tu Política de sincronización de Kaufland (*Configuración* > *Políticas*) y marca las casillas situadas junto a los campos que quieras actualizar automáticamente.

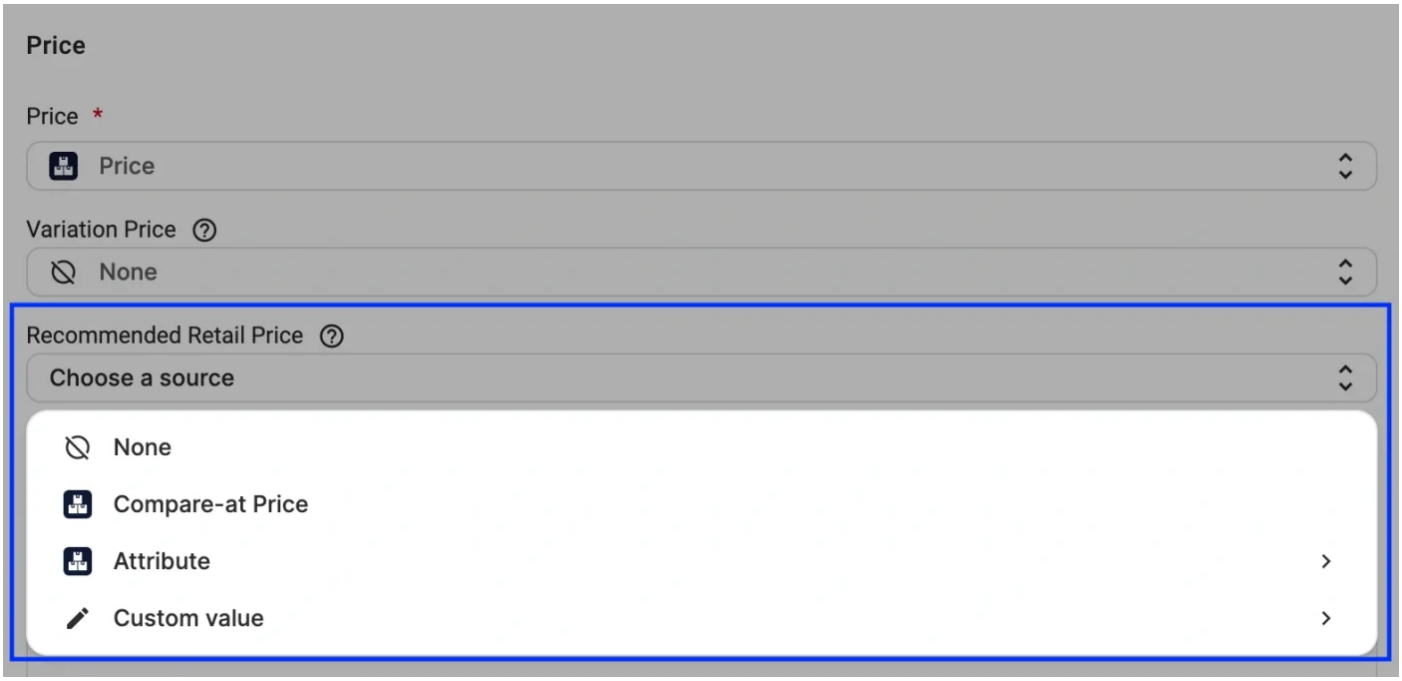


Establecer un precio de venta al público recomendado para OTTO

Ahora puedes definir el precio de venta al público recomendado por el fabricante (conocido en Alemania como «Unverbindliche Preisempfehlung» o UVP) para los anuncios de OTTO. Se trata del precio que sugiere el fabricante, que suele ser superior al precio del vendedor, por lo que OTTO lo muestra tachado para que los compradores vean claramente el ahorro.

Para indicar el precio de venta al público recomendado:

1. Abre la Política de ventas de OTTO (*Configuración* > *Políticas*).
2. Busca el campo **Precio de venta recomendado** en la sección *Precio*.
3. Selecciona un atributo o metacampo de la tienda, o introduce un valor personalizado para el precio tachado.



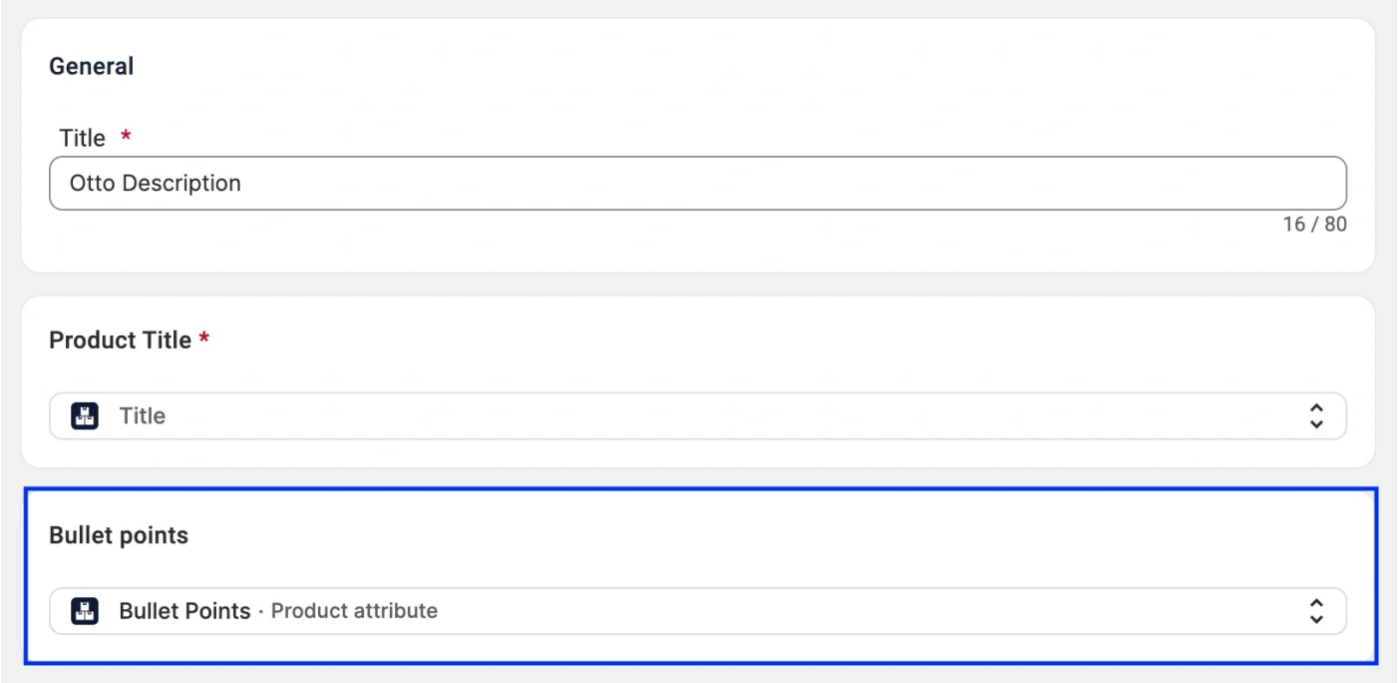
ℹ En la mayoría de los casos, debes seleccionar el atributo que utiliza tu tienda para el precio original o el precio antes del descuento; por ejemplo, *Precio de referencia* en Shopify, *PVP (precio de venta al público)* en BigCommerce, *Precio habitual* en WooCommerce, etc.

Añadir viñetas a los anuncios de OTTO

Las viñetas aparecen en la parte superior de la ficha de producto de OTTO y ayudan a los compradores a echar un vistazo rápido a las características principales. Ahora puedes definirlas en tu Política de descripción de M2E.

Introduce los datos que quieras destacar en tus anuncios de OTTO de una de estas dos formas:

- **Metacampo o atributo de la tienda.** Puedes seleccionar un atributo. Si ese atributo contiene varios valores separados por una coma (,) o un punto y coma (;), cada valor se convertirá en una viñeta independiente en OTTO.
- **Valor personalizado.** Cada valor que introduzcas se convertirá en una viñeta independiente.

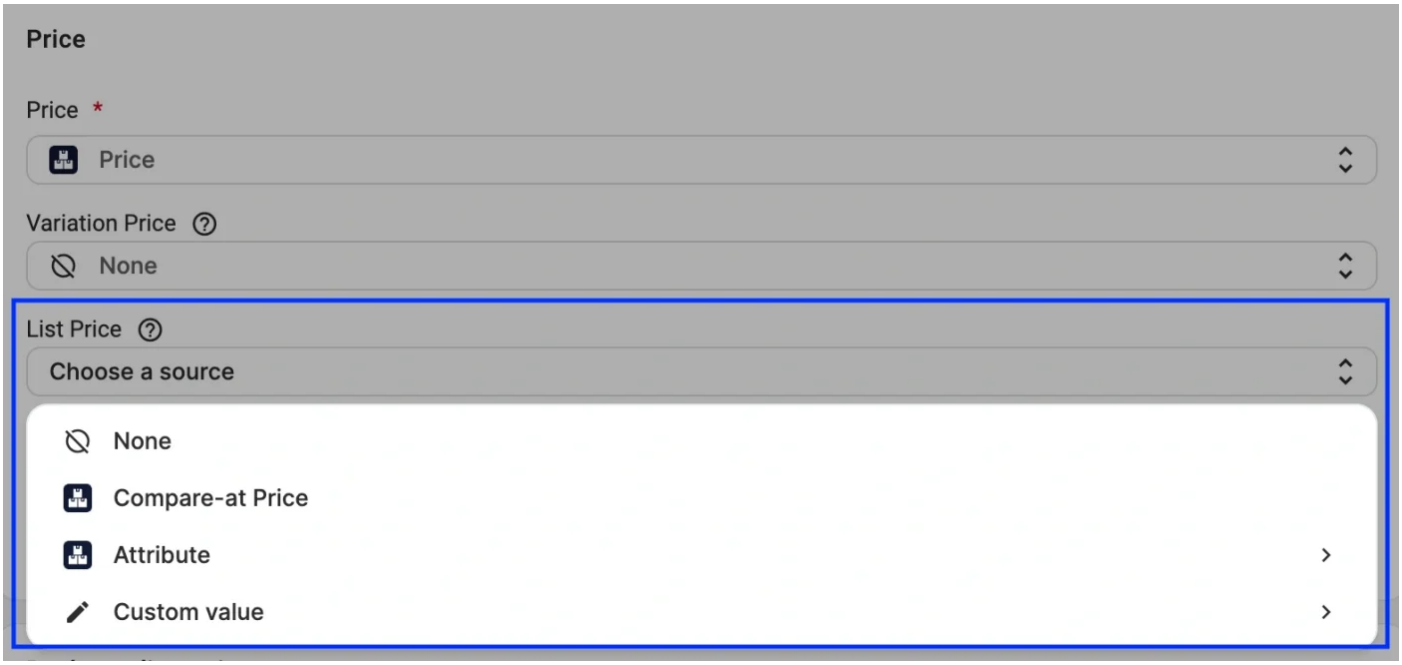


Establecer un precio de venta recomendado para TikTok Shop EE. UU.

Ahora puedes definir un «precio de catálogo» para tus anuncios en TikTok Shop EE. UU. Se trata del precio de venta al público original o recomendado de un producto. Cuando el precio de catálogo es superior a tu precio de venta, TikTok Shop puede mostrarlo tachado, lo que deja claro el descuento a los compradores.

Para indicar el precio de catálogo:

1. Abre la Política de ventas de TikTok Shop (*Configuración* > *Políticas*).
2. Busca el campo **Precio de catálogo** en la sección *Precio*.
3. Selecciona un atributo o metacampo de la tienda, o introduce un valor personalizado para el precio tachado.



ℹ En la mayoría de los casos, debes seleccionar el atributo que utiliza tu tienda para el precio original o anterior al descuento; por ejemplo, *Precio de referencia* en Shopify, *PVP (precio de venta al público)* en BigCommerce, *Precio habitual* en WooCommerce, etc.

Modificar la cantidad previa a la venta en Temu

Hace varios meses, incorporamos la función de gestionar los pedidos en preventa de Temu. La preventa te permite seguir vendiendo un producto aunque su stock habitual sea 0, cuando esperas reponerlo pronto. Los compradores pueden seguir pidiéndolo y tú lo envías una vez que lo hayas repuesto.

Ahora M2E puede modificar la cantidad en preventa. Utiliza la misma fuente que tu stock habitual: las reglas de *Cantidad* de tu política de ventas. Si el producto está en preventa, esa cantidad se aplica como cantidad en preventa; en caso contrario, se aplica como cantidad habitual.

ℹ Para que M2E pueda modificar la cantidad previa a la venta, asegúrate de que la opción *Cantidad* esté activada en tu Política de sincronización de Temu.

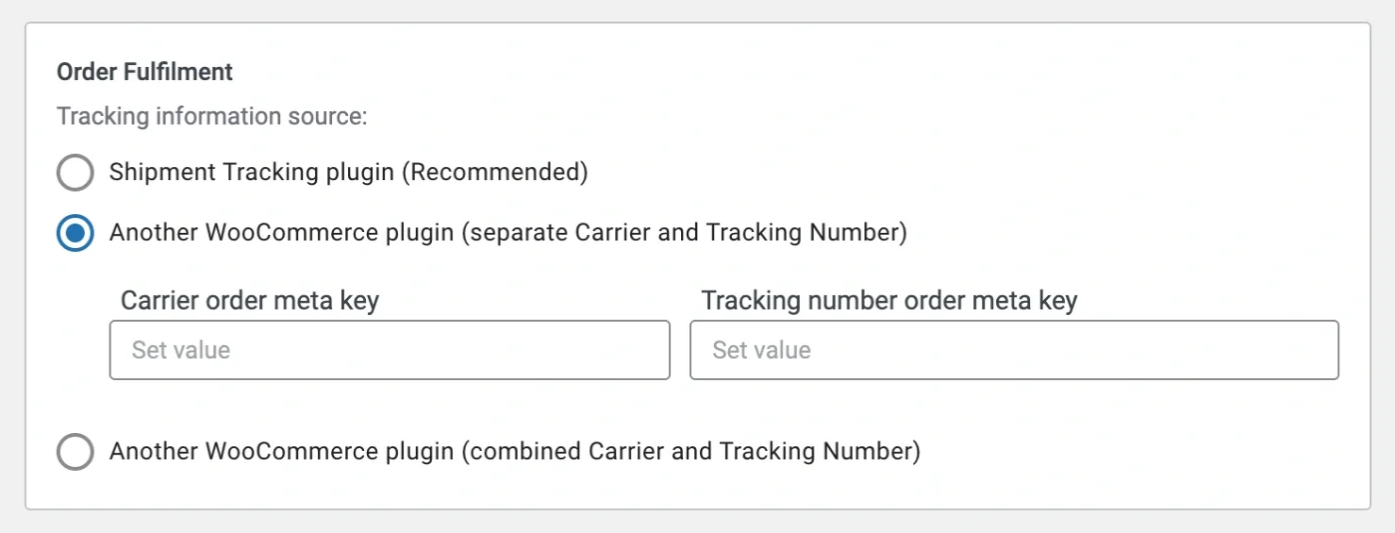
Configurar los metacampos de seguimiento y de pedido del transportista para WooCommerce

Por defecto, los pedidos de WooCommerce no incluyen campos para la información del transportista y el seguimiento, por lo que los vendedores recurren a plugins para añadirlos. Hasta

ahora, M2E era compatible con el plugin Shipment Tracking. Ahora, al leer los metadatos del pedido, M2E puede funcionar con prácticamente cualquier plugin de seguimiento.

Para configurarlo, ve a *Ajustes* > *Pedidos* > *Gestión de pedidos*. Selecciona la opción correspondiente a otro plugin de WooCommerce, dependiendo de cómo almacene los datos tu plugin:

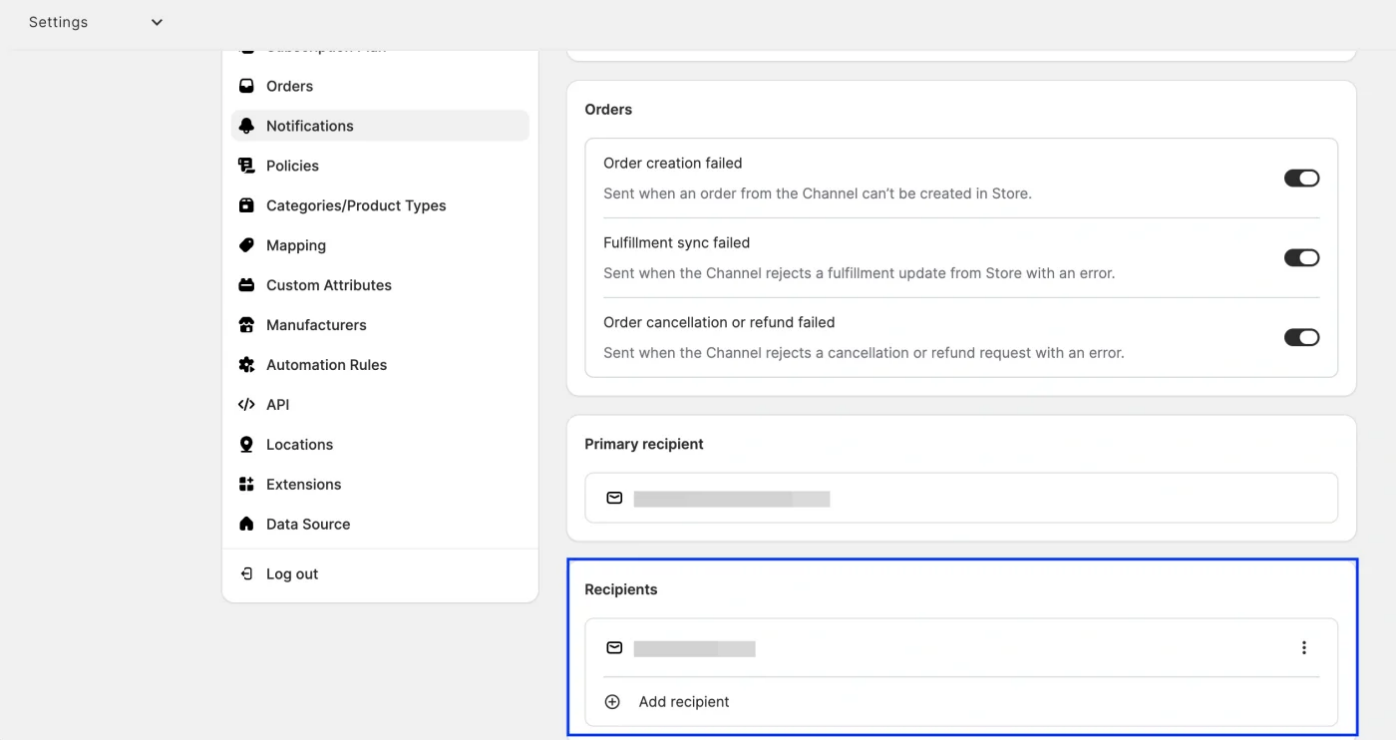
- Si tu plugin almacena la empresa de transporte y el número de seguimiento **por separado**, introduce la **clave meta de pedido de la empresa de transporte** y la **clave meta de pedido del número de seguimiento**.
- Si los almacena en un **único campo**, introduce esa **clave meta de pedido**.



Añade destinatarios para tus notificaciones

Hasta ahora, los correos electrónicos de notificación relacionados con la cuenta y los pedidos solo se enviaban al titular de la cuenta de M2E, que a menudo no es la persona que utiliza la aplicación a diario. Ahora puedes añadir a otras personas como destinatarios, de modo que la persona adecuada reciba las notificaciones sin tener que reenviarlas manualmente.

En *Configuración* > *Notificaciones*, utiliza la sección **Destinatarios** para añadir a otros usuarios que deban recibir estos correos electrónicos.

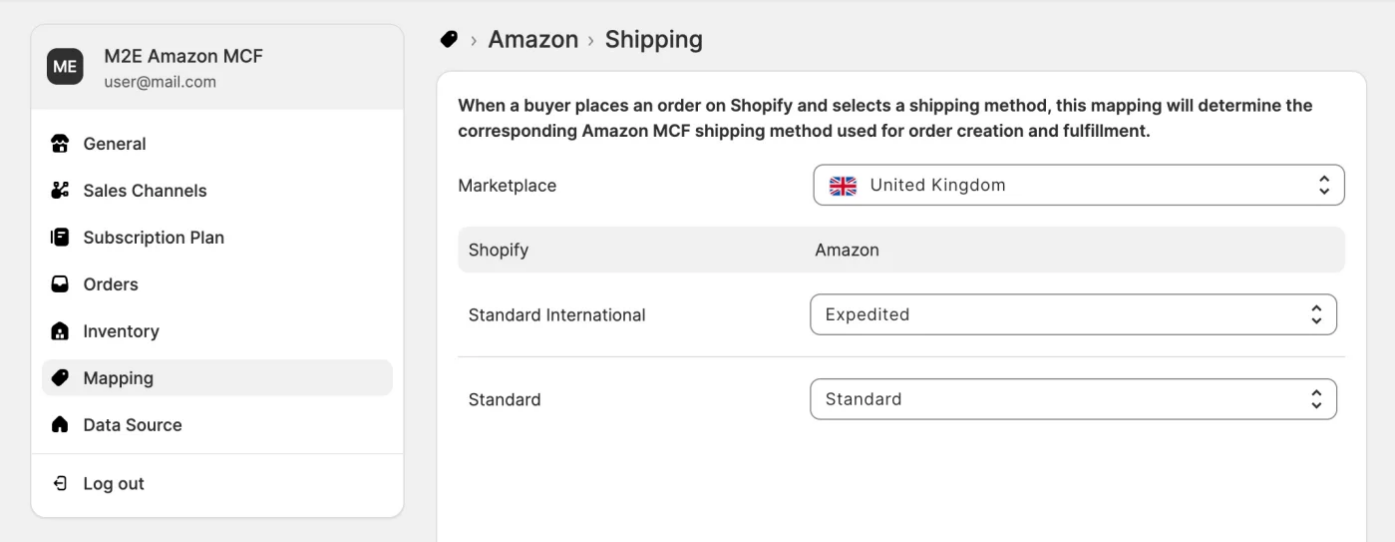


Asignar métodos de envío en Amazon MCF / Walmart MCS

Si utilizas la aplicación Amazon MCF / Walmart MCS para Shopify, ahora puedes asociar los métodos de envío de tu tienda a los métodos de gestión de pedidos de Amazon MCF o Walmart MCS.

Configúralo en *Ajustes* > *Asignación* > *Envíos* para tu cuenta de Amazon o Walmart. Cuando un comprador realiza un pedido en tu tienda de Shopify y elige un método de envío, esta asignación determina qué método MCF de Amazon o MCS de Walmart se utiliza para crear y gestionar el pedido.

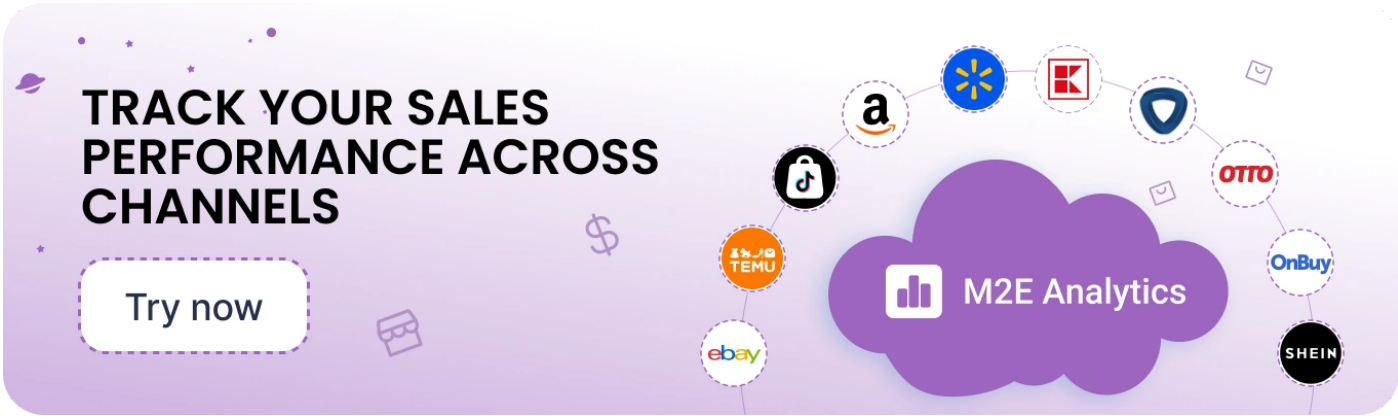
Si no se configura ninguna asignación, todos los pedidos se tramitarán con envío estándar de forma predeterminada.



Análisis de ventas para más canales

La aplicación M2E Analytics ahora abarca más canales: **Kaufland**, **OTTO**, **OnBuy**, **Shein** y **Mirakl** . Es gratuita para los usuarios de M2E Multichannel Connect. La aplicación muestra el rendimiento de tu negocio en los mercados online, desde las ventas y los beneficios hasta las tendencias de productos y clientes.

Para acceder a M2E Analytics, ve a analytics.m2e.cloud e inicia sesión con tu perfil de M2E Accounts.



> Echa un vistazo a la guía de análisis de ventas de M2E para ver qué datos del mercado puedes supervisar con la aplicación.

¿Qué nos depara el futuro de M2E Cloud?

Estamos desarrollando nuevas funciones para facilitar tus ventas multicanal:

- Asistencia para devoluciones y reembolsos de pedidos de eBay y Amazon en Shopify

- Publicación de productos con variaciones en los mercados de Mirakl

---

Esto es todo por este mes, pero pronto habrá más novedades. Mientras tanto, si necesitas ayuda con alguna de estas funciones, nuestro equipo de asistencia está a tu disposición.