

# MANUAL EJECUTIVO DE ESTRATEGIA

# OPTIMIZACIÓN DE INCOTERMS

*Guía Avanzada para Dirección Logística y Financiera*

DOCUMENTO DE USO INTERNO Y AUDITORÍA

## EN ESTE MANUAL:

- **Análisis Forense del EXW:** Desglose legal de por qué es el término más caro en riesgo.
- **El «Pivote FCA»:** Cómo mantener la comodidad logística recuperando el control fiscal.
- **Matriz de Decisión Financiera:** Impacto en el Flujo de Caja e IVA.
- **Protocolos de Emergencia:** Cómo actuar ante inspecciones de Hacienda sin DUA propio.

**Juan Aragón**  
CEO & Consultor Senior  
Especialista en Normativa Aduanera  
**EXPORTARIA**

## 1. ANÁLISIS FORENSE: LA TRAMPA OCULTA DEL EXW

El Incoterm **\*\*EXW (Ex Works / En Fábrica)\*\*** es, paradójicamente, el término más utilizado por las PYMES españolas y el más desaconsejado por la Cámara de Comercio Internacional (ICC).

### 1.1 El Mito de la Comodidad

La creencia popular es: *«Yo dejo el palet en mi muelle, viene el camión polaco del cliente, carga y se va. Cero problemas.»*

### 1.2 La Realidad Legal (Ley de Murphy Logística)

En EXW, la entrega legal ocurre **antes** de cargar el camión. Esto genera dos vacíos legales críticos:

#### [ALERTA TÉCNICA] 1. El «Limbo» de la Carga

Bajo EXW, usted NO tiene obligación de cargar la mercancía.

- **El escenario real:** El chófer llega y le dice "no cargo". Usted, por amabilidad, usa su carretilla elevadora para subir el palet.
- **El accidente:** En ese momento, el palet se cae y rompe mercancía o daña el camión.
- **La consecuencia:** Legalmente, usted actuó fuera de su contrato. El seguro de transporte del comprador NO cubre ese daño porque ocurrió antes del tránsito. Su seguro de Responsabilidad Civil podría lavarse las manos. **Usted paga el daño.**

#### [ALERTA TÉCNICA] 2. El «Agujero Negro» del IVA

Para facturar sin IVA (Exención art. 21 Ley de IVA), usted debe probar que la mercancía salió de la UE.

- En EXW, el despacho de aduanas lo hace el comprador (o su agente).
- El DUA de exportación estará a nombre del comprador, no al suyo.
- **La Inspección:** Cuando Hacienda le pida el DUA para justificar la exención de IVA, usted no lo tendrá. Tendrá que pedir una copia al cliente (que a menudo se niega o lo ha perdido). Si no hay prueba, Hacienda le exigirá el 21 % de esa factura + sanción.

## 2. LA ESTRATEGIA MAESTRA: EL PIVOTE AL FCA

La solución no es asumir costes de transporte internacional (DAP/DDP) si no quiere, sino cambiar el punto de entrega legal manteniendo la operativa física.

**FCA (Free Carrier - Franco Porteador) [Sus instalaciones]**

## 2.1 ¿Qué cambia realmente?

- **Operativa Física:** Idéntica. El camión del cliente viene a buscar la carga a su almacén.
- **Operativa Documental:** Usted emite el DUA de Exportación. Usted aparece como expedidor ante la Aduana.
- **Responsabilidad de Carga:** Usted asume legalmente la carga en el camión. Esto le permite asegurar esa maniobra bajo su póliza.

### ESTRATEGIA RECOMENDADA: Ventaja Competitiva

Al controlar el DUA, usted tiene la prueba de salida inmediata (Levante). Su departamento financiero cierra el expediente de IVA en tiempo real, sin perseguir a clientes en el extranjero meses después.

### 3. MATRIZ DE DECISIÓN FINANCIERA Y OPERATIVA

Comparativa detallada para la toma de decisiones gerenciales.

Factor de Decisión	EXW (En Fábrica)	FCA (Fábrica)	CPT/DAP (Destino)
<b>Control Logístico</b>	Nulo (A ciegas)	Bajo (Solo Carga)	Total (Negocia Flete)
<b>Seguridad Fiscal (IVA)</b>	Muy Baja	Alta (Dueño DUA)	Alta (Dueño DUA)
<b>Coste Operativo</b>	0€	~50€ (Despacho)	Flete + Seguro
<b>Riesgo Carga Camión</b>	No Asegurado	Asegurable	Asegurable
<b>Experiencia Cliente</b>	Mala (Se busca la vida)	Media	Premium (Servicio)

### 4. PROTOCOLO DE EMERGENCIA: «YA HE VENDIDO EN EXW»

Si tiene operaciones en curso bajo EXW y teme por la deducción del IVA, active este protocolo inmediatamente.

1. **Prueba Alternativa de Transporte:** Si no tiene el DUA, consiga el CMR (Carta de Porte por Carretera) firmado y sellado por el destinatario en el país de destino.
2. **Declaración del Comprador:** Solicite al cliente una declaración firmada confirmando que la mercancía ha abandonado el territorio aduanero de la UE.
3. **Búsqueda del DUA:** Pida al transportista el número de referencia del despacho (MRN) y rastreelo en la web de la AEAT para ver si al menos consta como "Salida Efectiva".

### 5. CUÁNDO USAR OTROS INCOTERMS (ESTRATEGIA AVANZADA)

#### CONSEJO EXPERTO: Marítimo: FOB vs FCA Terminal

Evite FOB si envía contenedores. En FOB, el riesgo se transmite .ª bordo del buque". Pero usted entrega el contenedor en la terminal días antes. Si el contenedor se daña en la terminal (antes de subir al barco), hay un limbo legal. **Recomendación:** Use \*\*FCA Terminal Algeciras\*\*. El riesgo se transmite en cuanto la grúa del puerto recibe el contenedor.

#### CONSEJO EXPERTO: Venta Online B2B: DAP

Si quiere fidelizar clientes, ofrezca \*\*DAP (Delivered at Place)\*\*. Usted negocia un gran volumen con su transportista (consiguiendo mejores precios que su cliente individual) y le ofrece el transporte como valor añadido. El cliente solo paga los impuestos de importación al llegar.

## 6. CONCLUSIÓN: EL COSTE DEL DESCONTROL

Ahorrase los 50€ de un despacho de aduanas (pasando de FCA a EXW) puede costarle el 21 % de su facturación en una inspección de IVA. No es ahorro, es negligencia financiera.

### AUDITORÍA DE CONTRATOS

¿Sus contratos de compraventa internacional le protegen o le exponen?

**Agende una revisión técnica de sus Términos de Venta:**

**juan@exportaria.es**

exportaria.es