

VENDER A TRAVÉS DE MARKETPLACES INTERNACIONALES: ESTRUCTURA OPERATIVA, FISCAL Y LOGÍSTICA EN ENTORNOS B2B Y B2C | 12H

Comprender cómo deben estructurarse correctamente las operaciones de venta internacional a través de marketplaces desde una perspectiva operativa, fiscal, logística, documental y organizativa

Dirigido a

Empresas que venden o desean vender a través de marketplaces internacionales

Programa

- Módulo 1. Funcionamiento de los marketplaces internacionales

Marketplace vs tienda online propia. Modelos B2B, B2C e híbridos. Operadores que intervienen: vendedor, plataforma, logística, fulfillment y fiscalidad. Modelos habituales: stock nacional, stock UE, fulfillment paneuropeo, dropshipping e importación directa.

- Módulo 2. Venta a distancia e IVA comunitario

Venta a distancia intracomunitaria, OSS, IOSS, ventas B2B/B2C, umbral comunitario y tributación en destino. Obligaciones fiscales cuando el stock se mueve entre países y diferencias entre entrega interior, transferencia de bienes, venta a distancia y operación intracomunitaria.

- Módulo 3. Responsabilidades y riesgos en el marketplace

Responsabilidades del vendedor y de la plataforma. Supuestos de deemed supplier. Obligaciones documentales y registrales. Riesgos por estructuras mal configuradas. Casos: Amazon FBA, stock en varios Estados miembros, ventas desde China y operadores no establecidos en la UE.

- Módulo 4. Logística internacional y estructura operativa

Relación entre logística, IVA y obligaciones registrales. Fulfillment centers, almacenamiento internacional, transferencias de stock y trazabilidad. Riesgos por stock no declarado, movimientos intracomunitarios e incoherencias logísticas.

- Módulo 5. Facturación y prueba documental

Facturación B2B y B2C. Relación entre transporte, prueba de entrega, IVA y marketplace. Documentación fiscal y logística necesaria. Riesgos por inconsistencias entre datos comerciales, fiscales y logísticos.

Módulo 6. Cambios normativos: ViDA

Principales cambios previstos en reporting digital, OSS, plataformas digitales y transferencias de bienes. Impacto en ecommerce, marketplaces y adaptación futura de las empresas.

Módulo 7. Taller práctico integral

Análisis de modelos reales: venta B2C intracomunitaria, stock descentralizado, fulfillment paneuropeo, operaciones B2B y estructuras mixtas. Identificación de riesgos fiscales, logísticos y documentales.

Ponente

Alberto Rino. Consultor, 41 años de experiencia en el ámbito del comercio exterior, de los cuales 27 como docente. Especializado en las áreas de Aduanas e IVA internacional y logística internacional.

Fechas

6 al 13 de octubre

Martes y jueves de 09:30 a 13:30h

Cámara de Comercio de Castellón

INSCRIPCIÓN GRATUITA

Modalidad presencial /teleformación