Guía de registro en Amazon Bélgica

Configuración de la cuenta de Amazon · https://docs.m2ecloud.com/es/docs/guia-de-registro-en-amazon-belgica/

Lanzado en octubre de 2022, el marketplace belga de Amazon abre la puerta a un público en rápido crecimiento con entrega y asistencia locales. Es un mercado fresco, lleno de oportunidades, perfecto para vendedores listos para expandirse en Europa.

En esta guía, descubrirá cómo empezar a vender en Amazon Bélgica.

8 sencillos pasos para empezar a vender en Amazon Bélgica

Paso 1. Prepara las bases de tu negocio

Antes de registrarte, asegúrate de tener:

- Una **dirección de correo electrónico profesional** o utilice su cuenta de cliente de Amazon;
- Una **tarjeta de crédito con cargo** (aceptada en la UE/internacional);
- **Documento de identidad válido** (pasaporte o documento nacional de identidad) para su verificación;
- **Información de registro de la empresa**, incluido su número de IVA (si procede);
- Un **número de teléfono** y una **cuenta bancaria** a la que Amazon enviará sus pagos.

Paso 2. Elija su estrategia de venta

Decida cómo quiere vender:

- **Revendedor**: Vender productos existentes y demandados;
- **Propietario de marca/etiqueta privada**: Vender productos bajo su marca.

Muchos Vendedores combinan ambas opciones.

Paso 3. Regístrese para obtener una Cuenta de Vendedor

- Visita el sitio de Vendedores de Amazon Bélgica y haz clic en *Regístrate*.
- Elija su idioma preferido (EN-GB, NL-BE, FR-BE).

- Facilite sus datos comerciales y de contacto, incluido el IVA si lo tiene.
- Establezca sus credenciales de acceso (correo electrónico y contraseña).
- Introduzca sus datos de facturación (tarjeta de crédito) y de cuenta bancaria.

Paso 4. Verifique su identidad

- Cargue una copia escaneada o una foto de su pasaporte o documento nacional de identidad;
- Rellene la información de registro de la empresa;
- La verificación suele completarse en tres días laborables.

Paso 5. Elija su plan de venta

- **Plan profesional**: 25 euros/mes (sin IVA) + tasas por artículo*(a 23.06.2025*);
- **Plan individual**: Sin cuota mensual, pero paga por artículo vendido;

Seleccione el que se alins with your sales volume and goals.

> No olvide consultar la información sobre las tarifas del vendedor en la página oficial de Amazon Bélgica.

Paso 6. Entender las responsabilidades en materia de IVA

- Vender en Bélgica -o en cualquier lugar de la UE- puede exigir el registro del IVA, sobre todo si sus ventas transfronterizas superan los 10.000 euros anuales, según la legislación de la UE.
- Bélgica aplica un tipo normal de IVA del 21%. Debe repercutir el IVA sobre las ventas y presentar declaraciones de acuerdo con la normativa local.
- Además, si almacenas inventario en otro país de la UE (por ejemplo, en un almacén de Amazon FBA en Alemania), también debes registrarte a efectos del IVA en ese país y cumplir sus obligaciones de información y pago.

Paso 7. Lista de productos

- Haga coincidir los anuncios existentes (si el producto ya se vende en Amazon);
- O cree nuevos anuncios: elija la categoría, suba imágenes, establezca precios, SKU, descripciones, palabras clave;
- La carga masiva está disponible con el plan Profesional.

Elementos esenciales del Anuncio de productos:

- GTIN/UPC/EAN/ISBN (o solicitar exención), SKU, ASIN, títulos de productos, imágenes, viñetas, descripción;
- Precios (competitivos), configuración de envíos y disponibilidad de existencias.

> ℹ *Obtenga más información sobre Qué es la exención de GTIN de Amazon y por qué la necesita para vender productos en Amazon.*

Paso 8. Decida el método de Envío

- **Logística de Amazon (FBA)**: Amazon se encarga del almacenamiento, Envío, devoluciones - ideal para un servicio rápido;
- **Cumplimiento por parte del comerciante (FBM)**: Usted envía los pedidos directamente.
- **Amazon MCF (Logística Multicanal):** Utiliza la red logística de Amazon para enviar pedidos que no sean de Amazon, como los de Shopify, una excelente forma de centralizar el cumplimiento mientras se expande a través de plataformas.

> ℹ *Obtenga más información sobre las 5 mejores integraciones de Amazon MCF para simplificar el cumplimiento.*

FAQ sobre el registro en Amazon España

¿Qué se puede vender en línea?

Casi cualquier cosa, si se ajusta a su nicho y objetivos.

En Amazon, muchas categorías como electrónica, hogar, automoción, mascotas y calzado están disponibles para todos los vendedores.

Sin embargo, artículos como Relojes, Belleza, Ropa y Salud necesitan la aprobación de Amazon antes de ser anunciados.

> ℹ *Más información sobre Cómo vender productos cosméticos en Amazon.*

¿Es necesario ser autónomo para vender en Amazon?

No, cualquiera puede empezar a vender, tanto si trabajas por cuenta ajena como si eres estudiante o estás tanteando el terreno.

Amazon ofrece dos planes: Individual (para vendedores ocasionales) y Profesional (para ventas de mayor volumen).

Pero si tus ingresos aumentan, las leyes locales pueden exigirte que te registres como autónomo y gestiones los impuestos adecuadamente.

¿Qué errores debo evitar al vender por Internet?

Evite errores comunes como descripciones vagas de los productos, un mal servicio de atención al cliente y no conocer a su público objetivo. No descuide la logística; los retrasos en los envíos y los problemas de existencias pueden dañar su reputación. La falta de una estrategia comercial clara es otro error importante. Considere la posibilidad de utilizar herramientas como Logística de Amazon (FBA) para el almacenamiento, Envío y devoluciones para simplificar las operaciones.

> Para más información sobre cómo empezar a vender en Amazon Bélgica con Shopify, visita nuestro blog.

Enlaces de interés:

- Empezar por Amazon
- Qué es la exención de GTIN de Amazon y por qué la necesitas para vender productos en Amazon