

## **Las empresas europeas que venden en Amazon facturaron cerca de 3.000 millones de euros en exportaciones dentro de la UE en 2014**

Luxemburgo, 29 de abril de 2015 – Amazon Marketplace permite a miles de empresas en Europa vender sus productos a los clientes de Amazon. Cada vez más, estos vendedores están llegando a clientes que viven fuera de sus países de origen, tanto dentro de la UE como en todo el mundo.

Amazon ha anunciado hoy que en 2014 las empresas que venden en las distintas webs de Amazon en Europa obtuvieron unos ingresos récord de 2.800 millones de euros gracias a las exportaciones dentro de la UE. Esta cifra se añade a los miles de millones de euros que estas pymes facturan de las ventas realizadas a clientes de su propio país (es decir, una pyme española que vende a un cliente en España) y de fuera de Europa (per ejemplo, un vendedor español a un cliente de EE.UU).

Amazon también ha anunciado hoy que el número de empresas de la UE que exportan sus productos a clientes fuera de su país de origen incrementó cerca de un 50% durante los últimos 12 meses.

"Desde que lanzamos nuestra primera web en Europa hace 15 años hemos concebido la UE como un mercado único. Operamos webs en cinco idiomas distintos con más de 100 millones de productos y enviamos pedidos a clientes de toda la Unión Europea desde 28 centros logísticos, tanto en nombre de Amazon como de nuestros vendedores", explica Francois Saugier, Director de Seller Services en Amazon EU. "Las empresas europeas tienen la posibilidad de vender en cualquiera de nuestras webs, a cualquier cliente, en cualquier parte de la Unión. Además, muchas de estas empresas están utilizando Logística de Amazon, lo que significa que sólo tienen que mandar su inventario a uno de nuestros centros logísticos repartidos por toda Europa y nosotros nos hacemos cargo del resto, garantizándoles una entrega rápida de sus productos tanto en Europa como alrededor del mundo. "

Amazon ofrece a las empresas una gama de servicios y herramientas que les facilita enormemente vender dentro de las fronteras de la UE:

Vender en todas las webs de Amazon en la UE en un solo clic – con un solo clic, los vendedores pueden listar sus productos desde la web de Amazon de su país a cualquiera de los cinco marketplaces de Amazon en la UE y gestionar todas sus ventas con una cuenta única de vendedor.

Red europea de distribución y servicio de atención al cliente en el idioma local – Amazon tiene 28 centros logísticos en 7 países de Europa, así como varios centros de atención al cliente para ayudar a los consumidores en su idioma local. Gracias al servicio de Logística de Amazon, los vendedores

pueden enviar sus productos a uno de estos centros y Amazon se hará cargo de mandarlos a los clientes, atendiendo pedidos desde todo el mundo y gestionando la atención al cliente. Además, cuando los vendedores utilizan este servicio, sus productos pasan a formar parte del popular servicio Amazon Premium.

Tecnología de traducción – Amazon traduce los nombres y descripciones de los productos de los vendedores a cualquiera de los cinco idiomas disponibles.

### Empresas europeas que triunfan más allá de sus fronteras

La historia de Andrea y Francesco Baldi, Baldiflex, Italia: “Nosotros fabricamos y distribuimos colchones de alta calidad en toda Europa. En 2008 reconstruimos la empresa familiar, fundada originalmente por nuestro padre y nuestro tío, después de que uno de nuestros mejores clientes -un fabricante de colchones que representaba la mayor parte de nuestras ventas- dejara de trabajar con nosotros y pusiera el negocio en peligro. Lo pasamos mal. Sin embargo, justo cuando estábamos a punto de tirar la toalla, decidimos perseverar y dar un empujón al negocio: lanzamos en Amazon.it en 2012. Las ventas online aumentaron lenta pero constantemente. Estábamos muy ilusionados con el potencial que Amazon nos ofrecía para impulsar nuestras ventas en el extranjero y hace poco comenzamos a usar su servicio de logística, el cual nos ahorra tiempo a la hora de preparar los pedidos y nos ha hecho más fácil llegar a clientes de toda Europa. Ya hemos recibido encargos de lugares tan lejanos como Noruega y Chipre”.

Florent y Stephanie Ducauroix, Les Poulettes Bijoux, Francia, relatan: “Empezamos en 2009, trabajando con diseñadores de toda Europa que crean joyas únicas y contemporáneas realizadas con materiales de alta calidad. Todas las piezas están diseñadas y engarzadas en la Unión Europea, y Amazon nos permitió exportar este saber hacer continental a todo el mundo. Primero comenzamos a vender en nuestra propia página web y, en 2011, subimos nuestros productos en Amazon.fr. La venta de nuestras creaciones en Amazon.fr nos permitió duplicar nuestro negocio en solo un año. Ahora enviamos pedidos a clientes en todo el mundo y hemos abierto nuevas tiendas en los sitios web de Amazon para Alemania, Reino Unido, España, Italia e incluso EE.UU. El 35% de nuestras ventas proviene de clientes internacionales”.

Callum Bush, MediaDevil, Reino Unido, opina: “Vender en Amazon Marketplace nos ha permitido ofrecer los accesorios para dispositivos móviles de MediaDevil a millones de clientes en todo el mundo. Comencé en Amazon.co.uk en 2009 desde mi dormitorio. Ahora MediaDevil se ha convertido en una prestigiosa marca global, con más de un millón de productos vendidos, y no sólo en el Reino Unido, sino también en Canadá, Francia, Alemania, Italia, España y los EE.UU. Gracias al servicio de Logística de Amazon somos capaces de atender la demanda en el extranjero, ya que ellos se encargan de despachar los pedidos; nuestro negocio ha crecido tanto que hemos abierto nuevas oficinas en Londres, Las Vegas y Milán. Asimismo, hemos tenido la suerte de ganar premios como el UK Trade & Investment 2011 Business Innovation. Esto nos ha permitido ampliar nuestra gama de productos y al mismo tiempo apoyar a los productores locales. Por ejemplo, la fórmula Magicoption, nuestro aerosol para limpiar pantallas, se creó y se fabrica en el Reino Unido y las fundas de cuero de nuestra Artisan Collection están elaboradas a mano en Europa por expertos artesanos. Tenemos la intención de lanzar nuevos productos fabricados en el Reino Unido este mismo año”.

Iris Hornung, Juwelier IRIS Jewels & Emotions, Alemania, explica: “A los 15 minutos del lanzamiento de nuestra tienda de joyas en Amazon.de ya habíamos vendido nuestro primer reloj. Amazon envía nuestros pedidos directamente a los clientes para que nosotros podamos concentrarnos en nuestra joyería y en el asesoramiento personal a nuestros compradores. Ahora ofrecemos nuestros productos a través de las webs de Amazon para Francia, Reino Unido y Alemania, con Italia y España como objetivo para el próximo año”.

Jean-François Asset, Boutikazic, Francia, opina: “Para nosotros, listar nuestros productos en Amazon se ha traducido en más ventas y una creciente base de clientes. Y lo mejor de todo es que mis instrumentos musicales y accesorios estén disponibles en todas las webs europeas de Amazon y que incluso se hayan enviado al otro lado del mundo; hace poco mandé un parche de tambor a un cliente en Australia”.

La historia de Jose Antonio Nocelo, NR Solutions, España: “Cuando nació mi hijo quería un cambio de vida: dejar de viajar tanto y pasar más tiempo con la familia. Por eso decidí crear mi propio negocio, una empresa online de venta de productos electrónicos. Ahora no podría tener la oficina más cerca de casa, ¡dirijo la empresa desde mi garaje! Gracias a Amazon, hago llegar mis productos a clientes de todo el mundo desde mi pequeño pueblo cerca de Barcelona. Desde que empecé a vender en Amazon, mis pedidos se han duplicado, especialmente aquellos procedentes de clientes internacionales.”

Franco Polli, Polli’s Luggage, Italia, explica así su historia: “Mi familia lleva vendiendo maletas y bolsos artesanales en Alassio, Liguria, desde hace décadas. Cuando llegó la crisis, la empresa familiar se vio afectada. En 2013, tomé la decisión de lanzar nuestros productos en Amazon.it. Era justo al comienzo de un nuevo curso escolar y nuestras mochilas de colores volaron de las estanterías. Las maletas se han hecho muy populares en el extranjero y ahora vendemos nuestros productos en todos los marketplaces europeos de Amazon. El éxito que obtuvimos me animó a utilizar los servicios de Logística de Amazon, lo que disminuyó mi carga de trabajo, especialmente en lo que tiene que ver con devoluciones y comunicación posventa. Estoy muy orgulloso de haber salvado el negocio familiar en un momento en que la quiebra era plausible, y también de haberlo transformado en algo que me siento totalmente mío”.

Conoce más historias de pymes que venden en Amazon aquí. Los negocios interesados en utilizar Amazon como su canal de ventas online o saber más sobre Logística de Amazon y Amazon Payments pueden visitar [www.amazon.es/servicios](http://www.amazon.es/servicios)

## **Datos de contacto:**

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [E-Commerce](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>