

Cas pràctic. La internacionalització d'una pime. Segona part

Pilar Cos Sánchez

PID_00212343

Índex

1. Enunciat del cas pràctic	5
1.1. Dades en l'exportació als Estats Units d'Amèrica (EUA)	5
1.2. Dades en les vendes a Alemanya	8
2. Qüestions a resoldre	10
2.1. Sistema de devolució de l'IVA	10
2.2. Referent a l'exportació als EUA	10
2.3. Referent a les vendes a Alemanya	11
3. Respostes	12
3.1. Sistema de devolució de l'IVA	12
3.2. Referent a l'exportació als EUA	13
3.3. Referent a les vendes a Alemanya	28
Bibliografia	35

1. Enunciat del cas pràctic

1.1. Dades en l'exportació als Estats Units d'Amèrica (EUA)

Segons s'assenyala al pla de màrqueting del mòdul 5 el sistema de distribució existent en aquest país es el del *three tier system*¹. No obstant això, La Vinícola no farà servir la figura de l'importador, ja que l'empresa no es vol introduir en tot el país (s'ha de recordar que la capacitat de producció de l'empresa és limitada). L'objectiu d'aquesta és introduir-se en primer lloc a l'estat de Nova York i, un cop les vendes estiguin consolidades, expansionar-se cap a altres estats dels EUA. S'ha de destacar que el distribuïdor/majorista també pot actuar com a importador si disposa de la corresponent llicència federal per a importar vins, cosa que permet estalviar-se la comissió o el marge de l'importador, que sol ser del 30% i que el preu del producte sigui més competitiu en el mercat americà. Als EUA hi ha un ampli nombre de distribuïdors majoristes autoritzats.

⁽¹⁾El *three tier system* és un sistema de distribució propi dels EUA que estableix tres nivells o agents pels quals obligatòriament i ineludiblement ha de passar el producte per a arribar des del celler al consumidor.

Pel que fa al canal de distribució *off-premise* (en què el vi es consumeix en un lloc diferent del de la compra), els punts de venda del producte al consumidor final escollit per La Vinícola en aquest mercat, mitjançant la figura del distribuïdor, són les botigues especialitzades.

S'escullen els punts de venda especialitzats, ja que aquests, per a diferenciar-se de les grans superfícies, busquen noves varietats de vins de petites bodegues que elaboren vins *premium* (marques no conegudes, procedents de països tradicionalment no importadors, etc.) per cobrir una veta del mercat americà.

En un viatge recent als EUA i després de diverses actuacions, la seva directora d'exportació ha firmat un contracte de distribució en exclusiva amb l'empresa **Universal Liquor & Wine Dist.** per al subministrament d'una sèrie de partides de productes, que cobrirà tot l'estat de Nova York. Aquest acord es formalitza amb un contracte escrit on s'especifiquen, entre d'altres, les condicions i característiques en què s'han de presentar les mercaderies, la regularitat del subministrament i les condicions de pagament.

Del contracte signat amb aquesta distribuïdora, Universal Liquor & Wine Dist., es deriva una primera comanda de 16.800 ampolles de vi de la gamma mitjana-alta, denominada en el mercat americà *premium*².

⁽²⁾Són vins de qualitat, que es venen al consumidor final a uns preus que oscil·len entre 7 i 13,99 USD.

Amb la distribuïdora americana s'havien fet vendes puntuals, però fins al moment no s'havia aconseguit entrar com a empresa referenciada pel grup americà. Es tracta de la primera oportunitat per a introduir el producte als EUA d'una manera important.

Pel que fa al format de l'ampolla de vi que es vendrà en aquest mercat, és de 750 ml, ja que és la mida habitual en el mercat espanyol i la que el consumidor americà associa amb vins de preus més alts i de més qualitat (*premium wines*). Es posa una especial atenció a l'envàs i l'etiquetatge, d'una banda, per les estrictes regulacions establertes per a l'Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB)³, i d'una altra, perquè es tracta d'aspectes molt valorats en aquest país.

⁽³⁾Correspon a l'Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB) aprovar les etiquetes de les begudes, aprovar i delimitar les denominacions d'origen, i dur a terme, si escau, el control analític de qualitat del producte a partir de les mostres que li són enviades per a l'estudi.

En aquests moments, maig de 2014, es porten a terme les últimes negociacions que permetran decidir sobre les condicions de compravenda, previstes dins de les clàusules establertes en el contracte de distribució firmat entre totes dues parts. Algunes d'aquestes condicions es detallen a continuació:

- La comanda està composta per 16.800 ampolles de vi de 750 ml (2.800 caixes de sis unitats cadascuna). Correspon a 12.600 litres.
- El termini màxim per a preparar la partida que s'exportarà, per part de l'empresa espanyola, és de trenta dies.
- El preu de compravenda es farà en condicions DAT port de Nova York.
- La divisa de pagament serà el USD, i el termini a noranta dies a partir de la data del document de transport, ja que són les normes habituals amb les quals l'empresa distribuïdora treballa.

No obstant això, la directora d'exportació de La Vinícola, SL està preocupada pel cobrament d'aquesta operació, ja que encara no s'han posat d'acord amb el mitjà de pagament que empraran:

- D'una banda, l'import és força elevat i és la primera operació de venda que La Vinícola, SL realitza amb aquest mercat i amb aquest client.
- De l'altra, com als països europeus, als EUA també hi ha hagut una situació d'incertesa econòmica.

Situació econòmica als EUA

En l'Informe econòmic i comercial dels EUA i la Nota mensual d'informació econòmica dels EUA, elaborats tots dos per l'oficme a Washington l'abril del 2014, podem obtenir una visió general de la situació d'aquest país. Aquests informes són publicats periòdicament, i aquesta i altres informacions es poden trobar a www.icex.es ("Païses" - "EUA").

Quant a la qualificació de risc del país, segons l'agència de rating Moody's, els Estats Units obtenen la classificació més alta, AAA. Per a l'agència Fitch, també obté la classificació més alta, AAA. No obstant això, Standard & Poor's va rebaixar la qualificació a AA+ l'agost de 2011, després de les dures negociacions al Congrés per a aprovar l'augment del sostre del deute.

Una altra Font d'informació la podem trobar en el web www.cesce.es ("Riesgo país").

Els EUA són un país sense risc polític; tot i així (consultant aquest web), el risc comercial és mitjà.

En la taula 6.1, es relacionen les informacions concretes per a poder calcular el preu d'exportació ofert per l'empresa La Vinícola, SL a Universal Liquor & Wine Dist. i també per a calcular el preu de venda al públic en el mercat americà.

Taula 6.1. Conceptes i imports per al càlcul del preu d'exportació

Conceptes	Divisa	Imp./informació
Divisa de l'operació de compravenda		USD
Preu EXW de les 16.800 unitats (2.800 caixes)	EUR	96.096 (5,72 unitats)
Manipulació port de Barcelona	EUR	210
Transport de La Vinícola - port de Barcelona	EUR	180
Càrrega en contenidor al magatzem de l'empresa espanyola	EUR	120
Manipulació al port de Nova York	USD	310
Despatx duaner de Nova York (agent de duanes, etc.)	USD	250
Noli Barcelona (Espanya) - Nova York (EUA), 20' FCL ¹	USD	1.900
Despatx duaner Barcelona	EUR	150
Transport interior país destinació	USD	320
Descàrrega del container en el magatzem de Universal Liquor & Wine Dist.	USD	110
Assegurança de la mercaderia		0,2%
Tipus de canvi <i>spot</i> (al comptat)		1,23 USD per 1 EUR
Codi Taric del vi		2204.21.74.10
Aranzels del vaig veure als EUA (Partida HTSA: 2204.21.50.40)		Buscar a madb.europa.eu
Impostos als EUA		Buscar a madb.europa.eu
Marge de l'empresa distribuïdora (Universal Liquor & Wine Dist.)		30%

¹ Càrrega completa de contenidor o full container load (contenidor que es carrega amb mercaderies d'un sol exportador adreçat a un sol importador).

1.2. Dades en les vendes a Alemanya

"Els vins espanyols són molt aptes per a la gastronomia alemanya i, per tant, tenen un gran potencial per a ser acceptats pels consumidors."

Per aquest motiu, juntament amb els EUA, el mercat alemany ha estat un dels països objectiu de l'empresa previst en les seves decisions estratègiques. Des de l'any 2004, La Vinícola, SL ha anat incrementant la seva presència; segons assenyala el seu conseller delegat: "anem complint els nostres plans inicials de posicionament a la Unió Europea, abordant el mercat alemany com a primer objectiu, amb la introducció dels nostres productes de gamma mitjana i mitjana-alta".

Els canals de distribució escollits per a comercialitzar en aquest país els productes de l'empresa han estat dos, que es diferencien en funció de les formes de consum:

- Mitjançant la central de compres d'una cadena de supermercats (en el mercat alemany es denominen *Supermarket*⁴) d'àmbit nacional, introduint-se amb la gamma de vins de qualitat mitjana. Tal com es diu en la primera part d'aquest cas pràctic (mòdul 5): el que sembla més coherent és intentar entrar en el mercat amb el producte de la gamma mitja destinat a la distribució, ja que és el segment de mercat que més està creixent en aquell mercat.

Rewe-Zentral AG, situada a Colònia, és la central de compres emprada per l'empresa La Vinícola per a introduir-se en el mercat alemany; entre les dues parts hi ha firmat un contracte de distribució.

La venda al detall es fa mitjançant els *Rewe The Supermarket*, coneguts amb el nom de *REWE Der Supermarkt*.

- Mitjançant la figura del distribuïdor, per a proveir el sector horeca (hotels, restaurants i cafeteries). En aquest cas, s'introdueix amb vins de gamma mitjana-alta.

Quant al volum de vendes l'any 2013, els lliurament intracomunitaris adreçats a Alemanya van representar 300.000 €.

Durant l'any actual, i concretament el febrer de 2014, la central de compres Rewe-Zentral AG fa una comanda a La Vinícola, SL amb les característiques següents:

- Empresa alemanya: Rewe-Zentral AG
- Mitjà de transport: via terrestre (camió)
- Producte: vi negre amb DO del Penedès
- Condicions de venda: DAP Rewe-Zentral AG (Köln)
- Unitats: 12.000 ampolles de 750 ml (es corresponen amb nou mil litres)
- Import facturat: EUR 30.000

Vegeu també

Podeu veure el mòdul 5 ("Cas pràctic. La internacionalització d'una pime. Primera part") d'aquesta assignatura.

⁽⁴⁾ Establiment d'autoservei amb oferta principal de *Food*. Dispersat en diferents departaments es pot trobar *non Food*. Tenen una superfície que va des dels 400 m² fins als 800 m² ("El mercado de vino en Alemania", ICEX, febrer 2005).

- Data de la venda: 14 de febrer de 2014

2. Qüestions a resoldre

2.1. Sistema de devolució de l'IVA

Amb les dades obtingudes en l'enunciat del cas pràctic, expliqueu el sistema de devolució de l'IVA al qual està subjecta l'empresa La Vinícola, SL.

2.2. Referent a l'exportació als EUA

1. Incoterms i escandall de costos

a) Amb les dades de la taula 6.1, calculeu el preu d'exportació que l'empresa La Vinícola, SL ofereix a la distribuïdora Universal Liquor & Wine Dist. dels EUA, segons l'incoterm acordat en la compravenda.

b) En quin moment es transmet el risc de pèrdua o dany de la mercaderia, de venedor a comprador? I quins conceptes són responsabilitat de cada part?

c) Quin serà el preu de venda al públic (PVP) d'una ampolla de vi ofert a les botigues especialitzades si tenim en compte que el seu marge és d'un 50% sobre el preu del distribuïdor. Per al seu càlcul feu servir dades de la taula 6.1.

2. Contracte d'intermediació

El contracte de distribució internacional en exclusiva, entre La Vinícola, SL i la distribuïdora Universal Liquor & Wine Dist., adjuntat a l'annex 1, quines mancances presenta?

3. Documents i tràmits en l'exportació

a) Assenyaleu la documentació associada a aquesta exportació als EUA: tant els documents obligatoris com els optatius. Expliqueu el paper que compleix cadascun del documents.

b) Segons les condicions de compravenda, DAT port de Nova York, quins documents haurà d'obtenir l'exportador i quins l'importador?

4. Documents i tràmits en la importació als EUA

Referent als EUA, quins documents i tràmits concrets són necessaris per a realitzar el despatx duaner de les ampolles de vi en aquest país?

5. Mitjans de pagament

Quin mitjà de pagament seria més aconsellable en aquesta operació d'exportació, tenint en compte el risc de cobrament existent, el tipus de client i el país d'Universal Liquor & Wine Dist. (EUA)? Raoneu la resposta.

6. Instruments de cobertura del risc de canvi

Tenint en compte que la divisa amb la qual es farà l'operació és el dòlar USA i tenint en compte la cotització actual EUR/USD:

a) Expliqueu els diferents instruments per a cobrir el risc de canvi.

Busqueu a Internet cotitzacions de divises en el mercat a termini amb un termini de pagament possible per a aquesta operació concreta.

b) Adoptaríeu algun instrument per evitar el risc de canvi? Argumenteu la resposta sobre la base de l'evolució del tipus de canvi al comptat entre les dues divises, en diferents terminis (un any i inferiors).

2.3. Referent a les vendes a Alemanya

1. Declaracions en les operacions intracomunitàries

En referència a les operacions intracomunitàries, l'empresa té obligacions tributàries i obligacions estadístiques respecte a l'impost de l'IVA:

a) En aquest sentit, quines són les declaracions que haurà de presentar l'empresa La Vinícola, SL durant l'any 2014, segons les dades facilitades en l'enunciat?

b) Empleneu la declaració Intrastat corresponent a l'operació duta a terme entre l'empresa La Vinícola, SL i la central de compres Rewe-Zentral AG.

2. Mitjans de pagament

El mitjà de pagament de la venda a Alemanya és la transferència bancària⁵ a seixanta dies a partir de la data del document de transport.

⁽⁵⁾La Vinícola, SL treballa amb el BBVA i Rewe-Zentral AG amb Deutsches Bundesbank (DB).

En què consisteix? Expliqueu el seu funcionament mitjançant un esquema.

3. Assegurança de cobrament

Hi ha risc de cobrament? En cas afirmatiu, expliqueu les alternatives per a cobrir-lo.

3. Respostes

3.1. Sistema de devolució de l'IVA

Amb les dades obtingudes en l'enunciat del cas pràctic, expliqueu el sistema de devolució de l'IVA al qual està subjecta l'empresa La Vinícola, SL.

En primer lloc, s'ha d'assenyalar que tant les exportacions com els lliuraments intracomunitaris estan exempts d'IVA. En el cas de les exportacions, és el país destinació qui grava l'impost indirecte aplicable per aquell producte i es liquida a la seva duana d'entrada, igual que els aranzels. En el cas dels lliuraments intracomunitaris, aquests també estan exempts de l'IVA al país d'origen i es graven al país destinació.

El procediment general de devolució que ha estat vigent fins a l'1 de gener de 2009 permetia sol·licitar devolucions mensuals, al final de cada període de liquidació, a un grup reduït de subjectes passius (grans empreses, exportadors a partir d'un límit de vendes exteriors, exportadors grans empreses). En la resta dels casos, les sol·licituds de devolució quedaven diferides fins a la declaració que havia de presentar-se en l'últim període de liquidació, és a dir, a final d'any.

El nou règim de devolució mensual s'obre a la gran majoria dels subjectes passius que hagin de tributar per l'IVA, amb independència de la naturalesa de les seves operacions i del volum d'aquestes. En concret, per a les empreses exportadores desapareix el límit de vendes exteriors que els permetia acollir-se a aquest sistema de devolució o no.

Segons podem consultar a www.agenciatributaria.es, seguint la seqüència "Empreses" - "IVA" (consulteu-lo per completar la informació), actualment, per a accedir a la devolució mensual de l'IVA és imprescindible presentar el següent: el model 036 obligatòriament per via telemàtica; les autoliquidacions mensuals de l'IVA (model 303 "Impost sobre el valor afegit. Autoliquidació"), també via telemàtica; i el model 340 mensualment ("Declaració informativa d'operacions incloses en els llibres registre").

L'import mensual que pot sol·licitar l'empresa és el saldo resultant entre l'IVA suportat procedent de les compres interiors o de les importacions i l'IVA repercutit de vendes interiors, sempre que aquest resulti a favor seu.

Per tant, si compleix amb els requisits anteriors podrà sol·licitar la devolució mensual de l'IVA que estigui a favor seu, sempre que l'IVA suportat sigui superior al repercutit.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 2.2 ("Règim fiscal d'exportació") del mòdul 3.

Una altra opció seria acollir-se al règim de devolució anual de l'IVA. En aquest cas, seria al final de l'any quan se sol·licitaria la devolució del saldo de l'IVA resultant a favor seu o, si escau, la compensació per a exercicis posteriors; l'empresa hauria de presentar la declaració trimestral de l'IVA (model 303). No obstant això, a fi d'evitar el cost financer que representa l'ajornament en la percepció de les devolucions de l'IVA, a La Vinícola li interessarà acollir-se al règim de devolució mensual.

3.2. Referent a l'exportació als EUA

1. Incoterms i escandall de costos

a)

Taula 6.2. Càlcul del preu d'exportació de vins de La Vinícola als EUA, segons diferents incoterms 2010

Vegeu també

Podeu veure els apartats 1. ("Els incoterms") i 2. ("Escandall de costos en l'exportació i en la importació") del mòdul 2.

Conceptes	Càlculs	Imports (EUR)	Imports (USD)	Total EUR	Total USD	Clàusula incoterm 2010
Preu EXW de les 16.800 unitats (2.800 caixes)	5,72* 16.800	96.096,00		96.096,00	118.198,08	EXW magatzem La Vinícola, SL
Càrrega magatzem		120,00				
Transport de La Vinícola - Port de Barcelona		180,00				
Despatx duaner Barcelona		150,00		96.546,00	118.751,58	FCA Port de Barcelona
Manipulació Port de Barcelona		210,00				
Noli Barcelona (Espanya) - NovaYork (EUA), 20' FCL	1.900/1,23	1.544,72	1.900,00	98.300,72	120.909,88	CPT Port de Nova York
Assegurança mercaderia 0,2%	CFR*110%*0,2%	216,26	266,00	98.516,98	121.175,88	CPT Port de Nova York
Manipulació al port de Nova York			310,00	98.769,01	121.485,88	DAT Port de Nova York
Transport interior país destinació			320,00			
Descàrrega magatzem Universal Liquor & Wine Dist.			110,00	99.118,60	121.915,88	DAP Universal Liquor & Wine Dist.
Despatx duaner Nova York			250,00			
Drets aranzelaris (6,3 cent. USD/litre) ⁶	12.600l * 6,3 cent./l		793,80			
Impost federal EUA (<i>federal excise tax</i> , FET) ⁷	16.800*0,21 USD/ampolla		3.528,00			
Impost estatal Nova York (<i>state excise tax+ sales tax</i>) ⁸	16.800 * 0,0376 USD/ampolla		631,68	103.349,07	127.119,36	DDP Universal Liquor & Wine Dist.

⁽⁶⁾Vegeu l'annex 2 (ressaltat en groc). Aranzel dels EUA, codi 2204.21.50.40: 6,3 cèntims USD /litre (0,21 USD per ampolla (750 ml).

⁽⁷⁾Vegeu l'annex 3 (ressaltat en groc). Impost federal (FET) del vi amb un 14% d'alcohol o menys: 1,07 USD/galó (1 galó = 3,785 litres).

⁽⁸⁾Impost estatal Nova York del vi: 0,19 USD/galó (1 galó = 3,785 litres) (es poden consultar a www.taxadmin.org/fta/rate/tax_stru.html).

Observeu en la taula 6.2 que les condicions de compravenda fixades són DAT port de Nova York; tanmateix, s'ha calculat el preu d'exportació fins a l'incoterm DDP per tal de respondre la pregunta c.

Com que la mercaderia es transporta en contenidor, no s'han d'emprar els termes marítics (FOB, CFR o CIF), que serien els adequats per al transport marítim, sinó els equivalents per al transport multimodal (FCA, CPT o CIP), tal com estableixen les normes dels incoterms 2010.

En el preu EXW assenyalat en la taula 6.2, ja estan deduïdes les restitucions a l'exportació⁹ a les quals es pot acollir una empresa que pertany a la Unió Europea quan exporta vins a tercers països.

⁽⁹⁾Les restitucions a l'exportació són unes ajudes que concedeix la Unió Europea dins del marc de la política agrària comuna (PAC), finançades pel Fons Europeu Agrícola de Garantia (FEAGA), a l'exportació de determinats productes agraris i agroalimentaris a tercers països, amb la finalitat de facilitar-ne la presència en els mercats mundials en condicions competitives. L'import de la restitució cobreix la diferència entre el preu d'un producte en el mercat comunitari i el preu d'aquest mateix bé en el mercat mundial. El règim de restitucions a l'exportació aplicable als diferents productes que poden beneficiar-se d'aquestes es recull en els reglaments comunitaris corresponents les disposicions específiques dels quals s'estableixen en el Reglament de l'OCM única 1308/2013 (vegeu l'apartat 1.1 i 4.5.3 del mòdul 3).

Quan un exportador es vol beneficiar d'aquestes restitucions, està obligat a presentar un certificat d'exportació.

b) Per a fixar el moment de transmissió de la mercaderia i del risc de pèrdua o dany, primer s'han de tenir en compte les condicions de compravenda fixades entre ambdues parts de la compravenda, que en aquest cas són DAT: *delivered at terminal (terminal of destination)* / Lliurat al terminal (terminal de destinació convinguda).

DAT és un dels incoterms 2010 del grup D, juntament amb els termes DAP i DDP, en què el risc de dany o pèrdua de la mercaderia es transmet en destinació (el lloc de lliurament és un lloc del país de destinació) a diferència de la resta de termes.

En DAT el lliurament es produeix quan, una vegada descarregada la mercaderia del mitjà de transport d'arribada, el venedor la posa a disposició del comprador en el terminal de destinació (port, aeroport, TIR, FCC, etc.), en la data o dins del termini acordat en el contracte de compravenda.

Per tant, el risc de pèrdua o dany de la mercaderia es transmet en lliurar-la: quan La Vinícola, SL posa la mercaderia a disposició d'Universal Liquor & Wine Dist. al punt de destinació convingut (al moll del port de Nova York) en la data o dins del termini acordat en el contracte de compravenda.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 1.2 ("Classificació del incoterms 2010") del mòdul 2.

Les responsabilitats de cada part seran:

- Universal Liquor & Wine Dist. dels EUA assumirà únicament els riscos de pèrdua o dany de la mercaderia produïdes a partir del moment en què la mercaderia és lliurada per part del venedor al moll del port de desembarcament (port de Nova York). És a dir, assumirà la responsabilitat del següent:
 - El despatx duaner d'importació.
 - El transport interior al país destinació (del port de Nova York al magatzem d'Universal Liquor & Wine Dist.).
 - La descàrrega a l'empresa Universal Liquor & Wine Dist.
- Serà l'empresa La Vinícola, SL qui assumirà la resta de riscos, i concretament els deguts al següent:
 - La càrrega de la mercaderia al mitjà de transport.
 - El transport de l'empresa La Vinícola fins al port d'embarcament (port de Barcelona).
 - Les formalitats duaneres d'exportació (a Barcelona).
 - La manipulació de la mercaderia al port de Barcelona: càrrega de la mercaderia a bord del vaixell.
 - La contractació del transport marítim des del port de Barcelona fins al port de Nova York (lloc de destinació convingut).
 - La descàrrega de la mercaderia sobre el moll del port de destinació (port de Nova York).

c)

Taula 6.3. Preu de venda al públic d'una ampolla de vi de La Vinícola als EUA

Conceptes	Preu ampolla vi (USD)
Preu DDP (127.119,36 USD/16.800ampolles)	7,57
Margede l'empresa distribuïdora (Universal Liquor & Wine Dist.) (30%)	2,27
Costdetallista	9,84
Marge detallista (50%)	4,92
Preu venda al públic (PVP)	14,75

2. Contracte d'intermediació

La redacció d'un contracte de distribució en exclusiva depèn de les dimensions de les dues empreses, del tipus de distribuïdor i de la força de negociació de les parts contractants.

Les mancances trobades en el contracte de l'annex 1, tant dins de les clàusules esmentades com de les clàusules omeses, es detallen a continuació:

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 6.2 ("Estratègia internacional de preus") del mòdul 1.

Nota

En l'estudi de mercat El mercado del vino en Estados Unidos, de G. Zapatero (ofome a Nova York), publicat el novembre de 2013, podem trobar un escandall de costos per al canal HORECA.

Vegeu també

Podeu veure els apartats 3.1 ("Fonaments de la contractació internacional") i 3.3 ("Contracte d'agència") del mòdul 2.

- Falta d'identificació completa de les parts del contracte. Principalment hi ha d'aparèixer l'adreça, la població, el país i el NIF.
- Article tercer. Quantitat
Falta especificar-hi els objectius mínims de venda que ha de complir el distribuïdor. La Vinícola, SL dóna l'exclusivitat a Universal Liquor & Wine Dist. a tot l'estat de Nova York. Per aquest motiu, és important que es marquin uns volums mínims de venda per a assegurar que el distribuïdor treballarà a fons el mercat atorgat i no deixarà de banda els productes de La Vinícola.
Es poden fixar objectius mínims de vendes per a un any i per als següents, de mutu acord.
- Article novè. Rescissió del contracte
No s'hi inclouen les indemnitzacions per resolució del contracte.
- Hi falta la clàusula: Garantia
S'hi ha d'establir la garantia del producte que ofereix el productor (La Vinícola, SL) al distribuïdor, i a la inversa.
- Hi falta la clàusula: Interpretació
En cas d'haver-hi divergències entre el text original del contracte i la traducció a un altre idioma, s'hi ha d'especificar quin de los dos prevaldrà pel que fa a la interpretació del contingut del contracte.
El text original podria ser en anglès i la traducció en castellà, o a la inversa.
- Hi falten la data i el lloc de la firma del contracte, i les firmes de cada part (productor i distribuïdor).
- Com a clàusules més específiques d'aquest tipus de contracte, faltarien les següents:
 - Publicitat i promoció
No s'hi detalla la política de comunicació que el distribuïdor portarà a terme per tal d'incrementar la presència dels productes de La Vinícola a l'estat de Nova York.
Tampoc s'especifica si el productor participarà en aquestes accions, i de quina manera ho farà.
 - Preus recomanats de venda
El distribuïdor disposa de total llibertat a l'hora de fixar el preu de venda en el mercat americà. Aquesta omisió pot comportar una pèrdua del control del mercat per part de La Vinícola i problemes de posicionament a mitjà o llarg termini.
 - Despeses de la distribució

Nota

Com a informació complementària, vegeu l'annex 4.

- Compromís d'ampliació del lliurament de producte si augmenta la demanda
- Qualitat del producte
- Independència en l'organització de la venda
- Productes perduts o malmesos

3. Documents i tràmits a l'exportació

a) Documentació comercial

- **Factura comercial**
És un document que emet el venedor; té una funció de caràcter comptable tant per al venedor com per al comprador. És necessari per a poder dur a terme els tràmits duaners al país d'exportació i d'importació. És usual redactar-la en anglès, per raó d'universalitat.
- *Packing list*: detall del contingut d'una expedició.
- **Factura proforma (opcional)**
És el document que sol utilitzar el venedor per a passar una oferta detallada d'una venda abans d'enviar la mercaderia. Hi apareixen totes les informacions de l'operació de compravenda.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 4.1 ("Documents comercials") del mòdul 3.

Documentació d'assegurança

- **Certificat o pòlissa d'assegurança**
És el document on es formalitza l'acord d'assegurança entre una companyia d'assegurances i l'exportador o l'importador, sobre la base del qual aquesta companyia indemnitzarà l'assegurat en el cas de pèrdua o sinistre de la mercaderia en el trajecte del transport internacional. La pòlissa és un document negociable.
L'assegurança de la mercaderia es calcula sobre el preu CPT més un 10%, ja que es tracta de la cobertura mínima prevista en els incoterms 2000 (cobrirà el preu previst en el contracte més un 10%). L'increment del 10% del valor CPT per a calcular la prima d'assegurança és degut que en cas de sinistre la companyia d'assegurança només pagarà el 90% del valor assegurat. Per tant, incrementant la quantitat que s'assegura, cobrim el 100% del valor de la mercaderia.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 4.3 ("Documents d'assegurança") del mòdul 3.

Documentació de transport

- Rebut de bord

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 4.2 ("Documents de transport internacional") del mòdul 3.

És un rebut provisional que serveix d'antecedent per a redactar el B/L (coneixement d'embarcament marítim).

- En aquest cas, i en ser transport marítim amb una línia regular, es tracta del coneixement d'embarcament marítim (B/L).

Té unes peculiaritats que no tenen la resta de documents de transport. El coneixement d'embarcament és un títol valor que representa la mercaderia i dóna dret a reclamar-ne el lliurament al seu tenidor legítim. És l'únic document de transport negociable. Poden ser emesos a l'ordre (són els més corrents a la pràctica), nominatius o al portador.

En el cas pràctic tractat, el contenidor que es fa servir per al transport marítim de la mercaderia és un contenidor 20 FCL, que té les característiques següents:

- Fondària: 5,9 m
- Amplària: 2,33 m
- Alçària: 2,39 m
- Volum: 22 m³
- Pes net màxim: 22 t

Documentació administrativa

Emesa al país d'origen:

- Declaració de duanes: DUA d'exportació
El DUA, document únic administratiu, és utilitzat per tots els operadors per a fer les declaracions administratives obligatòries davant de la duana. Es fa servir en els intercanvis de mercaderies de la UE amb països tercers. És l'agent de duanes qui s'encarrega d'emplenar-lo a partir de les dades que li facilita l'exportador.
En el web de l'Agència Estatal de l'Administració Tributària ("Aduanas e Impuestos Especiales" - "Procedimientos Aduaneros" - "DUA") es poden trobar instruccions per a formalitzar el DUA i la reglamentació actual.
En el mateix web (Duanes i impostos especials - La duana espanyola) teniu una relació de les duanes de Catalunya, i concretament la duana del port de Barcelona.
En aquest cas, en tractar-se d'una exportació, l'importador no en rebrà cap còpia, ja que ell té els seus tràmits duaners al seu país.
- Llicència d'exportació o document de vigilància comunitària a l'exportació
No aplicable a aquesta exportació. Tal com s'assenyala en l'annex 5 (resaltat en groc), el règim comercial d'exportació d'Espanya de les ampolles de vi és L per al codi TARIC assenyalat (2204.21.74.10), és a dir, llibertat comercial absoluta; no fa falta cap document específic per a la seva exportació, tret dels purament duaners.
(*Emesa al país de destinació: s'explicarà en la pregunta 3. "Documents i tràmits en la importació als EUA".*)

Vegeu també

Podeu veure els apartats 1.1 ("Règims comercials"), 3.2 ("Tràmits duaners d'exportació"), 3.3 ("DUA (document únic administratiu)") i 4.4 ("Documents administratius") del mòdul 3.

Certificats

- **Certificat d'origen**
Dins de la Unió Europea, el certificat d'origen està estandarditzat i conté la declaració que la mercaderia és originària de la UE.
Si hi hagués un acord preferencial als EUA per als vins procedents de la UE (que no és el cas), s'hauria d'emetre un altre tipus de certificat d'origen.
El certificat d'origen l'expedeix la Cambra de Comerç de Barcelona (a instàncies de l'exportador), ja que La Vinícola, SL pertany a aquesta província.
- **Documents consulars (si s'exigeixen als EUA)**
En vendes a determinats països, el comprador sol·licita al venedor que les factures que li lliuri siguin legalitzades pel consolat o l'ambaixada a Espanya del país destinació o bé per alguna cambra de comerç.
No és habitual demanar-los.
En cas necessari s'expedeixen al:
Consolat General dels EUA a Barcelona
Passeig Reina Elisenda de Montcada, 23
08034 Barcelona
Tel. 93 280 22 27
- **Certificat sanitari**
Tal com s'assenyala en l'annex 5, en l'apartat Observacions / Inspeccions, s'haurà de dur a terme una inspecció sanitària a la duana, però en la importació. Per tant, no serà necessari l'emissió d'aquest certificat, ja que aquest cas pràctic és una exportació.
- **Certificat de qualitat, emès per una empresa privada al país d'origen.** Solament si és sol·licitat per Universal Liquor & Wine Dist.
Entre les agències encarregades de la inspecció, podem esmentar com les més importants Bureau Veritas (www.bureauveritas.es) i Lloyds (www.lloydsolondon.com).
- **Certificat de qualitat, emès a la duana de Nova York, si es requereixen en aquest país¹⁰.**

Altres documents

- Documents bancaris relacionats amb el mitjà de pagament utilitzat (obtinguts per les dues parts).

b) En primer lloc, analitzem les condicions de compravenda. L'incoterm 2010 de la venda és DAT port de Nova York (EUA), i el mitjà de transport internacional és marítim. L'incoterm ens serveix, entre altres coses, per a saber quins documents o formalitats ha de realitzar el venedor i quins el comprador.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 4.5 ("Certificats") del mòdul 3.

⁽¹⁰⁾En la pregunta 4 ("Documents i tràmits en la importació als EUA"), s'especificarà si és obligatòria la inspecció de qualitat a la duana de Nova York.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 4.6 ("Altres documents") del mòdul 3.

Taula 6.4. Tipus de documents

Tipus de documents	Exportador/importador
Documentació comercial	Els obtindrà l'exportador (La Vinícola, SL), i en funció del mitjà de pagament es trametran a Universal Liquor & Wine Dist. amb la mercaderia o mitjançant els bancs.
Documentació d'assegurança	Els obtindrà l'exportador (La Vinícola, SL), i en funció del mitjà de pagament es trametran a Universal Liquor & Wine Dist. amb la mercaderia o mitjançant els bancs.
Documentació de transport	Els obtindrà l'exportador (La Vinícola, SL), i en funció del mitjà de pagament es trametran a Universal Liquor & Wine Dist. amb la mercaderia o mitjançant els bancs.
Documentació administrativa, emesa al país d'origen	Els obtindrà l'exportador (La Vinícola, SL).
Documentació administrativa, emesa al país de destí	Els obtindrà l'importador (Universal Liquor & Wine Dist.).
Certificats emesos al país d'origen	Els obtindrà l'exportador (La Vinícola, SL) i els trametrà a l'importador.
Certificats emesos al país de destinació	Els obtindrà l'importador (Universal Liquor & Wine Dist.).
Altres documents (documents bancaris)	Obtinguts per les dues parts, en funció de si els documents s'obtenen a l país d'exportació o d'importació.

4. Documents i tràmits en la importació als EUA

La US International Trade Commission, que és l'Oficina de Comerç Internacional dels EUA, recull el vi en la secció IV de l'arancel (Productes alimentaris, begudes, licors, vinagre i tabac) i dintre de la secció, en el capítol 22 ("Beverages, spirits and vinegar").

Els EUA, igual que la Unió Europea, és signatària del Conveni internacional del sistema harmonitzat, de 14 de juny de 1983, de designació i codificació de mercaderies, que constitueix la base de la codificació de l'arancel duaner comunitari (ADC) i de l'HTSA (*harmonized tariff schedule of United States*).

El codi duaner dels EUA (partida HTSA) del vi negre, que és objecte d'exportació en el cas de l'empresa La Vinícola, SL, és el **2204.21.50.40**: "Red wine of fresh grapes of an alcoholic strength by volume not over 14% vol., in containers holding 2 liters or less, valued over USA 1.05/liter".

Els documents que s'han de presentar als EUA per a realitzar el despatx duaner d'importació, es troben al web de la UE Market Access Database, en l'apartat: "Export from UE - Procedures and Formalities".

A continuació es detallen els documents generals (*general requirements*) de qual-sevol producte que s'han de presentar a la duana d'importació als EUA, i els específics (*specific requirements*) per a la partida aranzelària 2204.

Clicant damunt de cadascun dels documents, apareix una petita descripció, les seves característiques i un model d'imprès.

- Country: **United States of America**
- Product Code: **2204**
- Product description: **wine of fresh grapes, including fortified wines; grape must other than that of heading 2009**

Taula 6.5. Data provided by Mendel Verlag © on 03 Apr 2014

General requirements:	Specific requirements:
Importer Security Filing and Additional Carrier Requirements	Registration of Food Facility
Manifest for Aircraft	Import Permit for Alcohol
Manifest for Vessels	Prior Notice of Food Imports
Customs Import Declaration	Manufacturer Identification (MID) Code
Commercial Invoice	Certification of Natural Wine
Pro Forma Invoice	Alcohol Label Approval
Packing List	Notice of FDA Action
Certificate of Origin	Registration of Food Facility
Air Waybill	Import Permit for Alcohol
Bill of Lading	Prior Notice of Food Imports
Customs Bond	
Transportation Entry	

Font: DG Trade, European Commission (madb.europa.eu - Export from EU - Procedures and Formalities)

Customs import declaration

Declaració de duanes. Documents administratius per a la importació als EUA (equivalent al DUA d'importació a Espanya, i altres d'exigits).

Referent a la normativa legal aplicable per a la comercialització de begudes alcohòliques als EUA, la qual afecta els productes importats a aquest país, es detalla en els punts següents:

- Per a exportar begudes alcohòliques als EUA, és obligatori i ineludible disposar d'un importador autoritzat per l'administració (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau - TTB) per a exercir com a tal.

Font

"Nota informativa sobre requisits d'importació de vins i altres begudes alcohòliques als EUA" (revisió de març de 2014), elaborada per Sánchez Muñoz (ofcomes a Washington DC).

L'importador ha de disposar obligatòriament del permís bàsic o *importer's basic permit* expedit per TTB, llicències estatals i federals per a l'exercici de les seves activitats i de les obligacions tributàries.

- Tota beguda alcohòlica que s'hagi d'exportar als EUA haurà d'obtenir amb caràcter previ a l'exportació l'anomenat *certificate of label approval* (COLA). Aquest certificat l'ha de sol·licitar l'importador, abans de la importació, i l'emet el TTB.
- En el cas de vins importats en ampolles i altres contenidors, aquests hauran de ser empaquetats, retolats i etiquetats en anglès conforme al que estableixen les regulacions contingudes en el TTB (grandària de lletra, mencions mínimes, etc.).
 - Legislació etiquetatge
 - Etiquetatge de vins
- És obligatòria la inclusió d'una contraetiqueta amb l'advertència següent als consumidors:
"GOVERNMENT WARNING: (1) According to the Surgeon General, women should not drink alcoholic beverages during pregnancy because of the risk of birth defects. (2) Consumption of alcoholic beverages impairs your ability to drive a car or operate machinery, and may cause health problems."
 Com a aspecte optatiu hi ha el codi de barres, el qual no és obligatori però recomanable incorporar a l'etiqueta. El sistema que s'ha d'utilitzar als EUA és diferent del sistema europeu EAN; als EUA fan servir l'UPC, que està reconegut pels detallistes americans.
- El TTB també aprova i delimita les denominacions d'origen, i, si escau, fa el control de qualitat analític del producte a partir de les mostres que li són enviades per a l'estudi.
- A més dels requisits esmentats, les begudes alcohòliques, igual que els aliments, també han de complir amb certs requisits sanitaris relacionats amb la composició, requisits d'embalatges i la Llei de bioterrorisme.

6. Mitjans de pagament

Detallem diversos factors que s'han d'analitzar per tal de decidir el mitjà de pagament més adient en aquesta operació d'exportació:

- La distribuïdora Universal Liquor & Wine Dist. el més probable és que sigui una empresa "coneguda", important dins del mercat americà en la distribució de vins i, en principi, solvent. És a dir, podem disposar de referències, la qual cosa no elimina els riscos, evidentment.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 1.1 ("Els principals mitjans de pagament internacional. Classificació") del mòdul 4.

- Els EUA són un país que s'ha trobat amb una situació d'incertesa econòmica, malgrat que actualment ho va superant (no ens podem oblidar que és un dels motors econòmics del món); el país no comporta riscos extra-comercials (risc país). Per tant, el raonament per a escollir els mitjans de pagament no pot ser el mateix que donaríem per a països en desenvolupament, amb diferents graus de risc polític o risc país (el Marroc, l'Argentina, etc.).
- Es tracta, a la vegada, d'una primera operació amb un client nou i, per tant, desconeixem el seu grau de compliment. Hi ha una certa desconfiança raonable, a banda que la mercaderia es desplaça a un mercat llunyà per al cas que aquesta s'hagués de recuperar. També s'ha de considerar que la mercaderia no té una caducitat ràpida (no és un producte fresc), cosa que significa que seria viable recuperar-lo en bon estat.
- L'import de la compravenda és força elevat: 121.485,88 USD DAT Port NY.
- Un altre factor que s'ha de tenir en compte és el termini de pagament, ja que és a noranta dies i és prou dilatat en el temps. Per aquests motius convé escollir un mitjà de pagament que ens doni una certa seguretat en l'operació i, a banda, que ens pugui convenir per a finançar l'operació.
- A més, el responsable de l'empresa La Vinícola, SL sap que tancar amb èxit una operació amb una distribuïdora americana pot ser la clau d'entrada al mercat. Aquest pot ser un dels motius per haver d'assumir les condicions imposades pel comprador.

Després d'exposar aquestes argumentacions, tenim unes quantes alternatives, principalment:

1) La remesa documentària a termini (noranta dies)

Seria l'opció més recomanable.

Aquesta es defineix com el lliurament de documents contraacceptació de lletra o lletres de canvi. Els documents acrediten la propietat/transmissió de la mercaderia i permeten al comprador/importador retirar la mercaderia quan ha acceptat l'efecte.

També permetria a La Vinícola finançar-se, ja que en ser una remesa documentària a noranta dies, podria descomptar-se, amb recurs, la lletra o lletres amb el seu banc.

El que ens dóna un cert grau de seguretat és que el venedor manté la propietat de la mercaderia fins a l'acceptació de l'efecte. L'acceptació comporta un compromís de pagament per part del comprador. Hi ha l'opció que juntament amb l'acceptació s'hagi de presentar un aval bancari.

Els riscos que assumeix l'exportador és la no-acceptació de les lletres per part del client americà. Això comportaria tenir la mercaderia en un país estranger amb unes despeses d'emmagatzematge i de retorn, si s'escau.

El venedor té l'opció de protestar la lletra i l'execució en cas d'impagament. Independentment d'això, es podria iniciar una acció judicial.

2) Transferència bancària

El motiu principal d'aquesta elecció seria la importància del client, que no ens interessa perdre. Es tracta del mitjà de pagament més ràpid i operatiu.

Davant d'una operació comercial d'aquest tipus, en què les condicions de pagament per part del comprador no ens ofereixen cap seguretat, la decisió s'ha de basar en la confiança de l'empresa client. Per tant, seria el mitjà de pagament menys aconsellable en aquesta primera operació, pel risc comercial que representa, i tenint en compte l'import de l'operació.

3) La remesa simple contraacceptació

L'elecció es basaria en els mateixos motius que la transferència bancària. La diferència és que ofereix més seguretat de cobrament que l'anterior, ja que hi ha un document financer (la lletra de canvi) acceptat. No obstant això, hi segueix havent risc per a l'exportador, ja que aquest es desprèn de la mercaderia i dels documents abans de l'acceptació de la lletra per part de l'importador.

Per a una seguretat més gran, hi ha l'opció que juntament amb l'acceptació s'hagi de presentar un aval bancari, que depenent de la solvència del banc implicaria una garantia més gran.

En les tres alternatives anteriors, principalment per a la transferència i la remesa simple, en tractar-se de mitjans de pagament amb alt risc, és aconsellable que l'empresa La Vinícola asseguri l'exportació en cas d'impagament (per la CESCE o per una altra companyia que asseguri el risc comercial).

4) Crèdit documentari¹¹

El motiu principal és la seguretat en el cobrament, sempre que La Vinícola compleixi les condicions del crèdit documentari. La seguretat de cobrament és independent de la solvència de l'importador.

⁽¹¹⁾En la pregunta 4 ("Documents i tràmits en la importació als EUA"), s'especificarà si és obligatòria la inspecció de qualitat a la duana de Nova York.

Tanmateix, aquest mitjà de pagament pot no ser acceptat pel client americà, ja que, d'una banda, es tracta d'una distribuïdora de gran importància als EUA i, d'altra, és un dels mitjans de pagament més cars i més lents. Normalment un distribuïdor amb aquestes característiques té una gran força negociadora, i el més probable és que ell posi les condicions de pagament.

Tal com s'ha assenyalat abans, també s'ha de tenir en compte que els Estats Units és un país que, malgrat que s'ha pogut trobar en una situació d'incertesa econòmica, és dels més desenvolupats del món i, per tant, no hi ha risc país.

7. Instruments de cobertura del risc de canvi

a) Principalment, l'empresa La Vinícola, SL tindria tres alternatives:

1) Una assegurança de canvi del EUR/USD. Contractant amb un banc un tipus de canvi a termini comprador a noranta dies. Es pot materialitzar en el moment en què l'empresa ho consideri oportú (a noranta, a seixanta, a trenta, etc. fins a tres dies hàbils anteriors al cobrament de la venda) en funció de si l'evolució dels tipus de canvi al comptat en aquell moment el perjudica o l'afavoreix. Si La Vinícola hagués d'escollir un instrument per a cobrir el risc de canvi d'aquesta operació als Estats Units, aquesta seria l'opció més aconsellable, per l'import que representa.

2) Comprar una opció de divises: opció venda. Contractada amb el banc, la qual al venciment es pot exercir o no, segons si el t/c és favorable o no. El mercat bancari únicament ofereix opcions per quantitats de certa entitat.

3) La tercera opció és l'autoassegurança. Mantenir un compte amb divises (en aquest cas en USD), que pot servir per a pagar compres realitzades amb la divisa d'aquest compte. Això representa una autoassegurança. També es pot utilitzar per a especular amb el tipus de canvi.

Com a exemple de les cotitzacions a termini, de data 16 de maig de 2014¹², en diferents terminis:

Taula 6.6. Tipus de canvi *forward* del 16 de maig de 2014

Termini (mesos)	Preu oferta	Preu demanda
<i>Spot</i>	1,3718	1,3717
1M	1,3696	1,3694
2M	1,3696	1,3694
3M	1,3697	1,3695
6M	1,3699	1,3696

Font: SIX Telekurs (canvis orientatius). www.bsmarkets.com

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 4.3 ("Instruments de cobertura del risc de canvi") del mòdul 4.

⁽¹²⁾Els t/c a termini d'aquesta data és a mode d'exemple. Es podria haver escollit una altra data, ja que l'assegurança no s'ha de contractar el mateix dia que es fa l'operació de venda.

Vegeu també

Podeu veure els apartats 4.1 ("Sistema Europeu de Bancs Centrals") i 4.2 ("Mercats de divises") del mòdul 4.

Termini (mesos)	Preu oferta	Preu demanda
12M	1,3706	1,3703

Font: SIX Telekurs (canvis orientatius). www.bsmarkets.com

b) L'empresa La Vinícola, SL té risc de canvi, ja que la venda es fa en una divisa diferent de la del seu país (USD) i, per tant, en el moment de cobrar –noranta dies a partir de la data document de transport (B/L)–, la cotització de la divisa podria haver patit una variació que podria perjudicar-lo o beneficiar-lo.

Atès que l'empresa distribuïdora americana ha de fer el seu pagament en dòlars americans (USD), ens fa plantejar en quina mesura això pot afectar l'operació tenint en compte que, al mes de maig, La Vinícola ha fet l'oferta amb una cotització d'1,233 USD per euro.

La decisió per part de l'empresa venedora ha de preveure que un canvi en la cotització de la seva divisa no afecti la rendibilitat de l'operació. Per això, s'ha d'analitzar si és aconsellable utilitzar algun dels instruments que li assegurari que el valor de la venda no variarà.

A continuació s'assenyala l'evolució dels **tipus de canvi spot de l'EUR/USD**, a un any. S'ha agafat el 16 de maig de 2014 com a data de l'exportació.

En l'any analitzat (maig 2013 - maig 2014), immediatament anterior a la data de l'exportació, l'evolució del canvi EUR/USD ha patit variacions importants, amb una apreciació considerable de l'euro respecte a l'USD. Observem una situació d'inestabilitat en l'evolució del t/c, amb fluctuacions tant en un sentit com en l'altre (revaloritzacions i devaluacions de l'USD), però amb un resultat final, entre totes dues dates (inicial i final), d'una depreciació clara de l'USD respecte a la divisa europea (la variació ha estat del 6,31%). En aquest període, les oscil·lacions de la divisa europea han estat d'un màxim de 1,3994 USD per 1 EUR, en diferents dates del període analitzat, fins a un mínim d'1,2754 USD per 1 EUR, al principis del període analitzat.

Si ens centrem en els tres últims mesos (que és el termini de pagament d'aquesta operació concreta), la forquilla del t/c entre totes dues divises s'ha reduït, la qual cosa ha estat pràcticament invariable entre la data d'inici (mitjan febrer de 2014) i la data final (mitjan maig de 2014) (vegeu el gràfic).

Gràfic 6.1. Evolució anual t/c spot EUR/USD (maig de 2013 - maig de 2014)



Font: www.finanzas.com - "Cotizaciones" - "Divisas"

A partir de la data de l'exportació, les perspectives en l'evolució del tipus de canvi de les dues divises és d'incertesa; la trajectòria podria anar en tots dos sentits, si bé sembla que la tendència és d'apreciació de l'euro, fet que perjudica l'exportador¹³ (La Vinícola, SL), ja que per cada USD el banc li abonarà menys euros; hem de tenir en compte que l'exportador espanyol ha de vendre USD contra euros, una vegada cobri l'import de l'operació a noranta dies.

(13) S'ha de tenir en compte que el tipus de cotització és "indirecta". Els tipus es fixen per unitat de la divisa domèstica (euro) contra un import variable de la divisa estrangera (USD).

En general, la mesura més prudent seria contractar una assegurança de canvi, malgrat que la diferència en els tipus ens pugui beneficiar. Però en aquest cas, després d'analitzar l'evolució en els t/c, una altra opció seria esperar a veure com evoluciona aquest t/c, i contractar més endavant l'assegurança de canvi, ja que tenim fins a tres dies hàbils abans de la data del cobrament per a fer-ho.

Per tant, les alternatives possibles per a l'empresa La Vinícola, pel que fa a la política d'assegurança del tipus de canvi en aquesta operació, poden ser:

- **Alternativa arriscada**
No assegurar el canvi, si es preveu una revalorització del USD envers el EUR.
Encara que és força arriscat, ja que sembla que la trajectòria del t/c anirà en sentit contrari.
- **Alternativa conservadora**
Contractar una assegurança de canvi a noranta dies, si bé no tenim per què fer l'assegurança en aquest termini, ja que es pot fer fins a tres dies hàbils abans de la data del cobrament (dos mesos, tres setmanes, etc.).
Si observem els t/c *forward* de la taula 6.6, partint del t/c *spot* en data de 16 de maig de 2014¹⁴, les diferències de cotització en els diversos terminis no són gaire significatives.

(14) Amb data de maig de 2014 no sabem com evolucionaran els t/c *spot* de l'USD respecte a l'euro a l'agost de 2014.

Com sabem, el t/c *forward* es fixa principalment tenint en compte el t/c *spot*, el termini fixat, el diferencial dels tipus d'interès entre totes dues divises i les perspectives en el t/c.

L'avantatge per a l'empresa exportadora (La Vinícola, SL) és que evita incerteses sobre el risc de canvi i assegura l'ingrés de la quantitat que s'havia fixat en l'acord comercial de venda.

- Una altra alternativa intermèdia seria l'autoassegurança. No assegurar el canvi, mantenir l'import de la venda en un compte en USD, i fer el canvi quan aquest sigui favorable a l'empresa. Encara que també representa un risc, ja que depenem de l'evolució del t/c en el mercat de divises.

3.3. Referent a les vendes a Alemanya

1. Declaracions en les operacions intracomunitàries

a) Quant a les obligacions tributàries respecte a l'IVA en els intercanvis intracomunitaris, l'empresa La Vinícola, atenent les dades i informacions facilitades en l'enunciat d'aquest cas, haurà de presentar les declaracions següents:

- La declaració mensual de l'IVA (model 303 de l'IVA¹⁵)
- La declaració recapitulativa d'operacions intracomunitàries (model 349), que es presenta trimestralment. Segons l'Ordre EHA/769/2010, per la qual s'aprova el model 349 de declaració recapitulativa d'operacions intracomunitàries: "Estan obligats a presentar la declaració recapitulativa d'operacions intracomunitàries els empresaris i professionals que duguin a terme qualsevol de les operacions següents:
 - Els lliuraments de béns destinats a un altre estat membre...
 - Les adquisicions intracomunitàries de béns subjectes a l'impost fetes per persones o entitats identificades a l'efecte al territori d'aplicació de l'impost.
 - Les prestacions intracomunitàries de serveis...
 - Les adquisicions intracomunitàries de serveis
 -"

⁽¹⁵⁾S'ha explicat en l'apartat 3.1 ("Sistema de devolució de l'IVA") d'aquest mòdul.

Model 349

En l'última normativa referent al model 349, a part de béns, també s'inclouen les prestacions de serveis, tant rebudes com efectuades (Ordre EHA/769/2010, de 18 de març, per la qual s'aprova el model 349 de declaració recapitulativa d'operacions intracomunitàries...)

Per tant, La Vinícola, SL haurà de presentar el model 349.

La declaració recapitulativa d'operacions intracomunitàries es recull en el model 349 de l'Agència Tributària. En l'enllaç (que apareix a

www.agenciatributaria.es - "Modelos y formularios") s'obté informació de la declaració: reglamentació, imprès, etc.

- Quant a les obligacions estadístiques en les operacions intracomunitàries, s'ha de presentar la declaració Intrastat. I concretament la declaració Intrastat d'expedició¹⁶.

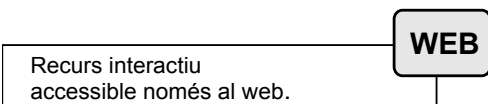
Les dades que disposem de l'empresa La Vinícola, SL en relació amb les operacions intracomunitàries són que els lliuraments intracomunitaris, adreçats a Alemanya, van representar 300.000 € l'any 2013. No es disposa de més informació respecte de les vendes a altres països integrants de la UE. En estar fixat el límit d'exempció per a l'any 2014 en 250.000 EUR/anuals¹⁷, l'empresa La Vinícola, SL tindrà l'obligació de presentar la declaració Intrastat d'expedició durant l'any 2014. L'obligació de presentar la declaració Intrastat es produeix quan:

- "Es tracta d'una persona física o jurídica identificada a Espanya respecte a l'impost sobre el valor afegit (IVA), que intervé en un intercanvi de béns entre Espanya i un altre estat membre, tant si és per adquisicions (compres) o lliuraments (vendes) intracomunitaries com operacions assimilades.
- L'exercici anterior, l'obligat estadístic, va realitzar lliuraments intracomunitaris per un import facturat total, igual o superior a 250.000 EUR anuals (llindar d'exempció)."

Tots dos requisits es compleixen per a l'empresa La Vinícola, per tant haurà de presentar la declaració Intrastat d'expedició, bé mensualment en format paper o bé telemàticament amb el formulari electrònic inclòs en el web de l'Agència Tributària (www.agenciatributaria.es - "Aduanas e Impuestos Especiales" - "INTRASTAT").

El tipus de declaració per a l'empresa La Vinícola, SL en funció del seu contingut serà principalment el formulari N d'expedició, i també el formulari O en cas de no realitzar operacions intracomunitàries durant algun mes.

b)



18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34

⁽¹⁸⁾Persona obligada

En el requadre "Nre." es consignarà el número d'identificació fiscal a efectes de l'impost sobre el valor afegit (IVA) intracomunitari, segons el codi ISO-3166-AL-FA-2; és a dir, NIF de l'empresa precedit de les lletres *ES*.

⁽¹⁶⁾No disposem de dades per a saber si s'ha de presentar la declaració d'introducció.

⁽¹⁷⁾L'Ordre HAP/178/2014, d'11 de febrer, per la qual es regulen els llindars estadístics vigents per a l'exercici 2014, estableix que seran aplicables per a 2014 els llindars establerts per a 2012 en l'Ordre EHP/400/2012, de 27 de febrer, que fixa un únic llindar d'exempció de 250.000 EUR.

Vegeu també

Podeu veure els apartats 6.3.1 ("Reglamentació") i 6.3.2 ("Característiques") del mòdul 3.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 6.3.3 ("Emplenament") del mòdul 3.

(19) Caràcter de la declaració

Deixarem la primera subcasella en blanc si suposem que la declaració és mensual.

Deixarem la segona subcasella en blanc en ser una declaració normal.

(20) Tercera persona declarant

Únicament s'emplenarà si l'obligat delega la presentació de la declaració a un tercer declarant o a una altra empresa del mateix grup empresarial.

En aquest cas no es diu res sobre això i, per tant, es deixarà en blanc.

(21) Dades de gestió

Està dividida en:

Subcasella a: s'hi assenyala el codi de l'Oficina Intrastat on es presenta la declaració (en l'annex X de la Resolució).

Subcasella b: s'hi indica el nombre de caselles (7) omplertes en funció de les operacions realitzades en el període de referència (febrer) de la declaració.

Subcasella c: no s'emplena.

Subcasella d: s'emplena amb el segell de l'Oficina Intrastat on s'ha presentat la declaració Intrastat.

(22) Designació de les mercaderies

És la descripció de la mercaderia corresponent al text indicat en el codi numèric de la nomenclatura combinada vigent de l'aranzel duaner Comunitari. En el nostre cas concret:

"Vins amb denominació d'origen protegida (DOP), en recipients amb capacitat inferior o igual a 2 l: Penedès"

(23) Nombre d'ordre de la partida.**(24) Subcasella a: estat membre destinació**

La nomenclatura d'Alemanya, segons la codificació ISO, que es pot trobar en l'annex XI de la Resolució.

Subcasella b: província d'origen

Correspon a Barcelona (es pot trobar en l'annex XII de la Resolució).

(25) Condicions de lliurament

Es tracta de les condicions de lliurament de la mercaderia segons els incoterms 2010.

(26) Naturalesa de la transacció

Significa canvi de la propietat de la mercaderia i compravenda en ferm, segons els codis assenyalats en l'annex XIV de la Resolució.

(27) Modalitat del transport probable

Transport per carretera de la mercaderia.

Segons els codis corresponents en l'annex XV de la Resolució.

(28) Port/aeroport de càrrega

Es deixa en blanc, ja que el transport és per carretera.

⁽²⁹⁾**Codi de les mercaderies**

Codi de la subpartida de la nomenclatura combinada.

⁽³⁰⁾**Regim estadístic**

Significa que el tipus d'operació intracomunitària és definitiva (s'hi fa constar el codi corresponent de l'annex XIX de la Resolució).

⁽³¹⁾**Massa neta (kg)**

Segons l'apartat 1 de l'article 9 del Reglament (CE) número 1982/2004, no s'exigirà el pes net en quilos per a la subpartida de la nomenclatura combinada de la mercaderia d'aquesta operació.

⁽³²⁾**Unitats suplementàries**

Segons el seu codi Taric s'hi han d'especificar litres com a unitats suplementàries.

⁽³³⁾**Valor estadístic**

Es deixa en blanc perquè La Vinícola no supera el llindar de valor estadístic (6 milions d'euros anuals).


⁽³⁴⁾**Lloc, data i firma**

A més de la firma del responsable de l'empresa, també s'hi ha de posar el seu número de NIF.

Formulari N d'expedició

El text de color verd indica els apartats del formulari que ha d'emplenar l'empresa La Vinícola, SL (en l'annex 6³⁵ podeu veure l'impres).

(35)

COMUNIDAD EUROPEA		FORMULARIO N		Expedición E			
1 Persona obligada N.º				2 Período 3			
4 Tercera persona declarante N.º		5 a		c			
		b					
		c					
6 Designación de las mercancías		7 Part. N.º		8 E.M. dest./Prov. orig.		9 Cond. entr.	
		a		b		10 Nat. 11 T. 12 Puerto de carga	
						13 Código de las mercancías	
						14 P. orig. 15 Régimen estadístico	
						16 Masa neta (Kg) 17 Unidades suplementarias	
						18 Importe facturado 19 Valor estadístico	
6 Designación de las mercancías		7 Part. N.º		8 E.M. dest./Prov. orig.		9 Cond. entr.	
		a		b		10 Nat. 11 T. 12 Puerto de carga	
						13 Código de las mercancías	
						14 P. orig. 15 Régimen estadístico	
						16 Masa neta (Kg) 17 Unidades suplementarias	
						18 Importe facturado 19 Valor estadístico	
6 Designación de las mercancías		7 Part. N.º		8 E.M. dest./Prov. orig.		9 Cond. entr.	
		a		b		10 Nat. 11 T. 12 Puerto de carga	
						13 Código de las mercancías	
						14 P. orig. 15 Régimen estadístico	
						16 Masa neta (Kg) 17 Unidades suplementarias	
						18 Importe facturado 19 Valor estadístico	
6 Designación de las mercancías		7 Part. N.º		8 E.M. dest./Prov. orig.		9 Cond. entr.	
		a		b		10 Nat. 11 T. 12 Puerto de carga	
						13 Código de las mercancías	
						14 P. orig. 15 Régimen estadístico	
						16 Masa neta (Kg) 17 Unidades suplementarias	
						18 Importe facturado 19 Valor estadístico	
Notas explicativas:				20 Lugar/fecha/firma de la persona obligada/tercera persona declarante			
Casilla 5c: Código de moneda (ESPIEUR)		Casilla 9: Condiciones de entrega					
8a: Estado miembro de destino		16: Naturaleza de la transacción					
8b: Provincia de origen		11: Modo de transporte					
		12: Puerto o aeropuerto de carga					

Fuente: Resolución de 27 de enero de 2009, para la elaboración de las estadísticas de intercambios de bienes entre Estados miembros (sistema Intrastat). (BOE, 11-febrero-2009)

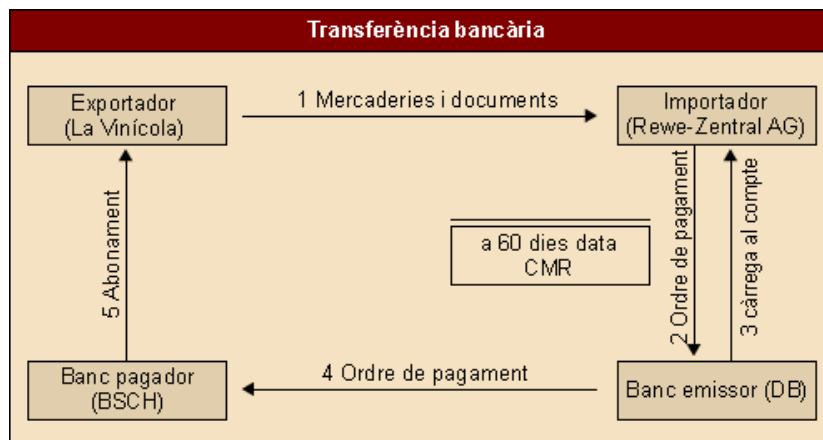
2. Mitjans de pagament

La transferència bancària³⁶ és una petició formal que cursa l'ordenant (importador) al seu banc perquè directament o mitjançant un banc intermediari (banc de l'exportador) transfereixi a un tercer, anomenat *beneficiari* (exportador), uns fons (en EUR), en aquest cas a seixanta dies a partir de la data del document de transport internacional (CMR). La tramitació interbancària es duu a terme principalment via SWIFT.

La mecànica de funcionament d'aquest mitjà de pagament el podeu veure en el gràfic 6.2.³⁷

(37)

Gràfic 6.2



(36) La Vinícola, SL treballa amb el BBVA i Rewe-Zentral AG amb Deutsche Bundesbank (DB).

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 1.3 ("Ordre de pagament simple") del mòdul 4.

3. Assegurança de cobrament

Considerem diversos factors per analitzar el risc de cobrament:

- Alemanya és un mercat que pertany a la UE. Els mitjans de pagament més utilitzats en les operacions amb aquests països són la transferència bancària, la remesa simple i també el xec bancari. Uns altres mitjans de pagament que assegurin el cobrament com ara el crèdit documentari no són gaire comuns en operacions intracomunitàries.
- El client d'Alemanya és una central de compres d'una cadena de supermercats amb qui La Vinícola, SL té firmat un contracte de distribució per Alemanya. Per tant, sembla que la relació comercial amb Rewe-Zentral AG pot tenir una continuïtat, si bé s'ha de tenir en compte la força negociadora que tenen aquestes grans superfícies.
- És una operació a termini (a seixanta dies), la qual cosa comporta més temps de risc que si fos un cobrament a la vista.

Vegeu també

Podeu veure l'apartat 3 ("Instrumentos de cobertura del risc de cobrament") del mòdul 4.

- A Alemanya també es poden trobar empreses amb dificultats econòmiques, amb suspensió de pagaments, etc.

Els dos primers factors no eximeixen d'un risc comercial, ja que el cobrament no està assegurat al cent per cent. A més a més, l'operació és a seixanta dies. Per tant, si utilitzem un mitjà de pagament com la **transferència bancària** (que és el mitjà emprat en aquest cas pràctic), el xec bancari o el xec personal, o la remesa simple, on depenem de la confiança del comprador, semblaria procedent contractar una assegurança per a cobrir un impagament (CESCE, Crédito y Caución, etc.). Per tant, s'hauria de valorar el cost que comporta la prima del producte contractat amb el risc que s'assumeix amb la venda.

Les alternatives més habituals per a assegurar el risc comercial són:

- CESCE (Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, SA): www.cesce.es.
Al web de la CESCE es poden trobar diferents productes per a les pimes; segons les característiques de la nostra empresa, se'n podrà escollir un o un altre. Es tracta de productes globals o per a una operació individual. A CESCE també hi ha els productes específics per Internet (Cesnet), i d'altres d'índole molt diversa.
- Crèdit i caució
És la companyia amb la qual treballem habitualment per assegurar els nostres cobraments.
- COFACE

El percentatge de cobertura acostuma a ser entre el 85% i el 90%.

La primera opció és la més habitual entre les empreses exportadores espanyoles: CESCE (Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, SA): www.cesce.es.

Entre els diferents productes, podem esmentar per a les pimes CESCE Master Oro, que seria la més adequada per les característiques de l'empresa La Vinícola, SL.

Bibliografia

- Arteaga, J.** (coordinador) (2013). *Manual de internacionalización*. Madrid: ICEX.
- Bescos, M.** (1993). *Contratos Internacionales. Manual Práctico*. Madrid: ESIC / ICES.
- CCI (Cámara de Comercio Internacional)** (2010). *Incoterms 2010*. Barcelona: ICC Publishing.
- Costa, L.; Font, M.** (2003). *Las divisas en la estrategia internacional de la empresa*. Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
- Escuela de Organización Industrial** (2005). *Curso superior de Estrategia y gestión del Comercio Exterior* (supervisió d'O. Llamazares). Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) / Consejo Superior de Cámaras.
- Hernández, L.** (2000). *El Crédito Documentario*. Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
- Ortega, A.** (2013). *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional*. Madrid: ICEX.
- Sánchez Muñoz** (revisió març 2014). Nota informativa sobre requisitos de importación de vinos y otras bebidas alcohólicas en EE.UU. Washington DC: Ofcomes.
- Serantes, P.** (2001). *Gestión financiera del Comercio Exterior. Casos prácticos*. Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
- Serantes, P.** (2000). *Medios de pago internacionales. Casos prácticos*. Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior).
- Serra, M.** (2005). *Gestió del comerç internacional I*. Barcelona: Generalitat de Catalunya; Departament d'Indústria, Comerç i Turisme; Direcció General de Comerç; COPCA.

Referències d'Internet

Agència Espanyola Tributària

Agència Tributària (www.agenciatributaria.es - "Aduanas e Impuestos Especiales" - "INTRASTAT")

BSmarkets

Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB): www.ttb.gov

Bureau Veritas: www.bureauveritas.es

Cambrà de Comerç de Barcelona

COFACE

Consolat General dels EUA a Barcelona

Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, SA: CESCE

Consell Superior de Cambres de Comerç i Indústria d'Espanya: www.camaras.org

Crédito y Caución

Ambaixada d'Espanya a Washington, DC: Conselleria d'Agricultura, Pesca i Alimentació

DG Trade, European Commission: madb.europa.eu - "Export from EU" - "Procedures and Formalities"

Fons Europeu Agrícola de Garantia (FEAGA)

ICEX (Institut de Comerç Exterior): www.icex.es

Lloyds: www.lloydsfondon.com

Oficina Comercial d'Espanya a Düsseldorf

Ordre EHA/769/2010 (Model 349 (AEAT))

Xarxa Telemàtica de les Cambres de Comerç d'Espanya: www.camerdata.es

Taric, SA: www.taric.es (Accés a Servei - Aranzel NetTaric)

US International Trade Commission

www.finanzas.com - "Cotizaciones" - "Divisas"