

Club Export explica cómo rentabilizar las ventas en Amazon Europa



12 de mayo de 2021- Club Export, el punto de encuentro de AFEB para las empresas exportadoras del sector de la ferretería y el bricolaje, ha ofrecido un nuevo webinar sobre **cómo rentabilizar las ventas en Amazon Europa**.

El encuentro ha contado con la intervención de **Victoria Vera**, procedente del **Departamento de Dirección de Desarrollo Digital de ICEX**, quien ha explicado que el **31% de la población mundial compra online, llevándose Europa occidental el 67% de esas compras**. España tiene el 11% de cuota de ventas online, siendo el cuarto comercio con más importancia en el comercio electrónico.

Victoria ha explicado que las ventas de bricolaje en el comercio electrónico han tenido un gran impulso desde la llegada de la Pandemia, por lo que resulta muy importante aprovechar la oportunidad de la venta online. Para ello, las empresas necesitan evaluar su situación individual y sus objetivos de empresa, seleccionar el mercado adecuado para vender e implementar las acciones más adecuadas para la empresa en particular.

Por su parte, **Aitor Grandes, CEO de Dendary y experto en Amazon**, ha explicado que la **categoría de productos de bricolaje y ferretería funciona y seguirá funcionando muy bien dentro de Amazon**, ya que es una plataforma donde lo que mejor se vende son los “consumibles”, aquellos productos de necesidad diaria y que necesitamos obtener de forma rápida y eficaz.

Según Aitor, Amazon ofrece una **gran oportunidad para aquellas empresas que se encuentran en el sur de Europa** (España, Francia e Italia), ya que en estos mercados Amazon sólo ofrece un 20% de marcas locales, lo que se traduce en mucha capacidad de desarrollo para estas marcas locales. Además, Aitor asegura que Amazon ofrece una gran capacidad de marketing y logística que no tienen el resto de marketplaces, teniendo más de **400 millones de usuarios en el mundo**.

El experto ha explicado que existen dos maneras de operar a nivel logístico con Amazon cuando las marcas exportan a Europa. En primer lugar, existe la opción de seguir almacenando el stock en los almacenes españoles y repartir los productos desde aquí. Mientras que Amazon también ofrece la **“Opción Paneuropa”** en que la plataforma mueve el producto a los mercados donde más ventas tiene la marca. “Por ejemplo, si tienes más clientes en Alemania, Amazon mueve parte del catálogo a los almacenes de Alemania, aunque esto te obliga a hacer la declaración de IVA en estos países por tener almacenado producto en el extranjero”.

A este webinar **han asistido un total de 62 personas procedentes de 41 empresas de AFEB**, las cuales han valorado de forma excelente el encuentro, considerándolo una buena oportunidad para obtener más información sobre cómo exportar productos hacia otros mercados a través de Amazon.

Sobre [AFEB](#): Asociación de Fabricantes de Bricolaje y Ferrería

Asociación que tiene como misión potenciar las empresas del mercado del bricolaje y la ferretería, de España y Portugal, en colaboración permanente con todos los partícipes de la distribución. AFEB nace en el 2004 y es miembro de HIMA (antes Fediyima), Federación Europea de Fabricantes de DIY, desde el año 2005. La Asociación organiza una intensa agenda de eventos y actividades durante todo el año para potenciar el sector y las marcas de sus más de 100 asociados. Entre los servicios de AFEB encontramos [Club Export](#), el punto de encuentro para las empresas exportadoras; [Mi Hogar Mejor](#), la plataforma con tutoriales de bricolaje, decoración y jardinería, de la mano de los principales influencers del sector; y [El Rincón del Bricolaje](#), canal de Youtube donde los socios pueden publicar consejos para las mejoras del hogar.