



Internacionaliza tu marca en el entorno digital

Cómo adaptar legalmente tu ecommerce a los mercados exteriores

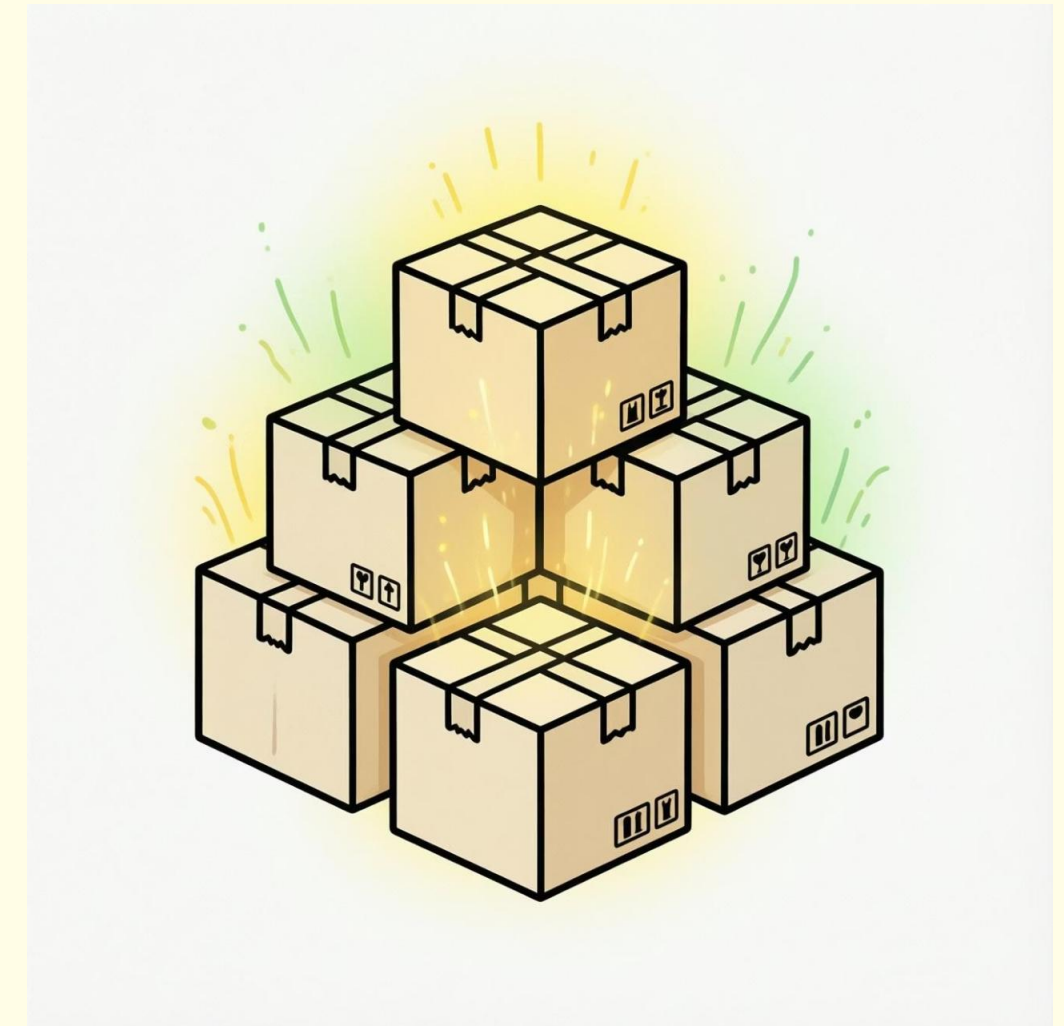
Marta Corral López | CEO The Good Exporter | 4 febrero 2026

El desafío: invertir sin problemas legales

Empresas invierten miles de euros en montar su tienda online para exportar y acaban con **multas evitables** por desconocimiento legal.

La buena noticia: Con la información correcta, podéis evitar el 90% de estos problemas.

En los próximos minutos descubriréis los aspectos legales críticos para que vuestro ecommerce cruce fronteras sin sustos.



⚠ ERROR COMÚN

Error 1: Copiar-pegar términos y condiciones

Unión Europea

14 días de derecho de desistimiento obligatorio

Reino Unido

Misma regla post-Brexit, pero términos específicos UK necesarios

Estados Unidos

No existe derecho federal - cada estado tiene sus reglas

Latinoamérica

Brasil: 7 días | México: 5 días

📄 **Consecuencia:** Multas de hasta 20.000€ por consumidor en la UE por incumplimiento de normativa.

Error 2: Ignorar regulaciones de producto

Caso real: Quesería asturiana

Una empresa artesanal empezó a vender online a Francia sin verificar:

- Etiquetado nutricional en francés (obligatorio)
- Registro sanitario en país destino
- Certificados de origen

Resultado: Bloqueo de envíos en aduana + pérdida de producto perecedero

Sectores críticos



Alimentación

Etiquetado, Reglamento INCO (nº 1169/2011), registro sanitario...



Cosméticos

Registro CPNP en UE, FDA en EE.UU. (registro en el [Portal de Notificación de Productos Cosméticos \(CPNP\)](#) de la UE es una obligación legal según el Reglamento (CE) nº 1223/2009 para comercializar cosméticos en Europa).



Electrónica

Marcado CE, declaraciones conformidad



Textil

Composición en idioma local, Oeko-Tex como ejemplo una de las certificaciones de seguridad textil más reconocidas a nivel mundial .

 ERROR COMÚN

Error 3: Incumplir protección de datos RGPD (Reglamento General de Protección de Datos)

Cuando vendéis online a la UE, debéis cumplir GDPR o RGPD incluso si vuestra empresa está en España.

Política de privacidad adaptada

Específica para cada país objetivo

Consentimiento explícito cookies

Banner conforme con normativa local

Base legal transferencias

Si usáis pasarelas de pago o CRM americanos

Representante en UE

Si no tenéis establecimiento físico

Multas GDPR: Hasta 20 millones € o 4% facturación global

Para EE.UU.: California (CCPA/CPRA) requiere banner específico y opción "Do Not Sell My Personal Information"

Error 4: No declarar IVA e impuestos correctamente



Vendiendo a la UE

Hasta 10.000€/año: IVA español

Más de 10.000€: Registro en cada país
o usar OSS (**One Stop Shop** o
Ventanilla Única del IVA)



Vendiendo a UK

Necesitáis número IVA británico para
ventas B2C


O usar plataformas intermediarias,
figura del **proveedor asimilado**
"deemed supplier"



Vendiendo a EE.UU.

Sales Tax varía por estado

Nexus económico: California exige
registro desde 500.000\$

 **Caso práctico:** Empresa asturiana de moda vendió 50.000€ a Alemania sin registrar IVA → Regularización + intereses + sanciones = 15.000€ adicionales

Aspectos regulatorios por mercado



Unión Europea

Ventaja: Mercado único, GDPR armonizado

Cuidado: Términos en idioma consumidor (obligatorio FR, IT, DE)



Reino Unido

Post-Brexit: Mercado UKCA obligatorio, representante UK

IVA UK: Ventas B2C >135£ requieren registro



Estados Unidos

Complejo: Sales Tax por estado, FDA, FTC, CPSC

Prop 65 California: Advertencias sobre 900+ sustancias



Latinoamérica

Brasil: Zona Franca Manaus, socio local

México: COFEPRIS, facturación electrónica CFDI

Compliance digital: DSA, accesibilidad e IA

Digital Services Act (DSA)

Desde febrero 2024: Sistema de reclamaciones, transparencia en algoritmos, moderación contenido ilegal

Afecta a marketplaces multi-vendor y plataformas con contenido usuarios

AI Act

Aplicación 2025-2027: Chatbots identificables, sistemas recomendación explicables, pricing sin discriminación

1

2

3

European Accessibility Act

Obligatorio junio 2025: Navegación por teclado, lectores pantalla, contraste suficiente

Estándar WCAG 2.1 nivel AA | Sanciones hasta 100.000€

Cumplimiento legal antes de lanzar

Documentación Legal

- Términos adaptados por mercado
- Política privacidad GDPR/CCPA
- Política cookies con consentimiento
- Política devoluciones local

Protección de Datos

- Base legal transferencias internacionales
- Contratos DPA con proveedores
- Sistema gestión derechos ARCO

Producto y Etiquetado

- Certificaciones por país (CE, UKCA, FDA)
- Etiquetado en idioma destino
- Declaraciones de conformidad

Fiscal y Aduanas

- Registro IVA/OSS según umbrales
- Sales Tax registration (EE.UU.)
- Incoterms claros
- Clasificación arancelaria TARIC

Plataforma Técnica

- Hosting conforme protección datos
- Pasarela pago PCI-DSS
- SSL/HTTPS obligatorio
- Accesibilidad WCAG 2.1 AA

Resolución de Disputas

- Enlace plataforma ODR (UE)
- Jurisdicción y ley aplicable definida
- Seguro responsabilidad civil

El compliance legal es tu ventaja competitiva



NO hay talla única

Cada mercado tiene sus reglas. La adaptación legal no es opcional, es obligatoria.



Empezad por lo básico

Términos adaptados, GDPR, IVA correcto, regulación de producto verificada.



Ventaja competitiva

Reduce devoluciones, genera confianza, evita bloqueos, protege reputación.

"La internacionalización digital no se trata sólo de traducir vuestra web. Es adaptar vuestra empresa a las reglas del juego de cada mercado."

¡Mucho éxito en vuestros proyectos de exportación!

Marta Corral López | The Good Exporter



THEGOODEXPORTER

Legal advice & International trade