vinetur

El comprador internacional gasta hasta cinco veces más que el nacional y refuerza el retail en España

El Tax Free y la digitalización elevan el valor medio de transacción un 25% según Global Blue

miércoles 11 de marzo de 2026



El comprador internacional se ha consolidado como el cliente más rentable para el comercio en España, según los últimos datos de Global Blue, compañía líder en Tax Free Shopping. Los viajeros internacionales gastan entre tres y cinco veces más que los compradores nacionales, lo que refuerza su papel como motor del turismo de compras y del crecimiento del sector retail en el país.

Global Blue cuenta con una base de 18 millones de compradores activos y gestiona 41 millones de transacciones anuales. El análisis de la compañía indica que las campañas dirigidas a este segmento pueden elevar el valor medio de transacción hasta un 25%. Esta tendencia se produce en un momento en el que España sigue batiendo récords de turismo internacional. El reto para el comercio ya no es atraer visitantes, sino convertir ese flujo en ventas de alto valor.

El perfil del comprador internacional se caracteriza por buscar marcas reconocidas, experiencias de compra fluidas y procesos de devolución del IVA rápidos y digitales. Ainara Andueza, Managing Director Spain de Global Blue, señala que el crecimiento del turismo internacional en España representa una oportunidad extraordinaria para el retail. Según Andueza, quienes integren el Tax Free y la digitalización como parte estratégica de la experiencia de compra estarán mejor posicionados para captar más valor por visita y contribuir a un modelo turístico de mayor impacto económico.

El Tax Free Shopping, tradicionalmente visto como un trámite administrativo, se ha convertido en una herramienta estratégica para impulsar la conversión, aumentar el ticket medio y reforzar la fidelización del comprador internacional. El objetivo es estimular el turismo comercial y aumentar el gasto en destino. El análisis de Global Blue muestra que ofrecer Tax Free de forma visible y eficiente no solo atrae a compradores internacionales, sino que incentiva compras adicionales y mejoras de producto en todas las categorías, desde el lujo hasta el lifestyle. El reembolso del IVA, cuando es digital y sin fricciones, actúa como un acelerador directo del gasto.

La compañía dispone de una de las mayores fuentes de información sobre el comportamiento real de compra internacional, lo que permite identificar los segmentos más rentables y activar campañas antes y durante el viaje. Las iniciativas de marketing orientadas a compradores internacionales registran tasas de apertura cercanas al 60%,

ratios de conversión de entre 1% y 3% y un incremento medio del 25% en el valor de transacción frente a clientes no impactados.

En un entorno de competencia entre destinos europeos, la diferenciación ya no se basa solo en el precio o las marcas, sino en la experiencia. Optimizar la experiencia del comprador internacional se ha convertido en el factor clave para el comercio español.

Global Blue opera en 52 países y conecta a miles de comercios, hoteles y operadores con millones de consumidores internacionales. En España, lidera el mercado de Tax Free Shopping con un 80% de la cuota de mercado, facilitando la devolución del IVA a viajeros internacionales y contribuyendo al crecimiento del turismo de compras. La compañía cuenta con una red de puntos de devolución anticipada de IVA en ubicaciones clave como Madrid, Barcelona y Marbella.

España ha mostrado una recuperación notable en el gasto 'tax free', alcanzando el 201% de los niveles de 2019 en enero de 2025. Global Blue apuesta por la digitalización y la innovación como motores del crecimiento del sector retail en España. La empresa cuenta con unos 2000 empleados a nivel global, de los cuales 150 trabajan en España. En el ejercicio fiscal 2023-2024, Global Blue generó 28.000 millones de euros en ventas en tienda y 422 millones de euros de ingresos. La compañía cotiza en la bolsa de Nueva York.