¿Cuánto cuestan las comisiones de eBay a los Vendedores? | Guía de costes y comisiones

Conceptos básicos de eBay · https://docs.m2ecloud.com/es/docs/cuanto-cuestan-las-comisiones-de-ebay-a-los-vendedores-guia-de-costes-y-comisiones/

Es fácil pasar por alto las comisiones de eBay… hasta que empiezan a afectar a tus márgenes.

Para los vendedores profesionales de eBay, las comisiones están relacionadas con todo: los precios, el tamaño del catálogo y la eficiencia operativa. Cuanto más crezcas, más importancia tendrán.

Esta guía desglosa las comisiones clave a las que se enfrentan los vendedores profesionales, para que puedas controlar los costes y crecer con menos sorpresas.

¿Cómo funcionan las comisiones de eBay?

Para los vendedores profesionales de eBay, las comisiones siguen una estructura sencilla, pero su impacto crece rápidamente a medida que aumenta el volumen de negocio.

eBay cobra a través de tres tipos principales de comisiones:

- **Comisiones de suscripción a la tienda**: tu coste fijo mensual
- **Comisiones de inserción (anuncio)**: el coste de publicar productos más allá de tu cuota
- **Comisiones sobre el valor final**: un porcentaje que se cobra por cada venta

Además, pueden surgir costes adicionales dependiendo de cómo y dónde vendas.

El coste total depende de varias variables clave:

- las marketplace (EE. UU., Reino Unido, Alemania y otras regiones),
- la categoría del producto,
- el formato del anuncio (subasta o precio fijo),
- el tipo de vendedor (particular o empresa),
- y funciones opcionales como los anuncios promocionados o las mejoras.

Debido a esta estructura, no es recomendable basarse en una sola tabla o porcentaje. En su lugar, debes comprender cómo funciona cada comisión y cómo se aplica a tu caso concreto.

¿Cuánto cuesta eBay?: Resumen de las comisiones de eBay

> ℹ Ten en cuenta que toda la información sobre las tarifas es válida a fecha de 22 de abril de 2026. Te recomendamos que consultes las últimas actualizaciones en la página web de eBay.

Cuotas de suscripción a la tienda

Las suscripciones a la tienda en eBay son costes mensuales fijos que permiten a los vendedores profesionales acceder a límites de anuncios más altos, tarifas por anuncio más bajas y comisiones sobre el valor final reducidas.

Vendedores con sede en EE. UU.

Para los vendedores de eBay.com, las suscripciones a la tienda se ofrecen en varios niveles. Cada uno de ellos está diseñado para un nivel diferente de volumen de ventas y actividad de publicación de anuncios.

Tipo de tienda	Plan mensual	Plan anual (por mes)
Starter	$7.95	$4.95
Basic	$27.95	$21.95
Premium	$74.95	$59.95
Anchor	$349.95	$299.95
Enterprise	–	$2,999.95

Los vendedores pueden elegir entre facturación mensual o suscripciones anuales (que se pagan por adelantado con una tarifa mensual con descuento). Las suscripciones se renuevan automáticamente a menos que se cancelen.

Vendedores internacionales

Si vendes en sitios internacionales de eBay, necesitas una suscripción a «Tienda» independiente para cada marketplace. Una «Tienda» en un sitio no es válida para otro. Cada sitio internacional tiene sus propios paquetes de suscripción, tarifas, límites de anuncios y ventajas.

Lo más importante para los vendedores de mayor volumen es que la estructura no es uniforme en todos los sitios.

Los modelos de suscripción a la Tienda varían según el marketplace:

- **Reino Unido:** tres niveles de Tienda para empresas, sin facturación anual
- **Alemania:** cuatro niveles de Tienda para empresas, también sin facturación anual
- **Francia, Italia y España:** tres niveles para empresas en cada caso, pero los precios, los límites de anuncios y las ventajas incluidas difieren según el país
- **Australia:** un modelo diferente, con un amplio cupo de anuncios gratuitos, normas del GST (impuesto sobre bienes y servicios) basadas en el estado de registro y diferencias en las tarifas según el nivel de suscripción y la categoría

Por lo tanto, debes planificar tu tienda mercado por mercado. Antes de suscribirte, compara cuatro aspectos para cada plataforma:

- el coste mensual de la suscripción,
- los límites de anuncios gratuitos, tanto de precio fijo como de subasta,
- las tarifas de inserción adicionales una vez agotada la cuota gratuita,
- y si los descuentos en la comisión sobre el valor final justifican la suscripción.

Para los vendedores con un gran volumen de ventas, suele ser una cuestión de margen. Si una plataforma de venta te ofrece costes de inserción más bajos, comisiones sobre el valor final con descuento o anuncios internacionales gratuitos, elegir el nivel de tienda adecuado puede reducir los costes totales de venta a gran escala.

> ℹ Puedes consultar la guía oficial de eBay aquí: Tiendas de eBay en distintos sitios web internacionales de eBay: suscripciones y tarifas.

Tarifas de publicación

Las tarifas de publicación se aplican al crear anuncios en eBay.

En muchos marketplaces, los vendedores disponen de un número determinado de anuncios gratuitos cada mes. Una vez agotado ese límite, eBay cobra una tarifa por cada anuncio adicional.

Factores que influyen en las tarifas de publicación:

- el marketplace,

- la suscripción a la tienda,
- el formato del anuncio,
- y la configuración del anuncio.

También pueden aplicarse comisiones cuando:

- se renueva un anuncio,
- vuelves a publicar un artículo,
- o publicas un anuncio en más de una categoría.

> ℹ En una guía aparte tratamos con más detalle las tarifas de publicación. Consulta Explicación de las tarifas de publicación de eBay para saber cómo funcionan estas tarifas en las distintas regiones.

Comisiones sobre el valor final

Las comisiones sobre el valor final son el principal coste de vender en eBay. Solo las pagas cuando se vende un artículo.

La comisión se calcula como un porcentaje del importe total de la venta. Esto incluye el precio del artículo, el Envío y los impuestos aplicables. En algunas regiones, también se aplica una comisión fija por pedido.

Las tarifas varían según la categoría, el precio y los marketplaces. Por ello, un mismo producto puede tener comisiones diferentes dependiendo de dónde se ponga a la venta.

> ℹ En una guía aparte explicamos con más detalle las comisiones sobre el valor final, incluyendo cómo funcionan en las distintas regiones. Consulta Comisiones sobre el valor final en eBay: cómo se calculan para ver el desglose completo.

Otras comisiones de eBay que debes conocer

Además de las comisiones estándar por venta, eBay puede cobrar comisiones adicionales en función de cómo publiques tus anuncios, vendas y gestiones los pedidos.

- **Mejoras opcionales en los anuncios.** Puedes mejorar tus anuncios con funciones como subtítulos o precios de reserva. Estas mejoras aumentan la visibilidad, pero conllevan un coste adicional, incluso si el artículo no se vende.

- **Tarifas de publicidad.** Los Anuncios patrocinados de eBay ayudan a que tus productos destaquen en los resultados de búsqueda. Solo pagas una tarifa de publicidad cuando se vende un artículo promocionado.
- **Tarifa internacional**. Si vendes al extranjero, eBay puede cobrar una tarifa internacional. Esto depende de tu dirección registrada y de la ubicación del comprador.
- **Comisiones adicionales por valor final.** Pueden aplicarse comisiones adicionales por valor final si intentas completar una venta fuera de eBay o no cumples con los estándares de rendimiento de eBay.
- **Comisión por disputa.** Si eres responsable de una devolución de cargo o una disputa, eBay cobra una comisión por disputa por cada caso. El importe depende del marketplace.
- **Cargo por conversión de divisas.** Cuando vendes en sitios internacionales de eBay, eBay puede convertir tus fondos. Esto puede dar lugar a cargos adicionales por conversión de divisas.

Qué factores influyen en el importe total de tus comisiones

Las comisiones de eBay dependen de varios factores, no de una única tarifa.

Para calcular correctamente tus costes, ten en cuenta el precio del artículo, la categoría, la configuración del anuncio, los marketplaces y cómo utilizas los anuncios o las mejoras. Tu rendimiento como vendedor y tu ubicación también influyen en lo que pagas.

Revisa todas las comisiones aplicables antes de publicar el anuncio. Esto te ayudará a evitar costes inesperados y a proteger tus márgenes.