

Caso práctico. La internacionalización de una pyme. Segunda parte

Pilar Cos Sánchez

PID_00212363

Índice

1. Enunciado del caso práctico.....	5
1.1. Datos en la exportación a Estados Unidos de América (E.E.UU.)	5
1.2. Datos en las ventas en Alemania	8
2. Cuestiones que se deben resolver.....	10
2.1. Sistema de devolución del IVA	10
2.2. En lo referente a la exportación en Estados Unidos	10
2.3. En lo referente a las ventas en Alemania	11
3. Respuestas.....	12
3.1. Sistema de devolución del IVA	12
3.2. Referente a la exportación a Estados Unidos	13
3.3. En lo referente a las ventas en Alemania	27
Bibliografía.....	35

1. Enunciado del caso práctico

1.1. Datos en la exportación a Estados Unidos de América (EE.UU.)

Según se señala en el plan de marketing del módulo 5, el sistema de distribución existente en este país es el *three tier system*¹. No obstante, La Vinícola no usará la figura del importador, puesto que la empresa no se quiere introducir en todo el país (se tiene que recordar que la capacidad de producción de la empresa es limitada). El objetivo de esta es introducirse en primer lugar en el estado de Nueva York y, una vez estén consolidadas sus ventas, expansionarse hacia otros Estados de EE. UU. Cabe destacar que el distribuidor/mayorista también puede actuar como importador si dispone de la correspondiente licencia federal para importar vinos, lo que permite ahorrarse la comisión o el margen del importador, que suele ser del 30%, permitiendo que el precio del producto sea más competitivo en el mercado americano. En Estados Unidos hay un amplio número de distribuidores mayoristas autorizados.

⁽¹⁾El *three tier system* es un sistema de distribución propio de EE.UU. que establece tres niveles o agentes por los que de manera obligatoria e ineludible tiene que pasar el producto para llegar desde la bodega al consumidor.

En lo que respecta al canal de distribución *off-premise* (aquel en el que el vino se consume en un lugar diferente a la compra), los puntos de venta del producto al consumidor final elegido por La Vinícola en este mercado mediante la figura del distribuidor son las tiendas especializadas.

Se escoge los puntos de venta especializados, ya que éstos, para diferenciarse de las grandes superficies, buscan nuevas variedades de vinos de pequeñas bodegas que elaboran vinos "*premium*" (marcas no conocidas, procedentes de países tradicionalmente no importadores...), para cubrir un nicho del mercado americano.

En un reciente viaje a Estados Unidos y después de varias actuaciones, su directora de exportación ha firmado un contrato de distribución en exclusiva con la **empresa Universal Liquor & Wine Dist.**, por el suministro de una serie de partidas de productos, que cubrirá todo el estado de Nueva York. Este acuerdo se formaliza con un contrato escrito donde se especifican, entre otros, las condiciones y características en las que se tienen que presentar las mercancías, la regularidad del suministro y las condiciones de pago.

Del contrato firmado con esta distribuidora, Universal Liquor & Wine Dist., se deriva un primer pedido de 16.800 botellas de vino de la gama media-alta, denominada en el mercado americano *premium*².

⁽²⁾Son vinos de calidad, que se venden al consumidor final a unos precios que oscilan entre 7 y 13,99 USD.

Con la distribuidora americana se habían hecho ventas puntuales, pero hasta el momento no se había conseguido entrar como empresa referenciada por el grupo americano. Se trata de la primera oportunidad para introducir el producto en estados Unidos de una manera significativa.

Con respecto al formato de la botella de vino que se quiere vender en este mercado, es de 750 ml, ya que es el tamaño habitual en el mercado español, y lo que el consumidor americano asocia con vinos de precios más altos y de mayor calidad (*premium wines*), poniendo especial atención en el envase y el etiquetado, por una parte por las estrictas regulaciones establecidas para el Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB)³, y por la otra, se trata de aspectos muy valorados en este país.

⁽³⁾Corresponde al Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau (TTB) aprobar las etiquetas de las bebidas, aprobar y delimitar las denominaciones de origen y llevar a cabo, en su caso, el control de calidad analítico del producto a partir de las muestras que le son enviadas para su estudio.

En estos momentos, mayo del 2014, se están llevando a cabo las últimas negociaciones, que permitirán decidir sobre las condiciones de compraventa, contempladas dentro de las cláusulas establecidas en el contrato de distribución firmado entre ambas partes. Algunas de estas condiciones se detallan a continuación.

- El pedido está compuesto por 16.800 botellas de vino de 750 ml (2.800 cajas de 6 unidades cada una). Se corresponde a 12.600 litros.
- El plazo máximo para preparar la partida a exportar, por parte de la empresa española, es de 30 días.
- El precio de compraventa se hará en condiciones DAT Port New York.
- La divisa de pago será el USD, y el plazo a 90 días fecha del documento de transporte, ya que son las normas habituales con las que la empresa distribuidora trabaja.

No obstante, la directora de exportación de La Vinícola S. L., está preocupada por el cobro de esta operación, ya que todavía no se han puesto de acuerdo con el medio de pago que utilizarán.

- Por una parte, el importe es bastante elevado y es la primera operación de venta que La Vinícola S. L. efectúa con este mercado y con este cliente.
- Por otro lado, de igual manera que en los países europeos, en EE. UU. también ha habido una situación de incertidumbre económica.

Situación económica en EE. UU.

En el "Informe económico y comercial de EE. UU." y la "Nota mensual de Información económica de EE. UU.", elaborados los dos por la ofcomes en Washington en abril del 2014, podemos obtener una visión general de la situación de este país. Estos informes son publicados de manera periódica, y esta y otras informaciones se pueden encontrar en www.icex.es (Países – EE. UU.).

En cuanto a la calificación riesgo país, según la agencia de *rating* Moody's, Estados Unidos obtiene la clasificación más alta, Aaa. Para la agencia Fitch, también obtiene la clasificación más alta, AAA. Sin embargo, Standard & Poor's rebajó la clasificación a AA+ en agosto del 2011, tras las duras negociaciones en el Congreso para aprobar el aumento del techo de la deuda.

Otra fuente de información la podemos encontrar en la web www.cesce.es (Riesgo país).

EE. UU. es un país sin riesgo político, pero (si consultamos esta web) el riesgo comercial es medio.

En la tabla 6.1 se relacionan las informaciones concretas para poder calcular el precio de exportación ofrecido por la empresa La Vinícola S. L. en Universal Liquor & Wine Dist. y también para calcular el precio de venta al público en el mercado americano.

Tabla 6.1. Conceptos e importes para el cálculo del precio de exportación

Conceptos	Divisa	Imp./información
Divisa de la operación de compraventa		USD
Precio EXW de las 16.800 unidades (2.800 cajas)	EUR	96.096 (5,72 unidades)
Manipulación puerto de Barcelona	EUR	210
Transporte de La Vinícola - puerto de Barcelona	EUR	180
Carga en contenedor en el almacén de la empresa española	EUR	120
Manipulación en el puerto de Nueva York	USD	310
Despacho aduanero de Nueva York (agente de aduanas, etc.)	USD	250
Flete Barcelona (España) - Nueva York (EE. UU.), 20' FCL ¹	USD	1.900
Despacho aduanero Barcelona	EUR	150
Transporte interior en el país de destino	USD	320
Descarga del contenedor en el almacén de Universal Liquor & Wine Dist.	USD	110
Seguro de la mercancía		0,2%
Tipo de cambio <i>spot</i> (al contado)		1,23 USD por 1 EUR
Código TARIC del vino		2204.21.74.10
Aranceles del vino en EE. UU. (partida HTSA: 2204.21.50.40)		Buscar en madb.europa.eu
Impuestos a EE. UU.		Buscar en madb.europa.eu

¹ Carga completa de contenedor o full container load (contenedor que se carga con mercancías de un solo exportador dirigido a un solo importador).

Conceptos	Divisa	Imp./información
Margen de la empresa distribuidora (Universal Liquor & Wine Dist.)		30%

¹ *Carga completa de contenedor o full container load* (contenedor que se carga con mercancías de un solo exportador dirigido a un solo importador).

1.2. Datos en las ventas en Alemania

"Los vinos españoles son muy aptos para la gastronomía alemana y, por lo tanto, tienen un gran potencial para ser aceptados por los consumidores."

Por este motivo, junto con EE. UU., el mercado alemán ha sido uno de los países objetivo de la empresa contemplado en sus decisiones estratégicas. Desde el año 2004, La Vinícola S. L., ha ido incrementando su presencia; según señala su consejero delegado: "Estamos cumpliendo nuestros planes iniciales de posicionamiento en la Unión Europea, abordando el mercado alemán como primer objetivo, con la introducción de nuestros productos de gama media y media-alta".

Los canales de distribución escogidos para comercializar en este país los productos de la empresa han sido dos, que se diferencian en función de las formas de consumo.

- Mediante la central de compras de una cadena de supermercados (en el mercado alemán se denominan *Supermarket*⁴) de ámbito nacional, introduciéndose con la gama de vinos de calidad media. Tal y como se dice en la primera parte de este caso práctico (módulo 5), lo que parece más coherente es intentar entrar en el mercado con el producto de la gama media destinado a la distribución, ya que es el segmento de mercado que más está creciendo en aquel mercado.

Rewe-Zentral AG, situada en Colonia, es la central de compras utilizada por la empresa La Vinícola, para introducirse en el mercado alemán; entre las dos partes hay firmado un contrato de distribución.

La venta al detalle se está haciendo mediante los *Rewe The Supermarket*, conocidos con el nombre de *REWE Der Supermarkt*.

- Mediante la figura del distribuidor, para proveer en el sector HORECA (Hoteles, Restaurantes y Cafeterías). En este caso se introduce con vinos de gama media-alta.

En cuanto al volumen de ventas en el año 2013, las entregas intracomunitarias dirigidas a Alemania supusieron 300.000 euros.

Durante el año actual, y concretamente en febrero del 2014, la central de compras Rewe-Zentral AG hace un pedido a La Vinícola S. L., con las siguientes características:

- Empresa alemana: Rewe-Zentral AG.

Ved también

Podéis ver el módulo 5 ("Caso práctico. La internacionalización de una pyme. Primera parte") de esta asignatura.

⁽⁴⁾ Establecimiento de autoservicio con oferta principal de *Food*. Dispersado en distintos departamentos se puede encontrar *non Food*. Tienen una superficie que va desde los 400 m² hasta los 800 m² ("El mercado de vino en Alemania", ICEX, febrero 2005).

- Medio de transporte: vía terrestre (camión).
- Producto: vino tinto con DO del Penedès.
- Condiciones de venta: DAP Rewe-Zentral AG (Colonia).
- Unidades: 12.000 botellas de 750 ml. (se corresponden con 9.000 litros).
- Importe facturado: EUR 30.000.
- Fecha de la venta: 14 de febrero 2014.

2. Cuestiones que se deben resolver

2.1. Sistema de devolución del IVA

Con los datos obtenidos en el enunciado del caso práctico, explicad el sistema de devolución del IVA al que está sujeto la empresa La Vinícola, S. L.

2.2. En lo referente a la exportación en Estados Unidos

1. Incoterms y escandallo de costes

a) Con los datos de la tabla 6.1, calculad el precio de exportación que la empresa La Vinícola S. L. ofrece a la distribuidora Universal Liquor & Wine Dist. de Estados Unidos, según el Incoterm acordado en la compraventa.

b) ¿En qué momento se transmite el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, de vendedor a comprador? ¿Qué conceptos son responsabilidad de cada parte?

c) Cuál será el precio de venta al público (PVP) de una botella de vino ofertado en las tiendas especializadas, si tenemos en cuenta que su margen es de un 50% sobre el precio del distribuidor. Para su cálculo, utilizad datos de la tabla 6.1.

2. Contrato de intermediación

El contrato de distribución internacional en exclusiva entre La Vinícola S. L. y la distribuidora Universal Liquor & Wine Dist., adjuntado al anexo 1, ¿qué carencias presenta?

3. Documentos y trámites en la exportación

a) Señalar la documentación asociada a esta exportación en Estados Unidos: tanto los documentos obligatorios como los optativos. Explicar el papel que cumple cada uno de los documentos.

b) Según las condiciones de compraventa, DAT Port NY, ¿qué documentos tendrá que obtener el exportador y cuáles el importador?

4. Documentos y trámites a la importación en Estados Unidos

Referente a Estados Unidos, ¿qué documentos y trámites concretos son necesarios para realizar el despacho aduanero de las botellas de vino en este país?

5. Medios de pago

¿Qué medio de pago sería más aconsejable en esta operación de exportación, teniendo en cuenta el riesgo de cobro existente, el tipo de cliente y el país de Universal Liquor & Wine Dist. (EE.UU.)? Razonad la respuesta.

6. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio

Teniendo en cuenta que la divisa con la que se hará la operación es el dólar USA y teniendo en cuenta la actual cotización EUR/USD:

- a) Explicad los diferentes instrumentos para cubrir el riesgo de cambio.
- b) Buscad en Internet cotizaciones de divisas en el mercado *forward* con un plazo de pago posible por esta operación concreta.
- c) ¿Adoptaríais algún instrumento para evitar el riesgo de cambio? Argumentad la respuesta en base a la evolución del tipo de cambio *spot* entre las dos divisas, en diferentes plazos (un año e inferiores).

2.3. En lo referente a las ventas en Alemania

1. Declaraciones en las operaciones intracomunitarias

Con referencia a las operaciones intracomunitarias, la empresa tiene obligaciones tributarias y obligaciones estadísticas, con respecto al impuesto del IVA:

- a) En este sentido, ¿cuáles son las declaraciones que tendrá que presentar la empresa La Vinícola S. L., durante el año 2014, según los datos facilitados en el enunciado?
- b) Complimentad la declaración Intrastat correspondiente a la operación llevada a cabo entre la empresa La Vinícola S. L. y la central de compras Rewe-Zentral AG.

2. Medios de pago

El medio de pago de la venta en Alemania es la transferencia bancaria⁵ a 60 días fecha del documento de transporte.

⁽⁵⁾La Vinícola S. L., trabaja con el BBVA y Rewe-Zentral AG con Deutsches Bundesbank (DB).

¿En qué consiste? Explicad su funcionamiento mediante un esquema.

3. Seguro de cobro

¿Existe riesgo de cobro? En caso afirmativo, explicad las alternativas para cubrirlo.

3. Respuestas

3.1. Sistema de devolución del IVA

Con los datos obtenidos en el enunciado del caso práctico, explicad el sistema de devolución del IVA al que está sujeta la empresa La Vinícola, S. L.

En primer lugar, se tiene que señalar que tanto las exportaciones como las entregas intracomunitarias están exentas de IVA. En el caso de las exportaciones, es el país destino quien graba el impuesto indirecto aplicable por aquel producto, liquidándose en su aduana de entrada, al igual que los aranceles. En el caso de las entregas intracomunitarias, éstas también están exentas del IVA en el país de origen y se graban en el país destino.

El procedimiento general de devolución que ha estado vigente hasta el 1 de enero del 2009 permitía la solicitud de devoluciones mensuales, al final de cada periodo de liquidación, a un grupo reducido de sujetos pasivos (grandes empresas, exportadores a partir de un límite de ventas exteriores, exportadores grandes empresas). En el resto de los casos, las solicitudes de devolución quedaban diferidas a la declaración que debía presentarse en el último periodo de liquidación, es decir, a final de año.

El nuevo régimen de devolución mensual se abre a la gran mayoría de los sujetos pasivos que deban tributar por el IVA, con independencia de la naturaleza de sus operaciones y del volumen de estas. En concreto, para las empresas exportadoras desaparece el límite de ventas exteriores que les permitía acogerse o no a este sistema de devolución.

Actualmente, para acceder a la devolución mensual del IVA será imprescindible, según podemos consultar en www.agenciatributaria.es, siguiendo la secuencia Empresas - IVA (consultar para completar la información), presentar: el modelo 036 obligatoriamente por vía telemática; las autoliquidaciones mensuales del IVA (modelo 303, "Impuesto sobre el valor añadido. Autoliquidación"), también vía telemática; y el modelo 340 de manera mensual ("Declaración informativa de operaciones incluidas en los libros de registro").

El importe mensual que puede solicitar la empresa es el saldo resultante entre el IVA soportado procedente de sus compras interiores o de sus importaciones y el IVA repercutido de ventas interiores, siempre que este resulte en su favor.

Ved también

Podéis ver el apartado 2.2. ("Régimen fiscal de exportación") del módulo 3.

Por lo tanto, si cumple con los requisitos anteriores podrá solicitar la devolución mensual del IVA que esté a su favor, siempre que el IVA soportado sea superior al repercutido.

Otra opción sería acogerse al régimen de devolución anual del IVA. En este caso, al final del año se solicitaría la devolución del saldo del IVA resultante en su favor o, si procede, la compensación para ejercicios posteriores; la empresa tendría que presentar la declaración trimestral del IVA (modelo 303). No obstante, con el objeto de evitar el coste financiero que representa el diferimiento en la percepción de las devoluciones del IVA, a La Vinícola le interesará acogerse al régimen de devolución mensual.

3.2. Referente a la exportación a Estados Unidos

1. Incoterms y escandallo de costes

a)

Tabla 6.2. Cálculo del precio de exportación de vinos de La Vinícola a EE.UU., según diferentes Incoterms 2010

Ved también

Podéis ver los apartados 1. "Los Incoterms" y 2. "Escandallo de costes en la exportación y en la importación" del módulo 2.

Conceptos	Cálculos	Importes (EUR)	Importes (USD)	Total EUR	Total USD	Cláusula Incoterm 2010
Precio EXW de las 16.800 unidades (2.800 cajas)	5,72*16.800	96.096,00		96.096,00	118.198,08	EXW almacén La Vinícola, S. L.
Carga almacén		120,00				
Transporte de La Vinícola – Puerto de Barcelona		180,00				
Despacho aduanero Barcelona		150,00		96.546,00	118.751,58	FCA puerto Barcelona
Manipulación Puerto de Barcelona		210,00				
Noli Barcelona (España) – Nueva York (EUA), 20' FCL	1900/1,23	1.544,72	1.900,00	98.300,72	120.909,88	CPT puerto Nueva York
Seguro mercadería 0,2%	CFR*110%*0,2%	216,26	266,00	98.516,98	121.175,88	DAT puerto Nueva York
Manipulación en el puerto de Nueva York			310,00	98.769,01	121.485,88	DAP Nueva York
Transporte interior país destino			320,00			
Descarga almacén Universal Liquor & Wine Dist.			110,00	99.118,60	121.915,88	DAP Universal Liquor & Wine Dist.
Despacho aduanero Nueva York			250,00			
Derechos arancelarios (6,3 cent. USD/litro) ⁶	12.600l.*6,3 cent./l.		793,80			
Impuesto federal EE. UU. (<i>federal excise tax, FET</i>) ⁷	16.800*0,21 USD/botella		3.528,00			

Conceptos	Cálculos	Importes (EUR)	Importes (USD)	Total EUR	Total USD	Cláusula Incoterm 2010
Impuesto estatal Nueva York (<i>state excise tax + sales tax</i>) ⁸	16.800*0,0376 USD/botella		631,68	103.349,07	127.119,36	DDP Universal Liquor & Wine Dist.

Observación de la tabla 6.2. Las condiciones de compraventa fijadas son DAT port New York, asimismo, se ha calculado el precio de exportación hasta el Incoterm DDP con el fin de responder la pregunta c.

Dado que la mercancía se transporta en contenedor, no se tienen que emplear los términos marítimos (FOB, CFR o CIF), que serían los adecuados para transporte marítimo, sino sus equivalentes para transporte multimodal (FCA, CPT o CIP), tal y como se establece en las normas de los Incoterms 2010.

En el precio EXW señalado en la tabla 6.2, ya están deducidas las restituciones a la exportación⁹ a las que se puede acoger una empresa que pertenece a la Unión Europea cuando exporta vinos a terceros países.

⁽⁹⁾Las restituciones a la exportación son unas ayudas que concede la Unión Europea dentro del marco de la política agraria común (PAC), financiadas por el Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA), a la exportación de determinados productos agrarios y agroalimentarios a terceros países, con el objetivo de facilitar su presencia en los mercados mundiales en condiciones competitivas. El importe de la restitución cubre la diferencia entre el precio de un producto en el mercado comunitario y el precio de este mismo bien en el mercado mundial. El régimen de restituciones a la exportación aplicable a los distintos productos que pueden beneficiarse de las mismas se incluye en los correspondientes reglamentos comunitarios, cuyas disposiciones específicas se establecen en el Reglamento de la OCM Única 1308/2013 (podéis ver los apartados 1.1 y 4.5.3 del módulo 3).

Cuando un exportador se quiere beneficiar de estas restituciones, estará obligado a presentar un certificado de exportación.

b) Para fijar el momento de transmisión de la mercancía y del riesgo de pérdida o daño, primero se tienen que tener en cuenta las condiciones de compraventa fijadas entre ambas partes, que en este caso son DAT (*delivered at terminal –terminal of destination–*) / entregado en la terminal (terminal de destino convenido).

DAT es uno de los Incoterms 2010 del grupo D, junto con los términos DAP y DDP, en el que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía se transmite en destino (el lugar de entrega es un lugar del país destino), a diferencia del resto de los términos.

En DAT, la entrega se produce cuando el vendedor pone la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, a disposición del comprador en la terminal de destino (puerto, aeropuerto, TIR, FCC, etc.), en la fecha o dentro del plazo acordado en el contrato de compraventa.

⁽⁶⁾Ved anexo 2 (resaltado en amarillo). Arancel de EE. UU. código 2204.21.50.40: 6,3 céntimos USD /litro (0,21 USD por botella de 750 ml).

⁽⁷⁾Podéis ver el anexo 3 (resaltado en amarillo). Impuesto federal (FET) del vino con un 14% de alcohol o menos: 1,07 USD/galón (1 galón = 3,785 litros).

⁽⁸⁾mpuesto estatal Nueva York del vino: 0,19 USD/galón (1 galón = 3,785 litros) (se pueden consultar en: www.taxadmin.org/fta/rate/tax_stru.html).

Ved también

Podéis ver el apartado 1.2 "Clasificación del Incoterms 2010" del módulo 2.

Por lo tanto, el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmite en la entrega de la misma: cuando La Vinícola S. L. pone la mercancía a disposición de Universal Liquor & Wine Dist. en el punto de destino convenido (en el muelle del puerto de Nueva York), en la fecha o dentro del plazo acordado en el contrato de compraventa.

Las responsabilidades de cada parte serán:

- Universal Liquor & Wine Dist. de Estados Unidos asumirá únicamente los riesgos de pérdida o daño de la mercancía producidos a partir del momento en que la mercancía es entregada por parte del vendedor en el muelle del puerto de desembarque (puerto de Nueva York). Es decir, asumirá la responsabilidad de:
 - El despacho aduanero de importación.
 - El transporte interior en el país destino (del puerto de Nueva York al almacén de Universal Liquor & Wine Dist.).
 - La descarga en la empresa Universal Liquor & Wine Dist.
- Será la empresa La Vinícola S. L. quien asumirá el resto de riesgos, y concretamente los debidos a:
 - La carga de la mercancía al medio de transporte.
 - El transporte de la empresa La Vinícola hasta el puerto de embarque (puerto de Barcelona).
 - Las formalidades aduaneras de exportación (en Barcelona).
 - La manipulación de la mercancía en el puerto de Barcelona: carga de la mercancía a bordo del barco.
 - La contratación del transporte marítimo desde el puerto de Barcelona hasta el puerto de Nueva York (lugar de destino convenido).
 - La descarga de la mercancía sobre el muelle del puerto de destino (puerto de Nueva York).

c)

Tabla 6.3. Precio venta al público de una botella de vino de La Vinícola en Estados Unidos

Conceptos	Precio botella vino (USD)
Precio DDP (127.119,36USD/16.800 botellas)	7,57
Margen de la empresa Distribuidora (Universal Liquor & Wine Dist.) (30%)	2,27
Coste detallista	9,84
Margen detallista (50%)	4,92
Precio venta al público (PVP)	14,75

Ved también

Podéis ver el apartado 6.2 "Estrategia internacional de precios" del módulo 1.

Nota

En el estudio de mercado "El mercado del vino en Estados Unidos" (G. Zapatero, ofcomes en Nueva York, noviembre del 2013) podemos encontrar un escándalo de costes para el canal Horeca.

2. Contrato de intermediación

La redacción de un contrato de distribución en exclusiva depende de las dimensiones de las dos empresas, del tipo de distribuidor y de la fuerza de negociación de las partes contratantes.

Las carencias encontradas en el contrato del anexo 1, tanto dentro de las cláusulas mencionadas como de las cláusulas omitidas, se detallan a continuación.

- Falta la identificación completa de las partes del contrato. Principalmente tiene que aparecer la dirección, la población, el país y el NIF.
- Artículo tercero. Cantidad
Falta por especificar los objetivos mínimos de venta a cumplir por parte del distribuidor. La Vinícola S. L. da la exclusividad a Universal Liquor & Wine Dist. en todo el estado de Nueva York; por este motivo, es importante que se marquen unos volúmenes mínimos de venta para asegurar que el distribuidor trabajará a fondo el mercado otorgado y no dejará de lado los productos de La Vinícola.
Se pueden fijar objetivos mínimos de ventas por un año y por los siguientes años, de mutuo acuerdo.
- Artículo noveno. Rescisión del contrato.
No se incluyen las indemnizaciones por resolución del contrato.
- Falta la cláusula: Garantía.
Se tiene que establecer la garantía del producto que ofrece el productor (la Vinícola S. L.) al distribuidor, y a la inversa.
- Falta la cláusula: Interpretación.
En caso de haber divergencias entre el texto original del contrato y la traducción a otro idioma, se tiene que especificar cuál de los dos prevalecerá con respecto a la interpretación del contenido del contrato.
El texto original podría ser en inglés y la traducción en castellano, o a la inversa.
- Faltan la fecha y el lugar de la firma del contrato, y las firmas de cada parte del mismo (productor y distribuidor).
- Como cláusulas más específicas de este tipo de contrato, faltarían las siguientes:
 - Publicidad y promoción
No se detalla la política de comunicación que el distribuidor llevará a cabo, con el fin de incrementar la presencia de los productos de La Vinícola en el estado de Nueva York.
Tampoco se especifica si el productor participará en estas acciones, y de qué forma lo hará.
 - Precios recomendados de venta

Ved también

Podéis ver los apartados 3.1 "Fundamentos de la contratación internacional" y 3.3 "Contrato de agencia" del módulo 2.

Nota

Como información complementaria, véase el anexo 4.

El distribuidor dispone de total libertad a la hora de fijar el precio de venta en el mercado americano. Esta omisión puede comportar una pérdida del control del mercado por parte de La Vinícola y problemas de posicionamiento a medio o largo plazo.

- Gastos de la distribución.
- Compromiso de ampliación de entrega de producto si aumenta la demanda.
- Calidad del producto.
- Independencia en la organización de la venta.
- Productos perdidos o estropeados.

3. Documentos y trámites en la exportación

a) Documentación comercial

- **Factura comercial**

Es un documento que emite el vendedor; tiene una función de carácter contable tanto para el vendedor como para el comprador. Es necesario para poder llevar a cabo los trámites aduaneros en el país de exportación y de importación. Es usual redactarla en inglés, por razones de universalidad.

- *Packing list*: detalle del contenido de una expedición.

- **Factura proforma (opcional)**

Es el documento que suele utilizar el vendedor para pasar una oferta detallada de una venta antes de enviar la mercancía. Aparecen todas las informaciones de la operación de compraventa.

Documentación de seguro

- **Certificado o póliza de seguro**

Es el documento donde se formaliza el acuerdo de seguro entre una compañía de seguros y el exportador o el importador, sobre cuya base esta compañía indemnizará al asegurado en el caso de pérdida o siniestro de la mercancía en el trayecto del transporte internacional. La póliza es un documento negociable.

El seguro de la mercancía se calcula sobre el precio CPT más un 10%, ya que se trata de la cobertura mínima prevista en los Incoterms 2000 (cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10%). El incremento del 10% del valor CPT para calcular la prima de seguros se debe a que, en caso de siniestro, la compañía de seguros sólo pagará el 90% del valor asegurado. Por lo tanto, incrementando la cantidad que hay que asegurar, estamos cubriendo el 100% del valor de la mercancía.

Ved también

Podéis ver el apartado 4.1 "Documentos comerciales" del módulo 3.

Ved también

Podéis ver el apartado 4.3 "Documentos de seguro" del módulo 3.

Documentación de transporte

- Recibo de a bordo
Es un recibo provisional que sirve de antecedente para redactar el B/L (*Bill of Lading*).
- En este caso, y al ser transporte marítimo con una línea regular, se trata del *Bill of Lading* (B/L) o Conocimiento de embarque marítimo. Tiene unas peculiaridades que no tienen el resto de documentos de transporte. El conocimiento de embarque es un título –valor que representa la mercancía y da derecho a reclamar la entrega a su legítimo tenedor. Es el único documento de transporte negociable. Puede ser emitido a la orden (es el más corriente en la práctica), nominativo o al portador. En el caso práctico tratado, el contenedor que se utiliza para el transporte marítimo como la mercancía es un contenedor 20' FCL, que tiene las siguientes características:
 - Profundidad: 5,9 m.
 - Anchura: 2,33 m.
 - Altura: 2,39 m.
 - Volumen: 22 m³
 - Peso neto máximo: 22 t

Ved también

Podéis ver el apartado 4.2 "Documentos de transporte internacional" del módulo 3.

Documentación administrativa

Emitida en el país de origen:

- Declaración de aduanas: DUA de exportación
El DUA, Documento Único Administrativo, es utilizado por todos los operadores para hacer las declaraciones administrativas obligatorias ante la aduana. Se utiliza en los intercambios de mercancías de la UE con países terceros. Es el agente de aduanas quien se encarga de cumplimentarlo a partir de los datos que le facilita el exportador. En la web de la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (Aduanas e Impuestos Especiales - Procedimientos Aduaneros - DUA) es posible encontrar instrucciones para formalizar el DUA y la reglamentación actual. En la misma web (aduanas e impuestos especiales / la aduana española) tenéis una relación de las aduanas de Cataluña, y concretamente la aduana del puerto de Barcelona. En este caso, al tratarse de una exportación, el importador no recibirá ninguna copia, ya que tiene sus trámites aduaneros en su país.
- Licencia de exportación o documento de vigilancia comunitaria a la exportación
No aplicable a esta exportación. Tal como se señala en el anexo 5, el régimen comercial de exportación de España de las botellas de vino es "L", para el código TARIC señalado (2204.21.74.10), es decir, Libertad Comercial

Ved también

Podéis ver los apartados 1.1 "Regímenes comerciales", 3.2 "Trámites aduaneros de exportación", 3.3 "DUA (documento único administrativo)" y 4.4 "Documentos administrativos" del módulo 3.

Absoluta; no hace falta ningún documento específico para su exportación, excepto el puramente aduanero.

(Emitida en el país de destino: se explicará en la pregunta 3. "Documentos y trámites en la importación a los EUA".)

Certificados

- Certificado de origen

Dentro de la Unión Europea, el certificado de origen está estandarizado y contiene la declaración de que la mercancía es originaria de la UE.

Si hubiera un acuerdo preferencial en Estados Unidos para los vinos procedentes de la UE (que no es el caso), se tendría que emitir otro tipo de certificado de origen.

El certificado de origen lo expide la Cámara de Comercio de Barcelona (a instancias del exportador), ya que La Vinícola S. L. pertenece a esta provincia.

- Documentos consulares (si se exige en Estados Unidos)

En ventas a determinados países, el comprador solicita al vendedor que las facturas que le entregue sean legalizadas por el consulado o la embajada en España del país destino o bien por alguna cámara de comercio.

No es habitual pedirlos.

En caso necesario, se expiden en el:

Consulado General de EE.UU. en Barcelona

Paseo Reina Elisenda de Montcada, 23

08034 Barcelona

Tel. 93 280 22 27

- Certificado sanitario

Tal y como se señala en el anexo 5, en el apartado Observaciones/Inspecciones, se tendrá que llevar a cabo una inspección sanitaria en la aduana, pero en la importación. Por lo tanto, no será necesaria la emisión de este certificado, ya que el presente caso práctico es una exportación.

- Certificado de calidad, emitido por una empresa privada en el país de origen. Solamente si es solicitado por Universal Liquor & Wine Dist.

Entre las agencias encargadas de la inspección, podemos encontrar como las más importantes Bureau Veritas (www.bureauveritas.es) y Lloyds (www.lloydsolondon.com).

- Certificado de calidad... emitido en la aduana de Nueva York, si se requiere en este país¹⁰.

Ved también

Podéis ver el apartado 4.5 "Certificados" del módulo 3.

Otros documentos

⁽¹⁰⁾En la pregunta 4. **Documentos y trámites en la importación a Estados Unidos**, se especificará si es obligatoria la inspección de calidad en la aduana de Nueva York.

- Documentos bancarios relacionados con el medio de pago utilizado (obtenidos por las dos partes).

b) En primer lugar, analizamos las condiciones de compraventa. El Incoterm 2010 de la venta es DAT Port NY (EE.UU.), y el medio de transporte internacional es marítimo. El Incoterm nos sirve, entre otras cosas, para saber qué documentos o formalidades debe realizar el vendedor y cuáles el comprador.

Ved también

Podéis ver el apartado 4.6 "Otros documentos" del módulo 3.

Tabla 6.4. Tipos de documentos.

Tipos documentos	Exportador/importador
Documentación comercial	Los obtendrá el exportador (La Vinícola, S. L.), y en función del medio de pago se enviarán a Universal Liquor & Wine Dist. con la mercancía o mediante los bancos.
Documentación de seguro	Los obtendrá el exportador (La Vinícola, S. L.), y en función del medio de pago se enviarán a Universal Liquor & Wine Dist. con la mercancía o mediante los bancos.
Documentación de transporte	Los obtendrá el exportador (La Vinícola, S. L.), y en función del medio de pago se enviarán a Universal Liquor & Wine Dist. con la mercancía o mediante los bancos.
Documentación administrativa, emitida en el país de origen	Los obtendrá el exportador (La Vinícola, S. L.).
Documentación administrativa, emitida en el país de destino	Los obtendrá el importador (Universal Liquor & Wine Dist.).
Certificados emitidos en el país de origen	Los obtendrá el exportador (La Vinícola, S. L.) y los enviará al importador.
Certificados emitidos en el país de destino	Los obtendrá el importador (Universal Liquor & Wine Dist.).
Otros documentos (documentos bancarios)	Obtenidos por ambas partes, en función de si los documentos se obtienen en el país de exportación o de importación.

4. Documentos y trámites en la importación a Estados Unidos

La US International Trade Commission, que es la oficina de Comercio Internacional de EE.UU., recoge el vino en la sección IV del arancel -productos alimentarios, bebidas, licores, vinagre y tabaco- y dentro de la misma, en el capítulo 22 (*Beverages, Spirits and Vinegar*).

Estados Unidos, al igual que la Unión Europea, es signataria del Convenio Internacional del "Sistema Armonizado", del 14 de junio de 1983, de designación y codificación de mercancías, que constituye la base de la codificación del Arancel Aduanero Comunitario (ADC) y del HTSA (*harmonized tariff schedule of united states*).

El código aduanero de EE. UU. (partida HTSA) del vino tinto, que es objeto de exportación en el caso de la empresa La Vinícola, S. L., es 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.*

Los documentos que hay que presentar en Estados Unidos para efectuar el despacho aduanero de importación se encuentran en la web de la UE *Market Acces Database*, en el apartado: "*Export from UE - Procedures and Formalities*".

A continuación, se detallan los documentos generales (*general requirements*) de cualquier producto que haya que presentar en la aduana de importación en Estados Unidos, y los específicos (*specific requirements*) por la partida arancelaria 2204.

Haciendo clic sobre cada uno de los documentos, aparece una pequeña descripción, sus características y un modelo de impreso.

- 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

Declaración de aduanas. Documentos administrativos para la importación a EE. UU. (equivalente al DUA de importación en el Estado español, y otros exigidos).

Referente a la normativa legal aplicable para la comercialización de bebidas alcohólicas en Estados Unidos, que afecta a los productos importados a este país, se detalla en los siguientes puntos:

- Para exportar bebidas alcohólicas a EE. UU., es obligatorio e ineludible contar con un importador autorizado por la Administración (Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau, TTB) para ejercer como tal.
El importador debe obligatoriamente contar con el permiso básico o *importer's basic permit* expedido por la TTB, licencias estatales y federales para el ejercicio de sus actividades y de sus obligaciones tributarias.
- Toda bebida alcohólica que se vaya a exportar a EE. UU. deberá obtener con carácter previo a la exportación el denominado *certificate of label approval* (COLA). Este certificado lo debe solicitar el importador, antes de la importación, y lo emite la TTB.
- En el caso de vinos importados en botellas y otros contenedores, estos deberán ser empaquetados, rotulados y etiquetados en inglés conforme lo establecido en las regulaciones contenidas en la TTB (tamaño de letra, menciones mínimas, etc.).
 - Legislación de etiquetado
 - Etiquetado de vinos
- Es obligatoria la inclusión de una contraetiqueta con la siguiente advertencia a los consumidores:
"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."
Como aspecto optativo está el código de barras, que no es obligatorio pero es recomendable incorporarlo en la etiqueta. El sistema que hay que utilizar en EE. UU. es diferente al sistema europeo EAN; en EE. UU. se utiliza el UPC, que está reconocido por los detallistas americanos.
- La TTB también aprueba y delimita las denominaciones de origen, y lleva a cabo, en su caso, el control de calidad analítico del producto a partir de las muestras que le son enviadas para su estudio.
- Además de los requisitos mencionados, las bebidas alcohólicas, al igual que los alimentos, deben cumplir también con ciertos requisitos sanitarios relacionados con la composición, requisitos de embalajes y la Ley de bio-terrorismo.

Fuente

"Nota informativa sobre requisitos de importación de vinos y otras bebidas alcohólicas en EE. UU." (revisión de marzo del 2014), elaborada per Sánchez Muñoz (ofcomes en Washington DC).

6. Medios de pago

Detallamos varios factores que hay que analizar con el fin de decidir el medio de pago más adecuado en esta operación de exportación:

- La distribuidora Universal Liquor & Wine Dist. lo más probable es que sea una empresa "conocida", importante dentro del mercado americano en la distribución de vinos y, en principio, solvente. Es decir, podemos disponer de referencias, lo cual no elimina los riesgos, evidentemente.
- Estados Unidos es un país que se ha encontrado con una situación de incertidumbre económica, aunque actualmente la está superando (no nos podemos olvidar de que es uno de los motores económicos del mundo); el país no comporta riesgos extracomerciales (riesgo país). Por lo tanto, el razonamiento para escoger los medios de pago no puede ser el mismo que haríamos para países en desarrollo, con diferentes grados de riesgo político o riesgo país (Marruecos, Argentina....).
- Se trata, a la vez, de una primera operación con un cliente nuevo y por lo tanto desconocemos su grado de cumplimiento. Existe una cierta desconfianza razonable. Aparte de que la mercancía se desplaza a un mercado lejano en el caso de que ésta se tuviera que recuperar. También se tiene que considerar que la mercancía no tiene una caducidad rápida (no es un producto fresco), lo que significa que sería viable recuperarla en buen estado.
- El importe de la compraventa es bastante elevado: 121.485,88 USD DAT puerto NY.
- Otro factor que cabe contemplar es el plazo de pago, ya que es a 90 días, y es lo suficientemente dilatado en el tiempo. Por estos motivos, conviene escoger un medio de pago que nos dé una cierta seguridad en la operación. Aparte de que nos pueda convenir para financiar la operación.
- Además, el responsable de la empresa La Vinícola S. L., sabe que cerrar con éxito una operación con una distribuidora americana puede ser la clave de entrada al mercado. Éste puede ser uno de los motivos para tener que asumir las condiciones impuestas por el comprador.

Después de exponer estas argumentaciones, tenemos varias alternativas, principalmente:

1) La remesa documentaria a plazo (noventa días)

Sería la opción más recomendable.

Ésta se define como la entrega de documentos contra aceptación de letra/s de cambio. Los documentos acreditan la propiedad/transmisión de la mercancía y permiten al comprador/importador retirar la mercancía cuando ha aceptado el efecto.

Ved también

Podéis ver el apartado 1.1 "Los principales medios de pago internacional. Clasificación" del módulo 4.

También permitiría a La Vinícola financiarse, ya que al ser una remesa documentaria a 90 días, podría descontarse, con "recurso", la/s letra/s con su banco.

Lo que nos da un cierto grado de seguridad es que el vendedor mantiene la propiedad de la mercancía hasta la aceptación del efecto. La aceptación supone un compromiso de pago por parte del comprador. Existe la opción de que junto con la aceptación se tenga que presentar un aval bancario.

El riesgo que asume el exportador es la no aceptación de las letras por parte del cliente americano. Eso comportaría tener la mercancía en un país extranjero con unos gastos de almacenamiento y de retorno, en su caso.

El vendedor tiene la opción de protestar la letra y la ejecución en caso de impago. Independientemente, se podría iniciar una acción judicial.

2) Transferencia bancaria

El motivo principal de esta elección sería la importancia del cliente, al cual no nos interesa perder. Se trata del medio de pago más rápido y operativo.

Ante una operación comercial de este tipo en la que las condiciones de pago por parte del comprador no nos ofrecen ninguna seguridad, la decisión se tiene que basar en la confianza de la empresa cliente. Por lo tanto, sería el medio de pago menos aconsejable en esta primera operación, por el riesgo comercial que supone, y teniendo en cuenta el importe de la operación.

3) La remesa simple contraaceptación

La elección se basaría en los mismos motivos que la transferencia bancaria. La diferencia es que ofrece más seguridad de cobro que la anterior, ya que hay un documento financiero (la letra de cambio) aceptado. No obstante, sigue existiendo riesgo para el exportador, ya que éste se desprende de la mercancía y de los documentos antes de la aceptación de la letra por parte del importador.

Para una mayor seguridad, existe la opción de que, junto con la aceptación, se tenga que presentar un aval bancario que, dependiendo de la solvencia del banco, supondría una mayor garantía.

En las tres alternativas anteriores, principalmente para la transferencia y la remesa simple, al tratarse de medios de pago con alto riesgo, es aconsejable que la empresa La Vinícola asegure la exportación en caso de impago (por CESCE o por otra compañía que asegure el riesgo comercial).

4) Crédito documentario¹¹

El motivo principal es la seguridad en el cobro, siempre y cuando La Vinícola cumpla las condiciones del crédito documentario. La seguridad de cobro es independiente a la solvencia del importador.

Sin embargo, este medio de pago puede no ser aceptado por el cliente americano, ya que por una parte se trata de una distribuidora de gran importancia en Estados Unidos, y por otra, es uno de los medios de pago más caros y más lentos. Normalmente, un distribuidor con estas características tiene una gran fuerza negociadora, y lo más probable es que ponga él las condiciones de pago.

Tal como se ha señalado antes, también se tiene que tener en cuenta que Estados Unidos es un país que, a pesar de que se ha podido encontrar en una situación de incertidumbre económica, es de los más desarrollados del mundo, por lo tanto no hay riesgo país.

7. Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio

a) Principalmente, la empresa La Vinícola, S. L. tendría tres alternativas:

1) Un seguro de cambio del EUR/USD. Contratando con un banco un tipo de cambio *forward* comprador a 90 días. Se puede materializar en el momento en que la empresa lo considere oportuno (a 90, a 60, a 30. ... hasta tres días hábiles

⁽¹¹⁾Podéis ver el apartado 2. "El crédito documentario (L/C)" del módulo 4.

Ved también

Podéis ver el apartado 4.3 "Instrumentos de cobertura de riesgo de cambio" del módulo 4.

anteriores al cobro de la venta) en función de si la evolución de los tipos de cambio *spot* en aquel momento le perjudica o favorece. Si La Vinícola tuviera que escoger un instrumento para cubrir el riesgo de cambio de esta operación en Estados Unidos, ésta sería la opción más aconsejable por el importe que supone.

2) Comprar una opción de divisas: opción put. Contratada con el banco, que al vencimiento se puede ejercer o no, según si el t/c es favorable o no. El mercado bancario únicamente ofrece opciones para cantidades de cierta entidad.

3) La tercera opción es el autoseguro. Mantener una cuenta con divisas (en este caso en USD), que puede servir para pagar compras realizadas con la divisa de esta cuenta. Eso supone un autoseguro. También se puede utilizar para especular con el tipo de cambio.

Como ejemplo de las cotizaciones *forward*, de fecha 16 de mayo del 2014¹², en diferentes plazos:

Tabla 6.6. Tipos de cambio *forward* del 16 de mayo del 2014

Plazo (meses)	Precio oferta	Precio 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
12M	1,3706	1,3703

Fuente: SIX Telekurs (cambios orientativos). www.bsmarkets.com

b) La empresa La Vinícola S. L., tiene riesgo de cambio, ya que la venta se hace en una divisa diferente a la de su país (USD), por lo tanto, en el momento de cobrar, 90 días fecha documento de transporte (B/L), la cotización de la divisa podría haber sufrido una variación que podría perjudicarlo o beneficiarlo.

Dado que la empresa distribuidora americana tiene que hacer su pago en dólares americanos (USD), nos hace plantear en qué medida eso puede afectar a la operación teniendo en cuenta que, en el mes de mayo, La Vinícola ha hecho la oferta con una cotización de 1,233 USD por EUR.

La decisión por parte de la empresa vendedora tiene que contemplar que un cambio en la cotización de su divisa no afecte a la rentabilidad de la operación. Por eso, se tiene que analizar si es aconsejable utilizar alguno de los instrumentos que le asegure que el valor de la venta no variará.

⁽¹²⁾ Los t/c *forward* de esta fecha, a modo de ejemplo. Se podría haber escogido otra fecha, ya que el seguro no se tiene que contratar el mismo día que se hace la operación de venta.

Ved también

Podéis ver los apartados 4.1 "Sistema europeo de bancos centrales" y 4.2 "Mercados de divisas" del módulo 4.

A continuación, se señala la evolución de los **tipos de cambio spot del EUR/USD**, a un año. Se ha tomado el 16 de mayo del 2014 como fecha de la exportación.

En el año analizado (mayo 2013-mayo 2014), inmediatamente anterior a la fecha de la exportación, la evolución del cambio EUR/USD ha sufrido importantes variaciones, con una considerable apreciación del EUR hacia el USD. Observamos una situación de inestabilidad en la evolución del t/c, con fluctuaciones tanto en un sentido como en otro (revalorizaciones y devaluaciones del USD), pero con un resultado final, entre las dos fechas (inicial y final), de una clara depreciación del USD hacia la divisa europea (la variación ha sido del 6,31%). En este periodo, las oscilaciones de la divisa europea han sido de un máximo de 1,3994 USD por 1 EUR, en diferentes fechas del periodo analizado, hasta un mínimo de 1,2754 USD por 1 EUR, a principios del periodo analizado.

Si nos centramos en los tres últimos meses (que es el plazo de pago de esta operación concreta), el tenedor del t/c entre las dos divisas se ha reducido, y ha sido prácticamente invariable entre la fecha de inicio (mediados de febrero del 2014) y la fecha final (mediados de mayo del 2014) (ver gráfico).

Gráfico 6.1. Evolución anual t/c spot EUR/USD (mayo 2013 - mayo 2014).



Fuente: www.finanzas.com - Cotizaciones - Divisas

A partir de la fecha de la exportación, las perspectivas en la evolución del tipo de cambio de las dos divisas es de incertidumbre; la trayectoria podría ir en los dos sentidos, si bien parece que la tendencia es de apreciación del EUR, hecho que perjudica al exportador¹³ (La Vinícola, S. L.), ya que para cada USD el banco le abonará menos euros. Debemos tener en cuenta que el exportador español debe vender USD contra EUR, una vez cobre el importe de la operación a 90 días.

En general, la medida más prudente sería contratar un seguro de cambio, aunque la diferencia en los tipos nos pueda beneficiar. Pero en este caso, después de analizar la evolución en los t/c, otra opción sería esperar a ver cómo evoluciona este t/c, y contratar más adelante el seguro de cambio, ya que tenemos hasta tres días hábiles antes de la fecha del cobro para hacerlo.

⁽¹³⁾ Hay que tener en cuenta que el tipo de cotización es "indirecta". Los tipos se fijan por unidad de la divisa doméstica (EUR) contra un importe variable de la divisa extranjera (USD).

Por lo tanto, las alternativas posibles para la empresa La Vinícola, con respecto a la política de seguro del tipo de cambio en esta operación, pueden ser:

- **Alternativa arriesgada**
No asegurar el cambio, si se prevé una revalorización del USD hacia el EUR. Aunque es bastante arriesgado, ya que parece que la trayectoria del t/c irá en sentido contrario.
- **Alternativa conservadora**
Contratar un seguro de cambio a 90 días, si bien no tenemos por qué hacer el seguro en este plazo, se puede hacer hasta tres días hábiles antes de la fecha del cobro (2 meses, 3 semanas...).
Si observamos los t/c *forward* de la tabla 6.6, partiendo del t/c *spot* a fecha del 16 de mayo del 2014¹⁴, las diferencias de cotización en los distintos plazos no son demasiado significativas.
Como sabemos el t/c *forward* se fija principalmente teniendo en cuenta el t/c *spot*, el plazo fijado, el diferencial de los tipos de interés entre ambas divisas y las perspectivas en el t/c.
La ventaja para la empresa exportadora (La Vinícola, S. L.) es que evita incertidumbres sobre el riesgo de cambio. Asegura el ingreso de la cantidad que se había fijado en el acuerdo comercial de venta.
- Otra alternativa intermedia sería el autoseguro.
No asegurar el cambio, y mantener el importe de la venta en una cuenta en USD, y hacer el cambio cuando éste sea favorable a la empresa. Aunque también supone riesgo, ya que dependemos de la evolución del t/c en el mercado de divisas.

⁽¹⁴⁾Con fecha de mayo del 2014 no sabemos cómo evolucionarán los t/c *spot* del USD frente al EUR en agosto del 2014.

3.3. En lo referente a las ventas en Alemania

1. Declaraciones en las operaciones intracomunitarias

a) En lo que respecta a las obligaciones tributarias respecto al IVA en los intercambios intracomunitarios, la empresa La Vinícola, atendiendo a los datos e informaciones facilitados en el enunciado de este caso, tendrá que presentar las siguientes declaraciones:

- La declaración mensual del IVA (modelo 303 del IVA¹⁵)
- La Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias (modelo 349), que se presenta trimestralmente.

⁽¹⁵⁾Explicado en el apartado 3.1. Sistema de devolución del IVA de este módulo.

Según la Orden EHA/769/2010, por la que se aprueba el modelo 349 de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias:

"Estarán obligados a presentar la declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias los empresarios y profesionales que lleven a cabo cualquiera de las siguientes operaciones:

- Las entregas de bienes destinados a otro Estado miembro.
- Las adquisiciones intracomunitarias de bienes sujetas al impuesto y efectuadas por personas o entidades identificadas a efectos del mismo en el territorio de aplicación del impuesto.
- Las prestaciones intracomunitarias de servicios.
- Las adquisiciones intracomunitarias de servicios."

Por lo tanto, La Vinícola, S. L. deberá presentar el modelo 349.

La Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias se incluye en el modelo 349 de la Agencia Tributaria. En el enlace (que aparece en www.agenciatributaria.es - Modelos y formularios) se obtiene información de la declaración: reglamentación, impreso, etc.

- En lo que respecta a las obligaciones estadísticas en las operaciones intracomunitarias, se debe presentar la declaración Intrastat. Concretamente, la declaración Intrastat de expedición¹⁶.

Los datos de que disponemos de la empresa La Vinícola S. L., con relación a las operaciones intracomunitarias, son que las entregas intracomunitarias dirigidas a Alemania supusieron 300.000 euros en el año 2013. No se dispone de más información respecto de las ventas en otros países integrantes de la UE.

Al estar fijado el límite de exención para el año 2014 en 250.000 €/anuales¹⁷ la empresa La Vinícola S. L. tendrá la obligación de presentar la declaración Intrastat de Expedición durante el año 2014. La obligación de presentar la declaración Intrastat se produce cuando:

- ⁽¹⁷⁾La Orden HAP/178/2014, de 11 de febrero, por la que se regulan los umbrales estadísticos vigentes para el ejercicio 2014, establece que serán de aplicación para el 2014 los umbrales establecidos para el 2012 en la Orden EHP/400/2012, de 27 de febrero, que fija un único umbral de exención de 250.000 euros.
- "Se trata de una persona física o jurídica identificada en España con respecto al impuesto sobre el valor añadido (IVA), que interviene en un intercambio de bienes entre España y otro Estado miembro, ya sea por adquisiciones (compras) o entregas (ventas) intracomunitarias u operaciones asimiladas".
- "El ejercicio anterior, el obligado estadístico, realizó entregas intracomunitarias por un importe facturado total, igual o superior a 250.000 €/anuales (umbral de exención)".

Los dos requisitos son cumplidos por la empresa La Vinícola, y por lo tanto deberá presentar la declaración Intrastat de expedición, ya sea mensualmente en formato papel o de manera telemática haciendo uso

Modelo 349

En la última normativa referente al modelo 349, aparte de bienes, también se incluyen las prestaciones de servicios, tanto recibidas como efectuadas (Orden EHA/769/2010, de 18 de marzo, por la que se aprueba el modelo 349 de declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias).

⁽¹⁶⁾No disponemos de datos para saber si se tiene que presentar la declaración de introducción.

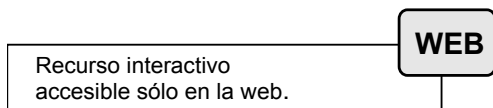
Ved también

Podéis ver los apartados 6.3.1 "Reglamentación" y 6.3.2 "Características" del módulo 3.

del formulario electrónico incluido en la web de la Agencia Tributaria (www.agenciatributaria.es - Aduanas e Impuestos Especiales - Intrastat).

El tipo de declaración, para la empresa La Vinícola, S. L., en función de su contenido, será principalmente el Formulario "N" de Expedición, y también el Formulario "O" en caso de no realizar operaciones intracomunitarias durante algún mes.

b)



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

Ved también

Podéis ver el apartado 6.3.3 "Cumplimentación" del módulo 3.

⁽¹⁸⁾Persona obligada

En el recuadro "Núm." se consignará el número de identificación fiscal a efectos del impuesto sobre el valor añadido (IVA) intracomunitario, según el código ISO-3166-ALFA-2; es decir, NIF de la empresa precedido de las letras "ES".

⁽¹⁹⁾Carácter de la declaración

Dejaremos la 1.º subcasilla en blanco si suponemos que la declaración es mensual.

Dejaremos la 2.º subcasilla en blanco al ser una declaración normal.

⁽²⁰⁾Tercera persona declarante

únicamente se cumplimentará si el obligado delega la presentación de la declaración en un tercer declarante o en otra empresa del mismo grupo empresarial.

En este caso no se dice nada al respecto, por lo tanto, se dejará en blanco.

⁽²¹⁾Datos de gestión

Está dividida en:

Subcasilla a: se señala el código de la oficina Intrastat donde se presenta la declaración; en el anexo X de la Resolución.

Subcasilla b: se indica el número de casillas 7 cumplimentadas, en función de las operaciones realizadas en el periodo de referencia (febrero) de la Declaración.

Subcasilla c: no se cumplimenta.

Subcasilla d: se cumplimenta con el sello de la oficina Intrastat donde se ha presentado la declaración Intrastat.

⁽²²⁾Designación de las mercancías

Es la descripción de la mercancía correspondiente al texto indicado en el código numérico de la nomenclatura combinada vigente del Arancel Aduanero Comunitario. En nuestro caso concreto:

"Vinos con denominación de origen protegida (DOP), en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l: Penedés"

⁽²³⁾**Número de orden de la partida.**

⁽²⁴⁾Subcasilla a. Estado miembro destino.

La nomenclatura de Alemania, según la codificación ISO, que se puede encontrar en el anexo XI de la Resolución.

Subcasilla b. Provincia de origen.

Se corresponde a Barcelona; se puede encontrar en el anexo XII de la Resolución.

⁽²⁵⁾**Condiciones de entrega**

Se trata de las condiciones de entrega de la mercancía según los Incoterms 2014.

⁽²⁶⁾**Naturaleza de la transacción**

Significa cambio de la propiedad de la mercancía y compraventa en firme, según los códigos señalados en el anexo XIV de la Resolución.

⁽²⁷⁾**Modalidad del transporte probable**

Transporte por carretera de la mercancía.

Según los códigos correspondientes en el anexo XV de la Resolución.

⁽²⁸⁾**Puerto/aeropuerto de carga**

Se deja en blanco, ya que el transporte es por carretera.

⁽²⁹⁾**Código de las mercancías**

Código de la subpartida de la nomenclatura combinada.

⁽³⁰⁾**Régimen estadístico**

Significa que el tipo de operación intracomunitaria es definitiva (se hace constar el código correspondiente del anexo XIX de la Resolución).

⁽³¹⁾**Masa neta (kg)**

Según el apartado 1 del artículo 9 del Reglamento (CE) número 1982/2004, no se exigirá el peso neto en kilos por la subpartida de la nomenclatura combinada de la mercancía de esta operación.

⁽³²⁾**Unidades suplementarias**

Según su código TARIC se tienen que especificar litros como unidades suplementarias.

⁽³³⁾**Valor estadístico**

Se deja en blanco al no superar La Vinícola el "Umbral de valor estadístico" (6 millones de euros/anuales).

⁽³⁴⁾**Lugar, fecha y firma**

Además de la firma del responsable de la empresa, también se tiene que poner su número de NIF.

Formulario N de expedición

El texto de color verde indica los apartados del formulario que debe llenar la empresa La Vinícola S. L. (en el anexo 6³⁵ podéis ver el impreso).

(35)

COMUNIDAD EUROPEA		FORMULARIO N	
1 Persona obligada N°		Expedición E	
4 Tercera persona declarante N°		2 Período	3
		5 a)	d)
		b)	
		c)	
6 Designación de las mercancías		7 Part. N°	8 E.M. dest./Prov. orig.
		9 Cond. ent.	10 Nat.
		11 T.	12 Puerto de carga
		a)	b)
		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°	8 E.M. dest./Prov. orig.
		9 Cond. ent.	10 Nat.
		11 T.	12 Puerto de carga
		a)	b)
		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°	8 E.M. dest./Prov. orig.
		9 Cond. ent.	10 Nat.
		11 T.	12 Puerto de carga
		a)	b)
		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°	8 E.M. dest./Prov. orig.
		9 Cond. ent.	10 Nat.
		11 T.	12 Puerto de carga
		a)	b)
		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: Castilla 5c: Código de moneda (ES/PEUR) Castilla 9: Condiciones de entrega 8a: Estado miembro de destino 10: Naturaleza de la transacción 8b: Provincia de origen 11: Modo de transporte 12: Puerto o aeropuerto de carga		20 Lugar/fecha/firma de la persona obligada/tercera persona declarante	

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. Medios de pago

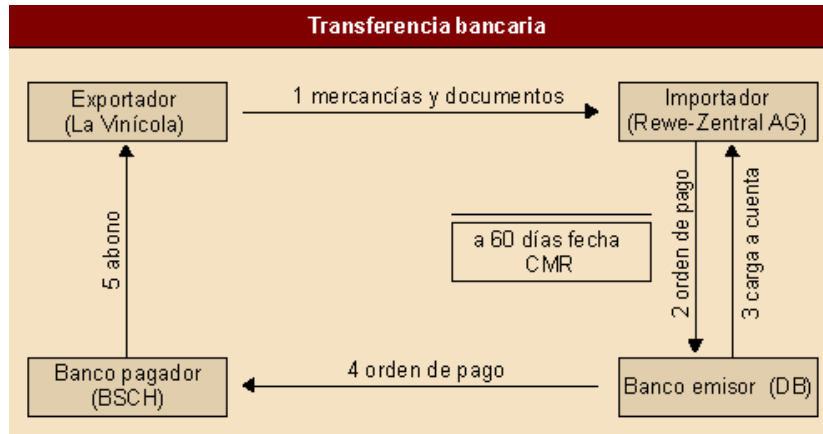
La transferencia bancaria³⁶ es una petición formal que cursa el ordenante (importador) a su banco, para que directamente, o mediante un banco intermediario (banco del exportador), transfiera a un tercero, llamado beneficiario (ex-

⁽³⁶⁾La Vinícola S. L., trabaja con el BBVA y Rewe-Zentral AG con Deutsche Bundesbank (DB).

portador), unos fondos (en EUR), en este caso a 60 días fecha documento de transporte internacional (CMR). La tramitación interbancaria se lleva a cabo principalmente vía SWIFT.

La mecánica de funcionamiento de este medio de pago la podéis ver en el gráfico 6.2.

Gráfico 6.2. Transferencia bancaria de la venta en Alemania



Ved también

Podéis ver el apartado 1.3 "Orden de pago simple" del módulo 4.

3. Seguro de cobro

Consideramos varios factores para analizar el riesgo de cobro:

- Alemania es un mercado que pertenece a la UE. Los medios de pago más utilizados en las operaciones con estos países son la transferencia bancaria, la remesa simple y también el cheque bancario. Otros medios de pago que aseguran el cobro como el crédito documentario no son muy comunes en operaciones intracomunitarias.
- El cliente de Alemania es una central de compras de una cadena de supermercados con quien La Vinícola, S. L. tiene firmado un contrato de distribución por Alemania. Por lo tanto, parece que la relación comercial con Rewe-Zentral AG puede tener una continuidad. Si bien se tiene que tener en cuenta la fuerza negociadora que tienen estas grandes superficies.
- Es una operación a plazo: a 60 días, lo que supone más tiempo de riesgo que si fuera un cobro a la vista.
- En Alemania también se pueden encontrar empresas con dificultades económicas, con suspensión de pagos, etc.

Ved también

Podéis ver el apartado 3 "Instrumentos de cobertura del riesgo de cobro" del módulo 4.

Los dos primeros factores no eximen de un riesgo comercial, ya que el cobro no está asegurado al 100%. Además la operación es a 60 días. Por lo tanto, si utilizamos una media de pago como la **transferencia bancaria** (que es el medio utilizado en este caso práctico), cheque bancario o cheque personal, o la remesa simple, donde dependemos de la confianza del comprador, parece-

ría procedente contratar un seguro para cubrir un impago (CESCE, Crédito y Caución,...). Por lo tanto, se tendría que valorar el coste que supone la prima del producto contratado con el riesgo que se asume con la venta.

Las alternativas más habituales para asegurar el riesgo comercial son:

- CESCE (Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, SA): www.cesce.es.
En la web del CESCE se pueden encontrar diferentes productos para las pymes; según las características de nuestra empresa se podrá escoger uno u otro. Se trata de productos globales o para una operación individual. En CESCE también están los productos específicos por Internet: cesnet, y otros de muy diversa índole.
- Crédito y caución
Es la compañía con la que trabajamos habitualmente para asegurar nuestros cobros.
- COFACE

El porcentaje de cobertura acostumbra a ser entre el 85 y el 90%.

La primera opción es la más habitual entre las empresas exportadoras españolas: CESCE (Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, S. A.): www.cesce.es.

Entre los distintos productos, podemos citar para las pymes CESCE Máster Oro, que sería el más adecuado para las características de la empresa La Vinícola, S. L.

Bibliografía

Arteaga, J. (coord.) (2013). *Manual de internacionalización*. Madrid: ICEX.

Bescos, M. (1993). *Contratos Internacionales. Manual Práctico*. Madrid: ESIC Editorial; ICES.

CCI (Cámara de Comercio Internacional) (2010). *Incoterms 2010*. Barcelona: ICC Publishing, S.A. Versión española.

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*. Supervisión de O. Llamazares. Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y Consejo Superior de Cámaras.

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 y Direcció General de Comerç y COPCA.

Referencias de Internet

Agencia Española Tributaria

Agencia Tributaria (www.agenciatributaria.es - Aduanas e Impuestos Especiales - INTRATAT)

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

B2Markets.

Bureau Veritas: www.bureauveritas.es.

Cámara de Comercio de Barcelona.

COFACE

Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación, S. A.: CESCE.

Consejo Superior de Cámaras de Comercio e Industria de España: www.camaras.org.

Consulado General de EE. UU. en Barcelona.

Crédito y Caución.

Embajada de España en Washington, D. C.: Consejería de Agricultura, Pesca y Alimentación.

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

Fondo Europeo Agrícola de Garantía (FEAGA)

ICEX (Instituto de Comercio Exterior): www.icex.es.

Lloyds: www.lloydsolondon.com.

Oficina Comercial de España en Düsseldorf.

Orden EHA/769/2010 (Modelo 349 AEAT)

Red telemática de las Cámaras de Comercio de España: www.camerdata.es.

TARIC, S. A.: www.taric.es (Acceso a servicio - Aranzel NetTaric).

US International Trade Comission.

www.finanzas.com - Cotizaciones - Divisas