



INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL  
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION  
UNIDAD SANTO TOMAS  
EL CREDITO COMERCIAL  
Y SU IMPORTANCIA EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES  
LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL  
LICENCIATURA EN CONTADURIA PUBLICA  
TRABAJO FINAL  
FINANCIAMIENTO PARA LA FABRICACION DE UNA PLANTA  
QUEBRADORA DE BATERIAS DE AUTOMOVILES  
MANUEL GONZALEZ LOPEZ  
MYRNA DEL CARMEN GONZALEZ LOPEZ  
JORGE ELIUD QUINTANILLA GARCIA  
ADRIANA CIDLALLIN QUINTANILLA LOPEZ  
CONDUCTOR LIC. ANTONIO LEMUS PALACIOS



---

DEDICATORIAS

*A mis Padres*

*Este trabajo se los dedico a ustedes, porque me han dado la fuerza y el apoyo necesario para*

*lograr mis metas, sin ustedes me sería imposible incluso la vida. Por su interminable amor.*

*Gracias también al único señor que lo puede todo. DIOS*

*Gracias*

*Manuel González López*

*Dedico este trabajo a mis padres Ma. Elena e Ignacio, así como a mis abuelos Panchita y José, María y Domingo.*

*Agradezco el apoyo y amor de mi esposa Juany.*

*Dedico a mis tres hijos Adriana, Jorge y Ariel.*

*Y en especial al Señor de la Expiración.*

*A todos Gracias.*

*Jorge Eliud Quintanilla García*

*Hoy que concluye una hoja más del libro de mi vida quiero agradecerle a Dios Padre, el haberme permitido contar con una herramienta con la cual luchar por obtener un mejor nivel de vida. Ya que me considero afortunada el haber obtenido esta oportunidad, de la cual carecen lamentablemente muchas personas.*

*También te agradezco a ti mamá por que siempre me apoyaste motivándome y siempre me acompañaron tus oraciones para lograr este objetivo.*

*A todos mis hermanos y sobrino Toño por colaborar con un granito de arena especialmente a ti Lety, por tu regalo y apoyo que fueron de gran utilidad y que siempre estaré agradecida. Verónica, Tía Martita y Roque, por su compañía y por valorar de manera especial mi esfuerzo*

*A ti Rubén, por tu tiempo, apoyo, comprensión y cariño que me brindaste y por tus conocimientos que compartiste conmigo para apoyarme incondicionalmente. Muchas Gracias de todo corazón.*

*Y a ti mi Padre Querido, que fuiste un motivo principal para que yo me decidiera a realizar esta licenciatura, ya que era un anhelo tuyo el ver realizado alguno de tus hijos a este nivel de estudios te dedico este trabajo final desde esta tierra hasta tu casa halla en el cielo.*

*Y a todos mis maestros por sus conocimientos y a mis compañeros que juntos aprendimos y compartimos esta travesía.*

*Gracias*

*Myrna del Carmen González López*

*Te doy las gracias Dios, por darme la oportunidad de cumplir uno de mis sueños; obtener mi título profesional. Gracias por acompañarme en mi vida de estudiante, porque siempre sentí que me acompañabas en mis momentos de angustia y me confortabas cuando lo necesité.*

*Te doy las gracias mamá por todo el amor y apoyo que me brindaste, por todas tus oraciones, y por impulsarme a luchar para lograr mis sueños.*

*Te doy las gracias papá por ser mi ejemplo a seguir, por tu apoyo y por el amor que me diste para lograr ser una mujer de éxito.*

*Doy gracias a mis hermanos, tíos, abuelos, primos y amigos, que me animaban para concluir mis estudios profesionales.*

*Doy gracias a mi novio por apoyarme en esta etapa tan importante en mi vida y por contar siempre con él siempre que lo necesité.*

*Y por último dedico este trabajo a mis compañeros de equipo; Manuel, Myrna y Jorge por haber compartido conmigo este seminario para cerrar el ciclo de la Lic. en Comercio Internacional, ya que aparte de compañeros lograron ser grandes amigos.*

*Gracias*

*Adriana Cidlállin Quintanilla López*





[UNID6.HTML](#)

INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL  
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACION

EL CREDITO COMERCIAL Y SU IMPORTANCIA EN LOS NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

LICIENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL  
LICENCIATURA EN CONTADURIA PUBLICA

TRABAJO FINAL

FINANCIAMIENTO PARA LA FABRICACION DE UNA PLANTA  
QUEBRADORA DE BATERIAS DE AUTOMOVILES

MANUEL GONZALEZ LOPEZ  
MYRNA DEL CARMEN GONZALEZ LOPEZ  
JORGE ELIUD QUINTANILLA GARCIA  
ADRIANA CIDLALLIN QUINTANILLA LOPEZ

CATEDRATICO LIC. ANTONIO LEMUS PALACIOS



## *Trabajo Final*

### DEDICATORIAS

*A mis Padres*

*Este trabajo se los dedico a ustedes, porque me han dado la fuerza y el apoyo necesario para lograr mis metas, sin ustedes me sería imposible incluso la vida. Por su interminable amor.*

*Gracias también al único señor que lo puede todo. DIOS*

*Gracias*

*Manuel González López*

*Dedico este trabajo a mis padres Ma. Elena e Ignacio, así como a mis abuelos Panchita y José, María y Domingo.*

*Agradezco el apoyo y amor de mi esposa Juany.*

*Dedico a mis tres hijos Adriana, Jorge y Ariel.*

*Y en especial al Señor de la Expiración.*

*A todos Gracias.*

*Jorge Eliud Quintanilla García*

## *Trabajo Final*

*Hoy que concluye una hoja más del libro de mi vida quiero agradecerle a Dios Padre, el haberme permitido contar con una herramienta con la cual luchar por obtener un mejor nivel de vida. Ya que me considero afortunada el haber obtenido esta oportunidad, de la cual carecen lamentablemente muchas personas.*

*También te agradezco a ti mamá por que siempre me apoyaste motivándome y siempre me acompañaron tus oraciones para lograr este objetivo.*

*A todos mis hermanos y sobrino Toño por colaborar con un granito de arena especialmente a ti Lety, por tu regalo y apoyo que fueron de gran utilidad y que siempre estaré agradecida. Verónica, Tía Martita y Roque, por su compañía y por valorar de manera especial mi esfuerzo*

*A ti Rubén, por tu tiempo, apoyo, comprensión y cariño que me brindaste y por tus conocimientos que compartiste conmigo para apoyarme incondicionalmente. Muchas Gracias de todo corazón.*

*Y a ti mi Padre Querido, que fuiste un motivo principal para que yo me decidiera a realizar esta licenciatura, ya que era un anhelo tuyo el ver realizado alguno de tus hijos a este nivel de estudios te dedico este trabajo final desde esta tierra hasta tu casa halla en el cielo.*

*Ya todos mis maestros por sus conocimientos y a mis compañeros que juntos aprendimos y compartimos esta travesía.*

*Gracias*

*Myrna del Carmen González López*

## *Trabajo Final*

*Te doy las gracias Dios, por darme la oportunidad de cumplir uno de mis sueños; obtener mi título profesional. Gracias por acompañarme en mi vida de estudiante, porque siempre sentí que me acompañabas en mis momentos de angustia y me confortabas cuando lo necesité.*

*Te doy las gracias mamá por todo el amor y apoyo que me brindaste, por todas tus oraciones, y por impulsarme a luchar para lograr mis sueños.*

*Te doy las gracias papá por ser mi ejemplo a seguir, por tu apoyo y por el amor que me diste para lograr ser una mujer de éxito.*

*Doy gracias a mis hermanos, tíos, abuelos, primos y amigos, que me animaban para concluir mis estudios profesionales.*

*Doy gracias a mi novio por apoyarme en esta etapa tan importante en mi vida y por contar siempre con él siempre que lo necesité.*

*Y por último dedico este trabajo a mis compañeros de equipo; Manuel, Myrna y Jorge por haber compartido conmigo este seminario para cerrar el ciclo de la Lic. en Comercio Internacional, ya que aparte de compañeros lograron ser grandes amigos.*

*Gracias*

*Adriana Cidlálin Quintanilla López*

# *Trabajo Final*

## INDICE

### MARCO TEORICO

### INTRODUCCION

|     |                                   |
|-----|-----------------------------------|
| 1   | CREDITO                           |
| 1.1 | CONCEPTO                          |
| 1.2 | CLASIFICACION DEL CREDITO         |
| 1.3 | TIPOS DE CREDITO                  |
| 2   | FINANCIAMIENTO                    |
| 2.1 | CONCEPTO                          |
| 2.2 | CLASIFICACION DE FINANCIAMIENTO   |
| 2.3 | TIPOS DE FINANCIAMIENTO           |
| 3   | INCOTERMS                         |
| 3.1 | CONCEPTO                          |
| 3.2 | CLASIFICACION DE LAS INCOTERMS    |
| 3.3 | INCOTERM ELEGIDA PARA EL PROYECTO |
| 4   | TRANSPORTE                        |
| 4.1 | CONCEPTO                          |
| 4.2 | TIPOS DE TRANSPORTE               |
| 5   | RIESGO PAIS                       |
| 5.1 | SITUACION ECONOMICA               |
| 5.2 | SITUACION POLITICA                |
| 5.3 | SITUACION SOCIAL                  |
| 5.4 | SITUACION GEOGRAFICA              |



## *Trabajo Final*

- 6 EMPRESA
- 6.1 DATOS GENERALES
- 6.2 PRODUCTO
- 6.3 DESARROLLO DE LA NEGOCIACION

GLOSARIO

CONCLUSIONES

## INTRODUCCION

En la actualidad, en el mundo globalizado debemos tener nuestra mirada hacia el extranjero, desde un punto de vista comercial, ya que cada vez es más fácil poder acceder a estos mercados.

Lamentablemente las empresas mexicanas no cuentan con los medios e infraestructura suficiente para poder sufragar los costos que implica el tener una relación con compañías extranjeras.

Es por esta situación que los empresarios tienen que buscar la forma de hacerse llegar recursos ya sea por medio de créditos o financiamiento.

En el presente proyecto, vamos a analizar una de las formas viables para poder obtener un financiamiento adecuado a las necesidades que se requieren para lograr nuestro objetivo.

## UNIDAD 1

### CREDITO

#### CONCEPTO

El Crédito es el acto de facilitar la transferencia de dinero de quienes lo tienen a los que lo requieren, con una finalidad lucrativa. También representa el derecho de una persona para garantizarle recibir un bien o un dinero.

El crédito es la confianza que alguien deposita en una persona para apoyarlo económica y moralmente y con ello lograr que un negocio prospere y gane prestigio, según el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. El acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de esta una obligación para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir las sumas de que disponga, o a cubrir oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y en todo caso pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estimulan.

#### ELEMENTOS DEL CREDITO

#### SUJETOS DE CREDITO

Son las personas morales y físicas establecidas en el país con arraigo y experiencia en el ejercicio de su actividad, con capacidad para ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones de reconocida capacidad moral y buena situación financiera y que por las ventas de sus productos o la prestación de sus servicios genera los ingresos suficientes para cumplir oportunamente con sus deudas.

## *Trabajo Final*

**PERSONA FISICA** La persona física es cualquier persona que tenga de 18 años en adelante y que no tenga ninguna incapacidad para hacer cualquier cosa.

**PERSONA MORAL** Es el conjunto de personas físicas que forman una asociación o sociedad a la que el derecho reconoce con personalidad jurídica.

**DESTINO** Son las causas por las cuales se solicita el crédito y las necesidades a las que ha de aplicarse.

Las causas mas frecuentes son

- Compras de materias primas
- Pago de Salarios
- Compra de maquinas y equipos
- Pago de proveedores
- Importaciones o exportaciones de tecnología, productos o servicios

### COMPRA DE MATERIAS PRIMAS

En este punto el crédito se destina para la adquisición de materia prima para la fabricación de nuestros productos

### PAGO DE SALARIOS

Aquí el crédito se destina para sufragar los gastos de mano de obra que se originan en cualquier actividad empresarial.

### COMPRA DE MAQUINAS Y EQUIPOS

## *Trabajo Final*

Para este punto el crédito se utiliza para la adquisición de maquinaria o tecnología, ya sea para hacer crecer nuestra producción o para renovar nuestra maquinaria.

### PAGO DE PROVEEDORES

Cuando nuestro flujo financiero ya no nos alcanza para cubrir nuestro pago a proveedores, se busca un crédito para poder financiar estos adeudos.

### IMPORTACIONES O EXPORTACIONES DE TECNOLOGIA, PRODUCTOS O SERVICIOS

También el crédito se utiliza para la adquisición de tecnología que nos ayude a mejorar nuestro producto, o adquirir materiales que no se consiguen internamente.

Es el periodo comprendido entre la recepción del crédito y su pago por quien lo solicita, este plazo puede ser de:

- Corto plazo. Que puede ser hasta un año
- Mediano Plazo. Que puede ser de uno a tres años
- Largo Plazo. Que es a más de tres años.

### TASA DE INTERES

Es la utilidad o ganancia que genera el capital prestado por el tiempo que fue utilizado. Este es la bonificación que recibe quien concede el crédito y el costo para quien lo obtiene.

Por lo general se manejan dos tasas la normal u ordinaria, la cual se aplica por el tiempo que dura el crédito y la moratoria que es la tasa que se aplica cuando el solicitante no cubre el pago de su compromiso en la fecha pactada.

### GARANTIAS

## *Trabajo Final*

Son los bienes y firmas que se ofrecen para respaldar el crédito en caso de que no se tenga el dinero para liquidarlo en la fecha convenida.

En lo relacionado con los créditos, la banca comercial ofrece los siguientes:

**CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.-** Estos financiamientos pueden ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Es un crédito revolvente, y una derivación de ésta es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que éste adquiera. El crédito que otorga la institución bancaria se documenta con pagarés que tienen un plazo de pago no mayor de 180 días y se amortiza al liquidarlos en uno o varios pagos, según el particular lo desee.

**DESCUENTO DE DOCUMENTOS.-** Esta forma de financiamiento se presenta ordinariamente cuando una empresa requiere recursos económicos y se cuenta con cuentas por pagar documentadas, cuyo vencimiento aún se encuentra distante; y consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Los descuentos de documentos se realizan principalmente a corto plazo generalmente con un vencimiento de 90 días, pudiendo ser hasta de 180. El descuento de documentos opera en forma revolvente, esto es, se cobran documentos y se descuentan otros, si es que la empresa así lo requiere.

**PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS O PRESTAMOS DIRECTOS SIN GARANTIAS.-** La institución de crédito los otorga con base en la solvencia y moralidad del solicitante. Se puede disponer del crédito en forma revolvente pero deben liquidarse a su vencimiento. Puede requerirse de aval y generalmente los créditos son a 90 días pero pueden tener hasta un año de plazo.

## *Trabajo Final*

PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO.- Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de cinco años y generalmente de dos o tres años, y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera.

PRESTAMOS REFACCIONARIOS.- Este crédito con garantía se otorga a mediano o largo plazo y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería.

CREDITO COMERCIAL EN CUENTA CORRIENTE.- Para hacer uso de este crédito se requiere primeramente establecer un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado, contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato.

CREDITOS HIPOTECARIOS.- Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias. Puede destinarse también a apoyar el capital de trabajo. La garantía estará constituida con activos fijos tangibles. El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado para la agricultura o ganadería es de 5 años, teniendo un año de periodo de gracia. En los créditos hipotecarios destinados a la industria, el plazo máximo es de 15 años, pudiendo tener hasta 2 años de gracia.

PRESTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.- Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria en primer lugar de la unidad industrial, la que incluye todos los activos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, etc., y su destino debe ser diferente por los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios. Tampoco puede destinarse a adquirir o construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para consolidar pasivos y cuando no exista un préstamo específico al cual acudir. Es un crédito a mediano o largo plazo con pagos

## *Trabajo Final*

mensuales, trimestrales o semestrales por amortización de capital e interés, dependiendo de las necesidades específicas del acreditado. Puede existir un periodo de gracia con pago de intereses.

### CARTAS DE CREDITO

#### CLASIFICACION DE LAS CARTAS DE CREDITO

##### POR SU CANCELACION O MODIFICACION

###### a) REVOCABLE.

Es aquella que puede ser cancelada o modificada por el ordenante en cualquier momento, sin necesidad de aviso previo o notificación al beneficiario o vendedor.

Para el vendedor esta carta es de mucho riesgo, ya que puede ser modificada o cancelada aun con su mercancía en transito y en este supuesto tendría que buscar una nueva forma de pago del ordenante.

###### b) IRREVOCABLE.

Esta carta para ser modificada o cancelada deben estar de acuerdo las partes que intervienen, principalmente el beneficiario. Esta clase de carta de crédito constituye un compromiso irrevocable de las partes.

##### POR EL COMPROMISO DEL BANCO CORRESPONSAL

###### a) NOTIFICADA.

El banco corresponsal sólo notifica al beneficiario la carta de crédito, sin algún compromiso para el pago y/o negociación. El compromiso de pago recae en el banco emisor y el lugar de pago es el país donde radica el ordenante. Adquiriendo en este momento el banco corresponsal el nombre de banco avisador o notificador. En este tipo de carta, pasan aproximadamente 22 días hábiles desde el momento del embarque hasta el momento del pago al beneficiario.



## *Trabajo Final*

### b) CONFIRMADA.

El banco corresponsal es requerido por el banco emisor para agregar su confirmación, constituyéndose un compromiso para pagar y/o negociar la carta de crédito. El lugar de pago es el país en donde radica el beneficiario. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco confirmante. En este tipo de carta de crédito, pasan aproximadamente cuatro o cinco días hábiles desde el momento de embarque hasta el momento del pago al beneficiario.

### c) DOMICILIADA.

El banco corresponsal solo avisa o notifica al beneficiario la carta de crédito, sin agregar su confirmación, y no constituye ningún compromiso para el pago y/o negociación para el banco; sin embargo, el lugar de pago es el país donde radica el beneficiario, y el compromiso de pago recae en el banco emisor. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco avisador o notificador. En este tipo de carta de crédito, pasan aproximadamente seis a ocho días hábiles desde el momento de embarque hasta el momento del pago al beneficiario.

## POR SU DISPONIBILIDAD O FORMA DE PAGO

### a) A LA VISTA.

Son aquellas cartas de crédito pagaderas al beneficiario en las cajas del banco que tiene el compromiso de pago, contra la presentación de los documentos que se solicitan en la misma carta de crédito, siempre y cuando dichos documentos se encuentren en estricto orden y apego a las condiciones establecidas. Esto quiere decir que el banco, una vez que tenga a la vista y en orden la documentación, procederá a efectuar el pago al beneficiario.

### b) A PLAZO O DE ACEPTACION.

Son aquellas que son pagaderas a un plazo determinado. El plazo para el pago lo determinan el ordenante y el beneficiario, siendo el último quien emite una letra de cambio para ser aceptada por el girado (generalmente el banco que emite el compromiso del pago).

## *Trabajo Final*

Los plazos más usuales son a X días vista o a X días de la fecha de embarque.

### c) PAGO DIFERIDO.

Esta carta es pagadera a un cierto plazo, pero el beneficiario no emite ninguna letra de cambio; de hecho, no existe ninguna aceptación por parte del banco que tiene el compromiso del pago: éste solo extenderá un recibo la documentación recibida y se asentará la fecha en que se hará el pago. Esta forma de pago es muy usual en aquellos países donde existe el impuesto del timbre.

## POR LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS

### a) TRANSFERIBLE.

Es aquella que permite al beneficiario transferir montos de la carta de crédito, total o parcialmente, a uno o a varios segundos beneficiarios. La transferencia puede hacerse en una sola ocasión. Cuando el beneficiario realiza la transferencia, tiene la facultad de modificar algunos conceptos de la carta de crédito original, como son el vencimiento, el importe el precio unitario, la fecha de presentación de los documentos y la fecha del embarque. Este tipo de cartas la utilizan normalmente aquellas empresas que no son los fabricantes, sino sólo son corredores o brokers.

### b) NO TRANSFERIBLE.

Es aquella en la cual el beneficiario es la única persona autorizada para disponer del importe de la carta de crédito, De hecho, todas las cartas de crédito se consideran como no transferibles a menos que la misma contenga una cláusula que autorice lo contrario.

## POR LA POSIBILIDAD DE VOLVER A NEGOCIAR EL IMPORTE

### a) REVOLVENTE.

Es aquella cuyo valor, una vez negociado, está nuevamente disponible para volver a ser negociado por el beneficiario. La revolvencia de la carta de crédito puede ser acumulativa y no acumulativa. La primera significa que si el beneficiario tiene a su disposición una cierta cantidad de dinero, por ejemplo en forma semanal, y en alguna semana no dispuso del

## *Trabajo Final*

monto autorizado, ese monto no dispuesto se le sumara al monto de la siguiente semana. En el caso de la no acumulativa, siguiendo el mismo ejemplo, en lugar de sumársele el importe no dispuesto, lo pierde y ya no lo puede recuperar mediante la carta de crédito.

### b) NO REVOLVENTE.

Es aquella carta de crédito cuyo importe sólo se puede disponer parcial o totalmente en una sola ocasión, sin la posibilidad de que se vuelva a reinstalar su valor. Las cartas de crédito por lo general se emiten no revolventes, a menos que exista una cláusula que autorice expresamente la revolvencia de la misma.

### POR SU ORIGEN

Dependiendo de la función que se tenga, la carta de crédito, por su origen puede ser:

- a) De importación. Si somos el ordenante.
- b) De exportación. Si somos el beneficiario.
- c) Doméstica. La que se da dentro de un mismo país.

### OTROS TIPOS DE CARTA DE CREDITO

Existen otros tipos de cartas que si bien no son muy utilizadas en la práctica diaria del comercio internacional, se crearon para tener una mayor variedad y ayudar a solucionar aspectos que se presentan en las negociaciones internacionales.

#### a) BACK TO BACK

Es la que se establece al amparo de otro crédito ya establecido, es decir, el beneficiario del primer crédito se convierte en el ordenante del segundo. Con este tipo de carta de crédito se pretende crear una solvencia económica del beneficiario, ofreciendo su carta de crédito como “garantía” al banco corresponsal, para que éste emita una nueva carta de crédito. Por ejemplo, cuando el beneficiario no puede suministrar por sí mismo la mercancía y necesita comprarla y pagarla a otro proveedor, se puede emitir una carta Back to back.

## *Trabajo Final*

### b) STAND BY

Es aquella carta de crédito que se establece con el fin de emitir una garantía bancaria cuya finalidad es jamás cobrarla o negociarla y solo mantenerla como una garantía. Podemos citar como un ejemplo: Una empresa de Inglaterra le vende una maquinaria a una empresa de México, y dentro de todas las negociaciones y acuerdos pactados, la empresa de Inglaterra se compromete a poner en funcionamiento la maquinaria en cierto tiempo. Para protegerse, la compañía de México le solicita a la empresa de Inglaterra una carta de crédito Stand by, para que en caso de que la maquinaria no funcione correctamente en el tiempo pactado, la compañía de México pueda resarcirse de alguna pérdida o situación similar. Esto quiere decir que, si la empresa inglesa no cumple, la compañía mexicana hará efectiva la carta de crédito Stand by.

## UNIDAD 2

### FINANCIAMIENTO

#### CONCEPTO

Es la adquisición de recursos para obtener los bienes tangibles y o los elementos necesarios para perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su conformidad hasta que la empresa se sostenga por sí misma.

El financiamiento comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer el capital necesario para la organización de las empresas o bien, para el desenvolvimiento de sus funciones.

En consecuencia la función del financiamiento es sencillamente el esfuerzo para proporcionar los recursos que necesitan las empresas en las condiciones más favorables para ellas.

El concepto financiamiento hace resaltar la esencia de la función financiera que consiste en mantener al negocio con el capital necesario para lograr sus metas.

Algunas empresas tienen más flexibilidad en cuanto a que no están restringidas a unas cuantas fuentes de fondos disponibles.

El administrador financiero no solo deberá afrontar el problema de encontrar el momento oportuno para recaudar los fondos, sino que además también necesitará seleccionar el tipo de financiamiento más apropiado.

Inclusive para las compañías que tienen muchas alternativas de fondos, tan solo una o dos de ellas podrán considerarse favorables con el paso del tiempo.

## *Trabajo Final*

Al momento que se toma la decisión del financiamiento el administrador financiero nunca estará seguro si escogió la mejor alternativa.

En algunos de los casos las empresas utilizan una combinación de diferentes fuentes de financiamiento, en todo momento el administrador financiero habrá de comparar consideraciones de financiamiento a corto plazo con las de largo plazo respecto de la composición de los activos de la empresa y la disponibilidad de la empresa de aceptar el riesgo.

La proporción de financiamiento a largo plazo respecto al financiamiento a corto plazo en un momento determinado del tiempo habrá de verse fuertemente influido por la estructura de tasas de interés considerando el plazo.

### MANEJO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA

En el manejo de la estructura financiera de la empresa se ocupa el pasivo y el capital, deben tomarse por tanto dos decisiones fundamentales acerca de la estructura financiera de la compañía. Esto significa determinar la composición mas adecuada del financiamiento a corto y a largo plazo, esta es una decisión importante pues afecta la rentabilidad y la liquidez general de la empresa.

Otro asunto de igual importancia es determinar cuales fuentes de financiamiento a corto o a largo plazo son mejores para la organización en un momento dado, muchas de estas decisiones son impuestas por la necesidad, pero algunas requieren un análisis minucioso de las alternativas disponibles, de su costo y de sus implicaciones a largo plazo, para tener una estructura financiera sana es necesario observar las siguientes reglas:

- ◆ El capital de trabajo inicial de la empresa debe ser aportado por los propietarios.
- ◆ Al ocurrir la expansión o desarrollo de la empresa, el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular debe también ser aportado por los propietarios

## *Trabajo Final*

(revirtiendo las utilidades), o bien ser financiado por medio de préstamos a largo plazo. El capital de trabajo permanente o regular es aquel que se requiere para la operación de la empresa dentro del ciclo financiero a corto plazo, sin tomar en cuenta necesidades temporales de trabajo.

- ◆ El capital de trabajo temporal puede financiarse a través de préstamos a corto plazo y es aquel que la mayoría de las empresas requieren a intervalos fijos para cubrir necesidades de trabajo y de fecha de pago, ejemplos son las empresas con ventas estacionales que requieren fondos adicionales en ciertas épocas del año o bien pagos trimestrales o semestrales de impuestos, dividendos, etc. Este financiamiento no incrementa el capital de trabajo.
- ◆ Las inversiones permanentes iniciales de la empresa (terrenos, edificios, maquinaria y equipo) deben ser aportadas por los propietarios.

## RIESGOS

Una premisa básica de la administración financiera establece que hay una relación entre riesgos y rendimientos, todo accionista espera recibir mayores beneficios a partir de inversiones con mayor grado de riesgo y viceversa.

Los administradores de finanzas, por lo tanto, deben considerar los riesgos cuando evalúen inversiones potenciales, por lo tanto el riesgo se puede definir como la posibilidad de obtener un resultado diferente al esperado.

Los activos que presentan mayores posibilidades de experimentar pérdidas se consideran como más riesgosos que los que tienen menos. En términos formales la palabra riesgo se usa de manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados relacionada con un activo dado. Cuanta más certeza se tenga acerca del rendimiento de un activo, menor variabilidad habrá y por lo tanto menos riesgo.

## *Trabajo Final*

### CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para poder tomar la decisión de un financiamiento se debe analizar diversos factores como son:

- ◆ Estructura financiera de la empresa
  
- ◆ Políticas relativas a la aplicación de utilidades
  
- ◆ Políticas sobre la obtención de líneas de crédito
  
- ◆ Peculiaridades de cada tipo de financiamiento

La estructura financiera de la empresa se determina y estudia a través del análisis de los estados financieros, para determinar su capacidad de endeudamiento a corto y largo plazo.

Por otra parte las políticas de la empresa indicarán los lineamientos para el tratamiento de las utilidades y el pago de dividendos así como la obtención y aplicación del crédito.

Para conocer las características de cada fuente de financiamiento es necesario clasificarlas de acuerdo con su duración en fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.

### FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Los financiamientos a corto plazo vienen a complementar los recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial o productivo de las empresas y que generalmente son a corto plazo y normalmente no pasan de seis meses, aunque existen empresas que tienen un ciclo mayor como algunas constructoras u otras de tipo agropecuario.

Es muy importante conocer el ciclo de cada empresa en particular para definir el plazo que corresponda al financiamiento; en ocasiones por falta de conocimiento del ciclo de un



## *Trabajo Final*

negocio se obtienen prestamos a menor plazo del requerido, lo cual da la impresión de falta de liquidez de la empresa al tener que hacerse una renovación, siendo que el plazo se determino arbitrariamente.

Es necesario saber que en muchas ocasiones se otorgan créditos a menor plazo del requerido, porque es mas fácil su tramite tanto para quien lo solicita, como para quien concede el crédito, porque tanto el estudio como la documentación que se utilizan para su análisis y autorización son mas sencillos y ocupan menos tiempo para su tramite y sobre todo para que el solicitante pueda disponer de el.

Los financiamientos a corto plazo, vienen a constituir el complemento de capital de trabajo para financiar al ciclo comercial o productivo de las empresas, estos son de muy diversa índole y los elementos que determinan el tipo de crédito que deberá requerirse, se producen en forma natural al estarse realizando la actividad propia del negocio.

DENTRO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SE ENCUENTRAN:

- ◆ Utilidades retenidas
- ◆ Depreciaciones y amortizaciones de activos fijos
- ◆ Venta de activos fijos
- ◆ Pasivos acumulados
- ◆ Cuentas por pagar
- ◆ Préstamo directo
- ◆ Préstamo personal
- ◆ Préstamo con colateral
- ◆ Crédito documentario
- ◆ Crédito en cuenta corriente
- ◆ Aceptaciones bancarias
- ◆ Papel comercial
- ◆ Prestamos prendarios

## *Trabajo Final*

- ◆ Descuento de documentos
- ◆ Anticipo de clientes
- ◆ Factoraje

### UTILIDADES RETENIDAS

Es la fuente de financiamiento más importante con que cuenta una empresa, con la característica adicional de ser de generación interna. Son todas aquellas ganancias que se obtienen en un periodo normal de operaciones.

Una vez que una compañía se ha constituido e inicia sus operaciones espera obtener utilidades, las cuales podrá retener o podrá distribuir entre los dueños. Una empresa con éxito tiene como principal fuente de fondos el efectivo proveniente de las operaciones, después de haber cubierto los gastos e impuestos y los dividendos en efectivo a los accionistas.

La retención de utilidades es la manera más fácil de obtener financiamiento ya que es capital propio y es una de las fuentes más importantes de fondos para financiar el crecimiento de las empresas, ya que resulta de no entregar dichas utilidades a los accionistas.

### DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

Una parte de las entradas de efectivo la constituye la recuperación de la inversión original a través de la depreciación, esto se logra mediante un mecanismo de contabilidad conocido con el nombre de depreciación, que aplicado al activo intangible se llama amortización.

El valor de los bienes sometidos a depreciación disminuye con el tiempo debido a su uso, esa disminución conlleva una disminución igual a la depreciación en los resultados del proyecto, pero esta disminución no es provocada por una salida de efectivo ya que lo único

## *Trabajo Final*

que realiza es compensar la inversión original con el beneficio que se obtiene de la misma y de esta manera obtener de las utilidades la recuperación de la inversión.

### VENTA DE ACTIVOS FIJOS

Esta forma de financiamiento dentro de la empresa no forma parte de las operaciones normales de la misma, consiste en la conversión de los activos fijos, de inversiones fijas a capital de trabajo mediante la venta de los primeros.

Activos fijos son las propiedades, bienes materiales o derechos de los negocios que no están destinados a la venta sino que representan las inversiones de capital de una empresa utilizados en la producción o en la fabricación de artículos para venta o en la prestación de servicios de la propia negociación a su clientela o al público en general.

Suele suceder que debido a los continuos avances tecnológicos, en muchas ocasiones la maquinaria comienza a ser obsoleta y se haga necesario adquirir nuevas unidades, que significaría una nueva inversión reemplazando las actuales derivando una adquisición de activos fijos por lo cual una manera de recuperar una parte de la primera inversión sería vender la antigua unidad.

### PASIVOS ACUMULADOS

Los pasivos acumulados se refieren a adeudos por la inversión de bienes y el uso de servicios ya recibidos, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago. Surgen en forma automática en vista de que la contabilidad se lleva sobre base acumulativa y no sobre base de efectivo, esto significa que registramos dichas deudas y demás gastos en el periodo en que los recibimos, utilizando para ello una cuenta de pasivo, como por ejemplo el pago de la letra de un camión de la compañía o los servicios de publicidad para la empresa.

## *Trabajo Final*

### CUENTAS POR PAGAR

Por lo general son originadas por la adquisición de materias primas o productos, en las llamadas cuentas abiertas siendo una importante fuente de financiamiento, aquí no se firma ningún documento que lo avale en donde se especifique las condiciones y obligaciones del comprador hacia el vendedor.

Estas condiciones de crédito que normalmente ofrecen, son en la base de que dejan a los compradores la opción de obtener un crédito de descuento que lo avale en donde se especifique las condiciones y obligaciones del comprador hacia el vendedor.

### PRESTAMO DIRECTO

Esta se define como una operación de crédito por la cual una institución de crédito autorizada para hacerlo le entrega una cierta cantidad de dinero a una persona llamada prestataria y esta se obliga mediante la firma de un pagare a devolver a una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses estipulados. Los préstamos directos se utilizan generalmente para la compra de mercancías o materias primas o bien para gastos normales del negocio.

### PRESTAMO PERSONAL

Se hacen a personas físicas, por un departamento especializado del banco y se otorgan para un propósito determinado hasta una cantidad máxima limitada por la política institucional para ser reintegrado a plazos.

El objeto del préstamo puede ser muy variado y en general no se aplica para comprar bienes que pudieran quedar en garantía, sino que se destina a sufragar gastos extraordinarios como viajes, reparaciones costosas de bienes muebles o inmuebles.

## *Trabajo Final*

### PRESTAMO CON COLATERAL

En este caso el préstamo otorgado al cliente es documentado mediante pagare a favor del banco, pero adicionalmente el préstamo se garantiza con documentos que formen parte de la cartera del cliente.

En el remoto caso que los documentos tuvieran vencimiento similar a los del crédito se devolverán los documentos recibidos al momento de ser cobrado el préstamo, si los documentos recibidos en garantía tienen vencimientos parciales, al ser cobrados se aplicarán al pago parcial del crédito, operándose al ajuste de los intereses.

### CREDITO DOCUMENTARIO

Mediante esta operación una institución de crédito se compromete mediante créditos establecidos a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de los bienes específicos a un beneficiario x contra documentación.

Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o en instrumento privado inscrito en el registro público.

### CREDITO EN CUENTA CORRIENTE

Mediante este contrato el banco autoriza al acreditado a librar cheques contra su cuenta aún cuando no tenga fondos, este crédito facilita al cliente el manejo de su efectivo.

Se debe establecer un límite máximo y un plazo, es conveniente para el banco limitar al máximo el uso de este tipo de crédito concediéndolo solo a clientes de primera, en cuyo caso será suficiente la garantía personal.

## *Trabajo Final*

### ACEPTACIONES BANCARIAS

Son letras de cambio emitidas por empresas medianas y pequeñas a su propia orden y a aceptadas por instituciones bancarias, en base a créditos que estas conceden a aquellas.

Estos instrumentos otorgan rendimientos a tasas preestablecidas al portador desde su emisión.

### PAPEL COMERCIAL

El mercado de valores es una fuente importante de financiamiento para las empresas ya que a través de el pueden colocar pagares, el papel comercial es una forma de financiamiento de acuerdo con la cual una empresa emite pagares a corto plazo no garantizados por activos específicos los cuales son ofrecidos a los inversionistas a un tipo de interés ligeramente inferior a la tasa optima.

### PRESTAMO PRENDARIO

Son los préstamos con garantía real, ya que existe una prenda que respalda la operación. La cantidad a prestar se fija en un porcentaje del valor de las garantías y generalmente la institución financiera no ejerce la custodia de los bienes dados en garantía al recibir certificados de depósito o bonos de prenda quedando la custodia de la garantía bajo la responsabilidad de un almacén general de depósito.

### ANTICIPO DE CLIENTES

Esta consiste en que la empresa puede obtener fondos de sus clientes en forma de anticipos contra los pedidos que se entregarán en el futuro.

## *Trabajo Final*

### DESCUENTO DE DOCUMENTOS

En ocasiones de necesidades inmediatas de dinero y dado que como consecuencia de las actividades normales de las empresas se tienen documentos a cargo de terceros para ser cobrados con posterioridad, estos documentos podrán ser endosados a favor de un banco, el cual cobrará un interés por el pago anticipado de dicho documento.

Adicionalmente el banco cobra una comisión por el manejo administrativo de los documentos, el banco entrega en efectivo o mediante abono en su cuenta de cheques el importe de los documentos deduciéndole los intereses correspondientes así como una comisión por cobro.

Al vencimiento de los documentos, deben ser liquidados por los girados o suscriptores en caso contrario se cargarán en la cuenta de cheques del cedente y devueltos al mismo.

### FACTORAJE

El método consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor con forme a un convenio negociado previamente y por lo general flexible. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor quien actúa como departamento de crédito de la empresa, cuando recibe el pago el agente retiene una parte por concepto de honorarios y abona el resto a la cuenta de la empresa.

### FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

Las empresas que no hayan alcanzado niveles de competitividad o que pretendan desarrollarse en otros mercados requerirán promover y financiar nuevos proyectos para realizar inversiones adicionales en sus plantas para eficientar sus niveles productivos hasta niveles de competencia para lo cual requerirán soluciones de financiamiento con costos competitivos como los que tienen otras empresas.

## *Trabajo Final*

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamientos implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos, el destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.

DENTRO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO SE ENCUENTRAN:

- ◆ Crédito de habilitación o avío
- ◆ Crédito refaccionario
- ◆ Crédito hipotecario
- ◆ Fideicomisos
- ◆ Arrendamiento financiero
- ◆ Emisión de acciones
- ◆ Emisión de obligaciones

### CREDITO DE HABILITACION O AVIO

Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.

Las ventajas que ofrecen este tipo de préstamos es:

Un plazo mayor a 180 días y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.



## *Trabajo Final*

### CREDITO REFACCIONARIO

Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.

### CREDITO HIPOTECARIO

Son pasivos contratados con instituciones de crédito para ser aplicados en proyectos de inversión en los que se involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones, modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.

### FIDEICOMISOS

El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.

De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin y la obligación de solo dedicarles al objeto que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.

## *Trabajo Final*

### ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Es una fuente externa de financiamiento de las empresas, un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa y la otra a pagar por ese uso o goce un precio.

Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija que se extiende por un periodo largo de tiempo, al vencer el contrato puede optar por:

- ◆ Comprar el bien
- ◆ Prolongar el plazo pagando una renta menor
- ◆ Que la arrendadora venda el bien y le de participación de los beneficios

### EMISION DE ACCIONES

Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación, son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuanto ganará ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.

### EMISION DE OBLIGACIONES

Las obligaciones son títulos de crédito que representan en forma proporcional el pasivo contraído por una empresa, por el crédito obtenido a través de los desembolsos hechos por sus acreedores.

Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora.

## UNIDAD 3

### INCOTERMS

#### CONCEPTO

#### INCOTERMS 2000

Antes de la década de 1920, quienes se dedicaban al comercio habían ideado un conjunto de términos comerciales referentes a sus derechos y responsabilidades en la venta y el transporte de bienes. Estos términos de comercio eran abreviaturas de disposiciones contractuales más largas. Por desgracia, no existe una interpretación uniforme de ellas, motivo por el cual a menudo surgen malos entendidos en transacciones internacionales.

Para solucionar este problema la Cámara Internacional de Comercio (C.I.C.), en París, desarrolló los Incoterms (International Commercial Terms, términos de comercio internacional), que son un conjunto de reglas uniformes para la interpretación de términos comerciales internacionales que definen los costos, riesgos y obligaciones de compradores y vendedores en transacciones internacionales. Estas reglas, publicadas por primera vez en 1936, se han modificado periódicamente para dar cuenta de los cambiantes modos de transporte y envío de documentos. La versión actual son los Incoterms 2000.

#### USO DE LOS INCOTERMS

Los Incoterms no se incluyen de manera implícita en los contratos de venta de bienes. Si desea emplearlos, debe incluirlos de manera específica en el contrato, al igual que las reglas de interpretación, tal como se define en la revisión más reciente de Incoterms (por ejemplo, Incoterms 2000), y realizar la aplicación apropiada de los términos mediante disposiciones adicionales del contrato. Además, los Incoterms no son “leyes”. En caso de una disputa, las cortes y los árbitros revisarán: 1) el contrato de venta, 2) quien tiene posesión de los bienes y 3) los pagos que se han hecho, si esto es aplicable.

## *Trabajo Final*

En un contrato de venta, los Incoterms 2000 se incluyen si las partes desean:

- 1.** Completar una venta de bienes.
- 2.** Indicar los costos, riesgos y obligaciones de cada contratista para los envíos de bienes, como se muestra a continuación:
  - a) ¿Cuándo se completa el envío?
  - b) ¿Cómo asegura una parte que la otra cumple con lo acordado?
  - c) ¿Qué parte debe cumplir con los requisitos de permisos y tramites impuestos por el gobierno?
  - d) ¿Cuáles son los términos y el modo de transporte?
  - e) ¿Cuáles son los términos de entrega y que se requiere como prueba de ello?
  - f) ¿Cuándo se transfiere el riesgo de perdida del vendedor al comprador?
  - g) ¿Cómo se dividen los costos de transporte entre las partes?
  - h) ¿Qué se deben notificar las parte entre si, además de las relacionadas con el transporte y la transferencia de bienes?
- 3.** Establecer términos básicos de transporte y envío de un formato corto.

Los Incoterms 2000 son suficientes por si solos para expresar la intención plena de las partes, pues no:

- 1.** Se aplican en contratos de servicios.
- 2.** Definen derechos, ni obligaciones contractuales diferentes a los del envío.
- 3.** Especifican detalles de la transferencia, el transporte y la entrega de los bienes.
- 4.** Determinan como se transferirá el titulo de los bienes.
- 5.** Protegen una parte de su propio riesgo o pérdida.
- 6.** Cubren los bienes antes o después de la entrega.
- 7.** Definen los remedios para lagunas contractuales.

## *Trabajo Final*

Sugerencia:

Los Incoterms son muy útiles, pero su uso presenta limitaciones. Si los emplea de manera incorrecta su contrato resulta ambiguo, sino es que imposible de aplicar. Por tanto, es importante comprender el alcance y el propósito de los Incoterms (cuando y para que podría usarlos) antes de depender de ellos para definir términos importantes como el modo de entrega, la acreditación del cliente, la transferencia de título y la transferencia de riesgo.

### ORGANIZACIÓN DE LOS INCOTERMS

Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías:

**1.** El termino “E” (EXW)

EX WORKS, (LIBRE EN FÁBRICA)

Único termino en el que el vendedor/exportador pone los bienes a disposición del comprador/importador en su propio local.

**2.** Los términos “F” (FCA, FAS y FOB)

FREE CARRIER (LIBRE A TRANSPORTISTA), FREE ALONGSIDE SHIP (LIBRE AL LADO DEL BARCO), FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)

Son aquellos donde el vendedor/exportador es responsable del envío de los bienes a un transportista designado por el comprador.

**3.** Los términos “C” (CFR, CIF, CPT y CIP)

## *Trabajo Final*

COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE), COST INSURANCE AND FREIGHT (COSTO, SEGURO Y FLETE), CARRIAGE PAID TO (TRANSPORTE PAGADO A), CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO A)

Son términos en los que el vendedor/exportador/fabricante es responsable de contratar y pagar el transporte de los bienes, pero no de los costos adicionales, ni del riesgo, pérdida o daño de los bienes una vez que se han enviado. Los términos C son evidencia de contratos de “envío” (no de “llegada”).

#### **4.** Los términos “D” (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP)

DELIVERED EX SHIP (ENTREGADO LIBRE EN BARCO), DELIVERED EX QUAY (ENTREGADO LIBRE EN MUELLE), DELIVERED DUTY UNPAID (ENTREGADO SIN ARANCELES PAGADOS), DELIVERED DUTY PAID (ENTREGADO CON ARANCELES PAGADOS)

Términos donde el vendedor/exportador/fabricante es responsable de todos los costos y riesgos asociados con la entrega de bienes en el lugar de destino. Los términos D son evidencia de contratos de “llegada”.

## **INCOTERMS UTILIZADOS EN LOS DIFERENTES MEDIOS DE TRANSPORTE**

No todos los Incoterms son apropiados para todos los modos de transporte. Algunos términos se diseñaron para transportes marítimos y otros para que sean aplicables a todos los medios de transporte.

A continuación se mencionan los términos apropiados para cada modo de transporte:

## *Trabajo Final*

Todos los medios de transporte, incluyendo multimodal (Incoterms 2000) son:

- EXW, Libre en fabrica (lugar designado).
- FCA, Libre a transportista (lugar designado).
- CPT, Transporte pagado a (lugar de destino designado).
- CIP, Transporte y seguro pagado a (lugar de destino designado).
- DAF, Entregado en frontera (lugar designado).
- DDU, Entregado sin aranceles pagados.
- DDP, Entregado con aranceles pagados.

Solo transporte marítimo y fluvial:

- FAS, Libre al lado del barco (puerto de envío designado).
- FOB, Libre a bordo (puerto de envío designado).
- CIF, Costo seguro y flete (puerto de destino designado).
- DES, Entregado libre en barco (puerto de destino designado).
- DEQ, Entregado libre en muelle (puerto de destino designado).

Existe una denominación para la transportación de la mercancía que es:

Transporte previo (pre-carriage):

Es el transporte inicial de los bienes que salen del local del vendedor hacia el puerto principal de embarque. Por lo general, se emplea camión, ferrocarril o vías fluviales.

Transporte principal (main-carriage):

Es el transporte principal de bienes, el cual generalmente se utiliza para la parte mas larga del viaje (de un país a otro). Estos transportes pueden ser barco o avión, aunque también camión o tren.

Seguimiento de transporte (on-carriage):

## *Trabajo Final*

Es el transporte empleado del puerto de llegada del país de destino al local del comprador. Se puede usar camión, ferrocarril o vía fluvial.

### NOTAS IMPORTANTES SOBRE LOS INCOTERMS

#### CONTRATO BASICO

Los Incoterms se emplean en el contexto de un contrato escrito para venta de bienes no en el de transporte de los mismos. Cuando un contrato esta regido por los Incoterms 2000, compradores y vendedores deben especificarlo.

#### EXW y FCA

Si compra libre en fábrica o libre a transportista, se debe realizar el contrato de transporte. Pero si quien hace el envío no recibe un conocimiento de embarque, entonces es imposible el uso de una carta de crédito para dicha compra.

#### INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS

Cada vez resulta más común que los vendedores elaboren y transmitan documentos electrónicos. Se definen Incoterms para el cambio electrónico de datos, si tanto a vendedores como compradores acuerdan su uso en el contrato de venta.

#### INTERES ASEGURABLE

Tome nota que en muchos casos ni el comprador ni el vendedor están obligados a proporcionar un seguro. Pero ambas partes deben estar concientes de que pueden tener intereses asegurables en los bienes y resulta aconsejable la compra de una cobertura de seguros.

#### COSTUMBRES DEL PUERTO O LA TRANSACCION



## *Trabajo Final*

Los Incoterms intentan estandarizar términos comerciales para todos los negocios y todos los tipos de transacción. Sin embargo como cada puerto y transacción tienen sus propias costumbres y prácticas, es aconsejable especificarlas en el contrato de venta.

### PUNTO PRECISO DE ENTREGA

En algunos casos tal vez no sea posible que el comprador designe el punto preciso del envío en el contrato. Sin embargo, si éste no lo hace de manera oportuna, el vendedor podría realizar el envío a varios lugares que se encuentren dentro de los términos del contrato. Por ejemplo, los términos originales de la venta pueden establecer el CFR Puerto de Róterdam. Este puerto es enorme y tal vez al comprador le parezca elegir un lugar determinado dentro del puerto, de modo que debe definirlo así en el contrato de venta y en los términos de la negociación. Además, como el comprador se responsabiliza de los bienes una vez que estos lleguen, también lo hará con los costos de descarga, almacenamiento y otros cargos.

### TRAMITES ADUANALES DE EXPORTACION E IMPORTACION

Por lo general es deseable que el vendedor se haga cargo de los trámites aduanales de exportación y que el comprador maneje los de importación. Algunos términos comerciales requieren que el comprador maneje los trámites de exportación y otros que el vendedor se encargue de los de importación. En cada caso, el comprador y el vendedor tendrán que asumir riesgos de restricciones y prohibiciones de importación y exportación. En algunos casos, tal vez los exportadores foráneos no logren obtener licencias de importación en el país al que importan. Esto debe investigarse antes de aceptar los términos finales.

## *Trabajo Final*

### REDACCION ADICIONAL

Es posible, y en muchos casos deseable, que vendedor y comprador estén de acuerdo en las redacciones adicionales de los Incoterms. Por ejemplo, si el vendedor esta de acuerdo con los términos de DDP y acepta pagar los trámites aduanales y los impuestos de importación, pero no al impuesto al valor agregado (IVA), puede usarse el termino “DDP VAT” Unpaid (DDP IVA no pagado).

### EMPAQUETADO

Es responsabilidad del vendedor proporcionar el empaquetado a menos que los bienes se envíen a granel (por ejemplo petróleo o granos). En la mayor parte de las situaciones, es mejor que el contrato de venta el tipo y la extensión del empaque requerido. Sin embargo, tal vez no sea posible saber de antemano.

Cuando el vendedor es responsable del empaque de los bienes que se trasladan en un contenedor de carga marítima o aérea, también lo será del contenedor.

### INSPECCION

Varias situaciones se relacionan con la inspección:

- A) El vendedor es responsable de los costos de inspección para asegurar que la cantidad y la calidad del envío se apegan al contrato de venta.
- B) La parte responsable de los trámites de exportación debe encargarse de las inspecciones previas al envío requeridas por la autoridad exportadora.
- C) La parte responsable de los trámites de importación debe inspeccionar la importación requerida por las autoridades.

## *Trabajo Final*

- D) El comprador será responsable de las inspecciones de terceros para verificar de manera independiente de la calidad y la cantidad (si es necesario). El comprador puede exigir esta inspección y el documento que lo atestigua como una condición para el pago.

### TRASLADO DE RIESGOS Y COSTOS

La regla general es que los riesgos y costos se trasladen del vendedor al comprador, una vez que el vendedor envíe los bienes al punto y lugar designados en el término de la negociación.

### INCOTERMS 2000

#### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR

#### EX WORKS (LIBRE EN FÁBRICA)

En libre en fábrica, el vendedor/exportador/fabricante simplemente pone los bienes a disposición del comprador en el “lugar designado”; es decir, en donde hace negocios el vendedor. Este término comercial coloca la mayor responsabilidad en el comprador y las obligaciones mínimas en el vendedor.

El vendedor no libera los bienes para exportación ni los carga en un camión u otro vehículo en el lugar de partida designado.

Las partes que intervienen en la transacción estipulan que el vendedor es responsable de los costos y riesgos de carga de los bienes en un vehículo de transporte. Este tipo de indicación debe aparecer en el contrato de venta.

Si el comprador no maneja los trámites de exportación, no se le obliga a emplear el término Libre en Fábrica. En tal caso, se le recomienda un libre a transportista (FCA) el termino

## *Trabajo Final*

libre en fábrica se usa cuando se hace una cotización para la venta de bienes, en la que se representa solo el costo de los bienes.

Los términos normales de pago para las transacciones libre en fábrica son mediante pago por adelantado y cuenta abierta.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES. Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación señalada en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Proporciona al comprador, a solicitud, riesgo y costo de este, toda la ayuda necesaria para obtener cualquier licencia, autorización o documentación requerida para la exportación de los bienes.
- TRANSPORTE Y SEGURO. El vendedor no está obligado a proporcionar el transporte de los bienes, ni el seguro.
- ENTREGA. Pone los bienes a disposición del comprador, descargándolos en el lugar designado y la fecha estipulada en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO. Asume todos los riesgos, relacionados con los bienes (pérdida o daño), hasta que estén a disposición del comprador.
- COSTOS. Paga todos los costos hasta que los bienes estén a disposición del comprador.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR. Notifica al comprador la ubicación y el momento en que están disponibles los bienes.

## *Trabajo Final*

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE. El vendedor no esta obligado a proporcionar al comprador una prueba de entrega o un documento de transporte.
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO. Paga todos los costos relacionados con la revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con el contrato de venta. Proporciona empaquetado conveniente a los bienes para su transporte (a menos que tradicionalmente estos se envíen sin empaquetar). Tomando en cuenta las circunstancias del transporte que el comprador haya indicado al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
- OTROS. Proporciona al comprador, a solicitud riesgo y costo de este, ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de origen o de exportación y que es necesaria para la exportación e importación. Proporciona al comprador, a solicitud de este, la información necesaria para obtener un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGOS. Pago de bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene bajo riesgo y costo propios todas las licencias y autorizaciones de exportaciones e importaciones. Realiza todos los trámites de exportación e importación bajo riesgos y costos propios.
- TRANSPORTE Y SEGURO. El comprador no tiene obligación de proporcionar un contrato de transporte o seguro al vendedor.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA. Acepta la entrega de los bienes cuando el vendedor le pone a su disposición, de acuerdo con los términos del contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGO.** Asume todos los riesgos (pérdida o daño) desde el momento en que el vendedor pone los bienes a su disposición, de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- **COSTOS.** Paga los costos de transporte y seguro, desde el momento en que el vendedor pone a su disposición los bienes, de acuerdo con los términos del contrato de venta. También paga los costos que se derivan de aceptar la entrega de los bienes en el lugar y el tiempo designados, al igual que los relacionados con la exportación e importación, tales como aranceles, impuestos, tramites aduanales y otros cargos, incluyendo transbordo. Reembolsa al vendedor los costos de ayuda proporcionada para obtener licencias y utilidades de exportación.
- **NOTIFICACION AL VENDEDOR.** Si de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento dentro de un periodo estipulado o el lugar para aceptar la entrega, debe notificarlo al vendedor.
- **PRUEBA DE ENTREGA.** Proporciona al vendedor la evidencia de que ha recibido la entrega.
- **INSPECCIONES.** Paga los costos de la inspección o inspecciones previas al envío, incluyendo las que son obligaciones en el país de exportación.
- **OTROS.** Paga y/o reembolsa al vendedor todos los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que se origina con el país de origen o de exportación, de acuerdo con lo necesario para la exportación e importación.

### FAS, FREE CARRIER, (LIBRE A TRANSPORTISTA-LUGAR DESIGNADO)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante dispone de los bienes para exportación y luego los envía al transportista especificado por el comprador el lugar

## *Trabajo Final*

designado. Si el lugar es un local del vendedor este es responsable de cargar los bienes en el vehículo de transporte, si el lugar designado es cualquier otro, por ejemplo el puerto de carga del transportista, el vendedor no es responsable de cargar los bienes en el vehículo de transporte.

El término libre a transportista se usa en cualquier modalidad de transporte incluyendo una combinación de varios de ellos.

El termino lugar designado en libre a transportista y todos los términos F es un lugar elegido por el vendedor.

Transportista tiene un significado y de algún modo, cada vez más amplio. Un transportista es una línea de transporte de carga, una línea aérea, una empresa de camiones o de ferrocarril. El transportista también es un individuo o firma que proporciona transporte cualquiera de los métodos anteriores, incluyendo una combinación de varios de ellos. Por tanto, una persona, como un agente de transporte de carga, actúa como transportista bajo este termino. En tal caso, el comprador designa al transportista o al individuo que habrá de recibir los bienes.

El término libre a transportista también se emplea cuando se hace una cotización inicial para la venta de bienes.

Las maneras normales de pago para las transacciones libres a transportistas son pago por adelantado y cuenta abierta.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES. Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación mencionada en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene, bajo riesgo y costos propios, todas las licencias y autorizaciones de exportación, además realiza todos los trámites y procedimientos de exportaciones.
- TRANSPORTE Y SEGURO. El vendedor no tiene obligaciones con el comprador de proporcionar el transporte de los bienes y el seguro.
- ENTREGA. Entrega los bienes en el muelle, a un lado del barco designado, en el lugar designado y en el momento indicado en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGOS. Asume todos los riesgos de pérdida por daño de los bienes, hasta que se envíe al puerto en el lugar y el momento designados en el contrato de venta.
- COSTOS. Paga todos los costos hasta que los bienes se entreguen a un lado del barco designado, además que también cubre todos los costos relacionados con los trámites de exportación.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR. Notifica al comprador que los bienes se han entregado a un lado del barco designado.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE. Proporciona al comprador un documento de entrega, o un documento de transporte, también ayuda al comprador a obtener un documento de transporte.
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO. Paga todos los costos asociados con la revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincida con el contrato de venta. Proporciona empaquetado adecuado para los bienes que se van a transportar (a menos que tradicionalmente se envíe sin empaquetar) de acuerdo con las circunstancias del transporte del comprador comunico al vendedor antes de la



## *Trabajo Final*

ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS. Proporciona al comprador a solicitud y bajo riesgo y costo de este, toda la ayuda para asegurar la documentación que se origina en el país de exportación o de origen y que es necesario para la importación o transbordo a otro país, brinda al comprador, a solicitud de este, información necesaria para obtener el seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO. Paga los bienes, como lo indica el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene bajo riesgo y costo propio, todas las licencias y autorización de importaciones. Además lleva a cabo todos los trámites relacionados con este documento.
- TRANSPORTE Y SEGURO. El contrato de transporte cubre desde el puerto de envío designado. No hay obligaciones de contratar el seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA. Acepta la entrega de los bienes de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGOS. Asume todos los riesgos de pérdidas o daños desde el momento en que los bienes se encuentran a un lado del barco, como se indica en el contrato de venta.
- COSTOS. Cubre todos los costos de transporte y seguro, a partir del momento en que los bienes se entreguen a un lado del barco, de acuerdo con el término del contrato de venta. Además, también paga todos los costos que se deriven cuando el barco designado no llegue a tiempo o no acepte los bienes. Paga todos los costos

## *Trabajo Final*

relacionados con los trámites de importación como aranceles, impuestos y otros cargos incluyendo el transbordo.

- NOTIFICACION AL VENDEDOR. Notifica al vendedor el nombre del barco, el momento o periodo para la entrega y el lugar de esta.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE. Acepta la prueba de entrega o el documento del transporte del vendedor.
- INSPECCIONES. Cubre los costos de las inspecciones previas al envío, con excepción de las inspecciones impuestas en el país de exportación.
- OTROS. Cubre todos los gastos relacionados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, de acuerdo con los tramites de importación reembolsa al vendedor todos los costos de documentación o ayuda. Además, da al vendedor instrucciones precisas relacionadas con el contrato transporte.

### FOB, FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para exportación y es responsable de los costos y riesgos de su envío mas allá de la barandilla del barco en el puerto designado para ello.

El término libre a bordo solo se usa para transporte marítimo y fluvial.

El término “lugar designado” en libre a bordo y todos los términos “F” es aplicable al vendedor.

Las formas normales de pago para las transacciones libre a bordo son mediante pago por adelantado, cuenta abierta y cartas de crédito.

## *Trabajo Final*

El término libre a bordo se emplea en la venta de mercancías a granel, tales como petróleo, granos y minerales, para los cuales pasar la barandilla del barco es importante. También se usa en el envío de otros bienes que se cargan en contenedores.

El documento clave en las transacciones FOB es el “Conocimiento de embarque a bordo”.

Los vendedores y compradores confunden el término libre a bordo con libre a transportista.

Libre a bordo (FOB) no significa cargar los bienes en un camión en el lugar en que negocia el vendedor, sino que se refiere al envío de bienes más allá de la barandilla de un barco en un transporte marítimo o fluvial. En cambio, libre a transportista, es aplicable a todos los medios de transporte.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES. Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación señalada en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene bajo riesgo y costo propios las licencias y autorizaciones de exportación necesarias y con ellos realizan los trámites y procedimientos para la exportación.
- TRANSPORTE Y SEGURO. El vendedor no tiene obligación con el comprador de proporcionar transporte de bienes ni seguro.
- ENTREGA. Entrega los bienes a bordo del barco, puerto y lugar designados, según lo estipulado en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGOS.** Asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que pasen la barandilla del barco designado tal como se indica en el contrato de venta.
- **COSTOS.** Cubre todos los costos hasta que los bienes pasen la barandilla del barco designado, además de aquellos relacionados con la exportación, incluyendo aranceles, impuestos y tramites aduanales.
- **NOTIFICACION AL COMPRADOR.** Notifica al comprador que los bienes se han entregado a bordo del barco designado.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.** Proporciona al comprador una prueba de entrega o un documento de transporte, o apoyo al comprador a obtener un documento de transporte.
- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO.** Paga los costos de la revisión para que la calidad y cantidad de los bienes coincidan con lo estipulado en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para que sean transportados (a menos que tradicionalmente se envíen sin empaquetar), de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunico al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Además, marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
- **OTROS.** Proporciona al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costo de este, la ayuda necesaria para asegurar la documentación que se origina en el país de exportación o de origen, la cual se emplea para la importación o transborde a otro país. También brinda al comprador, a solicitud de este, información para obtener un seguro.

## *Trabajo Final*

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO. Paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene, bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de importación para llevar a cabo los tramites en los que se requiera.
- TRANSPORTE Y SEGUROS. Proporciona el contrato de transporte desde el puerto de envío designado. El comprador no tiene la obligación de contratar un seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA. Acepta la entrega de los bienes, de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO. Asume todos los riesgos de pérdida o daño desde el momento en que los bienes pasan la barandilla del barco en el puerto de envío.
- COSTOS. Paga todos los costos de transporte y seguro, a partir de que los bienes pasan la barandilla del barco en el puerto de embarque, de acuerdo con los términos del contrato de venta. También cubre los costos derivados de que el barco designado no llegue a tiempo o no acepte los bienes. Paga todos los costos relacionados con los tramites de importación, como aranceles, impuestos y otros cargos, incluyendo el transborde.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR. Notifica al vendedor el nombre del barco, el momento o periodo para la entrega y el lugar de esta.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE. Acepta la prueba de entrega o el documento de transporte del vendedor.

## *Trabajo Final*

- INSPECCIONES. Paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de las inspecciones impuestas por el país de exportación.
- OTROS. Cubre los costos relacionados con el aseguramiento de la documentación que resulte en el país de origen o de exportación para la importación. Reembolsa al vendedor los costos de documentación o ayuda. Además, brinda al vendedor instrucciones relacionadas con el contrato de transporte.

### CFR, COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE)

En costo y flete, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para exportarlos y es responsable de ellos hasta que pase la barandilla del barco en el Puerto de envío (no de destino).

El vendedor también debe pagar los costos del transporte de los bienes al puerto de destino designado. Sin embargo, una vez que los bienes pasan la barandilla del barco en el puerto de envío, el comprador se responsabiliza por el riesgo de pérdida o daño, además de cualquier otro costo de transporte adicional.

El termino costo y flete solo se usa para transporte marítimo y fluvial.

El “puerto del destino designado” en costo y flete y en todos los términos “C” se aplica al comprador.

Las formas normales de pago para las transacciones costo y flete son pago anticipado, cuenta abierta y cartas de crédito.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES. Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación del contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene, bajo riesgo y costo propios, cualquier licencia y autorización de exportación a fin de realizar los trámites y procedimientos para exportar.
- TRANSPORTE Y SEGUROS. Contrata y paga todos los costos de transacciones por vía marítima al puerto de destino designado. El vendedor no tiene la obligación de proporcionar un seguro.
- ENTREGA. Entrega los bienes a bordo del barco indicado en el puerto designado y en la fecha o dentro del periodo estipulado en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO. Asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes hasta que crucen la barandilla del barco en el puerto de envío.
- COSTOS. Paga los costos de carga, transporte al puerto de destino y descarga normal hasta que los bienes lleguen al puerto designado de envío y pasen la barandilla del barco. Además, también cubre todos los costos relacionados con la exportación por ejemplo, aranceles, impuestos y trámites aduanales.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR. Notifica al comprador que los bienes se han entregado a bordo del buque asignado.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE. Otorga al comprador un documento de transporte con el que reclama los bienes en el destino acordado.
- REVISION, ETIQUETADO, MARCADO. Paga todos los costos de la revisión para que la calidad y la cantidad de bienes coincida con las específicas en el contrato de venta. Proporciona el empaquetado adecuado de los bienes para su transporte (a menos que tradicionalmente estos se envíen sin el), De acuerdo con las

## *Trabajo Final*

circunstancias del transporte el comprador comunica al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS. Brinda al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costos de este toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, la cual se requiere para la importación o transbordo (si es necesario) facilita al comprador a solicitud de este la información necesaria para obtener un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGOS. Paga los bienes como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES. Obtiene y cubre los costos de las licencias y autorizaciones de importaciones. Además realiza los trámites relacionados con este.
- TRANSPORTE Y SEGURO. El vendedor no tiene obligación.
- ACEPTACIÓN DE LA ENTREGA. Acepta la entrega de los bienes, en el puerto de destino, de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGOS. Asume los riesgos de pérdidas o daños.
- COSTOS. Cubre los costos relacionados con los trámites de importación por ejemplo aranceles, impuestos y otros cargos (transbordo).
- NOTIFICACIONES AL VENDEDOR. Si de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento para envío, en puerto de destino o ambas opciones deben notificarlo al vendedor.



## *Trabajo Final*

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE. Acepta el documento de transporte que el vendedor omite, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES. Paga los costos de inspecciones previo al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- OTROS. Los costos del aseguramiento de la documentación que resulte en el país de origen o exportación, según lo requiera la importación reembolsa al vendedor los costos de dicha documentación o ayuda.

### CIF, COST INSURANCE AND FREIGHT (COSTO, SEGURO Y FLETE)

El vendedor debe saldar los costos de la transportación de los bienes al puerto de destino designado. Sin embargo, una vez que éstos pasen la barandilla del barco en el puerto de envío, el comprador asume la responsabilidad por el riesgo de pérdida o daño, además de cualquier costo de transporte adicional.

El vendedor también paga el seguro marítimo a nombre del comprador, por el envío. El término Costo, Seguro y flete se usa para transporte marítimo y fluvial.

El puerto de destino designado en Costo, seguro y flete, y en todos los términos “C”, es aplicable al comprador.

Entre los términos de pago normales para este tipo de transacciones se incluyen el pago anticipado, la cuenta abierta y las cartas de crédito.

Nota sobre el seguro: mientras que el vendedor salda la cobertura de seguro durante el viaje al puerto de destino designado, el comprador actúa con prudencia y compra una cobertura de seguros adicional.

## *Trabajo Final*

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene bajo riesgo y costo propios cualquier licencia y autorización de exportación; además de realizar todos los trámites y procedimientos para ello.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte por vía marítima o fluvial, así como seguro por 110% del valor del contrato al puerto de destino designado. La póliza de seguros permite que el comprador reclame de manera directa al asegurador. Da el documento de seguro al comprador.
- ENTREGA: entrega los bienes a bordo del barco indicado, en el puerto designado y en la fecha o dentro del período estipulado en el contrato de venta.
- TRASFERENCIA DE RIESGO: asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que pasen la barandilla del barco en el puerto de envío.
- COSTOS: paga los costos de transporte y seguro hasta que los bienes lleguen al puerto designado de envío y pasen la barandilla del barco; también debe saldar los costos de carga, transporte al puerto de destino y descarga normal y el pago de los costos relacionados con la exportación, incluyen aranceles, impuestos y tramites aduanales.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica al comprador que los bienes se entregaron a bordo del barco designado.

## *Trabajo Final*

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: otorga al comprador un documento de transporte que le permita reclamar los bienes en el lugar de destino (a menos que se acuerde algo distinto).
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: paga todos los costos asociados con la revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con lo estipulado en el contrato de venta. Proporciona el empaquetado adecuado de los bienes para su transportación (a menos que tradicionalmente éstos se envíen si él), de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunique al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
- OTROS: proporciona al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, y que es necesaria para la importación y el transborde.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y salda los costos de las licencias y autorizaciones de importación además de que efectúa los trámites relacionados para llevarla a cabo.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no es responsable de pagar el transporte ni el seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes en el puerto de destino, de acuerdo con los trámites del contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes pasen la barandilla del barco en el puerto de envío.
- **COSTOS:** cubre los costos adicionales de los bienes, una vez que crucen la barandilla del barco en el puerto de envío; dichos costos incluyen descarga, transporte a puerto y eso de muelle en el puerto de destino. Paga todos los costos relacionados con los trámites de importación, por ejemplo aranceles, impuestos y otros cargos (transborde).
- **NOTIFICACION AL VENDEDOR:** si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es quien debe especificar el momento para el envío, el puerto de destino o ambas cosas, al vendedor se le tiene que notificar.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el contrato de venta.
- **INSPECCIONES:** paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de las inspecciones impuestas por el país de exportación.
- **OTROS:** salda los costos de aseguramiento de la documentación desde el país de origen o de exportación, según se requiera para la importación. Reembolsa al vendedor estos costos. Proporciona la información necesaria para obtener seguros.

### CPT, CARRIAGE PAID TO (TRANSPORTE PAGADO A)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación, los entrega al transportista y es responsable de pagarlo en el lugar de destino designado. Sin embargo, una vez que el vendedor entrega los bienes al transportista, el comprador es responsable de los costos adicionales.

## *Trabajo Final*

En Incoterms 2000, el vendedor paga los costos de descarga, la liberación aduanal, los aranceles y otros costos, si se incluyen en el costo de transporte, como los servicios de mensajería de paquetes pequeños.

Al vendedor no le corresponde el pago de la cobertura de seguro. El término CPT es válido para cualquier forma de transporte o la combinación de varios. El lugar de destino designado en CPT y en todos los términos C es aplicable al comprador, pero no es necesario que corresponda al punto de entrega final.

El término Transporte pagado a... se usa en ventas en las que se utiliza flete aéreo o marítimo por contenedor, en servicios de mensajería de pequeños paquetes y en envíos inmediatos en vehículos de motor.

Un transportista es una agencia de carga, una línea aérea, una firma de camiones de carga y/o ferrocarriles, es decir, es un individuo o compañía que ofrece servicios de transporte mediante cualquiera de los medios anteriores o en una combinación de varios de ellos. Por tanto, una persona, como un agente de transporte actúa como transportista bajo este término.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene, bajo riesgo y costo propios, cualquier licencia y autorización de exportación y realiza los trámites y procedimientos para la exportación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte al punto y lugar de destino designado. No tiene la obligación de asegurar los bienes.

## *Trabajo Final*

- **ENTREGA:** entrega los bienes al transportista (o al primero de varios transportistas), para trasladarlos al lugar de destino designado, dentro del periodo estipulado en el contrato de venta.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes hasta que son entregados al transportista o al primero de varios de ellos.
- **COSTOS:** salda los costos hasta que los bienes son entregados al transportista, más los costos de carga, transportación al lugar destino y descarga normal. Además de pagar los costos relacionados con la exportación, como aranceles, impuestos y trámites aduanales, paga los costos de descarga, liberación aduanal, aranceles y otros costos, si están incluidos en el costo de transporte.
- **NOTIFICACION AL COMPRADOR:** notifica al comprador que los bienes son entregados al transportista.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:** proporciona al comprador un documento de transporte.
- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:** paga los costos asociados con una revisión para cotejar que su calidad y cantidad es igual a la mencionada en el contrato de venta. Empaquetada de manera adecuada los bienes para su transportación (a menos que tradicionalmente éstos se envíen sin él), de acuerdo con la transportación que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
- **OTROS:** brinda al comprador, a solicitud, y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, la cual requiere para su importación y trasborde. Proporciona al comprador, a solicitud de éste, información para tramitar y obtener seguros.

## *Trabajo Final*

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes según el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y salda los costos de las licencias y autorizaciones de importación, además de realizar los trámites para llevar a cabo la importación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene obligación de pagar el transporte ni el seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, del transportista al lugar de destino, de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño, desde el momento en que el vendedor entrega los bienes al transportista.
- COSTOS: paga los costos adicionales, tales como descarga, transporte a puerto y uso de muelle en el puerto de destino. Paga los costos relacionados con los trámites de importación, por ejemplo aranceles, impuestos y transborde.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento para el envío, el puerto de destino o ambas cosas, debe notificarlo al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el contrato de venta.
- INSPECCIONES: paga los costos de la inspección o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.

## *Trabajo Final*

- OTROS: liquida todos los costos asociados con el aseguramiento de la documentación desde el país de origen o de exportación, según lo requiera para la importación.

### CIP, CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO A)

En esta modalidad, el vendedor / exportador / libera los bienes para su exportación, los entrega al transportista y es responsable del pago del transporte y el seguro al lugar de destino designado. Sin embargo, una vez que el vendedor entrega los bienes al transportista, el comprador es responsable de todos los costos adicionales.

En Incoterms 2000, el vendedor debe cubrir los costos de descarga, liberación aduanal y aranceles, entre otros, sólo si están considerados en el costo del transporte, como en los servicios de mensajería de pequeños paquetes.

El término CIP es válido para cualquier modo de transporte o una combinación de varios de ellos.

El Lugar de destino designado en CIP y en todos los términos “C” se aplica al comprador, pero no representan el punto de la entrega final.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene, bajo riesgo y costo propios, cualquier licencia y autorización de exportación además de realizar todos los trámites y procedimientos para la exportación.



## *Trabajo Final*

- **TRANSPORTE Y SEGURO:** contrata y paga todos los costos de transporte y seguro en el lugar designado. La póliza o el documento de seguro debe permitir al comprador hacer un reclamo directo al asegurador. Entrega el documento de seguro al comprador.
- **ENTREGA:** entrega los bienes al transportista (o al primero de varios de ellos) para llevarlos al lugar de destino designado dentro del período estipulado en el contrato de venta.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes hasta que se entregan al transportista o al primero de varios de ellos.
- **COSTOS:** Paga los costos hasta que los bienes se entregan al transportista, más los costos de carga, transporte y seguro en el lugar de destino, junto con la descarga normal, además de pagar todos los costos relacionados con la exportación, como aranceles, impuestos y trámites aduanales. Pagar los costos de descarga, liberación aduanal, aranceles y otros costos, si están incluidos en el costo de transporte.
- **NOTIFICACION AL COMPRADOR:** notifica al comprador que los bienes se entregan al transportista.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:** proporciona al comprador un documento de transporte.
- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:** paga los costos asociados con una revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con las estipuladas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transportación (a menos que tradicionalmente éstos se envíen sin él), de acuerdo con las circunstancias de traslado que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera propia para su identificación.

## *Trabajo Final*

- OTROS: brinda al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, la cual requiere para la importación y el trasborde (según sea necesario): Informa al comprador para obtener un seguro adicional.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y paga los costos de las licencias y autorizaciones de importación además de realizar los trámites relacionados con ésta.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene obligación de pagar el transporte ni el seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, del transportista al lugar de destino, de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume los riesgos de pérdida o daño a partir del momento en que el vendedor entrega los bienes al transportista.
- COSTOS: paga los costos adicionales, tales como descarga y uso de muelles en el puerto destino.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento para el envío, el puerto de destino o ambas cosas, lo debe notificar al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta la documentación de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- **INSPECCIONES:** costea la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- **OTROS:** liquida los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, de acuerdo con lo que requiere para la importación. Reembolsa al vendedor los costos de proporcionar esta documentación o ayuda.

### DAF, DELIVERED AT FRONTIER (ENTREGA EN LA FRONTERA)

En esta modalidad, el vendedor / exportador / fabricante libera los bienes para su exportación y es responsable de ponerlos a disposición del comprador en el punto y lugar designado de la frontera, sin descargarlos ni liberarlos para importación.

El término DAF, indica el punto, lugar y movimiento de disponibilidad precisos en la frontera. Dicho término es muy importante porque el comprador debe hacer arreglos para descargar y asegurar los bienes de manera oportuna.

Frontera significa cualquier borde o límite, incluido el de exportación.

El término DAF es válido para cualquier modo de envío, siempre y cuando el envío final al lugar designado de frontera sea por tierra.

El vendedor debe procurar y pagar la cobertura de seguros.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- **BIENES:** proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: a) Obtiene bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para que el comprador efectúe los trámites de exportación en la frontera designada. Si hay transborde, b) Lleva a cabo todos los trámites y procedimientos de exportación necesarios para trasladar los bienes a la frontera designada.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte y trasborde (si es necesario) al lugar designado. No hay obligación de proporcionar un seguro.
- ENTREGA: pone los bienes a disposición del comprador, descargados en la frontera del punto y el lugar designados y en la fecha o periodo especificado en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que estén a disposición del comprador en el punto, lugar y momento designados en la frontera.
- COSTOS: cubre los costos hasta que los bienes sean entregados en la frontera, incluyendo transporte y todos los trámites previos a la entrega.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica al comprador del despacho y de la llegada proyectada, para que éste tome las acciones apropiadas para la recepción de los bienes.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: otorga al comprador evidencia documental de la entrega en la frontera. A solicitud, y bajo riesgo y costo del comprador, proporciona un documento completo de transporte al lugar de destino designado.
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: paga los costos asociados con una revisión para cotejar que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con las

## *Trabajo Final*

indicadas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada para el transporte de los bienes de acuerdo con las circunstancias de transportación que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS: proporciona al comprador, a solicitud, y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen y que se requiere para la importación de los bienes. Informa al comprador para la obtención de un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y salda los costos de las licencias y autorizaciones, además de realizar todos los trámites de importación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que éstos queden a su disposición en la frontera designada.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes se entregan en el punto, lugar y momento designados de la frontera.
- COSTOS: liquidan los costos de los bienes, una vez que sean entregados en la frontera, incluyendo la descarga. Paga los costos relacionados con los trámites de importación, incluyendo aranceles, impuestos y trámites. Cubre el costo del transporte desde la frontera hasta el lugar de destino.

## *Trabajo Final*

- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambas opciones, debe notificarlos al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES: paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- OTROS: salda todos los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, la cual requiere para la importación de los bienes.

### DES, DELIVERED EX SHIP (ENTREGA LIBRE EN BARCO)

En esta modalidad, el vendedor / exportador / fabricante libera los bienes para su exportación y debe ponerlos a disposición del comprador a bordo del barco, en el puerto de destino designado, sin liberarlos para su exportación.

Por tanto, el vendedor es responsable de los costos de entrega de los bienes en el puerto de destino designado antes de la descarga.

El término DES sólo se usa para el envío de bienes vía marítima y fluvial, o para combinaciones de diversos modos de transporte, siempre y cuando la entrega final se haga en un barco en el puerto de destino designado.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

## *Trabajo Final*

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: a) obtiene bajo riesgo y costos propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para realizar los trámites y procedimientos de exportación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte y trasborde (si es necesario) al lugar designado. No hay obligación de proporcionar un seguro.
- ENTREGA: pone los bienes a disposición del comprador, sin liberar para importación, a bordo del barco, en el lugar y puerto designados, en la fecha o dentro del periodo especificado en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que queden a disposición del comprador en el lugar y puerto designados.
- COSTOS: paga los costos generados por los bienes hasta que sean entregados, incluyendo los trámites de exportación, transporte y transborde (si es necesario) al lugar y puerto designados.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica el despacho y la llegada proyectada para que el comprador tome las acciones apropiadas y organice la recepción de los bienes.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: proporciona al comprador la orden de entrega, un documento de transporte, o ambos, para aceptar la entrega de los bienes en el puerto de destino.

## *Trabajo Final*

- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: cubre los costos asociados con una revisión para cotejar que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con las indicaciones en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transportación, de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
- OTROS: proporciona al comprador a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda necesaria para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen y que es necesaria para su importación. Informa al comprador para obtener un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y paga los costos de las licencias y autorizaciones para realizar los trámites de importación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el puerto.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes queden a su disposición en el puerto.
- COSTOS: paga los costos de los bienes hasta que quedan a su disposición en el puerto, incluyendo descarga. Cubre los costos relacionados con los trámites de importación, incluyendo aranceles e impuestos, entre otros.



## *Trabajo Final*

- NOTIFICACION AL VENDEDOR; si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambos, debe notificarlo al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES: paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de los que son impuestos por el país de exportación.
- OTROS: salda los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, la cual se requiere para la importación.

### DEQ, DELIVER EX QUAY (ENTREGA LIBRE EN MUELLE)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación y es responsable de ponerlos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino designado, sin liberarlos para su importación.

Por tanto el comprador se responsabiliza de los cargos por importación, aranceles y otros costos relacionados con la importación, además del transporte al destino final. Esto es nuevo en los Incoterms 2000.

El término DEQ sólo se usa para envío de bienes que llegan al puerto de destino por vía marítima o fluvial.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje eléctrico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene, bajo riesgo y costo propios, todas las licencias y autorizaciones de exportación requeridas y realiza todos los trámites y procedimientos de exportación, incluidos los asociados con transborde al puerto de destino designado.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte y transborde (si es necesario) al lugar, puerto y muelle de destino designados. No tiene la obligación de proporcionar un seguro.
- ENTREGA: pone los bienes a disposición del comprador en el puerto y muelle designados, y en la fecha o dentro del período especificado en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que quedan a disposición del comprador en el puerto y muelle designados.
- COSTOS: paga todos los costos generados por los bienes hasta que son entregados, incluyendo transporte, descarga, trámites de exportación e importación, aranceles e impuestos y transborde al puerto y muelle designados.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica el despacho y la llegada proyectada de los bienes para que el comprador disponga las acciones apropiadas para organizar su recepción.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: proporciona al comprador la orden de entrega, el documento de transporte, o ambos, para que tome posesión en el puerto de destino.
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: cubre los costos asociados con la revisión de los bienes para cotejar que su calidad y cantidad es igual a las especificadas en el contrato de venta. Empaqueta, de acuerdo con las circunstancias

## *Trabajo Final*

de transportación que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS: paga los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de importación y que se requiere para liberar sus bienes importados. Informa al comprador como obtener un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y paga los costos de las licencias y autorizaciones de importación y realiza todos los trámites relacionados con ésta.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACIÓN DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el muelle.
- TRANSFERENCIA DE RIESGOS: asume los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes quedan a su disposición en el muelle.
- COSTOS: paga todos los costos de los bienes, una vez que quedan a su disposición en el muelle.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambos, debe notificarlo al vendedor.

## *Trabajo Final*

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta la orden de entrega o el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES: paga los costos de la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestos por el país de exportación.
- OTROS: salda los costos asociados con el aseguramiento de la documentación del país de origen o de exportación, la cual se necesita para la importación.

### DDU, DELIVERED DUTY UNPAID (ENTREGA SIN ARANCELES PAGADOS)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación y debe ponerlos a disposición del comprador en el lugar de destino designado, sin liberarlos para su importación.

Por tanto, el vendedor se responsabiliza de entregar los bienes en el lugar de destino designado, pero es el comprador quien paga los costos de derechos de importación, aranceles, costos administrativos, costos relacionados con la importación y la transportación al destino final.

El término DDU se usa para cualquier tipo de transporte. Sin embargo, si el vendedor y el comprador desean que la entrega se lleva a cabo en la frontera o en un barco o muelle, se recomiendan los términos DES y DEQ.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene, bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para efectuar los trámites y procedimientos de exportación de los bienes, además de los asociados con el transbordo al puerto de destino designado.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte y transbordo (si es necesario) al destino designado. No está obligado a proporcionar un seguro.
- ENTREGA: pone los bienes a disposición del comprador en el destino designado y en la fecha o dentro del periodo especificado en el contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que éstos queden a disposición del comprador en el lugar designado.
- COSTOS: paga los costos generados por los bienes, hasta que son entregados en el destino designado, incluyendo transporte, trámites de exportación e importación, aranceles e impuestos, además de transbordo (si es necesario) al destino designado.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica el despacho y la llegada proyectada, para que el comprador tome las acciones apropiadas para organizar la recepción de los bienes.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: proporciona al comprador la orden de entrega, el documento de transporte, o ambos, para que se entreguen los bienes en el puerto de destino.
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: paga los costos asociados con la revisión de calidad y la cantidad de los bienes para compararlas con las especificadas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transportación, de acuerdo con las circunstancias de transporte que el

## *Trabajo Final*

comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS: cubre los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resultan en el país de importación y que se requiere para realizar la importación de los bienes. Proporciona información al comprador para que obtenga un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y paga los costos de las licencias, la documentación y las autorizaciones de importación, para poder llevar a cabo los trámites relacionados con ésta.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el destino designado.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes quedan a su disposición en el lugar de destino designado.
- COSTOS: paga los costos generados por los bienes, hasta que quedan a su disposición en el lugar de destino designado. Salda los costos relacionados con los trámites de importación, tales como aranceles, impuestos y otros cargos.

## *Trabajo Final*

- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambos, debe notificarlo al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES: paga los costos de la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestos por el país de exportación.
- OTROS: salda los costos asociados con el aseguramiento de la documentación del país de origen o de exportación, la cual es necesaria para tramitar la importación de los bienes.

### DDP, DELIVERED DUTY PAID (ENTREGA CON ARANCELES PAGADOS)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación y debe ponerlos a disposición del comprador en el lugar de destino designado, liberados para importación, pero sin descargarlos del vehículo de transporte.

Por tanto, el vendedor es el responsable de entregar los bienes en el lugar de destino designado, además del pago de la liberación de importación, aranceles y otros costos que se debe cubrir para importar.

### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES: proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

## *Trabajo Final*

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene, bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas, además de realizar todos los trámites y procedimientos de exportación, incluyendo los asociados con el transbordo al puerto de destino designado.
- TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte y trasbordo (si es necesario) al destino designado. No tiene la obligación de proporcionar seguro.
- ENTREGA: pone los bienes a disposición del comprador, en la fecha o dentro del periodo especificado en el contrato de venta, pero sin descargarlos en el destino designado.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que quedan a disposición del comprador en el destino designado.
- COSTOS: pagar los costos generados por los bienes hasta que sean entregados en el destino designado, saldando también el transporte, los trámites de exportación e importación y el trasbordo (si es necesario) al destino designado.
- NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica el despacho y la llegada proyectada de los bienes, con el fin de que el comprador emprenda las acciones apropiadas para organizar su recepción.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: proporciona al comprador la orden de entrega, el documento de transporte o ambos, para que pueda recibir los bienes en el puerto de destino.
- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: liquida los costos asociados con la revisión de la calidad y la cantidad de los bienes para verificar que coincidan con las especificadas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes



## *Trabajo Final*

para su transporte, de acuerdo con las circunstancias de traslado que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta

- OTROS: paga los costos asociados con el aseguramiento de la documentación necesaria para poner los bienes a disposición del comprador en el lugar de destino designado. Proporciona información al comprador para obtener un seguro.

### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: brinda al vendedor, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda necesaria para asegurar las licencias, la documentación y las autorizaciones que requieren para importar los bienes.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el destino designado.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes quedan a su disposición en el lugar de destino designado.
- COSTOS: paga todos los de los bienes, una vez que quedan a su disposición en el lugar de destino designado.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es quien especifica el momento, el lugar de entrega o ambos, debe notificarlo al vendedor.

### *Trabajo Final*

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES: cubre los costos de la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- OTROS: proporciona al vendedor, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, ayuda para asegurar tanto la documentación de importación como la que se requiere para que el vendedor ponga los bienes a disposición del comprador en el destino designado.

## UNIDAD 4

### TRANSPORTE

#### EL SISTEMA DE TRANSPORTACION

La necesidad y los beneficios que representan los transportes son evidentes, pues existen situaciones que en el Comercio Internacional requieren del uso de un envío directo, rápido y seguro.

Es conveniente hacer llegar los productos mexicanos de exportación en condiciones competitivas al mercado exterior, lo que obliga a los exportadores, particularmente cuando cotizan C.I.F. o C.Y.F., que analicen el fenómeno de la transportación desde el punto de vista de la parte que representa el costo del flete en el precio total que deberá pagar el importador extranjero.

Entre las consideraciones que se deben hacer para elegir el medio de transporte adecuado, se puede mencionar la densidad económica del producto, su peso, su volumen, su grado de fragilidad o vulnerabilidad a las condiciones climatológicas temporales o atmosféricas; las distancias que separan al lugar de la exportación del centro importador; el costo de los servicios y las preferencias del importador en cuanto al medio de transporte de la mercancía.

Existen diferentes tipos de transporte, los cuales son;

- Autotransporte.
- Aéreo.
- Marítimo.
- Ferrocarril.

## *Trabajo Final*

### AUTOTRANSPORTE

De conformidad con la ley de vías generales de comunicación y su reglamento, le corresponde a la Secretaría de Comunicaciones y Transporte la planeación, concesión, coordinación, autorización y control de los servicios de autotransporte en la República Mexicana. La legislación mexicana en materia de transportes por carretera establece que las empresas transportistas estén controladas por mexicanos y, por ende, las concesiones y permisos de transporte público federal solamente se otorgan a los nacionales.

Asimismo, no existen acuerdos internacionales con otros países que pudieran facilitar la internación de vehículos extranjeros de carga a nuestro territorio y a la vez, las unidades mexicanas pudieran efectuar la misma operación en los territorios de esos países.

Sin embargo, en la práctica se ha venido intensificando en los últimos años un servicio directo hacia los países centroamericanos, fundamentalmente por lo que se refiere a nuestras exportaciones.

Esto ha sido posible gracias a la iniciativa de algunas empresas que negociando a título personal los permisos de internación, han establecido un servicio regular de tráfico hacia esos países.

De la misma forma, otras empresas transportistas han negociado convenios de enlace con sus similares en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, a través de los cuales se proporciona al usuario mexicano un servicio directo de traslado de sus mercancías hasta el cliente norteamericano o canadiense, cuando el movimiento se efectúa en camiones. En cambio, las mercancías que se trasladan en trailers, al llegar a la frontera se separa el remolque del tractor y se engancha a otro, propiedad de la empresa con la que se tiene el convenio, efectuándose de esta manera el tráfico directo entre México y los Estados Unidos de Norteamérica.

## *Trabajo Final*

### LA TARIFA DE AUTOTRANSPORTE

La tarifa de carga establecida para el servicio de autotransporte federal se aplica en todo el país y está en vigor desde 1960, sin haber sufrido modificación hasta la fecha.

La tarifa considera como base de su aplicación la tonelada-kilómetro. Su cuota es decreciente a medida que la distancia se incrementa. Para el efecto se tiene una tabla oficial de distancias que partiendo de 20 kilómetros y aumentando de 10 en 10 fija las cuotas relativas a diversas distancias, correspondiendo a las fracciones de cada decena las cuotas de la decena anterior. A este respecto, conviene señalar que el decremento de las cuotas es acelerado para los primeros 300 Km., volviéndose suave a partir de esta distancia.

La tarifa general de carga da un tratamiento discriminado a las mercancías en función de su densidad económica, naturaleza, riesgo, grado de peligrosidad, volumen y peso.

### TRANSPORTE AEREO

México cuenta actualmente con amplio servicio de transporte aéreo que por su rapidez y por los lugares que conecta permite tenerlo en cuenta como un medio eficaz para exportar diversos productos, particularmente aquellos que requieren de un envío rápido y los que por su densidad económica pueden absorber los flete aéreos, que aún cuando son más elevados que los marítimos, tienden a reducirse día con día. Es obvio que si el exportador emplea el servicio de carga aérea, reduce las operaciones de manipulación de carga y por lo mismo los riesgos de robos, pérdidas y averías, de la misma forma que ahorra tiempo a su cliente y al recibir los productos le proporciona adicionalmente las facilidades del envío directo de la mercancía al punto de consumo.

Los cambios introducidos en el sistema de transporte por vía aérea y el éxito que al utilizarlo han logrado algunos exportadores de países en desarrollo, indican que este medio de transporte es un instrumento de ayuda para dichos países que tienden a fomentar sus

## *Trabajo Final*

exportaciones. También existen pruebas de que son relativamente pocos los exportadores de estos países que se dan cuenta de su valor y lo aprovechan.

El transporte por avión puede ayudar a vencer los principales obstáculos que han impedido avanzar a muchos exportadores potenciales de países de desarrollo. Por ejemplo, algunos de ellos se encuentran tierra adentro y tiene que recurrir al transporte terrestre y el trasbordo marítimo. Otros se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos y muy lejos de mercados importantes.

En uno y otro caso el transporte aéreo, si los demás factores coinciden, puede transformar la situación. Los aviones comerciales y de carga hacen escala en casi todos los países en desarrollo, de suerte que los mercados más alejados se encuentran a una distancia que se cubre en uno o dos días.

A diferencia de la carga transportada por vía terrestre, que debe aguardar la llegada de un buque durante varias semanas o incluso meses, el servicio aéreo es por lo general diario.

La rapidez es la ventaja determinante del transporte por avión, factor que puede ser valioso para una amplia gama de productos y sin duda decisivo en la expedición de bienes perecederos. También es importante para las mercancías de estación y para los artículos que cambian con frecuencia el carácter de la demanda, como ocurre con los de moda o temporada. Además surgen situaciones especiales, tales como la urgente necesidad de piezas de refacción.

### LOS COSTOS.-

Una comparación simple de las tarifas de fletes terrestres, marítimos y aéreos pueden engañar. Por regla general, aunque no siempre el flete aéreo es más caro, su precio no es sino uno de los muchos factores de una comparación completa de los costos de una operación comercial.

## *Trabajo Final*

Por extraño que parezca y a pesar de la considerable cantidad de productos manufacturados que hoy se expiden por carga aérea, son pocos los fabricantes que han comprendido el costo total del transporte aéreo y el beneficio que puede obtener aceptándolo. Para evaluar en forma adecuada los costos relativos de transporte terrestre, marítimo o aéreo, es preciso considerar el embarque de mercancías sólo como una parte de todo el proceso de distribución.

Si se analizan los costos de esta manera, se puede descubrir que el ahorro logrado al utilizar el transporte aéreo compensa con crece el más alto precio del flete.

1. Mediante el transporte por vía aérea se puede conseguir a menudo una corriente de distribución más regular y fluida, lo que permite disminuir el volumen de existencia, espacio para almacenarlas y costo de mano de obra, partidas que representan un buen porcentaje del costo total de distribución.
2. Como las mercancías enviadas por avión tardan menos tiempo en llegar a su destino, el exportador puede recibir más pronto su importe y reducir así las necesidades de liquidez.
3. El riesgo de hurtos y averías es menos, las primas de los seguros son más bajas para los envíos aéreos.
4. Por lo general, se pueden utilizar embalajes más ligeros, lo que reduce el costo de los mismos y el peso del envío.
5. Asimismo, hay que tener en cuenta la posibilidad de aumentar el índice de rotación de inventarios.
6. Los derechos de aduana también entran en juego al analizar el costo total, y según el reglamento del país destino, puede influir a favor o en contra del transporte aéreo. Cuando estos derechos se basan en el peso total del embarque, como ocurre México y en Suiza, el costo se reduce utilizando el empaque más ligero. Igualmente disminuye cuando los derechos se calculan sobre el valor FOB, y como es el caso de Canadá y Estados Unidos, dado que también se tiene en cuenta el costo del envase.

## *Trabajo Final*

Pero cuando el valor CIF entra en el cálculo de los derechos aduanales, como sucede en la mayor parte de los países europeos, el flete por avión puede ser un obstáculo, puesto que forma parte del precio de exportación de la mercancía.

El análisis de costo es bastante complicado. No se pueden calcular con exactitud todas las ventajas de transporte aéreo, pero es evidente que la rapidez y frecuencia de este medio de transporte puede ejercer un efecto considerable en la economía de la producción. Además de los factores arriba mencionados, el transporte por vía aérea puede ampliar el número de mercados en que opera el exportador, procurarle ventas adicionales mediante rápidos reajustes a las variaciones de la demanda y por último aumentar su capacidad para hacer frente a la competencia, pues reduce el tiempo que tarda la mercancía en llegar de manos del exportador a las del comprador.

Las consideraciones generales que afectan la aceptación pueden ser las siguientes:

- a) Las mercancías deben ser empacadas de manera tal que no se deterioren o bien dañen a otros embarques antes de su entrega en el punto de destino. Asimismo, para asegurar una transportación adecuada con relación al manejo ordinario de la carga, cada caja, paquete, etc. Debe ser marcado en forma legible y adecuada para poder identificar al remitente y al consignatario.
- b) El embarcador está obligado a cumplir con todas las disposiciones y reglamentos aduanales, tanto en el país de origen así como el país destino.
- c) El embarcador debe declarar el valor para el transporte internacional en la guía aérea. Esta declaración puede ser cualquier monto o cantidad, con o sin valor declarado.

## LOS SEGUROS DE LOS EMBARQUES INTERNACIONALES

Para conveniencia de los embarcadores, se puede asegurar su embarque en la guía aérea. El seguro es opcional y la solicitud del mismo deberá quedar claramente establecida en la carta de instrucciones del remitente o en el casillero correspondiente en la guía aérea.



## *Trabajo Final*

### TRANSPORTE MARÍTIMO

Un elevado porcentaje del comercio exterior mexicano se transporta por la vía marítima.

El desarrollo de la marina mercante mexicana está condicionado, entre otros factores, por la preferencia que de sus servicios hagan los exportadores mexicanos, del mismo modo que el incremento del comercio exterior nacional dependerá en gran medida del desarrollo del sistema de transporte marítimo mexicano.

El transporte marítimo en México es un servicio relativamente moderno y por lo mismo está en constante expansión. Los itinerarios rutas y fechas de salida no se han establecido de una manera fija, ya que constantemente existen variaciones en las salidas o en las llegadas de las embarcaciones.

### FORMAS DE NEGOCIAR LOS FLETES

#### DENTRO DE CONFERENCIAS

Las tarifas de fletes para tráfico de altura se establecen en las llamadas conferencias de fletes. Son asociaciones de empresas marítimas de diversas nacionalidades que explotan una misma ruta de navegación.

En ocasiones, los exportadores mexicanos que van a iniciar una exportación solicitan a las conferencias la cuota que debe cubrir el transporte del producto. Por lo regular existen productos que no se encuentran clasificados dentro de las tarifas que manejan las citadas conferencias, por lo que el monto del flete se aplica con la tarifa de carga no especificada, la cuál es más costosa que el flete que se debe aplicar para el producto señalado.

El procedimiento que se debe seguir para que se considere una tarifa específica consiste en solicitar de la conferencia, ya sea que tenga sede dentro de las líneas marítimas que operan

## *Trabajo Final*

en México o bien directamente en el extranjero, una tarifa acorde con el producto que se vaya a exportar.

Otro de los problemas a que se enfrenta el exportador es el incremento periódico de los fletes en casi todas las rutas marítimas, por lo que no les permite ofrecer sus productos a precios considerados competitivos.

La forma en que se negocia este aumento es dirigiéndose a los comités y a las conferencias y explicando de una manera amplia y detallada el porqué sus productos no pueden soportar ese incremento o alza del flete marítimo.

### FUERA DE CONFERENCIA

Las tarifas fuera de conferencia se pueden negociar con mayor facilidad que las que se encuentran dentro de la misma. Existen diferentes rutas en las que México no participa en conferencias marítimas; por tanto, la forma que se pueden negociar estos fletes es comprometiéndose con las líneas a efectuar exportaciones periódicas y con volumen asegurado durante todo un año. De esta manera el exportador está en condiciones de poder negociar sus fletes de acuerdo con las necesidades y costos de producción de sus artículos.

Después de analizar la falta de transporte que había sido un obstáculo para el desarrollo e incremento del comercio en la región, se fijaron los siguientes objetivos:

- Apoyar el desarrollo de la infraestructura del transporte marítimo en el área, mediante el establecimiento de servicios regulares e itinerarios fijos, adecuados a las necesidades propias del área.
- Ahorrar divisas por concepto de pago de fletes y pasajes a buques de bandera extrazonal.
- Impulsar la construcción y reparación naval en la región.
- Establecer tarifas de fletes que hagan competitivos a nuestros productos.

## *Trabajo Final*

- Disponer de volúmenes de carga de manera regular a fin de evitar exceso de capacidad de bodega en algunos buques.
- Aprovechar la tecnología de los países que tengan marina mercante más desarrollada.

### FERROCARRIL

El tráfico de mercancías por ferrocarril se efectúa normalmente por servicio de carga o Express.

Se entiende por servicio de carga el destinado al transporte de mercancías cuyo peso o volumen sea de una transportación específica en este sistema de transporte, utilizando vehículos abiertos o cerrados.

Por servicio de express se entiende al transporte en vehículos cerrados; el envío de pequeños bultos o paquetes y mercancías en general, cuyo valor deberá ser declarado por el remitente el cual realizará un plazo menor al que ha sido asignado en el servicio de carga mediante el pago de una tasa más elevada.

En la ejecución del transporte de carga, los plazos de expedición estipulan en su reglamento que no excederán de un día.

Por el recorrido de cada fracción indivisible, de 200 Km., se requerirán 24 hrs., así como otras 24 horas para realizar la entrega.

En caso de tratarse de transporte combinado y hubiere necesidad de transbordar las mercancías, se adicionará un día mas para realizar esta operación.

## *Trabajo Final*

### CLASIFICACION DE LAS MERCANCÍAS PARA EFECTOS DE FLETES

#### LA IMPORTANCIA DE LA CLASIFICACION DE MERCANCIAS PARA EFECTO DE PAGO DE FLETES

El responsable del departamento de tráfico debe tener una amplia experiencia en la clasificación de las mercancías para efecto de pago de fletes porque de ello depende que los productos que la empresa fabrica puedan ser competitivos en el mercado.

Cada empresa quiere conseguir el flete de más bajo precio; en consecuencia, el encargado de las cuotas en el departamento de tráfico consulta la clasificación del producto para usar correctamente la cuota que le corresponde. Curiosamente un artículo puede caer a veces dentro de más de una clasificación. Si la elección se dejara en manos del porteador, éste podría elegir una cuota más elevada.

#### LOS FLETES Y LA REDUCCION DE LOS COSTOS DE LA EMPRESA

Para cualquier empresa es indispensable mantener costos bajos para poder competir con otras compañías que están produciendo artículos similares.

El costo bajo ofrece la oportunidad de reducir los precios de venta. Conocer el precio de venta de un artículo o servicio es uno de los requisitos previos a la decisión de comprar.

Una empresa necesita conocer el costo de los materiales, del trabajo y otros gastos, a fin de establecer el precio de venta y mantenerlo dentro de la estructura de los costos de la empresa con el fin de obtener los beneficios esperados.

## *Trabajo Final*

### LAS TARIFAS Y EL CALCULO DE LOS FLETES

#### CONCEPTO DE TARIFA

Tarifa es el precio que los usuarios deben cubrir por la prestación de los servicios recibidos.

La tarifa comprende la especificación y cuantificación, es decir, la caracterización del servicio de que se trate y la cuota correspondiente. Cuando es necesario desglosar los conceptos se tiene una lista de cuotas que corresponden a estos, los cuales pueden ser tablas de distancias, clases de servicios, clasificaciones de efectos u otros. A lo anterior se añaden las reglas de aplicación de la tarifa.

#### ELEMENTOS BASICOS DE LA TARIFA

La base para fijar las tarifas de bienes o servicios, es su costo económico.

Cuando dichos bienes o servicios son proporcionados por una empresa privada, entonces sí se cubre dicho costo. Sin embargo, no ocurre de ésta forma cuando dichas mercancías o servicios son vendidos directamente por el Estado pues entonces su precio normalmente no alcanza a cubrir el costo económico.

Por la estructuración de las tarifas y en particular en el estudio de los costos de transporte se presentan variantes, ya que influyen tres factores diferentes, como son: el peso, volumen y valor. Al no existir correlación positiva entre dichos factores, se propicia una situación en la que se aplican tarifas de distancia mínima, diferenciales, etc.

#### CLASES DE TARIFAS

Las tarifas se clasifican de acuerdo con el tipo de transporte que se usa para el envío de la mercancía; por lo tanto encontramos tarifas de flete para el tráfico marítimo, tráfico aéreo y tráfico terrestre.

## *Trabajo Final*

Por las características especiales de los medios de transporte, cuando existen viajes de vacío es posible aplicar tarifas direccionales a efecto de lograr un mejor aprovechamiento de los equipos. De esta manera, los gastos globales se imputan únicamente a lo que llamamos viaje de ida, a fin de que se puedan estructurar tarifas más reducidas, ya que en éstas sólo basta cubrir los costos de transporte.

Teóricamente las tarifas deben ser diferenciales según la mercancía, su valor o la dirección de su transporte.

También encontramos como característica básica en el transporte la variación fundamental que se establece entre gastos generales y costos totales, según el tipo de transporte que se estudie o la forma en que se realice.

### CALCULO DE LOS FLETES

Para calcular los fletes que se tiene que pagar, se toman en consideración los siguientes factores:

#### 1. Descripción:

- Clase o nombre de la mercancía
- Materia que constituye el artículo
- Fin o uso del artículo
- Estado (acabado, semiacabado, en bruto, deteriorado, desperdicio).

#### 2. Tamaño y Peso:

- Peso del artículo por unidad.
- Peso mínimo de una carga de vagón.
- Tamaño de paquete.
- Método de embalaje.

## *Trabajo Final*

### 3. Destino:

- Algún punto dentro de la República Mexicana.
- Embarque entre dos estados.
- Algún punto en el extranjero.

En lo referente al flete terrestre se recomienda consultar la tarifa de autotransporte de carga de la Secretaria de Comunicaciones y Transportes en la que se busca la tarifa que corresponde al producto que se va a enviar por camión.

En lo referente a productos que se envían por ferrocarril lo conveniente es pedir información al departamento de carga de Ferrocarriles de México.

El flete de envíos de mercancías por buque se determina solicitando cotización a las líneas navieras que hacen el recorrido entre México y el lugar a donde vamos a mandar los artículos.

Para el flete aéreo también es conveniente pedir cotización a las empresas aéreas que se encuentran en el país.

### SUGERENCIAS PARA EMBARQUES

#### FERROCARRIL

- Costo de arrastre muy bajo
- Costo de maniobra muy alto
- Se recomienda usarlo para volúmenes de carga a grandes distancias.

#### AUTOTRANSPORTE

- Costo de arrastre alto

## *Trabajo Final*

- Costo de maniobras muy bajo
- Se recomienda usarlo para pequeños volúmenes de carga en distancias cortas

### MARITIMO

- Costo de arrastre muy alto
- Costo de maniobras muy alto.
- Se recomienda usarlo para grandes distancias y grandes volúmenes de carga.

### AEREO

- Costo de arrastre alto.
- Costo de maniobra bajo.
- Se recomienda usarlo para volúmenes reducidos de carga, a grandes distancias.

## ORGANIZACIÓN DE RUTAS

### DETERMINACIÓN DE LA RUTA ADECUADA

Una importante decisión del sistema logístico de una empresa es la determinación del tipo de transporte que se usará para enviar los productos al mayorista, detallista o último consumidor. La organización de rutas para el transporte de productos y la tarifa de flete son factores determinantes en la estructura del costo de distribución.

### CUADRO DE RUTAS

Un medio conveniente para efectuar el transporte rápido de mercancías mediante la eficiente asignación de rutas, es la preparación y archivo de cuadros de rutas que cubren varias subdivisiones geográficas. Usando estos productos se pueden elegir rutas, ya sea para propósitos de despacho rápido o para economía en los costos de transporte. Cada ruta que figura en un cuadro deberá indicar el número de días recorridos para cubrir distancias entre



## *Trabajo Final*

estaciones importantes, como también el número de lugares de trasbordo y puntos de empalme. Los embarques son frecuentemente “detenidos” en los puntos de empalme o playas de clasificación de los ferrocarriles, esperando la formación de trenes de carga completos a puntos de destino de una ruta común. A fin de evitar tales demoras los embarcadores deberán conocer los movimientos de trenes; es decir, la frecuencia y rapidez del servicio de fletes en las diversas secciones de una ruta terminal.

### FERROCARRIL

Los ferrocarriles están especialmente adaptados para largos recorridos y su flete es más económico.

#### Ventajas del ferrocarril

- El ferrocarril es un medio de transporte muy seguro. Está menos afectado por las variaciones del tiempo que cualquier otro medio de transporte.
- El ferrocarril es un medio de transporte destinado al movimiento de grandes volúmenes de carga.
- El ferrocarril está indicado para el movimiento de toda clase de mercancías, desde aquellas de más baja densidad económica que se transportan con tarifas reducidas, hasta las mercancías de más alta densidad económica. Las mercancías de baja densidad económica no las transporta el camión porque el servicio resultaría de un costo muy elevado y además la capacidad del camión no permitiría el desplazamiento de grandes volúmenes en un solo viaje.
- Se reconoce al ferrocarril superioridad manifiesta sobre otros medios de transporte terrestres, tratándose de transportar mercancías variadas a larga distancia, ya que por su capacidad para mover grandes volúmenes de carga, puede cobrar tarifas bajas, siguiendo su norma de aplicar tarifas de base decreciente a medida que aumenta la distancia.

## *Trabajo Final*

Desventajas del ferrocarril:

- Tratándose del transporte de mercancías de alta densidad económica y artículos perecederos a distancias cortas, el ferrocarril no puede competir con el autotransporte debido a que los usuarios, dueños de las mercancías, prefieren un servicio directo de puerta a puerta como la suministra el camión, pese a que en estos casos se aplican tarifas altas.

VIA MARITIMA:

La mayoría del transporte internacional se hace por vía marítima y, pese a los últimos desarrollos que ha experimentado el transporte aéreo y el realizado por vía terrestre, se puede decir que más del 80% de las exportaciones mundiales son hechas de unos países a otros, a través del mar.

Pese a este predominio marítimo, todo exportador debe estudiar la elección del medio de transporte a emplear de acuerdo con la naturaleza de su mercancía y con los plazos de entrega de que dispongan según el contrato firmado. ¿Cuánto tiempo puede resistir en condiciones normales nuestra mercancía perecedera? ¿Es posible que el uso de contenedores en un tipo de transporte compense el costo, aparentemente más elevado, del flete por los abaratamientos derivados del costo de embalaje? ¿Es que el mayor cuidado con el que se transportan las mercancías manipuladas por aire no puede compensar el precio del embalaje marítimo necesario?

VIA AEREA:

El punto más favorable al flete aéreo es su rapidez. Este factor ha permitido a muchas compañías ampliar los límites de su mercado. Los productos sujetos a deterioro físico (flores frescas, productos biológicos, etc.) se pueden entregar a muchos más mercados por aires que por cualquier otro medio.

## *Trabajo Final*

Esta rapidez permite llegar antes a los clientes, con lo que se tiene una serie de ventajas.

### Ventajas

- Se pueden hacer llegar muestras al cliente, de manera que éste pueda ver rápidamente si le puede interesar una oferta.
- Se hace llegar la mercancía a los mercados consumidores cuando el tiempo no la ha vuelto obsoleta en relación a las apetencias de los consumidores (libros, periódicos y revistas, por ejemplo).
- Se puede llegar a mercados difícilmente accesibles por otros medios de transporte (mercados centroafricanos, por ejemplo).
- Se puede reducir el costo de embalaje, pues las mercancías enviadas por avión sufren una manipulación más cuidadosa que la transportación por vía marítima.
- Se reduce los gastos de almacén que los agentes y representantes deben pagar en los puntos de venta en el extranjero para poder responder adecuadamente con su nivel de existencias a demandas estacionales anormales o a demandas ocasionales imprevisibles.

### Desventajas

- Cuando hay mal tiempo no puede prestar servicio.
- Su operación todavía tiene un alto grado de azar.
- Es el medio de transporte más costoso por unidad de carga transportada.

### VIA TERRESTRE

#### AUTOMOTORES

El tremendo aumento en el uso del transporte por carretera se debe principalmente a tres factores: una mejor red de carreteras, nuevos desarrollos en equipos de camiones y de manejo de materiales y las ventajas competitivas de este sistema de transporte.

## *Trabajo Final*

Por lo que hace a las ventajas del automotor, podemos señalarlas en las formas siguientes:

- Es un medio de transporte *muy flexible*. El automotor puede dar un servicio en cualquier lugar donde haya un camino o una brecha que permita la circulación. Existen incluso vehículos adaptados para dar servicio en malos caminos. Estas unidades motoras se pueden estacionar en cualquier sitio, sin causar mayores problemas.
- Los automotores tiene grandes ventajas económicas en recorridos a cortas distancias y aún a distancias medias, transportando mercancías de alta densidad económica y aún mercancías de gran demanda como alimentos, vestidos, calzado, medicinas y otros efectos de comercio que requieren de transportes rápidos.
- El automotor está indicado para el manejo de carga ligera en cantidades pequeñas o bien usando todo el cupo de la unidad. Puede prestar servicios en forma directa o bien operar como medio complementario de otros sistemas de transportes.

## UNIDAD 5

### RIESGO PAIS

Es muy importante destacar que en la realización de una venta al extranjero o la adquisición de un cliente en el mismo se deben de considerar algunos aspectos importantes de ese país para tener cierta seguridad de que el producto que vendamos llegue con bien y lo mas importante para nosotros es que nuestro pago este seguro de llegar a nuestras manos.

Es por eso que se tiene que analizar al país con el cual se va a tener el contrato de venta o de compra en su defecto.

Los puntos más importantes a analizar de un país son:

- ◆ Situación Económica
- ◆ Situación Social
- ◆ Situación Política
- ◆ Situación Geográfica

En relación a nuestro proyecto vamos a realizar una venta a un cliente de Dinamarca, razón por la cual tendremos que hacer un pequeño análisis de ese país.

### SITUACION ECONOMICA

Dinamarca es un país pequeño cuya economía depende en grado extremo de los intercambios comerciales con el extranjero y cuya capacidad para influir sobre las coyunturas internacionales o en los factores económicos centrales, como por ejemplo, la tasa de interés, es mínima.

El valor de sus importaciones y exportaciones constituye cerca de una tercera parte del PIB, aproximadamente dos terceras partes de sus intercambios comerciales se realizan con

## *Trabajo Final*

países de la U. E., su socio bilateral más importante es Alemania, aunque Suecia y Gran Bretaña también son importantes, Noruega, Estados Unidos y Japón.

Debido a la gran importancia del comercio exterior para su economía interior, Dinamarca tiene un interés especial en que las mercancías y los servicios puedan circular libremente entre los países. Por ello Dinamarca se ha adherido a distintas organizaciones de cooperación económica tales como la Unión Europea (U. E.), la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (O. C. D. E.) y La Organización Mundial de Comercio (O. M. C.) dentro de cuyos mercados ha jugado un papel activo para suprimir las trabas que obstaculizan el libre comercio.

En Dinamarca la actividad económica y la progresión de la información se regulan, sobre todo, mediante la política financiera. La política monetaria se ha venido organizando en mayor grado para apoyar la política de cambios cuyo propósito es asegurar una evolución estable para la corona danesa. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, Dinamarca a participado en diversos sistemas monetarios internacionales: en los acuerdos de Bretton Woods, desde sus principios en 1948 hasta su anulación en 1971; a partir de entonces, en los sistemas únicamente europeos de la (serpiente monetaria), entre 1972 y 1979, y, luego, en el Sistema Monetario Europeo que, en 1999 fue reforzado con la creación de la Unión Económica y Monetaria.

### SITUACION POLITICA

Los Partidos Políticos; Tras la aprobación de la Constitución el año 1849 aparecieron agrupaciones políticas informales en el recién creado parlamento, llamado Rigsdages. A partir de ahí, se cristalizaron tres grupos principales: la Izquierda; la Derecha y el Centro. Aunque los partidos políticos no se mencionaban en la Constitución, pronto adquirieron una función central en el proceso político. Durante las décadas de los setenta y ochenta del siglo XIX, se crearon partidos de masas con organizaciones de electores, y poco después del cambio de siglo, el sistema danés clásico de cuatro partidos políticos estaba establecido: el Partido de la Derecha (desde 1915, el Partido Conservador Popular, que recibía el apoyo

## *Trabajo Final*

de los habitantes de las ciudades, los profesionales independientes y los grandes agricultores; el Partido Liberal, que sobre todo estaba formado por los agricultores; el Partido Radical fundado en el año de 1905, que recibía el apoyo de pequeños agricultores y los intelectuales de las ciudades y, finalmente, la Socialdemocracia, el partido de los obreros fundado en el año de 1871. El sistema de 4 partidos permaneció hasta el año de 1960. Los partidos fascistas y nazis nunca obtuvieron gran adhesión ni gran influencia. El partido georgiano que estaba basado en las ideas de Henry George, fue especialmente activo de 1947 a 1960 y formó parte del Gobierno entre 1957 y 1960.

Además del electorado, las organizaciones de defensa de intereses específicos ejercen una gran influencia. Los sindicatos estuvieron íntimamente ligados a la Socialdemocracia hasta los años 1995-1996, mientras que las grandes organizaciones de empresarios, hasta cierto punto, colaboran con el Partido Conservador Popular y el Partido Liberal, y las poderosas organizaciones agrarias sobre todo apoyan a los Liberales. Además, los gobiernos utilizan a los representantes sindicales y organizaciones empresariales en tareas relacionadas con la preparación del trabajo legislativo.

### SITUACION SOCIAL

Los daneses han desarrollado una de las sociedades más avanzadas, permisivas y liberales del continente europeo.

Se trata de un pueblo rico con unos modélicos sistemas de educación y sanidad, así como amplísimas prestaciones que cubren casi todas sus necesidades. Como contrapartida, los impuestos se llevan del 50 al 60 por ciento de sus salarios y tienen gravosas cargas impositivas por la posesión de vehículos a motor o por el tabaco. Gracias a una filosofía basada en el “vive y deja vivir”, disfrutaban de una envidiable estabilidad y un ordenamiento social que no conoce los conflictos.

Dinamarca es un país próspero con una agricultura muy mecanizada, una potente industria y un gran peso de los servicios. El sector primario ocupa el 5 por ciento de la población,

## *Trabajo Final*

mientras que el 30 por ciento de la fuerza laboral se dedica a la minería, la construcción o la industria, sobre todo alimentaria, de equipamiento, química, textil y maderera. El sector terciario ocupa al 65 por ciento de los daneses, los cuales se dedican a las finanzas y las comunicaciones.

### SITUACION GEOGRAFICA

Dinamarca limita con Alemania y los mares del Norte y Báltico. El territorio esta constituido por la península de Jutlandia y por más de 400 islas. De estas solo una cuarta parte están habitadas; la capital del país se encuentra en Selandia, la isla de mayor extensión. El país incluye el gigantesco territorio helado de Groenlandia y el archipiélago de las Feroe, formado por 18 islas y varios islotes.

Dinamarca esta bien situada abajo de Gran Bretaña y es perfectamente un buen punto de llegada para las embarcaciones que vienen por océano Atlántico y así facilitar el comercio que llegue por ese lado del océano.



## *Trabajo Final*

### UNIDAD 6

EMPRESA:

#### INFORMACION GENERAL

Razón Social: De la Garza Ingeniería y Servicios Industriales, S.A. de C.V.

R.F.C. GIS-981025-1G6

Ubicación: Aquiles Serdan No. 301

Zona Centro, San Nicolás de los Garza, N.L.

México

Sector: Industrial

Numero de trabajadores: 25

Una planta con una superficie de 1,000 m2

#### ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

[ANEXO VI.xls](#)

[ANEXO VII.doc](#)

MISION:

Elaborar productos de la más alta calidad y que sean la mejor opción para nuestros clientes, en un ambiente de trabajo que propicie el desarrollo y satisfacción del personal.

VISION

La visión de la empresa es ser la compañía número 1 en el mundo en la elaboración de plantas quebradoras de baterías.

## *Trabajo Final*

### CLIENTES MÁS IMPORTANTES:

Sorfin International LTD.

New York, U.S.A.

Baterías El Salvador, S.A.

El Salvador, C.A.

Acumuladores Mexicanos, S.A.

Monterrey, México

Tarek Telmesani Smelting Plant.

Jeddah, Arabia Saudita

### PROVEEDORES:

Refractarios Mexicanos, S.A.

Ramos Arizpe, Coahuila

### PRODUCTO:

### DESCRIPCION DEL PROCESO

#### QUEBRADOR DE BATERIAS

El rompimiento de las baterías se realiza en un martillo tipo triturador. Las baterías de desecho, completas, con el casco, la cubierta y el ácido se llevan al área trituradora, en

## *Trabajo Final*

plataformas de madera que se alimentarán manualmente, uno por uno, sobre un transportador de correa variable de velocidad que las descarga en el canal; inclinando hacia la alimentación de la trituradora.

La trituradora se equipa de un sistema de martillos que hacen pivotar montados en una serie de discos en un eje que rota, los martillos transforman la caja de la batería y sus interiores en piezas pequeñas. Los postes, conectadores y algunos pedazos grandes de rejillas salen de la trituradora como pedazos pesados de plomo sólido.

La goma de las placas es desintegrada y eliminada por un flujo continuo de una solución sacada por una bomba de los tanques de la separación. Las cajas de la ebonita se convierten en muchos pedazos pequeños mientras que los cascos plásticos y las cubiertas se transforman en las tiras o en pedazos de tamaño medio.

El electrolito en las baterías que alimenta a la trituradora se convierte en solución reciclada desde la separación de los tanques al crushier para lavarse y enfriarse. Todas las fracciones son descargadas en un transportador de tornillos por una rejilla situada en el fondo de la trituradora, esto permite que solamente las piezas de cierto tamaño o la más pequeña sean descargadas mientras que las piezas más grandes permanecen en el compartimiento triturador para reducción del tamaño.

Separación hidráulica de los diversos componentes de la batería; Los componentes de la batería que salen del crushier son separados por gravedad y una pantalla en una serie de tanques. El primero es descargado sobre una pantalla que viaja horizontal donde está los óxidos de plomo y los sulfatos

La goma, ésta, se eliminan por medio de una rociadura de alta presión de una solución que se lava bombeada de los tanques. La goma que pasa las gotas de la pantalla en el primer tanque donde se coloca y es tomada por medio de un transportador de la fricción.

## *Trabajo Final*

La fracción gruesa hecha de plásticos, los separadores y los pedazos grandes de plomo son descargados en una segunda vez donde la fracción más pesada, La pieza metálica tiene gusto de los postes, de los conectadores y de los pedazos grandes de la rejilla, se colocan mientras que los materiales más ligeros, plásticos y separadores, son tomados del tanque por un continuo de flujo de una solución que se bombea del primer tanque en el fondo del segundo tanque.

Las piezas de metal que se colocaron en el segundo tanque se descargan por medio de un transportador de tornillo, se lavan fuera de los óxidos y de la goma que todavía pueden tener en el punto de la descarga del transportador de tornillo por una solución limpia rociada por nozzles.

Las fracciones más ligeras se descargan del segundo tanque sobre un segundo tamiz que viaja continuo donde la goma en separadores y plásticos se elimina y se descarga en el tercer tanque donde está ser colocado y ser descargado por un transportador de fricción. La goma de los primeros y terceros tanques es recogida y transportada a los compartimientos de almacenaje por screw.

Las soluciones de este tercer tanque se bombean en dos lazos cerrados, uno entra a la trituradora para lavarse fuera de los pedazos de las baterías quebradas y el otro entra al fondo del tanque metálico para crear la corriente ascendente que hace la separación de las piezas pesadas.

Del tercer tanque la solución en exceso en el sistema también se descarga y se transporta en los hoyos que colocan para la neutralización y tratamiento adicional o reutilización eventual como solución que se lava en el sistema de la separación.

Las piezas grandes del segundo colador que viaja se descargan en un cuarto tanque adonde el polipropileno flota mientras que los separadores de cristal de la ebonita, del polietileno, del pvc y de la fibra van al fondo del tanque.

## *Trabajo Final*

La fracción de polipropileno se descarga a través del transportador del tornillo donde un lavado final con el agua dulce se da. La ebonita y los separadores se descargan por otros transportadores de tornillo después del lavado final con el agua fresca.

Al final cinco son las fracciones diferentes se obtienen del sistema al romperse y de la separación:

- Plomo metálico, que consisten en postes, conectadores y pedazos de la rejilla con a 4-5 % de humedad. Metales deben ser fundidos en el horno para obtener el lingote alto del plomo de antimonio conveniente para la preparación de la aleación del antimonio de plomo
- goma. - consisten en sulfatos del plomo, óxidos del plomo pedazos pequeños de la rejilla con a 30-40% de agua. Éste es para dejar seco en un contenido en agua de 10-12% y debe ser fundida en el horno rotatorio para obtener el metal bajo del plomo de antimonio conveniente para refinar el uso adicional en la producción de los óxidos del plomo o en la preparación de las aleaciones de plomo-calcium.
- Polipropileno en tiras para una trituración y reciclaje adicional
- ebonita y separadores para la venta
- Soluciones ácidas con los sulfatos del plomo y los óxidos del plomo en la suspensión. Los sólidos deben ser colocados y ser reciclados al horno como la goma y la solución ácida que se tratará para la disposición o que se reciclará al equipo de la separación como solución que se lava.

La solución ácida en exceso del sistema que rompe la batería contiene una cantidad importante de goma que debe ser removida antes que se realice cualquier tratamiento químico.

Esto es hecho colocando en una serie de hoyos para el mínimo de 24 horas, una vez que la goma se coloca una parte de la solución se bombea de nuevo al sistema que se rompe la batería para usarse para lavado o pegado mientras otra parte debe ser neutralizada y filtrada para su disposición. Removida periódicamente de la goma de los hoyos, es necesario.

## *Trabajo Final*

### ESPECIFICACIONES GENERALES PARA EL QUEBRADO DE LA BATERIA Y SEPARACION DE PLANTA

Área requerida -850 m. Cuadrados más almacenaje para desecho de las baterías

Espacio despejado mínimo requerido.-5.10 m.

Tipo de instalación.- dentro de la planta

La materia prima. – solo ácido de plomo y desecho de baterías completas con casco, cubierta y ácido.

Limitaciones en la materia prima:

- Ningunas baterías más en gran parte de 600 milímetros en su dimensión más larga
- Ningunas baterías de níquel-cadmium
- ningunas baterías con el casco o la tapa de acero
- ningunas baterías con el casco de madera
- manejo de las cuerdas en- las baterías deben ser removidas

Capacidad de rompimiento.-640 baterías de grupo 24 por hora, 10.0 toneladas.

Horas de trabajo.-16 por día, 25 días por mes.

Otros insumos. - solución reciclada 360 lts/min

agua fresca: 120 lts/min

Producción.-metales: 3.000 kg/hr. Con humedad del 5%.

Oxidos: 3,800 kg/hr. Con humedad del 35%

polipropileno 660 kg/hr con humedad del 10%

separador 340 kg/hr con humedad del 12%

solución 9.200 lt/hr

Trabajo por ocho horas de cambio. - tres alimentadores de la batería una del operador de sistema.

Consumo de la electricidad 161.3 kilovatios instalados

129.0 kvh consumidos.

## *Trabajo Final*

Motores eléctricos:

|                               |         |
|-------------------------------|---------|
| Alimentador del transportador | 2.2 Kw. |
| Trituradora                   | 111.9   |
| Descargador de tornillos      | 2.2     |
| Tornillos de metal            | 2.2     |
| Pantallas de goma 2x          | 2.2 c/u |
| Transportador de fricción 2x  | 2.2 c/u |
| Transportador de plástico     | 2.2     |
| Transportador de separadores  | 2.2     |
| Bomba de solución ácida 3x    | 7.4 c/u |
| Soplador de plásticos         | 7.4     |

## DESARROLLO DE LA NEGOCIACION

La empresa De La Garza Ingeniería y Servicios Industriales, S.A. de C.V. envió la propuesta del proyecto de vender una planta quebradora de baterías a la empresa Accurate Products ubicada en Dinamarca.

La propuesta presentada al cliente consiste en vender una planta quebradora de baterías, la cual tiene como función separar las partes de la batería ya usada y de ella obtener cinco elementos diferentes, que se pueden volver a utilizar para la fabricación de una nueva batería. [ANEXO I.doc](#)

Los materiales recuperables de la batería son:

Plomo metálico

Gomas

Polipropileno en tiras

Ebonita

Soluciones ácidas

Como comentábamos anteriormente con la separación de los materiales de la batería, se tiene como beneficio volver a obtener materias primas, para elaborar una nueva batería.

El valor total del proyecto de la planta quebradora de baterías es de \$428,000.00 dólares.

Nuestro cliente Accurate Products aceptó la propuesta del proyecto y nos envió la orden de compra No. 6932 el día 4 de marzo del presente año [ANEXO V.doc](#).

En dicha orden el cliente nos solicitó una planta quebradora de baterías, además de requerir los datos más elementales para realizar la operación de compra – venta. [ANEXO II.doc](#)

De la Garza le da respuesta a la orden de compra donde informa, que empezara la fabricación de la maquinaria hasta no recibir el anticipo para financiar la fabricación de la



## *Trabajo Final*

planta, y el cliente nos mando una carta de crédito en la modalidad Stand By cubriendo el 30% del valor del proyecto. [ANEXO IV.doc](#)

Nuestro cliente Accurate Products, nos solicitó entregar la planta quebradora de baterías, a mitad del mes de junio, bajo el término de ventas EX Works en Monterrey, Nuevo León.

De la Garza Ingeniería solicita a Accurate Products la apertura de una carta de crédito irrevocable por la cantidad total del proyecto, buscando financiar la fabricación de la planta quebradora y a su vez le solicita mas tiempo para la entrega de la misma

De la Garza solicita un financiamiento a los bancos de la localidad, en donde obtenemos las siguientes respuestas:

- Acude a Banorte donde le ofrecen el financiamiento del factoraje (anexo estudio del mismo). [ANEXO III.doc](#)
- El banco Santander Mexicano le ofrece un crédito quirografario y tomando como garantía la carta de crédito irrevocable.
- El banco de Comercio Exterior le ofrece un financiamiento pero le requiere garantías de tres a uno.

La mejor alternativa del financiamiento es el factoraje de la institución bancaria Banorte, ya que este lo obtenemos gracias a que el cliente nos envió la carta de crédito irrevocable y este nos avala en el banco para la obtención del financiamiento.

De la Garza entrega la facturación requerida por el banco y así obtiene el crédito por un ochenta y cinco por ciento del valor de la mercancía.

En la tercera semana del mes de mayo recibe la cantidad acordada por el banco, con el cual ya es posible comenzar con la manufactura de la planta, programada para terminarla en tiempo estimado de ocho semanas.

## *Trabajo Final*

Al termino de la manufactura de la planta se tiene programado el envío de la misma la cual será embarcada en 15 contenedores de 40 Dry Containers (D.C.), saliendo del puerto de Altamira con destino en Dinamarca, al puerto Aarhus con un tiempo de transito aproximado de 25 días puerto a puerto.

Gracias a esta venta De la Garza Ingeniería obtiene una utilidad del 40% del valor de la venta que nos representa 171,200 dólares.

El cobro se efectuara mediante la presentación en tiempo de los documentos requeridos, los cuales son:

- La carta de crédito irrevocable
- Conocimiento marítimo
- Factura comercial
- Lista de empaque

Como se presenta es un margen de utilidad alto, respecto al costo de producción y gastos que se originaran con la implementación de la planta.

## *Trabajo Final*

### **GLOSARIO**

AMORTIZAR.- Pagar el capital de un préstamo.

ARANCEL.- Tarifa oficial de derechos de aduanas.

AVAL.- El pago de una letra de cambio –responsabilidad del librador- puede garantizarse total o parcialmente por medio de un aval (garantía solidaria). Esto consiste que el aval solo firme el documento o además escriba la expresión “por aval”.

BUQUE.- Barco de gran tamaño.

CARGA.- Es todo aquello susceptible de transportación.

CONTENEDORES.- Caja metálica normalizada que facilita el transporte de las mercancías.

CORPORACIÓN.- Asociación de personas con un fin determinado.

DENSIDAD.- Relación entre la masa de un cuerpo y la del agua o aire que ocupa el mismo volumen.

DEPRECIACIONES.- Disminución del valor o el precio.

EMBALAJE.- Empaquetar, envolver o poner en cajas.

EMBARCAR.- Subir la carga a un barco.

ESPECULATIVAS.- Hacer operaciones comerciales o financieras de las cuales se espera sacar provecho gracias a las variaciones de los precios.

EXPORTADOR.- Es aquel que manda mercancías a otros países.

FIDEICOMISOS.- Deposito de una cantidad en un banco para que este la entregue posteriormente a una persona o la invierta en un proyecto determinado.

FLUVIAL.- Relativo a los ríos.

LIQUIDEZ.- En economía, carácter de los medios de pago que son inmediatamente disponibles.

MANUFACTURA.- Fabricación en gran cantidad de un producto.

MUELLE.- Construcción hecha en un puerto en la orilla del mar para permitir el atraque a los barcos.

## *Trabajo Final*

TRANSBORDAR.- Traslado de mercancías de un lado a otro o cambiar de tren en un sitio determinado.

UTILIDAD.- Ingresos procedentes del trabajo personal o de capital.

## *Trabajo Final*

### CONCLUSION

Cuando se esta en un mundo cada vez mas globalizado, es importante saber todo el proceso que lleva una negociación, ya que la competencia es cada vez mas dura, considerando que la mayoría de las empresas continuamente se actualizan en todos sus procesos (administración, producción, etc.), para presentar al cliente productos de la mas alta calidad buscando ser el numero uno y así lograr la preferencia de los mismos.

Con la elaboración de este proyecto hemos logrado saber los puntos mas importantes que se necesitan para tener una negociación favorable, tanto para quien vende el producto como para quien lo compra, gracias a que tenemos las bases y conocimientos tanto del producto como los términos de venta, el medio de transporte adecuado y todos los elementos involucrados en la negociación.

Entre estos puntos que mencionamos encontramos, el termino de venta a utilizar mas conveniente y benéfico para la necesidad de ambas partes, que en nuestro caso fue el Ex Works Monterrey, así como también saber utilizar una herramienta de financiamiento como la carta de crédito, que en este caso se utilizo la Stand by.

Otro instrumento de financiamiento que se utilizo en este proyecto y que fue de gran utilidad para realizar dicha operación fue el Factoraje Financiero ya que gracias a este se obtuvieron parte de los recursos necesarios para la elaboración del producto.

Logramos conocer los medio de transporte adecuados para hacer llegar la mercancía al destino requerido, en nuestro caso particular utilizamos el transporte marítimo ya que es la única alternativa mas viable de transportar el producto, en este caso el cliente cubrirá los costos de transportación y seguro de la mercancía, así como también cubrirá el gasto que representara el despacho de aduana en México y en Dinamarca, también cubrirá el pago de impuestos en el país destino esto se da por el termino de negociación antes mencionado.

## *Trabajo Final*

El presente proyecto nos resulto de mucho interés porque con la realización del mismo hemos conocido y reafirmado los conocimientos del proceso de la negociación, además de cubrir con nuestras expectativas para lograr una buena operación en comercio exterior.

[UNID6.HTML](#)

**ANEXO II**

**FRACCIONES ARANCELARIAS SOLICITADAS POR NUESTRO  
CLIENTE EN DINAMARCA, PARA LA CLASIFICACION DEL  
PRODUCTO.**

**REPORTE PARA LA FRACCION 84178099**

- 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS
- 84.17 HORNOS INDUSTRIALES O DE LABORATORIO, INCLUIDOS LOS INCINERADORES, QUE NO SEAN ELÉCTRICOS
- 84.17.80 LOS DEMAS
- 84.17.80.99 LOS DEMAS

UNIDAD: PIEZA

ADVALOREM: EXENTA

DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

**ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON**

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN<br>PREF | FECHA      | FECHA<br>BAJA |
|------|------------|------|-----------------|------------|---------------|
| UBY  |            |      | Ex.             | 31/12/2003 |               |

**REGLAS DE ORIGEN**

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8417.10 A 8417.80 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8417.10 A 8417.80 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

## *Trabajo Final*

### **REPORTE PARA LA FRACCION 84148099**

- 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS
- 84.14 BOMBAS DE AIRE O DE VACIO, COMPRESORES DE AIRE U OTROS GASES Y VENTILADORES; CAMPANAS ASPIRANTES PARA EXTRACCION O RECICLADO, CON VENTILADOR INCORPORADO, INCLUSO CON FILTRO.
- 84.14.80 LOS DEMAS
- 84.14.80.99 LOS DEMAS

UNIDAD: PIEZA

ADVALOREM: EXENTA

DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

### **ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON**

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN PEF | FECHA      | FECHA BAJA |
|------|------------|------|-------------|------------|------------|
| UPY  |            |      | Ex.         | 31/12/2003 |            |

### **REGLAS DE ORIGEN**

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8414.10 A 8414.80 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8414.10 A 8414.80 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

### **REPORTE PARA LA FRACCION 84198903**

- 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS
- 84.19 APARATOS Y DISPOSITIVOS, AUNQUE SE CALIENTEN ELECTRICAMENTE (EXCEPTO LOS HORNOS Y DEMAS APARATOS DE LA PARTIDA 85.14), PARA EL TRATAMIENTO DE MATERIAS MEDIANTE OPERACIONES QUE IMPLIQUEN UN CAMBIO DE TEMPERATURA, TALES COMO CALENTAMIENTO, COCCION, TORREFACCION, DESTILACION, RECTIFICACION,



## *Trabajo Final*

ESTERILIZACION, PASTEURIZACION, BAÑO DE VAPOR DE AGUA, SECADO, EVAPORACION, VAPORIZACION, CONDENSACION, O ENFRIAMIENTO, EXCEPTO LOS APARATOS DOMESTICOS, CALENTADORES DE AGUA DE CALENTAMIENTO INSTANTANEO O DE ACUMULACION, EXCEPTO LOS ELECTRICOS.

-LOS DEMAS APARATOS Y DISPOSITIVOS:

84.19.89 LOS DEMAS  
84.19.89.03 TORRES DE ENFRIAMIENTO

UNIDAD: PIEZA  
ADVALOREM: EXENTA  
DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

### ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN<br>PREF | FECHA      | FECHA<br>BAJA |
|------|------------|------|-----------------|------------|---------------|
| URY  |            |      | Ex.             | 31/12/2003 |               |

### REGLAS DE ORIGEN

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8419.11 A 8419.89 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8419.11 A 8419.89 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

### REPORTE PARA LA FRACCION 84138199

84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS  
84.13 BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS.  
-LAS DEMAS BOMBAS; ELEVADORES DE LIQUIDOS:  
84.03.81 BOMBAS  
84.13.81.99 LOS DEMAS

UNIDAD: PIEZA  
ADVALOREM: EXENTA  
DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

## *Trabajo Final*

### ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN<br>PREF | FECHA      | FECHA<br>BAJA |
|------|------------|------|-----------------|------------|---------------|
| URY  |            |      | Ex.             | 31/12/2003 |               |

### REGLAS DE ORIGEN

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8413.11 A 8413.82 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8413.11 A 8413.82 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

### REPORTE PARA LA FRACCION 84542099

- 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS
- 84.94 CONVERTIDORES, CUCHARAS DE COLADA, LINGOTERAS Y MAQUINAS DE COLAR (MOLDEAR), PARA METALURGIA, ACERIAS O FUNDICIONES.
- 84.94.20 LINGOTERAS Y CUCHARAS DE COLADA
- 84.94.20.99 LOS DEMAS

UNIDAD: KILOGRAMO

ADVALOREM: EXENTA

DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

### ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN<br>PREF | FECHA      | FECHA<br>BAJA |
|------|------------|------|-----------------|------------|---------------|
| URY  |            |      | Ex.             | 31/12/2003 |               |

### REGLAS DE ORIGEN

### *Trabajo Final*

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8454.10 A 8454.30 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8454.10 A 8454.30 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

#### **REPORTE PARA LA FRACCION 84131999**

- 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS
- 84.13 BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS  
-BOMBAS CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO O CONCEBIDAS PARA LLEVARLO:
- 84.13.19 LAS DEMAS
- 84.13.19.99 LAS DEMAS

UNIDAD: PIEZA

ADVALOREM: EXENTA

DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

#### **ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON**

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN<br>PREF | FECHA      | FECHA<br>BAJA |
|------|------------|------|-----------------|------------|---------------|
| URY  |            |      | Ex.             | 31/12/2003 |               |

#### **REGLAS DE ORIGEN**

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8413.11 A 8413.82 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8413.11 A 8413.82 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

*Trabajo Final*

**REPORTE PARA LA FRACCION 84139199**

- 84 REACTORES NUCLEARES, CALDERAS, MAQUINAS, APARATOS Y ARTEFACTOS MECANICOS; PARTES DE ESTAS MAQUINAS O APARATOS
- 84.13 BOMBAS PARA LIQUIDOS, INCLUSO CON DISPOSITIVO MEDIDOR INCORPORADO; ELEVADORES DE LIQUIDOS PARTES:
- 84.13.91 DE BOMBAS
- 84.13.91.99 LOS DEMAS

UNIDAD: KILOGRAMO

ADVALOREM: EXENTA

DIARIO OFICIAL: VIERNES, 18 DE ENERO 2002

**ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECON**

| PAIS | REFERENCIA | NOTA | ADV SIN<br>PREF | FECHA      | FECHA<br>BAJA |
|------|------------|------|-----------------|------------|---------------|
| URY  |            |      | Ex.             | 31/12/2003 |               |

**REGLAS DE ORIGEN**

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8413.91 A 8413.82 DE CUALQUIER OTRA SUBPARTIDA, INCLUYENDO OTRA SUBPARTIDA DENTRO DEL GRUPO.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA DE 8413.91 A 8413.92 DE CUALQUIER OTRA PARTIDA.

UN CAMBIO A LA SUBPARTIDA 8413.91 A 8413.92 DE CUALQUIER OTRA PARTIDA.

## Trabajo Final

### UNID6.HTML

#### ANEXO III

#### CALCULO DEL FACTORAJE FINANCIERO

##### DEFINICION

Contrato mediante el cual el cliente exportador cede los derechos de crédito de sus cuentas por cobrar vigentes en dólares pudiendo obtener recursos anticipadamente, facultando al CIT (Corresponsal de cobranza y la empresa mas importante de Factoraje en E. U.) a realizar el cobro de las mismas. Dicha cesión de derechos se hace recurso, es decir que el cedente queda obligado a responder del pago puntual y oportuno de la cartera cedida.

##### OBJETIVO

Proveer de capital de trabajo de manera ágil y oportuna al cliente exportador mediante la cesión de sus cuentas por cobrar en los Estados Unidos las cuales deberán ser previamente aprobadas por el CIT.

##### VENTAJAS

Cobertura de Riesgo Financiero en caso de que el comprador en E. U. (previamente aprobado por CIT) se manifieste financieramente insolvente o en quiebra.

##### LIQUIDEZ INMEDIATA

No incurre a pasivos adicionales para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo.

Alternativa de contar con recursos cuando los necesite.

Mejora su ciclo operativo

## Trabajo Final

Reduce gastos por gestión de cobranza y litigio en caso de que el comprador en E. U. Se manifieste financieramente insolvente o en quiebra.

### MECANICA OPERATIVA

#### EJEMPLO DE UNA OPERACIÓN DE FACTORAJE

Cliente Exportador cede facturas por:

A un plazo de:

|  |                          |
|--|--------------------------|
| Cliente Exportador cede facturas por:                          | \$100,000.00 USD         |
| A un plazo de:   | 30 D I A S               |
| Tasa aplicada: (LIBOR +4.0)                                    | 5.10% ANUAL              |
| Anticipo 85%   | \$85,000.00 U S D        |
| Interés $[(85,000 \times .0510) / 360 \times 30 \text{ DÍAS}]$ | 361.25 U S D             |
| *Comisión por operación 0.8% + IVA                             | \$ 920.00 U S D          |
| <b><u>Importe neto a entregar =</u></b>                        | <b>\$83,718.75 U S D</b> |
| ** Aforo retenido 15%  | \$15,000.00 U S D        |

\*Comisión por administración, gestión de cobranza y cobertura del riesgo financiero de los deudores.

\*\* El porcentaje de Aforo se entrega una vez que el Factor Banorte haya realizado el cobro de dicho documento.

### REQUISITOS

Solicitud de crédito debidamente requisitada

Estados Financieros dictaminados (en caso de estar obligado) de los últimos tres ejercicios

Relación patrimonial del Aval.

## Trabajo Final

Copia de Acta Constitutiva de la Sociedad

Copia de escrituras de poderes y reformas a la sociedad.

Copia de alta en SHCP y cédula fiscal

Contar con cuenta de cheques en Banorte

Carta de autorización para consulta en buró de crédito

Identificación oficial del representante legal de la empresa

### RESULTADO DEL ESTUDIO DE FACTORAJE REALIZADO PARA BUSCAR EL MEJOR FINANCIAMIENTO PARA ELABORAR LA PLANTA QUEBRADORA DE BATERIAS:

|                                   |                    |
|-----------------------------------|--------------------|
| Factura                           | 428,000 dólares    |
| Plazo                             | 30 días            |
| Tasa Aplicable (libor + 4.0)      | 5.10 % anual       |
| Anticipo 85%                      | 363,800 dólares    |
| Interés                           |                    |
| ((363,800 X .0510)/360X30 Días)   | 1,546.15 dólares   |
| Comisión X Operación (0.8% + IVA) | 3,937.60 dólares   |
| Importe Neto Entregado            | 358,316.25 dólares |
| Afore Retenido                    | 64,200 dólares     |

*Trabajo Final*

UNID6.HTML

ANEXO IV

CARTA DE CREDITO ENVIADA POR EL CLIENTE

PRINTED BY: B27053

MT700

Modtager: DABADKKKAXXX Modt. Dato: 20040131 Tid:022 Session: 6746

Afsender: MNBDUS33CXXX Sedt dato: 20040130 Tid: 1822 Session: 5212

Swiftadres se: MNBDUS33XXX OSN: 077097 ISN: 903495 Warning:

Navn: COMERICA BANK

By:

Msg: 700 Pri: N Servicekode: Mur: Validation:

27 SEQUENCE OF TOTAL...: 1/1

40A FORM OF DOC. CREDIT: IRREVOCABLE STANDBY

20 DOC. CREDIT NUMBER: 589235-03

31C DATE OF ISSUE .....: 040130

31D DATE-PLACE OF EXP...: 40630

51D APPLICANT BANK.....: CITIZENS FIRST SAVINGS BANK

50 APPLICANT .....

59 BENEFICIARY.....: ACCURATE PRODUCTS

HVIDSVAERNNERVEJ 135

2610 ROEDOVRE DENMARK

32B CURRENCY & AMOUNT.:USD:

41D AVAIL WITH BY.....: OURSELVES

BY PAYMENT

42C DRAFTS AT.....:SIGHT

42D DRAWEE.....:OURSELVES

46A DOCUMENTS REQUIRED.:

46A DOCUMENTS REQUIRED.:

A WRITTEN DATED STATEMENT ON BENEFICIARY, INDICATING THE NAME AND TITLE OF THE SIGNER WITH THE FOLLOWING WORDING QUOTE., INC.

HAS NOT FULFILLED THEIR CONTRACTUAL OBLIGATIONS AS PER



*Trabajo Final*

ACCURATE S PURCHASE ORDER NO. 6698, DATED JANUARY 6, 2004  
THEREFORE THE AMOUNT OF USD ++++++ IS NOW DUE AND PAYABLE  
UNDER COMERICA BANK S LETEER OF CREDIT NO. 589235-03. UNQUOTE.

47A ADD. CONDITIONS

PARTIAL DRAWINGS ALLEWED

ISSUING BANK'S CHARGES ARE FOR APPLICANTS ACCOUNT.

ADVISING BANK'S CHARGES ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.

IT IS A CONDITION OF THIS LETTER THAT IT SHALL BECOME

AVAILABLE FOR PAYMENT BY AMENDMENT UPON RECEIPT OF USD

128,775.78 SENT TO COMERICA BANK VIA FEDWIRE ABA NO. 072000096

ACCOUNT NO. .00 ATTENTION INTERNATIONAL TRADE

SERVICES QOOTING LETTER OF CREDIT NO. 589235-03.

ALL DOCUMENT TO BE FORWARDER TO COMERICA BANK.

INTERNATIONAL TRADE SERVICES, MC 3341

ADDRESS

PAYMENT WILL BE EFFECTED PER YOUR INSTRUCTIONS UPON OUR

RECEIPTED OF COMPLYING DOCUMENTS.

THIS STANBY LETTER OF CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS

AND PRACTICES FOR DOCUMENTARY CREDITS, 1993 REVISION OF THE

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO. 500.

49 CONF. INSTRUCTIONS.: WITHOUT

*Trabajo Final*

DANSKE BANK  
TRADE FINANCE  
2-12, HOLMENS KANAL  
DK-1092 COPENHAGEN K  
TRADEFINANCE DANSKEBANK.DK  
TELEPHONE +45 33 44 00 00  
TELEFAX +45 43 39 48 88  
S.W.I.F.T DABADKKK  
[WWW.DANSKEBANK.COM](http://WWW.DANSKEBANK.COM)  
XX XXXXX 2004

DEAR SIR OR MADAM,

GUARANTEE NO.....

AMOUNT.....

DATE OF EXPIRY.....

AT THE REQUEST OF ..... WE HEREBY  
GUARANTEE YOU IRREVOCABLY FOR THE ABOVE MAXIMUM AMOUNT TO  
SECURE REFUND OF THE ADVANCE PAYMENT THAT YOU HAVE MADE TO  
THEM IN CONNECTION WITH THE TERMS OF A CONTRACT COVERING THEIR  
SUPPLY TO YOU OF.....

OUR GUARANTEE WILL COME INTO FORCE WHEN WE RECEIVE THE SAID  
ADVANCE PAYMENT, UNDER REFERENCE TO THIS GUARANTEE, FOR  
PLACEMENT AT THE FREE DISPOSAL OF.....

YOUR CLAIM(S), IF ANY, DULY MADE AND PRESENTED TO US UNDER THE  
GUARANTEE WILL BE HONoured ON YOUR FIRST DEMAND ALSO STATING  
THAT ..... HAVE NOT FULFILLED THEIR ABOVE CONTRACTUAL  
OBLIGATIONS TOWARDS YOU.

WHERE WE HAVE RECEIVED NO SUCH CLAIM BY.....AT  
THE LATEST, WE SATND RELEASED FROM OUR LIABILITY UNDER THIS  
GUARANTEE.

WE WILL REDUCE THE GUARANTEE MAXIMUM BY ANY SUCH AMOUNT, AS  
WE HAVE HAD TO PAY IN ORDER TO MEET YOUR CLAIM(S) DULY MADE AND  
PRESENTED UNDER THE GUARANTEE.

WHEN THE GUARANTEE EXPIRES, PLEASE RETURN THIS DOCUMENT TO US.

*Trabajo Final*

[UNID6.HTML](#)

ANEXO V

ORDEN DE COMPRA GIRADA POR EL CLIENTE

ACCURATE PRODUCTS  
Manufacturing & Consulting

HVIDSVAERMERVEJ 135  
DK-2610 RODOVRE, DENMARK  
FAX: +45 4453 45 05  
PHONE: +45 4453 45 46

DE LA GARZA INGENIERIA Y SERVICIOS  
AQUILES SERDAN NO. 301  
SAN NICOLAS DE LOS GARZA  
NUEVO LEON, C. P. 66400  
MR. JORGE DE LA GARZA

DATE 02-03-04  
PAGE 1/12  
P.O. NO. 6932

REF. MEGATEX

| POS. | QTY. | PIN | DESCRIPTION | UNIT PRICE | TOTAL USD |
|------|------|-----|-------------|------------|-----------|
|------|------|-----|-------------|------------|-----------|

1 ST EDITION, FAXED 03 MARCH 04  
PLS. ACCEPT OUR PO FOR THE FOLLOWING EQUIPMENT  
ACCORDING TO QUOTATION DATED: 04 DEC'03, RECEIVED  
BYE EMAIL OF SAME DATE. THE QUOTATION IS ATTACHED

|   |   |          |  |            |            |
|---|---|----------|--|------------|------------|
| 1 | 1 | DO100001 | BATTERY BREAKING SYSTEM<br>(515000*0,82)   | 422.300,00 | 422.300,00 |
| 2 | 1 | D0100002 | SPARE PARTS SET<br>A SET WORTH 5,760.00 USD IS<br>INCLUDED IN THE ORDER FREE<br>OF CHARGE. |            |            |

*Trabajo Final*

|   |      |   |          |          |
|---|------|---|----------|----------|
| 3 | 1167 | AP'S CONTRIBUTION TO<br>COMMISSION ADJUSTMENT | 5.700,00 | 5.700,00 |
|---|------|---|----------|----------|

EQUIPMENT, SPECIFICATIONS, MATERIALS AND PARTS  
AS DESCRIBED IN YOUR QUOTATION.

DATA SHEET: PLS. SUPPLY ANY NECESSARY DATA SHEETS  
TO BE FILLED OUT BY CUSTOMER, IF ANY.  
EQUIPMENT BUILT IN METRIC SYSTEM  
ELECTRICAL SUPPLY: 380V,3PH,50HZ  
TEXT ON ELECTRICAL SWITCH BUTTONS: RUSSIAN LABELS.  
PLS. PROVIDE LISTS & AP WILL TRANSLATE  
CE CERTIFICATE: NONE  
MANUALS: ENGLISH, 2 PCS FOR CUSTOMER, 1 PC FOR AP  
DELIVERY: MID JUNE 2004, EX-WORKS MONTERREY, MEXICO

.....PAGE 2 428.000,00

*Trabajo Final*

ACCURATE PRODUCTS  
Manufacturing & Consulting

HVIDSVAERMERVEJ 135  
DK-2610 RODOVRE, DENMARK  
FAX: +45 4453 45 05  
PHONE: +45 4453 45 46

DE LA GARZA INGENIERIA Y SERVICIOS  
AQUILES SERDAN NO. 301  
SAN NICOLAS DE LOS GARZA  
NUEVO LEON, C. P. 66400  
MR. JORGE DE LA GARZA

DATE 02-03-04  
PAGE 1/12  
P.O. NO. 6932

REF. MEGATEX

| POS.  | QTY. | PIN | DESCRIPT | UNIT PRICE | TOTAL USD  |
|-------|------|-----|----------|------------|------------|
| ..... |      |     |          |            | 428.000,00 |

START-UP: 2 WEEKS INCLUDED FREE OF CHARGE.  
TRAVEL & LIVING EXPENSES ARE FOR THE  
CUSTOMER'S ACCOUNT.

PAYMENT: 30% DOWN PAYMENT AGAINST IRREVOCABLE &  
UNCONDITIONED BANK GUARANTEE APPROX. IN MID JUNE.  
7,5% AFTER START-UP, HOWEVER NO LATER THAN 70 DAYS FROM  
SHIPMENT.

SHIPPING INSTRUCTIONS: TO FOLLOW.  
PLEASE DO NOT RELEASE THE SHIPMENT BEFORE AP'S  
WRITTEN RELEASE INSTRUCTIONS HAVE BEEN RECEIVED.

ACCURATE PRODUCTS/MORTEN CHRISTOFFERSEN  
INCO TERMS

USD 428.000,00

## ANEXO VI

DE LA GARZA INGENIERIA Y SERVICIOS INDUSTRIALES, S.A. DE C.V.

Balance General al: 31 de Diciembre de 2003

| <b>A C T I V O</b>                 |              | <b>P A S I V O</b>                |              |
|------------------------------------|--------------|-----------------------------------|--------------|
| <b>ACTIVO CIRCULANTE</b>           |              | <b>PASIVO CIRCULANTE</b>          |              |
| CAJA CHICA                         | 10,524.00    | PROVEEDORES                       | 2,253,392.63 |
| BANCOS                             | 1,258,200.00 | ACREEDORES DIVERSOS               | 852,262.90   |
| CLIENTES                           | 5,053,827.47 | DOCUMENTOS POR PAGAR              | 148,720.49   |
| DEUDORES DIVERSOS                  | 2,081,945.38 | OBLIGACIONES BANCARIAS            | 0.00         |
| IVA ACREDITABLE                    | 842,879.37   | GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR       | 742,917.59   |
| GASTOS POR APLICAR                 | 0.00         | IMPUESTOS POR PAGAR               | 34,874.90    |
| ACCIONES BONOS Y VALORES           | 0.00         | IVA TRASLADADO                    | 0.00         |
| IVA RETENIDO                       | 116,260.06   | RETENCIONES POR ENTERAR           | 183,184.17   |
|                                    |              | ANTICIPO DE CLIENTES              | 182,769.62   |
|                                    |              |                                   | <hr/>        |
| <b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>     | 9,363,636.28 | <b>TOTAL PASIVO CIRCULANTE</b>    | 4,398,122.30 |
|                                    |              |                                   |              |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                 |              | <b>PASIVO FIJO</b>                |              |
| MUEBLES Y ENSERES                  | 49,661.34    | PRESTAMOS BANCARIOS A LARGO PLAZO | 0.00         |
| DEP. ACUM. DE MUEBLES Y ENSERES    | -5,044.23    |                                   | <hr/>        |
| EQUIPO DE TRANSPORTE               | 115,347.68   | <b>TOTAL PASIVO FIJO</b>          | 0.00         |
| DEP. ACUM. DE EQUIPO DE TRANSPORTE | -40,173.88   |                                   | <hr/>        |
| MAQUINARIA Y EQUIPO                | 131,825.92   |                                   |              |
| DEP. ACUM. DE MAQUINARIA Y EQUIPO  | -45,913.01   | <b>TOTAL P A S I V O</b>          | 4,398,122.30 |
| HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS          | 82,391.22    |                                   |              |

|  |            |
|--|------------|
| DEP. ACUMULADA DE<br>HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS | -28,695.64 |
| EQUIPO COMPUTACIONAL                           | 36,933.16  |
| DEP. ACUM. DE EQUIPO<br>COMPUTACIONAL          | -10,069.48 |
| DEPOSITOS EN GARANTIA                          | 10,600.20  |
| DEP. ACUM. DE ACTIVO FIJO                      | 0.00       |

**TOTAL ACTIVO FIJO** 296,863.28

**ACTIVO DIFERIDO**

|                         |            |
|-------------------------|------------|
| ANTICIPOS I.S.R.        | 97,337.00  |
| PAGOS ANTICIPADOS       | 20,016.70  |
| ANTICIPO DE PROVEEDORES | 541,069.72 |
| ANTICIPO A ACREEDORES   | 103,495.93 |
| ANTICIPO I.A.E.         | 0.00       |

**TOTAL ACTIVO DIFERIDO**  
761,919.35

**TOTAL A C T I V O** 10,422,418.91

**C A P I T A L**

**CAPITAL CONTABLE**

|  |            |
|--|------------|
| CAPITAL SOCIAL                         | 50,000.00  |
| RESERVA LEGAL                          | 0.00       |
| PERDIDA DEL EJERCICIO                  | 0.00       |
| APORTACIONES POR AUMENTO DE<br>CAPITAL | 203,893.49 |
| RES. EJERCICIO 1998                    | -71,693.78 |
| RES. EJERCICIO 1999                    | 30,291.95  |
| RESULTADO DEL 2000                     | 197,958.25 |
| RESULTADO DEL 2001                     | -16,854.23 |
| RESULTADO DEL 2002                     | 147,447.03 |

**TOTAL CAPITAL CONTABLE** 541,042.71

Utilidad o (perdida) del Ejercicio 5,483,253.90

**TOTAL C A P I T A L** 6,024,296.61

**TOTAL PASIVO Y CAPITAL** 10,422,418.91

[UNID6.HTML](#)

## Trabajo Final

[UNID6.HTML](#)

### ANEXO VII

DE LA GARZA INGENIERIA Y SERVICIOS INDUSTRIALES, S.A.

Estado de Resultados al: 31 de Diciembre de 2003

#### INGRESOS

##### *INGRESOS*

|                                  |               |
|----------------------------------|---------------|
| INGRESOS POR FLETES              | 0.00          |
| UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVO FIJO | 0.00          |
| VENTAS                           | 21,585,088.18 |
| PRODUCTOS FINANCIEROS            | 24,963.68     |
| OTROS PRODUCTOS                  | 0.00          |
| DEV. Y DESCUENTOS SOBRE VENTAS   | 0.00          |
|                                  | <hr/>         |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>            | 21,610,051.86 |
|                                  | <hr/>         |
| <b>TOTAL INGRESOS</b>            | 21,610,051.86 |

#### EGRESOS

##### *EGRESOS*

|   |               |
|---|---------------|
| GASTOS VENTA                            | 15,148,558.87 |
| GASTOS DE ADMINISTRACION                | 918,280.88    |
| GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS          | -55,775.57    |
| GASTOS NO DEDUCIBLES                    | 115,733.78    |
| OTROS GASTOS Y PRODUCTOS                | 0.00          |
| UTILIDAD EN VENTA DE ACTIVO FIJO        | 0.00          |
|   | <hr/>         |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>                    | 16,126,797.96 |
|   | <hr/>         |
| <b>TOTAL EGRESOS</b>                    | 16,126,797.96 |
|   | <hr/>         |
| <b>TOTAL UTILIDAD ANTES DE IMP.TOS.</b> | 5,483,253.90  |



## UNIDAD 5

### RIESGO PAIS

*Es muy importante destacar que en la realización de una venta al extranjero o la adquisición de un cliente en el mismo se deben de considerar algunos aspectos importantes de ese país para tener cierta seguridad de que el producto que vendamos llegue con bien y lo mas importante para nosotros es que nuestro pago este seguro de llegar a nuestras manos.*

*Es por eso que se tiene que analizar al país con el cual se va a tener el contrato de venta o de compra en su defecto.*

*Los puntos más importantes a analizar de un país son:*

- *Situación Económica*
- *Situación Social*
- *Situación Política*
- *Situación Geográfica*

*En relación a nuestro proyecto vamos a realizar una venta a un cliente de Dinamarca, razón por la cual tendremos que hacer un pequeño análisis de ese país.*

---

### SITUACION ECONOMICA

*Dinamarca es un país pequeño cuya economía depende en grado extremo de los intercambios comerciales con el extranjero y cuya capacidad para influir sobre las coyunturas internacionales o en los factores económicos centrales, como por ejemplo, la tasa de interés, es mínima.*

*El valor de sus importaciones y exportaciones constituye cerca de una tercera parte del PIB, aproximadamente dos terceras partes de sus intercambios comerciales se realizan con países de la U. E., su socio bilateral más importante es Alemania, aunque Suecia y Gran Bretaña también son importantes, Noruega, Estados Unidos y Japón.*

*Debido a la gran importancia del comercio exterior para su economía interior, Dinamarca tiene un interés especial en que las mercancías y los servicios puedan circular libremente entre los países. Por ello Dinamarca se ha adherido a distintas organizaciones de cooperación económica tales como la Unión Europea (U. E.), la Organización de Cooperación para el Desarrollo Económico (O. C. D. E.) y La Organización Mundial de Comercio (O. M. C.) dentro de cuyos mercados ha jugado un papel activo para suprimir las trabas que obstaculizan el libre comercio.*

*En Dinamarca la actividad económica y la progresión de la información se regulan, sobre todo, mediante la política financiera. La política monetaria se ha venido organizando en mayor grado para apoyar la política de cambios cuyo propósito es asegurar una evolución estable para la corona danesa. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, Dinamarca a participado en diversos sistemas monetarios internacionales: en los acuerdos de Bretton Woods, desde sus principios en 1948 hasta su anulación en 1971; a partir de entonces, en los sistemas únicamente europeos de la (serpiente monetaria), entre 1972 y 1979, y, luego, en el Sistema Monetario Europeo que, en 1999 fue reforzado con la creación de la Unión Económica y Monetaria.*

---

## SITUACION POLITICA

*Los Partidos Políticos; Tras la aprobación de la Constitución el año 1849 aparecieron agrupaciones políticas informales en el recién creado parlamento, llamado Rigsdages. A partir de ahí, se cristalizaron tres grupos principales: la Izquierda; la Derecha y el Centro. Aunque los partidos políticos no se mencionaban en la Constitución, pronto adquirieron una función central en el proceso político. Durante las décadas de los setenta y ochenta del siglo XIX, se crearon partidos de masas con organizaciones de electores, y poco después del cambio de siglo, el sistema danés clásico de cuatro partidos políticos estaba establecido: el Partido de la Derecha (desde 1915, el Partido Conservador Popular, que recibía el apoyo de los habitantes de las ciudades, los profesionales independientes y los grandes agricultores; el Partido Liberal, que sobre todo estaba formado por los agricultores; el Partido Radical fundado en el año de 1905, que recibía el apoyo de pequeños agricultores y los intelectuales de las ciudades y, finalmente, la Socialdemocracia, el partido de los obreros fundado en el año de 1871. El sistema de 4 partidos permaneció hasta el año de 1960. Los partidos fascistas y nazis nunca obtuvieron gran adhesión ni gran influencia. El partido georgiano que estaba basado en las ideas de Henry George, fue especialmente activo de 1947 a 1960 y formo parte del Gobierno entre 1957 y 1960.*

*Además del electorado, las organizaciones de defensa de intereses específicos ejercen una gran influencia. Los sindicatos estuvieron íntimamente ligados a la Socialdemocracia hasta los años 1995-1996, mientras que las grandes organizaciones de empresarios, hasta cierto punto, colaboran con el Partido Conservador Popular y el Partido Liberal, y las poderosas organizaciones agrarias sobre todo apoyan a los Liberales. Además, los gobiernos utilizan a los representantes sindicales y organizaciones empresariales en tareas relacionadas con la preparación del trabajo legislativo.*

---

## SITUACION SOCIAL

*Los daneses han desarrollado una de las sociedades más avanzadas, permisivas y liberales del continente europeo.*

*Se trata de un pueblo rico con unos modélicos sistemas de educación y sanidad, así como amplísimas prestaciones que cubren casi todas sus necesidades. Como contrapartida, los impuestos se llevan del 50 al 60 por ciento de sus salarios y tienen gravosas cargas impositivas por la posesión de vehículos a motor o por el tabaco. Gracias a una filosofía basada en el "vive y deja vivir", disfrutan de una envidiable estabilidad y un ordenamiento social que no conoce los conflictos.*

*Dinamarca es un país próspero con una agricultura muy mecanizada, una potente industria y un gran peso de los servicios. El sector primario ocupa el 5 por ciento de la población, mientras que el 30 por ciento de la fuerza laboral se dedica a la minería, la construcción o la industria, sobre todo alimentaria, de equipamiento, química, textil y maderera. El sector terciario ocupa al 65 por ciento de los daneses, los cuales se dedican a las finanzas y las comunicaciones.*

---

## SITUACION GEOGRAFICA

*Dinamarca limita con Alemania y los mares del Norte y Báltico. El territorio esta constituido por la península de Jutlandia y por más de 400 islas. De estas solo una cuarta parte están habitadas; la capital del país se encuentra en Selandia, la isla de mayor extensión. El país incluye el gigantesco territorio helado de Groenlandia y el archipiélago de las Feroe, formado por 18 islas y varios islotes.*

*Dinamarca esta bien situada abajo de Gran Bretaña y es perfectamente un buen punto de llegada para las embarcaciones que vienen por océano Atlántico y así facilitar el comercio que llegue por ese lado del océano.*



# UNIDAD 6

EMPRESA:

## INFORMACION GENERAL

Razón Social: De la Garza Ingeniería y Servicios Industriales, S.A. de C.V.

R.F.C. GIS-981025-1G6

Ubicación: Aquiles Serdan No. 301

Zona Centro, San Nicolás de los Garza, N.L.

México

Sector: Industrial

Numero de trabajadores: 25

Una planta con una superficie de 1,000 m2

## ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA

[ANEXO VI.xls](#)

[ANEXO VII.doc](#)

MISION:

Elaborar productos de la más alta calidad y que sean la mejor opción para nuestros clientes, en un ambiente de trabajo que propicie el desarrollo y satisfacción del personal.

VISION

La visión de la empresa es ser la compañía número 1 en el mundo en la elaboración de plantas quebradoras de baterías.

CLIENTES MÁS IMPORTANTES:

Sorfin International LTD.

New York, U.S.A.

Baterías El Salvador, S.A.

El Salvador, C.A.

Acumuladores Mexicanos, S.A.

Monterrey, México

Tarek Telmesani Smelting Plant.

Jeddah, Arabia Saudita

**PROVEEDORES:**

Refractarios Mexicanos, S.A.

Ramos Arizpe, Coahuila

**PRODUCTO:****DESCRIPCION DEL PROCESO****QUEBRADOR DE BATERIAS**

El rompimiento de las baterías se realiza en un martillo tipo triturador. Las baterías de desecho, completas, con el casco, la cubierta y el ácido se llevan al área trituradora, en plataformas de madera que se alimentarán manualmente, uno por uno, sobre un transportador de correa variable de velocidad que las descarga en el canal; inclinando hacia la alimentación de la trituradora.

La trituradora se equipa de un sistema de martillos que hacen pivotar montados en una serie de discos en un eje que rota, los martillos transforman la caja de la batería y sus interiores en piezas pequeñas. Los postes, conectadores y algunos pedazos grandes de rejillas salen de la trituradora como pedazos pesados de plomo sólido.

La goma de las placas es desintegrada y eliminada por un flujo continuo de una solución sacada por una bomba de los tanques de la separación. Las cajas de la ebonita se convierten en muchos pedazos pequeños mientras que los cascos plásticos y las cubiertas se transforman en las tiras o en pedazos de tamaño medio.

El electrolito en las baterías que alimenta a la trituradora se convierte en solución reciclada desde la separación de los tanques al crushier para lavarse y enfriarse. Todas las fracciones son descargadas en un transportador de tornillos por una rejilla situada en el fondo de la trituradora, esto permite que solamente las piezas de cierto tamaño o la más pequeña sean descargadas mientras que las piezas más grandes permanecen en el compartimiento triturador para reducción del tamaño.

Separación hidráulica de los diversos componentes de la batería; Los componentes de la batería que salen del crushier son separados por gravedad y una pantalla en una serie de tanques. El primero es descargado sobre una pantalla que viaja horizontal donde está los óxidos de plomo y los sulfatos

La goma, ésta, se eliminan por medio de una rociadura de alta presión de una solución que se lava bombeada de los tanques. La goma que pasa las gotas de la pantalla en el primer tanque donde se coloca y es tomada por medio de un transportador de la fricción.

La fracción gruesa hecha de plásticos, los separadores y los pedazos grandes de plomo son descargados en una segunda vez donde la fracción más pesada, La pieza metálica tiene gusto de los postes, de los conectadores y de los pedazos grandes de la rejilla, se colocan mientras que los materiales más ligeros, plásticos y separadores, son tomados del tanque por un continuo de flujo de una solución que se bombea del primer tanque en el fondo del segundo tanque.

Las piezas de metal que se colocaron en el segundo tanque se descargan por medio de un transportador de tornillo, se lavan fuera de los óxidos y de la goma que todavía pueden tener en el punto de la descarga del transportador de tornillo por una solución limpia rociada por nozzles.

Las fracciones más ligeras se descargan del segundo tanque sobre un segundo tamiz que viaja continuo donde la goma en separadores y plásticos se elimina y se descarga en el tercer tanque donde está ser colocado y ser descargado por un transportador de fricción. La goma de los primeros y terceros tanques es recogida y transportada a los compartimientos de almacenaje por screw.

Las soluciones de este tercer tanque se bombean en dos lazos cerrados, uno entra a la trituradora para lavarse fuera de los pedazos de las baterías quebradas y el otro entra al fondo del tanque metálico para

crear la corriente ascendente que hace la separación de las piezas pesadas.

Del tercer tanque la solución en exceso en el sistema también se descarga y se transporta en los hoyos que colocan para la neutralización y tratamiento adicional o reutilización eventual como solución que se lava en el sistema de la separación.

Las piezas grandes del segundo colador que viaja se descargan en un cuarto tanque adonde el polipropileno flota mientras que los separadores de cristal de la ebonita, del polietileno, del pvc y de la fibra van al fondo del tanque.

La fracción de polipropileno se descarga a través del transportador del tornillo donde un lavado final con el agua dulce se da. La ebonita y los separadores se descargan por otros transportadores de tornillo después del lavado final con el agua fresca.

Al final cinco son las fracciones diferentes se obtienen del sistema al romperse y de la separación:

- Plomo metálico, que consisten en postes, conectadores y pedazos de la rejilla con a 4-5 % de humedad. Metales deben ser fundidos en el horno para obtener el lingote alto del plomo de antimonio conveniente para la preparación de la aleación del antimonio de plomo
- goma. - consisten en sulfatos del plomo, óxidos del plomo pedazos pequeños de la rejilla con a 30-40% de agua. Éste es para dejar seco en un contenido en agua de 10-12% y debe ser fundida en el horno rotatorio para obtener el metal bajo del plomo de antimonio conveniente para refinar el uso adicional en la producción de los óxidos del plomo o en la preparación de las aleaciones de plomo-calcium.
- Polipropileno en tiras para una trituración y reciclaje adicional
- ebonita y separadores para la venta
- Soluciones ácidas con los sulfatos del plomo y los óxidos del plomo en la suspensión. Los sólidos deben ser colocados y ser reciclados al horno como la goma y la solución ácida que se tratará para la disposición o que se reciclará al equipo de la separación como solución que se lava.

La solución ácida en exceso del sistema que rompe la batería contiene una cantidad importante de goma que debe ser removida antes que se realice cualquier tratamiento químico.

Esto es hecho colocando en una serie de hoyos para el mínimo de 24 horas, una vez que la goma se coloca una parte de la solución se bombea de nuevo al sistema que se rompe la batería para usarse para lavado o pegado mientras otra parte debe ser neutralizada y filtrada para su disposición. Removida periódicamente de la goma de los hoyos, es necesario.

## ESPECIFICACIONES GENERALES PARA EL QUEBRADO DE LA BATERIA Y SEPARACION DE PLANTA

Área requerida -850 m. Cuadrados más almacenaje para desecho de las baterías

Espacio despejado mínimo requerido.-5.10 m.

Tipo de instalación.- dentro de la planta

La materia prima. – solo ácido de plomo y desecho de baterías completas con casco, cubierta y ácido.

Limitaciones en la materia prima:

- Ningunas baterías más en gran parte de 600 milímetros en su dimensión más larga
- Ningunas baterías de níquel-cadmium
- Ningunas baterías con el casco o la tapa de acero
- Ningunas baterías con el casco de madera
- Manejo de las cuerdas en- las baterías deben ser removidas

Capacidad de rompimiento.-640 baterías de grupo 24 por hora, 10.0 toneladas.

Horas de trabajo.-16 por día, 25 días por mes.

Otros insumos. - solución reciclada 360 lts/min

agua fresca: 120 lts/min

Producción.-metales: 3.000 kg/hr. Con humedad del 5%.

Oxidos: 3,800 kg/hr. Con humedad del 35%

polipropileno 660 kg/hr con humedad del 10%

separador 340 kg/hr con humedad del 12%

solución 9.200 lt/hr

Trabajo por ocho horas de cambio. - tres alimentadores de la batería una del operador de sistema.

Consumo de la electricidad 161.3 kilovatios instalados

129.0 kvh consumidos.

Motores eléctricos:

Alimentador del transportador 2.2 Kw.

Trituradora 111.9

Descargador de tornillos 2.2

Tornillos de metal 2.2

Pantallas de goma 2x 2.2 c/u

Transportador de fricción 2x 2.2 c/u

Transportador de plástico 2.2

Transportador de separadores 2.2

Bomba de solución ácida 3x 7.4 c/u

Soplador de plásticos 7.4

## **DESARROLLO DE LA NEGOCIACION**

La empresa De La Garza Ingeniería y Servicios Industriales, S.A. de C.V. envió la propuesta del proyecto de vender una planta quebradora de baterías a la empresa Accurate Products ubicada en Dinamarca.

La propuesta presentada al cliente consiste en vender una planta quebradora de baterías, la cual tiene como función separar las partes de la batería ya usada y de ella obtener cinco elementos diferentes, que se pueden volver a utilizar para la fabricación de una nueva batería. [ANEXO I.doc](#)

Los materiales recuperables de la batería son:

Plomo metálico

Gomas

Polipropileno en tiras

Ebonita

Soluciones ácidas

Como comentábamos anteriormente con la separación de los materiales de la batería, se tiene como beneficio volver a obtener materias primas, para elaborar una nueva batería.

El valor total del proyecto de la planta quebradora de baterías es de \$428,000.00 dólares.

Nuestro cliente Accurate Products aceptó la propuesta del proyecto y nos envió la orden de compra No. 6932 el día 4 de marzo del presente año [ANEXO V.doc](#).

En dicha orden el cliente nos solicitó una planta quebradora de baterías, además de requerir los datos más elementales para realizar la operación de compra – venta. [ANEXO II.doc](#)

De la Garza le da respuesta a la orden de compra donde informa, que empezara la fabricación de la maquinaria hasta no recibir el anticipo para financiar la fabricación de la planta, y el cliente nos mando una carta de crédito en la modalidad Stand By cubriendo el 30% del valor del proyecto. [ANEXO IV.doc](#)

Nuestro cliente Accurate Products, nos solicitó entregar la planta quebradora de baterías, a mitad del mes de junio, bajo el término de ventas EX Works en Monterrey, Nuevo León.

De la Garza Ingeniería solicita a Accurate Products la apertura de una carta de crédito irrevocable por la cantidad total del proyecto, buscando financiar la fabricación de la planta quebradora y a su vez le solicita mas tiempo para la entrega de la misma

De la Garza solicita un financiamiento a los bancos de la localidad, en donde obtenemos las siguientes respuestas:

- Acude a Banorte donde le ofrecen el financiamiento del factoraje (anexo estudio del mismo). [ANEXO III.doc](#)
- El banco Santander Mexicano le ofrece un crédito quirografario y tomando como garantía la carta de crédito irrevocable.
- El banco de Comercio Exterior le ofrece un financiamiento pero le requiere garantías de tres a uno.

La mejor alternativa del financiamiento es el factoraje de la institución bancaria Banorte, ya que este lo obtenemos gracias a que el cliente nos envió la carta de crédito irrevocable y este nos avala en el banco para la obtención del financiamiento.



De la Garza entrega la facturación requerida por el banco y así obtiene el crédito por un ochenta y cinco por ciento del valor de la mercancía.

En la tercera semana del mes de mayo recibe la cantidad acordada por el banco, con el cual ya es posible comenzar con la manufactura de la planta, programada para terminarla en tiempo estimado de ocho semanas.

Al termino de la manufactura de la planta se tiene programado el envío de la misma la cual será embarcada en 15 contenedores de 40 Dry Containers (D.C.), saliendo del puerto de Altamira con destino en Dinamarca, al puerto Aarhus con un tiempo de transito aproximado de 25 días puerto a puerto.

Gracias a esta venta De la Garza Ingeniería obtiene una utilidad del 40% del valor de la venta que nos representa 171,200 dólares.

El cobro se efectuara mediante la presentación en tiempo de los documentos requeridos, los cuales son:

- La carta de crédito irrevocable
- Conocimiento marítimo
- Factura comercial
- Lista de empaque

Como se presenta es un margen de utilidad alto, respecto al costo de producción y gastos que se originaran con la implementación de la planta.



# ***GLOSARIO***

**AMORTIZAR.-** Pagar el capital de un préstamo.

**ARANCEL.-** Tarifa oficial de derechos de aduanas.

**AVAL.-** El pago de una letra de cambio –responsabilidad del librador- puede garantizarse total o parcialmente por medio de un aval (garantía solidaria). Esto consiste que el aval solo firme el documento o además escriba la expresión "por aval".

**BUQUE.-** Barco de gran tamaño.

**CARGA.-** Es todo aquello susceptible de transportación.

**CONTENEDORES.-** Caja metálica normalizada que facilita el transporte de las mercancías.

**CORPORACIÓN.-** Asociación de personas con un fin determinado.

**DENSIDAD.-** Relación entre la masa de un cuerpo y la del agua o aire que ocupa el mismo volumen.

**DEPRECIACIONES.-** Disminución del valor o el precio.

**EMBALAJE.-** Empaquetar, envolver o poner en cajas.

**EMBARCAR.-** Subir la carga a un barco.

**ESPECULATIVAS.-** Hacer operaciones comerciales o financieras de las cuales se espera sacar provecho gracias a las variaciones de los precios.

**EXPORTADOR.-** Es aquel que manda mercancías a otros países.

**FIDEICOMISOS.-** Deposito de una cantidad en un banco para que este la entregue posteriormente a una persona o la invierta en un proyecto determinado.

**FLUVIAL.-** Relativo a los ríos.

**LIQUIDEZ.-** En economía, carácter de los medios de pago que son inmediatamente disponibles.

**MANUFACTURA.-** Fabricación en gran cantidad de un producto.

**MUELLE.-** Construcción hecha en un puerto en la orilla del mar para permitir el atraque a los barcos.

**TRANSBORDAR.-** Traslado de mercancías de un lado a otro o cambiar de tren en un sitio determinado.

**UTILIDAD.-** Ingresos procedentes del trabajo personal o de capital.



## CONCLUSION

Cuando se esta en un mundo cada vez mas globalizado, es importante saber todo el proceso que lleva una negociación, ya que la competencia es cada vez mas dura, considerando que la mayoría de las empresas continuamente se actualizan en todos sus procesos (administración, producción, etc.), para presentar al cliente productos de la mas alta calidad buscando ser el numero uno y así lograr la preferencia de los mismos.

Con la elaboración de este proyecto hemos logrado saber los puntos mas importantes que se necesitan para tener una negociación favorable, tanto para quien vende el producto como para quien lo compra, gracias a que tenemos las bases y conocimientos tanto del producto como los términos de venta, el medio de transporte adecuado y todos los elementos involucrados en la negociación.

Entre estos puntos que mencionamos encontramos, el termino de venta a utilizar mas conveniente y benéfico para la necesidad de ambas partes, que en nuestro caso fue el Ex Works Monterrey, así como también saber utilizar una herramienta de financiamiento como la carta de crédito, que en este caso se utilizo la Stand by.

Otro instrumento de financiamiento que se utilizo en este proyecto y que fue de gran utilidad para realizar dicha operación fue el Factoraje Financiero ya que gracias a este se obtuvieron parte de los recursos necesarios para la elaboración del producto.

Logramos conocer los medio de transporte adecuados para hacer llegar la mercancía al destino requerido, en nuestro caso particular utilizamos el transporte marítimo ya que es la única alternativa mas viable de transportar el producto, en este caso el cliente cubrirá los costos de transportación y seguro de la mercancía, así como también cubrirá el gasto que representara el despacho de aduana en México y en Dinamarca, también cubrirá el pago de impuestos en el país destino esto se da por el termino de negociación antes mencionado.

El presente proyecto nos resulto de mucho interés porque con la realización del mismo hemos conocido y reafirmado los conocimientos del proceso de la negociación, además de cubrir con nuestras expectativas para lograr una buena operación en comercio exterior.





# ***INDICE***

## **MARCO TEORICO**

### **INTRODUCCION**

- 1**                    **CREDITO**
- 1.1**                **CONCEPTO**
- 1.2**                **CLASIFICACION DEL CREDITO**
- 1.3**                **TIPOS DE CREDITO**
  
- 2**                    **FINANCIAMIENTO**
- 2.1**                **CONCEPTO**
- 2.2**                **CLASIFICACION DE FINANCIAMIENTO**
- 2.3**                **TIPOS DE FINANCIAMIENTO**
  
- 3**                    **INCOTERMS**
- 3.1**                **CONCEPTO**
- 3.2**                **CLASIFICACION DE LAS INCOTERMS**
- 3.3**                **INCOTERM ELEGIDA PARA EL PROYECTO**
  
- 4**                    **TRANSPORTE**

- 4.1 *CONCEPTO*
- 4.2 *TIPOS DE TRANSPORTE*
  
- 5 *RIESGO PAIS*
- 5.1 *SITUACION ECONOMICA*
- 5.2 *SITUACION POLITICA*
- 5.3 *SITUACION SOCIAL*
- 5.4 *SITUACION GEOGRAFICA*
  
- 6 *EMPRESA*
- 6.1 *DATOS GENERALES*
- 6.2 *PRODUCTO*
- 6.3 *DESARROLLO DE LA NEGOCIACION*

*GLOSARIO*

*CONCLUSIONES*

# INTRODUCCION

*En la actualidad, en el mundo globalizado debemos tener nuestra mirada hacia el extranjero, desde un punto de vista comercial, ya que cada vez es más fácil poder acceder a estos mercados.*

*Lamentablemente las empresas mexicanas no cuentan con los medios e infraestructura suficiente para poder sufragar los costos que implica el tener una relación con compañías extranjeras.*

*Es por esta situación que los empresarios tienen que buscar la forma de hacerse llegar recursos ya sea por medio de créditos o financiamiento.*

*En el presente proyecto, vamos a analizar una de las formas viables para poder obtener un financiamiento adecuado a las necesidades que se requieren para lograr nuestro objetivo.*



## UNIDAD 1

### CREDITO

#### CONCEPTO

*El Crédito es el acto de facilitar la transferencia de dinero de quienes lo tienen a los que lo requieren, con una finalidad lucrativa. También representa el derecho de una persona para garantizarle recibir un bien o un dinero.*

*El crédito es la confianza que alguien deposita en una persona para apoyarlo económica y moralmente y con ello lograr que un negocio prospere y gane prestigio, según el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. El acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de esta una obligación para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir las sumas de que disponga, o a cubrir oportunamente por el importe de la obligación que contrajo y en todo caso pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estimulan.*

#### ELEMENTOS DEL CREDITO

---

#### SUJETOS DE CREDITO

*Son las personas morales y físicas establecidas en el país con arraigo y experiencia en el ejercicio de su actividad, con capacidad para ejercer sus derechos y cumplir con sus obligaciones de reconocida capacidad moral y buena situación financiera y que por las ventas de sus productos o la prestación de sus servicios genera los ingresos suficientes para cumplir oportunamente con sus deudas.*

---

#### PERSONA FISICA

*La persona física es cualquier persona que tenga de 18 años en adelante y que no tenga ninguna incapacidad para hacer cualquier cosa.*

---

#### PERSONA MORAL

*Es el conjunto de personas físicas que forman una asociación o sociedad a la que el derecho reconoce con personalidad jurídica.*

---

#### DESTINO

*Son las causas por las cuales se solicita el crédito y las necesidades a las que ha de aplicarse.*

*Las causas mas frecuentes son*

- *Compras de materias primas*



- *Pago de Salarios*
- *Compra de maquinas y equipos*
- *Pago de proveedores*
- *Importaciones o exportaciones de tecnología, productos o servicios*

---

### **COMPRA DE MATERIAS PRIMAS**

*En este punto el crédito se destina para la adquisición de materia prima para la fabricación de nuestros productos*

---

### **PAGO DE SALARIOS**

*Aquí el crédito se destina para sufragar los gastos de mano de obra que se originan en cualquier actividad empresarial.*

---

### **COMPRA DE MAQUINAS Y EQUIPOS**

*Para este punto el crédito se utiliza para la adquisición de maquinaria o tecnología, ya sea para hacer crecer nuestra producción o para renovar nuestra maquinaria.*

---

### **PAGO DE PROVEEDORES**

*Cuando nuestro flujo financiero ya no nos alcanza para cubrir nuestro pago a proveedores, se busca un crédito para poder financiar estos adeudos.*

---

### **IMPORTACIONES O EXPORTACIONES DE TECNOLOGIA, PRODUCTOS O SERVICIOS**

*También el crédito se utiliza para la adquisición de tecnología que nos ayude a mejorar nuestro producto, o adquirir materiales que no se consiguen internamente.*

*Es el periodo comprendido entre la recepción del crédito y su pago por quien lo solicita, este plazo puede ser de:*

- *Corto plazo. Que puede ser hasta un año*
- *Mediano Plazo. Que puede ser de uno a tres años*
- *Largo Plazo. Que es a más de tres años.*

---

### **TASA DE INTERES**

*Es la utilidad o ganancia que genera el capital prestado por el tiempo que fue utilizado. Este es la bonificación que recibe quien concede el crédito y el costo para quien lo obtiene.*

*Por lo general se manejan dos tasas la normal u ordinaria, la cual se aplica por el tiempo que dura el crédito y la moratoria que es la tasa que se aplica cuando el solicitante no cubre el pago de su compromiso en la fecha pactada.*

---

## **GARANTIAS**

*Son los bienes y firmas que se ofrecen para respaldar el crédito en caso de que no se tenga el dinero para liquidarlo en la fecha convenida.*

*En lo relacionado con los créditos, la banca comercial ofrece los siguientes:*

---

### **CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.-**

*Estos financiamientos pueden ser operados en cuenta corriente, mediante disposiciones para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal de tesorería. Es un crédito revolvente, y una derivación de ésta es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar por cuenta del acreditado los bienes y servicios que éste adquiera. El crédito que otorga la institución bancaria se documenta con pagarés que tienen un plazo de pago no mayor de 180 días y se amortiza al liquidarlos en uno o varios pagos, según el particular lo desee.*

---

### **DESCUENTO DE DOCUMENTOS.-**

*Esta forma de financiamiento se presenta ordinariamente cuando una empresa requiere recursos económicos y se cuenta con cuentas por pagar documentadas, cuyo vencimiento aún se encuentra distante; y consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito, quien pagará en forma anticipada el valor nominal del título menos el importe de los intereses correspondientes entre la fecha del descuento y la fecha de su vencimiento y una comisión por la operación. Los descuentos de documentos se realizan principalmente a corto plazo generalmente con un vencimiento de 90 días, pudiendo ser hasta de 180. El descuento de documentos opera en forma revolvente, esto es, se cobran documentos y se descuentan otros, si es que la empresa así lo requiere.*

---

### **PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS O PRESTAMOS DIRECTOS SIN GARANTIAS.-**

*La institución de crédito los otorga con base en la solvencia y moralidad del solicitante. Se puede disponer del crédito en forma revolvente pero deben liquidarse a su vencimiento. Puede requerirse de aval y generalmente los créditos son a 90 días pero pueden tener hasta un año de plazo.*

---

### **PRESTAMOS DE HABILITACION O AVIO.-**

*Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazo, siendo el máximo autorizado de cinco años y generalmente de dos o tres años, y se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera.*

---

### **PRESTAMOS REFACCIONARIOS.-**

*Este crédito con garantía se otorga a mediano o largo plazo y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazo y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, la agricultura y la ganadería.*

---

### **CREDITO COMERCIAL EN CUENTA CORRIENTE.-**

*Para hacer uso de este crédito se requiere primeramente establecer un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado, contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato.*

---

### **CREDITOS HIPOTECARIOS.-**

*Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias. Puede destinarse también a apoyar el capital de trabajo. La garantía estará constituida con activos fijos tangibles. El plazo máximo para un crédito hipotecario destinado para la agricultura o ganadería es de 5 años, teniendo un año de periodo de gracia. En los créditos hipotecarios destinados a la industria, el plazo máximo es de 15 años, pudiendo tener hasta 2 años de gracia.*

---

### **PRESTAMO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.-**

*Este préstamo se otorga con garantía hipotecaria en primer lugar de la unidad industrial, la que incluye todos los activos tales como el efectivo, cuentas por cobrar, etc., y su destino debe ser diferente por los préstamos de habilitación o avío y refaccionarios. Tampoco puede destinarse a adquirir o construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para consolidar pasivos y cuando no exista un préstamo específico al cual acudir. Es un crédito a mediano o largo plazo con pagos mensuales, trimestrales o semestrales por amortización de capital e interés, dependiendo de las necesidades específicas del acreditado. Puede existir un periodo de gracia con pago de intereses.*

---

### **CARTAS DE CREDITO**

#### **CLASIFICACION DE LAS CARTAS DE CREDITO**

#### **POR SU CANCELACION O MODIFICACION**

##### **a. REVOCABLE.**

*Es aquella que puede ser cancelada o modificada por el ordenante en cualquier momento, sin necesidad de aviso previo o notificación al beneficiario o vendedor.*

*Para el vendedor esta carta es de mucho riesgo, ya que puede ser modificada o cancelada aun con su mercancía en transito y en este supuesto tendría que buscar una nueva forma de pago del ordenante.*

##### **b. IRREVOCABLE.**

*Esta carta para ser modificada o cancelada deben estar de acuerdo las partes que intervienen, principalmente el beneficiario. Esta clase de carta de crédito constituye un compromiso irrevocable de las partes.*

---

#### **POR EL COMPROMISO DEL BANCO CORRESPONSAL**

##### **a. NOTIFICADA.**

*El banco corresponsal sólo notifica al beneficiario la carta de crédito, sin algún compromiso para el pago y/o negociación. El compromiso de pago recae en el banco emisor y el lugar de pago es el país donde radica el ordenante. Adquiriendo en este momento el banco corresponsal el nombre de banco avisador o notificador. En este tipo de carta, pasan aproximadamente 22 días hábiles desde el momento del embarque hasta el momento del pago al beneficiario.*

##### **b. CONFIRMADA.**

*El banco corresponsal es requerido por el banco emisor para agregar su confirmación, constituyéndose un compromiso para pagar y/o negociar la carta de crédito. El lugar de pago es el país en donde radica el beneficiario. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco confirmante. En este tipo de carta de crédito, pasan aproximadamente cuatro o cinco días hábiles desde el momento de embarque hasta el momento del pago al beneficiario.*

**c. DOMICILIADA.**

*El banco corresponsal solo avisa o notifica al beneficiario la carta de crédito, sin agregar su confirmación, y no constituye ningún compromiso para el pago y/o negociación para el banco; sin embargo, el lugar de pago es el país donde radica el beneficiario, y el compromiso de pago recae en el banco emisor. El banco corresponsal adquiere el nombre de banco avisador o notificador. En este tipo de carta de crédito, pasan aproximadamente seis a ocho días hábiles desde el momento de embarque hasta el momento del pago al beneficiario.*

---

**POR SU DISPONIBILIDAD O FORMA DE PAGO**

**a) A LA VISTA.**

*Son aquellas cartas de crédito pagaderas al beneficiario en las cajas del banco que tiene el compromiso de pago, contra la presentación de los documentos que se solicitan en la misma carta de crédito, siempre y cuando dichos documentos se encuentren en estricto orden y apego a las condiciones establecidas. Esto quiere decir que el banco, una vez que tenga a la vista y en orden la documentación, procederá a efectuar el pago al beneficiario.*

**b. A PLAZO O DE ACEPTACION.**

*Son aquellas que son pagaderas a un plazo determinado. El plazo para el pago lo determinan el ordenante y el beneficiario, siendo el último quien emite una letra de cambio para ser aceptada por el girado (generalmente el banco que emite el compromiso del pago). Los plazos más usuales son a X días vista o a X días de la fecha de embarque.*

**c. PAGO DIFERIDO.**

*Esta carta es pagadera a un cierto plazo, pero el beneficiario no emite ninguna letra de cambio; de hecho, no existe ninguna aceptación por parte del banco que tiene el compromiso del pago: éste solo extenderá un recibo la documentación recibida y se asentará la fecha en que se hará el pago. Esta forma de pago es muy usual en aquellos países donde existe el impuesto del timbre.*

**POR LA TRANSMISION DE LOS DERECHOS**

**a. TRANSFERIBLE.**

*Es aquella que permite al beneficiario transferir montos de la carta de crédito, total o parcialmente, a uno o a varios segundos beneficiarios. La transferencia puede hacerse en una sola ocasión. Cuando el beneficiario realiza la transferencia, tiene la facultad de modificar algunos conceptos de la carta de crédito original, como son el vencimiento, el importe el precio unitario, la fecha de presentación de los documentos y la fecha del embarque. Este tipo de cartas la utilizan normalmente aquellas empresas que no son los fabricantes, sino sólo son corredores o brokers.*

**b. NO TRANSFERIBLE.**

*Es aquella en la cual el beneficiario es la única persona autorizada para disponer del importe de la carta de crédito, De hecho, todas las cartas de crédito se consideran como no transferibles a menos que*

*la misma contenga una cláusula que autorice lo contrario.*

---

### **POR LA POSIBILIDAD DE VOLVER A NEGOCIAR EL IMPORTE**

#### **a. REVOLVENTE.**

*Es aquella cuyo valor, una vez negociado, esta nuevamente disponible para volver a ser negociado por el beneficiario. La revolvencia de la carta de crédito puede ser acumulativa y no acumulativa. La primera significa que si el beneficiario tiene a su disposición una cierta cantidad de dinero, por ejemplo en forma semanal, y en alguna semana no dispuso del monto autorizado, ese monto no dispuesto se le sumara al monto de la siguiente semana. En el caso de la no acumulativa, siguiendo el mismo ejemplo, en lugar de sumársele el importe no dispuesto, lo pierde y ya no lo puede recuperar mediante la carta de crédito.*

#### **b. NO REVOLVENTE.**

*Es aquella carta de crédito cuyo importe sólo se puede disponer parcial o totalmente en una sola ocasión, sin la posibilidad de que se vuelva a reinstalar su valor. Las cartas de crédito por lo general se emiten no revolventes, a menos que exista una cláusula que autorice expresamente la revolvencia de la misma.*

---

### **POR SU ORIGEN**

*Dependiendo de la función que se tenga, la carta de crédito, por su origen puede ser:*

- a. De importación. Si somos el ordenante.*
  - b. De exportación. Si somos el beneficiario.*
  - c. Doméstica. La que se da dentro de un mismo país.*
- 

### **OTROS TIPOS DE CARTA DE CREDITO**

*Existen otros tipos de cartas que si bien no son muy utilizadas en la práctica diaria del comercio internacional, se crearon para tener una mayor variedad y ayudar a solucionar aspectos que se presentan en las negociaciones internacionales.*

#### **a. BACK TO BACK**

*Es la que se establece al amparo de otro crédito ya establecido, es decir, el beneficiario del primer crédito se convierte en el ordenante del segundo. Con este tipo de carta de crédito se pretende crear una solvencia económica del beneficiario, ofreciendo su carta de crédito como "garantía" al banco corresponsal, para que éste emita una nueva carta de crédito. Por ejemplo, cuando el beneficiario no puede suministrar por sí mismo la mercancía y necesita comprarla y pagarla a otro proveedor, se puede emitir una carta Back to back.*

#### **b. STAND BY**

*Es aquella carta de crédito que se establece con el fin de emitir una garantía bancaria cuya finalidad es*

*jamás cobrarla o negociarla y solo mantenerla como una garantía. Podemos citar como un ejemplo: Una empresa de Inglaterra le vende una maquinaria a una empresa de México, y dentro de todas las negociaciones y acuerdos pactados, la empresa de Inglaterra se compromete a poner en funcionamiento la maquinaria en cierto tiempo. Para protegerse, la compañía de México le solicita a la empresa de Inglaterra una carta de crédito Stand by, para que en caso de que la maquinaria no funcione correctamente en el tiempo pactado, la compañía de México pueda resarcirse de alguna pérdida o situación similar. Esto quiere decir que, si la empresa inglesa no cumple, la compañía mexicana hará efectiva la carta de crédito Stand by.*



## UNIDAD 2

### FINANCIAMIENTO

#### CONCEPTO

*Es la adquisición de recursos para obtener los bienes tangibles y o los elementos necesarios para perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su conformidad hasta que la empresa se sostenga por sí misma.*

*El financiamiento comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer el capital necesario para la organización de las empresas o bien, para el desenvolvimiento de sus funciones.*

*En consecuencia la función del financiamiento es sencillamente el esfuerzo para proporcionar los recursos que necesitan las empresas en las condiciones más favorables para ellas.*

*El concepto financiamiento hace resaltar la esencia de la función financiera que consiste en mantener al negocio con el capital necesario para lograr sus metas.*

*Algunas empresas tienen más flexibilidad en cuanto a que no están restringidas a unas cuantas fuentes de fondos disponibles.*

*El administrador financiero no solo deberá afrontar el problema de encontrar el momento oportuno para recaudar los fondos, sino que además también necesitará seleccionar el tipo de financiamiento más apropiado.*

*Inclusive para las compañías que tienen muchas alternativas de fondos, tan solo una o dos de ellas podrán considerarse favorables con el paso del tiempo.*

*Al momento que se toma la decisión del financiamiento el administrador financiero nunca estará seguro si escogió la mejor alternativa.*

*En algunos de los casos las empresas utilizan una combinación de diferentes fuentes de financiamiento, en todo momento el administrador financiero habrá de comparar consideraciones de financiamiento a corto plazo con las de largo plazo respecto de la composición de los activos de la empresa y la disponibilidad de la empresa de aceptar el riesgo.*

*La proporción de financiamiento a largo plazo respecto al financiamiento a corto plazo en un momento determinado del tiempo habrá de verse fuertemente influido por la estructura de tasas de interés considerando el plazo.*

---

### MANEJO DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA

*En el manejo de la estructura financiera de la empresa se ocupa el pasivo y el capital, deben tomarse por tanto dos decisiones fundamentales acerca de la estructura financiera de la compañía. Esto significa determinar la composición mas adecuada del financiamiento a corto y a largo plazo, esta es una decisión importante pues afecta la rentabilidad y la liquidez general de la empresa.*

*Otro asunto de igual importancia es determinar cuales fuentes de financiamiento a corto o a largo plazo son mejores para la organización en un momento dado, muchas de estas decisiones son impuestas por la necesidad, pero algunas requieren un análisis minucioso de las alternativas disponibles, de su costo y de sus implicaciones a largo plazo, para tener una estructura financiera sana es necesario observar las siguientes reglas:*

- *El capital de trabajo inicial de la empresa debe ser aportado por los propietarios.*
  - *Al ocurrir la expansión o desarrollo de la empresa, el capital de trabajo adicional con carácter permanente o regular debe también ser aportado por los propietarios (revirtiendo las utilidades), o bien ser financiado por medio de préstamos a largo plazo. El capital de trabajo permanente o regular es aquel que se requiere para la operación de la empresa dentro del ciclo financiero a corto plazo, sin tomar en cuenta necesidades temporales de trabajo.*
  - *El capital de trabajo temporal puede financiarse a través de préstamos a corto plazo y es aquel que la mayoría de las empresas requieren a intervalos fijos para cubrir necesidades de trabajo y de fecha de pago, ejemplos son las empresas con ventas estacionales que requieren fondos adicionales en ciertas épocas del año o bien pagos trimestrales o semestrales de impuestos, dividendos, etc. Este financiamiento no incrementa el capital de trabajo.*
  - *Las inversiones permanentes iniciales de la empresa (terrenos, edificios, maquinaria y equipo) deben ser aportadas por los propietarios.*
- 

## **RIESGOS**

*Una premisa básica de la administración financiera establece que hay una relación entre riesgos y rendimientos, todo accionista espera recibir mayores beneficios a partir de inversiones con mayor grado de riesgo y viceversa.*

*Los administradores de finanzas, por lo tanto, deben considerar los riesgos cuando evalúen inversiones potenciales, por lo tanto el riesgo se puede definir como la posibilidad de obtener un resultado diferente al esperado.*

*Los activos que presentan mayores posibilidades de experimentar pérdidas se consideran como más riesgosos que los que tienen menos. En términos formales la palabra riesgo se usa de manera indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados relacionada con un activo dado. Cuanta más certeza se tenga acerca del rendimiento de un activo, menor variabilidad habrá y por lo tanto menos riesgo.*

---

## **CLASIFICACION DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

*Para poder tomar la decisión de un financiamiento se debe analizar diversos factores como son:*

- *Estructura financiera de la empresa*
- *Políticas relativas a la aplicación de utilidades*
- *Políticas sobre la obtención de líneas de crédito*
- *Peculiaridades de cada tipo de financiamiento*

*La estructura financiera de la empresa se determina y estudia a través del análisis de los estados financieros, para determinar su capacidad de endeudamiento a corto y largo plazo.*

*Por otra parte las políticas de la empresa indicarán los lineamientos para el tratamiento de las utilidades y el pago de dividendos así como la obtención y aplicación del crédito.*

*Para conocer las características de cada fuente de financiamiento es necesario clasificarlas de acuerdo con su duración en fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.*



---

## ***FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO***

*Los financiamientos a corto plazo vienen a complementar los recursos que son necesarios para cubrir el ciclo comercial o productivo de las empresas y que generalmente son a corto plazo y normalmente no pasan de seis meses, aunque existen empresas que tienen un ciclo mayor como algunas constructoras u otras de tipo agropecuario.*

*Es muy importante conocer el ciclo de cada empresa en particular para definir el plazo que corresponda al financiamiento; en ocasiones por falta de conocimiento del ciclo de un negocio se obtienen préstamos a menor plazo del requerido, lo cual da la impresión de falta de liquidez de la empresa al tener que hacerse una renovación, siendo que el plazo se determino arbitrariamente.*

*Es necesario saber que en muchas ocasiones se otorgan créditos a menor plazo del requerido, porque es mas fácil su trámite tanto para quien lo solicita, como para quien concede el crédito, porque tanto el estudio como la documentación que se utilizan para su análisis y autorización son mas sencillos y ocupan menos tiempo para su trámite y sobre todo para que el solicitante pueda disponer de el.*

*Los financiamientos a corto plazo, vienen a constituir el complemento de capital de trabajo para financiar al ciclo comercial o productivo de las empresas, estos son de muy diversa índole y los elementos que determinan el tipo de crédito que deberá requerirse, se producen en forma natural al estarse realizando la actividad propia del negocio.*

---

### ***DENTRO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SE ENCUENTRAN:***

- *Utilidades retenidas*
- *Depreciaciones y amortizaciones de activos fijos*
- *Venta de activos fijos*
- *Pasivos acumulados*
- *Cuentas por pagar*
- *Préstamo directo*
- *Préstamo personal*
- *Préstamo con colateral*
- *Crédito documentario*
- *Crédito en cuenta corriente*
- *Aceptaciones bancarias*
- *Papel comercial*
- *Préstamos prendarios*
- *Descuento de documentos*

- *Anticipo de clientes*
  - *Factoraje*
- 

### **UTILIDADES RETENIDAS**

*Es la fuente de financiamiento más importante con que cuenta una empresa, con la característica adicional de ser de generación interna. Son todas aquellas ganancias que se obtienen en un periodo normal de operaciones.*

*Una vez que una compañía se ha constituido e inicia sus operaciones espera obtener utilidades, las cuales podrá retener o podrá distribuir entre los dueños. Una empresa con éxito tiene como principal fuente de fondos el efectivo proveniente de las operaciones, después de haber cubierto los gastos e impuestos y los dividendos en efectivo a los accionistas.*

*La retención de utilidades es la manera más fácil de obtener financiamiento ya que es capital propio y es una de las fuentes más importantes de fondos para financiar el crecimiento de las empresas, ya que resulta de no entregar dichas utilidades a los accionistas.*

---

### **DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

*Una parte de las entradas de efectivo la constituye la recuperación de la inversión original a través de la depreciación, esto se logra mediante un mecanismo de contabilidad conocido con el nombre de depreciación, que aplicado al activo intangible se llama amortización.*

*El valor de los bienes sometidos a depreciación disminuye con el tiempo debido a su uso, esa disminución conlleva una disminución igual a la depreciación en los resultados del proyecto, pero esta disminución no es provocada por una salida de efectivo ya que lo único que realiza es compensar la inversión original con el beneficio que se obtiene de la misma y de esta manera obtener de las utilidades la recuperación de la inversión.*

---

### **VENTA DE ACTIVOS FIJOS**

*Esta forma de financiamiento dentro de la empresa no forma parte de las operaciones normales de la misma, consiste en la conversión de los activos fijos, de inversiones fijas a capital de trabajo mediante la venta de los primeros.*

*Activos fijos son las propiedades, bienes materiales o derechos de los negocios que no están destinados a la venta sino que representan las inversiones de capital de una empresa utilizados en la producción o en la fabricación de artículos para venta o en la prestación de servicios de la propia negociación a su clientela o al público en general.*

*Suele suceder que debido a los continuos avances tecnológicos, en muchas ocasiones la maquinaria comienza a ser obsoleta y se haga necesario adquirir nuevas unidades, que significaría una nueva inversión reemplazando las actuales derivando una adquisición de activos fijos por lo cual una manera de recuperar una parte de la primera inversión sería vender la antigua unidad.*

---

### **PASIVOS ACUMULADOS**

*Los pasivos acumulados se refieren a adeudos por la inversión de bienes y el uso de servicios ya recibidos, de los cuales no ha vencido el plazo para su pago. Surgen en forma automática en vista de que la contabilidad se lleva sobre base acumulativa y no sobre base de efectivo, esto significa que registramos dichas deudas y demás gastos en el periodo en que los recibimos, utilizando para ello una cuenta de pasivo, como por ejemplo el pago de la letra de un camión de la compañía o los servicios de publicidad para la empresa.*

---

### ***CUENTAS POR PAGAR***

*Por lo general son originadas por la adquisición de materias primas o productos, en las llamadas cuentas abiertas siendo una importante fuente de financiamiento, aquí no se firma ningún documento que lo avale en donde se especifique las condiciones y obligaciones del comprador hacia el vendedor.*

*Estas condiciones de crédito que normalmente ofrecen, son en la base de que dejan a los compradores la opción de obtener un crédito de descuento que lo avale en donde se especifique las condiciones y obligaciones del comprador hacia el vendedor.*

---

### ***PRESTAMO DIRECTO***

*Esta se define como una operación de crédito por la cual una institución de crédito autorizada para hacerlo le entrega una cierta cantidad de dinero a una persona llamada prestataria y esta se obliga mediante la firma de un pagare a devolver a una fecha determinada la cantidad recibida y a pagar los intereses estipulados. Los préstamos directos se utilizan generalmente para la compra de mercancías o materias primas o bien para gastos normales del negocio.*

---

### ***PRESTAMO PERSONAL***

*Se hacen a personas físicas, por un departamento especializado del banco y se otorgan para un propósito determinado hasta una cantidad máxima limitada por la política institucional para ser reintegrado a plazos.*

*El objeto del préstamo puede ser muy variado y en general no se aplica para comprar bienes que pudieran quedar en garantía, sino que se destina a sufragar gastos extraordinarios como viajes, reparaciones costosas de bienes muebles o inmuebles.*

---

### ***PRESTAMO CON COLATERAL***

*En este caso el préstamo otorgado al cliente es documentado mediante pagare a favor del banco, pero adicionalmente el préstamo se garantiza con documentos que formen parte de la cartera del cliente.*

*En el remoto caso que los documentos tuvieran vencimiento similar a los del crédito se devolverán los documentos recibidos al momento de ser cobrado el préstamo, si los documentos recibidos en garantía tienen vencimientos parciales, al ser cobrados se aplicarán al pago parcial del crédito, operándose al ajuste de los intereses.*

---

## **CREDITO DOCUMENTARIO**

*Mediante esta operación una institución de crédito se compromete mediante créditos establecidos a pagar a través de sus bancos corresponsales por cuenta del acreditado, el importe de los bienes específicos a un beneficiario x contra documentación.*

*Generalmente se amortiza mensualmente y requiere la celebración de un contrato consignado en escritura pública o en instrumento privado inscrito en el registro público.*

---

## **CREDITO EN CUENTA CORRIENTE**

*Mediante este contrato el banco autoriza al acreditado a librar cheques contra su cuenta aún cuando no tenga fondos, este crédito facilita al cliente el manejo de su efectivo.*

*Se debe establecer un límite máximo y un plazo, es conveniente para el banco limitar al máximo el uso de este tipo de crédito concediéndolo solo a clientes de primera, en cuyo caso será suficiente la garantía personal.*

---

## **ACEPTACIONES BANCARIAS**

*Son letras de cambio emitidas por empresas medianas y pequeñas a su propia orden y a aceptadas por instituciones bancarias, en base a créditos que estas conceden a aquellas.*

*Estos instrumentos otorgan rendimientos a tasas preestablecidas al portador desde su emisión.*

---

## **PAPEL COMERCIAL**

*El mercado de valores es una fuente importante de financiamiento para las empresas ya que a través de el pueden colocar pagares, el papel comercial es una forma de financiamiento de acuerdo con la cual una empresa emite pagares a corto plazo no garantizados por activos específicos los cuales son ofrecidos a los inversionistas a un tipo de interés ligeramente inferior a la tasa optima.*

---

## **PRESTAMO PRENDARIO**

*Son los préstamos con garantía real, ya que existe una prenda que respalda la operación. La cantidad a prestar se fija en un porcentaje del valor de las garantías y generalmente la institución financiera no ejerce la custodia de los bienes dados en garantía al recibir certificados de depósito o bonos de prenda quedando la custodia de la garantía bajo la responsabilidad de un almacén general de depósito.*

---

## **ANTICIPO DE CLIENTES**

*Esta consiste en que la empresa puede obtener fondos de sus clientes en forma de anticipos contra los pedidos que se entregarán en el futuro.*

---

## **DESCUENTO DE DOCUMENTOS**

*En ocasiones de necesidades inmediatas de dinero y dado que como consecuencia de las actividades normales de las empresas se tienen documentos a cargo de terceros para ser cobrados con posterioridad, estos documentos podrán ser endosados a favor de un banco, el cual cobrará un interés por el pago anticipado de dicho documento.*

*Adicionalmente el banco cobra una comisión por el manejo administrativo de los documentos, el banco entrega en efectivo o mediante abono en su cuenta de cheques el importe de los documentos deduciéndole los intereses correspondientes así como una comisión por cobro.*

*Al vencimiento de los documentos, deben ser liquidados por los girados o suscriptores en caso contrario se cargarán en la cuenta de cheques del cedente y devueltos al mismo.*

---

## **FACTORAJE**

*El método consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor con forme a un convenio negociado previamente y por lo general flexible. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor quien actúa como departamento de crédito de la empresa, cuando recibe el pago el agente retiene una parte por concepto de honorarios y abona el resto a la cuenta de la empresa.*

---

## **FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO**

*Las empresas que no hayan alcanzado niveles de competitividad o que pretendan desarrollarse en otros mercados requerirán promover y financiar nuevos proyectos para realizar inversiones adicionales en sus plantas para eficientar sus niveles productivos hasta niveles de competencia para lo cual requerirán soluciones de financiamiento con costos competitivos como los que tienen otras empresas.*

*El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamientos implica basarse en el análisis y evaluación de las condiciones económicas de los diferentes mercados lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera de los proyectos, el destino de los financiamientos a largo plazo debe corresponder a inversiones que tengan ese mismo carácter.*

---

## **DENTRO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO SE ENCUENTRAN:**

- *Crédito de habilitación o avío*
- *Crédito refaccionario*
- *Crédito hipotecario*
- *Fideicomisos*
- *Arrendamiento financiero*

- *Emisión de acciones*
  - *Emisión de obligaciones*
- 

### ***CREDITO DE HABILITACION O AVIO***

*Es un contrato en el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de materias primas y materiales en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensablemente para los fines de su empresa.*

*Las ventajas que ofrecen este tipo de préstamos es:*

*Un plazo mayor a 180 días y la seguridad de contar con fondos durante un plazo determinado.*

---

### ***CREDITO REFACCIONARIO***

*Es una operación de crédito por medio de la cual una institución facultada para hacerla, otorga un financiamiento a una persona dedicada a actividades de tipo industrial y agrario, para robustecer o acrecentar el activo fijo de su empresa, con el fin de elevar o mejorar la producción.*

---

### ***CREDITO HIPOTECARIO***

*Son pasivos contratados con instituciones de crédito para ser aplicados en proyectos de inversión en los que se involucra el crecimiento, la expansión de capacidad productiva, reubicaciones, modernizaciones de plantas o proyectos para nuevos productos.*

---

### ***FIDEICOMISOS***

*El fideicomiso es un acto jurídico que debe constar por escrito y por el cual una persona denominada fideicomitente destina uno o varios bienes, a un fin lícito determinado en beneficio de otra persona llamada fideicomisario encomendando su realización a una institución bancaria llamada fiduciaria, recibiendo ésta la titularidad de los bienes, únicamente con las limitaciones de los derechos adquiridos con anterioridad a la constitución del mismo fideicomiso por las partes o por terceros y con las que expresamente se reserve el fideicomitente y las que para él se deriven el propio fideicomiso.*

*De otro lado la institución bancaria adquiere los derechos que se requieran para el cumplimiento del fin y la obligación de solo dedicarles al objeto que se establezca al respecto debiendo devolver los que se encuentran en su poder al extinguirse el fideicomiso salvo pacto válido en sentido diverso.*

---

### ***ARRENDAMIENTO FINANCIERO***

*Es una fuente externa de financiamiento de las empresas, un arrendamiento es un contrato por el que ambas partes se obligan recíprocamente, una a conceder el uso o goce temporal de una cosa y la otra a*

*pagar por ese uso o goce un precio.*

*Este tipo de arrendamiento es de naturaleza fija que se extiende por un periodo largo de tiempo, al vencer el contrato puede optar por:*

- *Comprar el bien*
  - *Prolongar el plazo pagando una renta menor*
  - *Que la arrendadora venda el bien y le de participación de los beneficios*
- 

### ***EMISION DE ACCIONES***

*Las acciones son títulos corporativos cuya principal función es atribuir al tenedor de la misma calidad de miembro de una corporación, son títulos que se expiden de manera seriada y nominativa, son esencialmente especulativas, quien adquiere una acción no sabe cuanto ganará ya que se somete al resultado de los negocios que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea que realice la sociedad y de la manera en que la asamblea decide distribuir los dividendos.*

---

### ***EMISION DE OBLIGACIONES***

*Las obligaciones son títulos de crédito que representan en forma proporcional el pasivo contraído por una empresa, por el crédito obtenido a través de los desembolsos hechos por sus acreedores.*

*Las sociedades anónimas pueden emitir obligaciones que representen la participación individual de sus tenedores en crédito colectivo constituido a cargo de la sociedad emisora.*



# UNIDAD 3

## INCOTERMS

### CONCEPTO

#### INCOTERMS 2000

*Antes de la década de 1920, quienes se dedicaban al comercio habían ideado un conjunto de términos comerciales referentes a sus derechos y responsabilidades en la venta y el transporte de bienes. Estos términos de comercio eran abreviaturas de disposiciones contractuales más largas. Por desgracia, no existe una interpretación uniforme de ellas, motivo por el cual a menudo surgen malos entendidos en transacciones internacionales.*

*Para solucionar este problema la Cámara Internacional de Comercio (C.I.C.), en París, desarrolló los Incoterms (International Commercial Terms, términos de comercio internacional), que son un conjunto de reglas uniformes para la interpretación de términos comerciales internacionales que definen los costos, riesgos y obligaciones de compradores y vendedores en transacciones internacionales. Estas reglas, publicadas por primera vez en 1936, se han modificado periódicamente para dar cuenta de los cambiantes modos de transporte y envío de documentos. La versión actual son los Incoterms 2000.*

---

#### USO DE LOS INCOTERMS

*Los Incoterms no se incluyen de manera implícita en los contratos de venta de bienes. Si desea emplearlos, debe incluirlos de manera específica en el contrato, al igual que las reglas de interpretación, tal como se define en la revisión más reciente de Incoterms (por ejemplo, Incoterms 2000), y realizar la aplicación apropiada de los términos mediante disposiciones adicionales del contrato. Además, los Incoterms no son "leyes". En caso de una disputa, las cortes y los árbitros revisarán: 1) el contrato de venta, 2) quien tiene posesión de los bienes y 3) los pagos que se han hecho, si esto es aplicable.*

*En un contrato de venta, los Incoterms 2000 se incluyen si las partes desean:*

- 1. Completar una venta de bienes.*
- 2. Indicar los costos, riesgos y obligaciones de cada contratista para los envíos de bienes, como se muestra a continuación:*
  - a) ¿Cuándo se completa el envío?*
  - b) ¿Cómo asegura una parte que la otra cumple con lo acordado?*
  - c) ¿Qué parte debe cumplir con los requisitos de permisos y trámites impuestos por el gobierno?*
  - d) ¿Cuáles son los términos y el modo de transporte?*
  - e) ¿Cuáles son los términos de entrega y que se requiere como prueba de ello?*
  - f) ¿Cuándo se transfiere el riesgo de pérdida del vendedor al comprador?*
  - g) ¿Cómo se dividen los costos de transporte entre las partes?*
  - h) ¿Qué se deben notificar las partes entre sí, además de las relacionadas con el*



*transporte y la transferencia de bienes?*

3. *Establecer términos básicos de transporte y envío de un formato corto.*

*Los Incoterms 2000 son suficientes por si solos para expresar la intención plena de las partes, pues no:*

1. *Se aplican en contratos de servicios.*
2. *Definen derechos, ni obligaciones contractuales diferentes a los del envío.*
3. *Especifican detalles de la transferencia, el transporte y la entrega de los bienes.*
4. *Determinan como se transferirá el título de los bienes.*
5. *Protegen una parte de su propio riesgo o pérdida.*
6. *Cubren los bienes antes o después de la entrega.*
7. *Definen los remedios para lagunas contractuales.*

*Sugerencia:*

*Los Incoterms son muy útiles, pero su uso presenta limitaciones. Si los emplea de manera incorrecta su contrato resulta ambiguo, sino es que imposible de aplicar. Por tanto, es importante comprender el alcance y el propósito de los Incoterms (cuando y para que podría usarlos) antes de depender de ellos para definir términos importantes como el modo de entrega, la acreditación del cliente, la transferencia de título y la transferencia de riesgo.*

## **ORGANIZACIÓN DE LOS INCOTERMS**

*Los Incoterms se agrupan en cuatro categorías:*

1. *El termino "E" (EXW)*

**EX WORKS, (LIBRE EN FÁBRICA)**

*Único termino en el que el vendedor/exportador pone los bienes a disposición del comprador/importador en su propio local.*

2. *Los términos "F" (FCA, FAS y FOB)*

**FREE CARRIER (LIBRE A TRANSPORTISTA), FREE ALONGSIDE SHIP (LIBRE AL LADO DEL BARCO), FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)**

*Son aquellos donde el vendedor/exportador es responsable del envío de los bienes a un transportista designado por el comprador.*

3. *Los términos "C" (CFR, CIF, CPT y CIP)*

**COST AND FREIGHT (COSTO Y FLETE), COST INSURANCE AND FREIGHT (COSTO, SEGURO Y FLETE), CARRIAGE PAID TO (TRANSPORTE PAGADO A), CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO A)**

*Son términos en los que el vendedor/exportador/fabricante es responsable de contratar y pagar el*

*transporte de los bienes, pero no de los costos adicionales, ni del riesgo, pérdida o daño de los bienes una vez que se han enviado. Los términos C son evidencia de contratos de "envío" (no de "llegada").*

#### *4. Los términos "D" (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP)*

---

***DELIVERED EX SHIP (ENTREGADO LIBRE EN BARCO), DELIVERED EX QUAY (ENTREGADO LIBRE EN MUELLE), DELIVERED DUTY UNPAID (ENTREGADO SIN ARANCELES PAGADOS), DELIVERED DUTY PAID (ENTREGADO CON ARANCELES PAGADOS)***

*Términos donde el vendedor/exportador/fabricante es responsable de todos los costos y riesgos asociados con la entrega de bienes en el lugar de destino. Los términos D son evidencia de contratos de "llegada".*

#### ***INCOTERMS UTILIZADOS EN LOS DIFERENTES MEDIOS DE TRANSPORTE***

*No todos los Incoterms son apropiados para todos los modos de transporte. Algunos términos se diseñaron para transportes marítimos y otros para que sean aplicables a todos los medios de transporte.*

*A continuación se mencionan los términos apropiados para cada modo de transporte:*

*Todos los medios de transporte, incluyendo multimodal (Incoterms 2000) son:*

*EXW, Libre en fabrica (lugar designado).*

*FCA, Libre a transportista (lugar designado).*

*CPT, Transporte pagado a (lugar de destino designado).*

*CIP, Transporte y seguro pagado a (lugar de destino designado).*

*DAF, Entregado en frontera (lugar designado).*

*DDU, Entregado sin aranceles pagados.*

*DDP, Entregado con aranceles pagados.*

*Solo transporte marítimo y fluvial:*

*FAS, Libre al lado del barco (puerto de envío designado).*

*FOB, Libre a bordo (puerto de envío designado).*

*CIF, Costo seguro y flete (puerto de destino designado).*

*DES, Entregado libre en barco (puerto de destino designado).*

*DEQ, Entregado libre en muelle (puerto de destino designado).*

*Existe una denominación para la transportación de la mercancía que es:*

*Transporte previo (pre-carriage):*

*Es el transporte inicial de los bienes que salen del local del vendedor hacia el puerto principal de embarque. Por lo general, se emplea camión, ferrocarril o vías fluviales.*

**Transporte principal (main-carriage):**

*Es el transporte principal de bienes, el cual generalmente se utiliza para la parte mas larga del viaje (de un país a otro). Estos transportes pueden ser barco o avión, aunque también camión o tren.*

**Seguimiento de transporte (on-carriage):**

*Es el transporte empleado del puerto de llegada del país de destino al local del comprador. Se puede usar camión, ferrocarril o vía fluvial.*

---

**NOTAS IMPORTANTES SOBRE LOS INCOTERMS****CONTRATO BASICO**

*Los Incoterms se emplean en el contexto de un contrato escrito para venta de bienes no en el de transporte de los mismos. Cuando un contrato esta regido por los Incoterms 2000, compradores y vendedores deben especificarlo.*

**EXW y FCA**

*Si compra libre en fábrica o libre a transportista, se debe realizar el contrato de transporte. Pero si quien hace el envío no recibe un conocimiento de embarque, entonces es imposible el uso de una carta de crédito para dicha compra.*

**INTERCAMBIO ELECTRONICO DE DATOS**

*Cada vez resulta más común que los vendedores elaboren y transmitan documentos electrónicos. Se definen Incoterms para el cambio electrónico de datos, si tanto a vendedores como compradores acuerdan su uso en el contrato de venta.*

**INTERES ASEGURABLE**

*Tome nota que en muchos casos ni el comprador ni el vendedor están obligados a proporcionar un seguro. Pero ambas partes deben estar concientes de que pueden tener intereses asegurables en los bienes y resulta aconsejable la compra de una cobertura de seguros.*

**COSTUMBRES DEL PUERTO O LA TRANSACCION**

*Los Incoterms intentan estandarizar términos comerciales para todos los negocios y todos los tipos de transacción. Sin embargo como cada puerto y transacción tienen sus propias costumbres y prácticas, es aconsejable especificarlas en el contrato de venta.*

**PUNTO PRECISO DE ENTREGA**

*En algunos casos tal vez no sea posible que el comprador designe el punto preciso del envío en el contrato. Sin embargo, si éste no lo hace de manera oportuna, el vendedor podría realizar el envío a varios lugares que se encuentren dentro de los términos del contrato. Por ejemplo, los términos originales de la venta pueden establecer el CFR Puerto de Róterdam. Este puerto es enorme y tal vez al comprador le parezca elegir un lugar determinado dentro del puerto, de modo que debe definirlo así en el contrato de venta y en los términos de la negociación. Además, como el comprador se responsabiliza de los bienes una vez que estos lleguen, también lo hará con los costos de descarga, almacenamiento y otros cargos.*

**TRAMITES ADUANALES DE EXPORTACION E IMPORTACION**

*Por lo general es deseable que el vendedor se haga cargo de los trámites aduanales de exportación y que el comprador maneje los de importación. Algunos términos comerciales requieren que el comprador maneje los trámites de exportación y otros que el vendedor se encargue de los de importación. En cada caso, el comprador y el vendedor tendrán que asumir riesgos de restricciones y prohibiciones de importación y exportación. En algunos casos, tal vez los exportadores foráneos no logren obtener licencias de importación en el país al que importan. Esto debe investigarse antes de aceptar los términos finales.*

### **REDACCION ADICIONAL**

*Es posible, y en muchos casos deseable, que vendedor y comprador estén de acuerdo en las redacciones adicionales de los Incoterms. Por ejemplo, si el vendedor está de acuerdo con los términos de DDP y acepta pagar los trámites aduanales y los impuestos de importación, pero no al impuesto al valor agregado (IVA), puede usarse el término "DDP VAT" Unpaid (DDP IVA no pagado).*

### **EMPAQUETADO**

*Es responsabilidad del vendedor proporcionar el empaquetado a menos que los bienes se envíen a granel (por ejemplo petróleo o granos). En la mayor parte de las situaciones, es mejor que el contrato de venta el tipo y la extensión del empaque requerido. Sin embargo, tal vez no sea posible saber de antemano.*

*Cuando el vendedor es responsable del empaque de los bienes que se trasladan en un contenedor de carga marítima o aérea, también lo será del contenedor.*

### **INSPECCION**

*Varias situaciones se relacionan con la inspección:*

- A) El vendedor es responsable de los costos de inspección para asegurar que la cantidad y la calidad del envío se apegan al contrato de venta.*
- B) La parte responsable de los trámites de exportación debe encargarse de las inspecciones previas al envío requeridas por la autoridad exportadora.*
- C) La parte responsable de los trámites de importación debe inspeccionar la importación requerida por las autoridades.*
- D) El comprador será responsable de las inspecciones de terceros para verificar de manera independiente de la calidad y la cantidad (si es necesario). El comprador puede exigir esta inspección y el documento que lo atestigua como una condición para el pago.*

### **TRASLADO DE RIESGOS Y COSTOS**

*La regla general es que los riesgos y costos se trasladen del vendedor al comprador, una vez que el vendedor envíe los bienes al punto y lugar designados en el término de la negociación.*

### **INCOTERMS 2000**

### **RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR Y COMPRADOR**

#### **EX WORKS (LIBRE EN FÁBRICA)**

*En libre en fábrica, el vendedor/exportador/fabricante simplemente pone los bienes a disposición del comprador en el "lugar designado"; es decir, en donde hace negocios el vendedor. Este término comercial coloca la mayor responsabilidad en el comprador y las obligaciones mínimas en el vendedor.*

*El vendedor no libera los bienes para exportación ni los carga en un camión u otro vehículo en el lugar de partida designado.*

*Las partes que intervienen en la transacción estipulan que el vendedor es responsable de los costos y riesgos de carga de los bienes en un vehículo de transporte. Este tipo de indicación debe aparecer en el contrato de venta.*

*Si el comprador no maneja los trámites de exportación, no se le obliga a emplear el término Libre en Fábrica. En tal caso, se le recomienda un libre a transportista (FCA) el termino libre en fabrica se usa cuando se hace una cotización para la venta de bienes, en la que se representa solo el costo de los bienes.*

*Los términos normales de pago para las transacciones libre en fábrica son mediante pago por adelantado y cuenta abierta.*

### **RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR**

- **BIENES.**

*Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación señalada en el contrato de venta.*

- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES.**

*Proporciona al comprador, a solicitud, riesgo y costo de este, toda la ayuda necesaria para obtener cualquier licencia, autorización o documentación requerida para la exportación de los bienes.*

- **TRANSPORTE Y SEGURO.**

*El vendedor no esta obligado a proporcionar el transporte de los bienes, ni el seguro.*

- **ENTREGA.**

*Pone los bienes a disposición del comprador, descargándolos en el lugar designado y la fecha estipulada en el contrato de venta.*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGO.**

*Asume todos los riesgos, relacionados con los bienes (pérdida o daño), hasta que estén a disposición del comprador.*

- **COSTOS.**

*Paga todos los costos hasta que los bienes estén a disposición del comprador.*

- **NOTIFICACION AL COMPRADOR.**

*Notifica al comprador la ubicación y el momento en que están disponibles los bienes.*

- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE.**

*El vendedor no esta obligado a proporcionar al comprador una prueba de entrega o un documento de transporte.*

- **REVISION,**

*EMPAQUETADO, MARCADO. Paga todos los costos relacionados con la revisión para que la*

*calidad y la cantidad de los bienes coincidan con el contrato de venta. Proporciona empaquetado conveniente a los bienes para su transporte (a menos que tradicionalmente estos se envíen sin empaquetar). Tomando en cuenta las circunstancias del transporte que el comprador haya indicado al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.*

- **OTROS.**

*Proporciona al comprador, a solicitud riesgo y costo de este, ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de origen o de exportación y que es necesaria para la exportación e importación. Proporciona al comprador, a solicitud de este, la información necesaria para obtener un seguro.*

## **RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR**

- **PAGOS.**

*Pago de bienes, como se indica en el contrato de venta.*

- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES.**

*Obtiene bajo riesgo y costo propios todas las licencias y autorizaciones de exportaciones e importaciones. Realiza todos los trámites de exportación e importación bajo riesgos y costos propios.*

- **TRANSPORTE Y SEGURO.**

*El comprador no tiene obligación de proporcionar un contrato de transporte o seguro al vendedor.*

- **ACEPTACION DE LA ENTREGA.**

*Acepta la entrega de los bienes cuando el vendedor le pone a su disposición, de acuerdo con los términos del contrato de venta.*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGO.**

*Asume todos los riesgos (pérdida o daño) desde el momento en que el vendedor pone los bienes a su disposición, de acuerdo con los términos del contrato de venta.*

- **COSTOS.**

*Paga los costos de transporte y seguro, desde el momento en que el vendedor pone a su disposición los bienes, de acuerdo con los términos del contrato de venta. También paga los costos que se derivan de aceptar la entrega de los bienes en el lugar y el tiempo designados, al igual que los relacionados con la exportación e importación, tales como aranceles, impuestos, tramites aduanales y otros cargos, incluyendo transborde. Reembolsa al vendedor los costos de ayuda proporcionada para obtener licencias y utilizations de exportación.*

- **NOTIFICACION AL VENDEDOR.**

*Si de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento dentro de un periodo estipulado o el lugar para aceptar la entrega, debe notificarlo al vendedor.*

- **PRUEBA DE ENTREGA.**

*Proporciona al vendedor la evidencia de que ha recibido la entrega.*

- **INSPECCIONES.**

*Paga los costos de la inspección o inspecciones previas al envío, incluyendo las que son obligaciones en el país de exportación.*

- **OTROS.**

*Paga y/o reembolsa al vendedor todos los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que se origina con el país de origen o de exportación, de acuerdo con lo necesario para la exportación e importación.*

### **FAS, FREE CARRIER, (LIBRE A TRANSPORTISTA-LUGAR DESIGNADO)**

*En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante dispone de los bienes para exportación y luego los envía al transportista especificado por el comprador el lugar designado. Si el lugar es un local del vendedor este es responsable de cargar los bienes en el vehículo de transporte, si el lugar designado es cualquier otro, por ejemplo el puerto de carga del transportista, el vendedor no es responsable de cargar los bienes en el vehículo de transporte.*

*El término libre a transportista se usa en cualquier modalidad de transporte incluyendo una combinación de varios de ellos.*

*El termino lugar designado en libre a transportista y todos los términos F es un lugar elegido por el vendedor.*

*Transportista tiene un significado y de algún modo, cada vez más amplio. Un transportista es una línea de transporte de carga, una línea aérea, una empresa de camiones o de ferrocarril. El transportista también es un individuo o firma que proporciona transporte cualquiera de los métodos anteriores, incluyendo una combinación de varios de ellos. Por tanto, una persona, como un agente de transporte de carga, actúa como transportista bajo este termino. En tal caso, el comprador designa al transportista o al individuo que habrá de recibir los bienes.*

*El término libre a transportista también se emplea cuando se hace una cotización inicial para la venta de bienes.*

*Las maneras normales de pago para las transacciones libres a transportistas son pago por adelantado y cuenta abierta.*

### **RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR**

- **BIENES.**

*Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación mencionada en el contrato de venta.*

- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES.**

*Obtiene, bajo riesgo y costos propios, todas las licencias y autorizaciones de exportación, además realiza todos los trámites y procedimientos de exportaciones.*

- **TRANSPORTE Y SEGURO.**

*El vendedor no tiene obligaciones con el comprador de proporcionar el transporte de los bienes y el seguro.*

- **ENTREGA.**

*Entrega los bienes en el muelle, a un lado del barco designado, en el lugar designado y en el momento indicado en el contrato de venta.*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGOS.**

*Asume todos los riesgos de pérdida por daño de los bienes, hasta que se envíe al puerto en el lugar y el momento designados en el contrato de venta.*

- **COSTOS.**

*Paga todos los costos hasta que los bienes se entreguen a un lado del barco designado, además que también cubre todos los costos relacionados con los trámites de exportación.*

- **NOTIFICACION AL COMPRADOR.**

*Notifica al comprador que los bienes se han entregado a un lado del barco designado.*

- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.**

*Proporciona al comprador un documento de entrega, o un documento de transporte, también ayuda al comprador a obtener un documento de transporte.*

- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO.**

*Paga todos los costos asociados con la revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincida con el contrato de venta. Proporciona empaquetado adecuado para los bienes que se van a transportar (a menos que tradicionalmente se envíe sin empaquetar) de acuerdo con las circunstancias del transporte del comprador comunico al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.*

- **OTROS.**

*Proporciona al comprador a solicitud y bajo riesgo y costo de este, toda la ayuda para asegurar la documentación que se origina en el país de exportación o de origen y que es necesario para la importación o transbordo a otro país, brinda al comprador, a solicitud de este, información necesaria para obtener el seguro.*

#### **RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR**

- **PAGO.**

*Paga los bienes, como lo indica el contrato de venta.*

- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES.**

*Obtiene bajo riesgo y costo propio, todas las licencias y autorización de importaciones. Además lleva a cabo todos los trámites relacionados con este documento.*

- **TRANSPORTE Y SEGURO.**

*El contrato de transporte cubre desde el puerto de envío designado. No hay obligaciones de contratar el seguro.*

- **ACEPTACION DE LA ENTREGA.**

*Acepta la entrega de los bienes de acuerdo con los términos del contrato de venta.*



- **TRANSFERENCIA DE RIESGOS.**

*Asume todos los riesgos de pérdidas o daños desde el momento en que los bienes se encuentran a un lado del barco, como se indica en el contrato de venta.*

- **COSTOS.**

*Cubre todos los costos de transporte y seguro, a partir del momento en que los bienes se entreguen a un lado del barco, de acuerdo con el término del contrato de venta. Además, también paga todos los costos que se deriven cuando el barco designado no llegue a tiempo o no acepte los bienes. Paga todos los costos relacionados con los trámites de importación como aranceles, impuestos y otros cargos incluyendo el transbordo.*

- **NOTIFICACION AL VENDEDOR.**

*Notifica al vendedor el nombre del barco, el momento o periodo para la entrega y el lugar de esta.*

- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE.**

*Acepta la prueba de entrega o el documento del transporte del vendedor.*

- **INSPECCIONES.**

*Cubre los costos de las inspecciones previas al envío, con excepción de las inspecciones impuestas en el país de exportación.*

- **OTROS.** *Cubre todos los gastos relacionados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, de acuerdo con los tramites de importación reembolsa al vendedor todos los costos de documentación o ayuda. Además, da al vendedor instrucciones precisas relacionadas con el contrato transporte.*

### **FOB, FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)**

*En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para exportación y es responsable de los costos y riesgos de su envío mas allá de la barandilla del barco en el puerto designado para ello.*

*El término libre a bordo solo se usa para transporte marítimo y fluvial.*

*El término "lugar designado" en libre a bordo y todos los términos "F" es aplicable al vendedor.*

*Las formas normales de pago para las transacciones libre a bordo son mediante pago por adelantado, cuenta abierta y cartas de crédito.*

*El término libre a bordo se emplea en la venta de mercancías a granel, tales como petróleo, granos y minerales, para los cuales pasar la barandilla del barco es importante. También se usa en el envío de otros bienes que se cargan en contenedores.*

*El documento clave en las transacciones FOB es el "Conocimiento de embarque a bordo".*

*Los vendedores y compradores confunden el término libre a bordo con libre a transportista.*

*Libre a bordo (FOB) no significa cargar los bienes en un camión en el lugar en que negocia el vendedor, sino que se refiere al envío de bienes más allá de la barandilla de un barco en un transporte marítimo o fluvial. En cambio, libre a transportista, es aplicable a todos los medios de transporte.*

## **RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR**

- **BIENES.**

*Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación señalada en el contrato de venta.*

- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES.**

*Obtiene bajo riesgo y costo propios las licencias y autorizaciones de exportación necesarias y con ellos realizan los trámites y procedimientos para la exportación.*

- **TRANSPORTE Y SEGURO.**

*El vendedor n tiene obligación con el comprador de proporcionar transporte de bienes ni seguro.*

- **ENTREGA.**

*Entrega los bienes a bordo del barco, puerto y lugar designados, según lo estipulado en el contrato de venta.*

- **TRANSFERENCIA DE RIESGOS.**

*Asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que pasen la barandilla del barco designado tal como se indica en el contrato de venta.*

- **COSTOS.**

*Cubre todos los costos hasta que los bienes pasen la barandilla del barco designado, además de aquellos relacionados con la exportación, incluyendo aranceles, impuestos y tramites aduanales.*

- **NOTIFICACION AL COMPRADOR.**

*Notifica al comprador que los bienes se han entregado a bordo del barco designado.*

- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE.**

*Proporciona al comprador una prueba de entrega o un documento de transporte, o apoyo al comprador a obtener un documento de transporte.*

- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO.**

*Paga los costos de la revisión para que la calidad y cantidad de los bienes coincidan con lo estipulado en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para que sean transportados (a menos que tradicionalmente se envíen sin empaquetar), de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunico al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Además, marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.*

- **OTROS.**

*Proporciona al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costo de este, la ayuda necesaria para asegurar la documentación que se origina en el país de exportación o de origen, la cual se emplea para la importación o transborde a otro país. También brinda al comprador, a solicitud de este, información para obtener un seguro.*



## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO.

Paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES.

Obtiene, bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de importación para llevar a cabo los tramites en los que se requiera.

- TRANSPORTE Y SEGUROS.

Proporciona el contrato de transporte desde el puerto de envío designado. El comprador no tiene la obligación de contratar un seguro.

- ACEPTACION DE LA ENTREGA.

Acepta la entrega de los bienes, de acuerdo con los términos del contrato de venta.

- TRANSFERENCIA DE RIESGO.

Asume todos los riesgos de pérdida o daño desde el momento en que los bienes pasan la barandilla del barco en el puerto de envío.

- COSTOS.

Paga todos los costos de transporte y seguro, a partir de que los bienes pasan la barandilla del barco en el puerto de embarque, de acuerdo con los términos del contrato de venta. También cubre los costos derivados de que el barco designado no llegue a tiempo o no acepte los bienes. Paga todos los costos relacionados con los tramites de importación, como aranceles, impuestos y otros cargos, incluyendo el transborde.

- NOTIFICACION AL VENDEDOR.

Notifica al vendedor el nombre del barco, el momento o periodo para la entrega y el lugar de esta.

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE.

Acepta la prueba de entrega o el documento de transporte del vendedor.

- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:

Paga todos los costos asociados con la revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con lo estipulado en el contrato de venta. Proporciona el empaquetado adecuado de los bienes para su transportación (a menos que tradicionalmente éstos se envíen si él), de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunique al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS:

Proporciona al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, y que es necesaria para la importación y el transborde.

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO:

Paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:

Obtiene y salda los costos de las licencias y autorizaciones de importación además de que efectúa los trámites relacionados para llevarla a cabo.

- TRANSPORTE Y SEGURO:

El vendedor no es responsable de pagar el transporte ni el seguro.

- ACEPTACION DE LA ENTREGA:

Acepta la entrega de los bienes en el puerto de destino, de acuerdo con los trámites del contrato de venta.

- TRANSFERENCIA DE RIESGO:

Asume todos los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes pasen la barandilla del barco en el puerto de envío.

- COSTOS:

Cubre los costos adicionales de los bienes, una vez que crucen la barandilla del barco en el puerto de envío; dichos costos incluyen descarga, transporte a puerto y eso de muelle en el puerto de destino. Paga todos los costos relacionados con los trámites de importación, por ejemplo aranceles, impuestos y otros cargos (transborde).

- NOTIFICACION AL VENDEDOR:

Si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es quien debe especificar el momento para el envío, el puerto de destino o ambas cosas, al vendedor se le tiene que notificar.

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:

Acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el contrato de venta.

- INSPECCIONES:

Paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de las inspecciones impuestas por el país de exportación.

- OTROS:

Salda los costos de aseguramiento de la documentación desde el país de origen o de exportación, según se requiera para la importación. Reembolsa al vendedor estos costos. Proporciona la información necesaria para obtener seguros.

#### CPT, CARRIAGE PAID TO (TRANSPORTE PAGADO A)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación, los entrega al transportista y es responsable de pagarlo en el lugar de destino designado. Sin embargo, una vez que el vendedor entrega los bienes al transportista, el comprador es responsable de los costos adicionales.

En Incoterms 2000, el vendedor paga los costos de descarga, la liberación aduanal, los aranceles y otros costos, si se incluyen en el costo de transporte, como los servicios de mensajería de paquetes pequeños.

Al vendedor no le corresponde el pago de la cobertura de seguro. El término CPT es válido para cualquier forma de transporte o la combinación de varios. El lugar de destino designado en CPT y en todos los términos C es aplicable al comprador, pero no es necesario que corresponda al punto de entrega final.

El término Transporte pagado a... se usa en ventas en las que se utiliza flete aéreo o marítimo por contenedor, en servicios de mensajería de pequeños paquetes y en envíos inmediatos en vehículos de motor.

Un transportista es una agencia de carga, una línea aérea, una firma de camiones de carga y/o ferrocarriles, es decir, es un individuo o compañía que ofrece servicios de transporte mediante cualquiera de los medios anteriores o en una combinación de varios de ellos. Por tanto, una persona, como un agente de transporte actúa como transportista bajo este término.

## RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES:

Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:

Obtiene, bajo riesgo y costo propios, cualquier licencia y autorización de exportación y realiza los trámites y procedimientos para la exportación.

- TRANSPORTE Y SEGURO:

Contrata y paga los costos de transporte al punto y lugar de destino designado. No tiene la obligación de asegurar los bienes.

- ENTREGA:

Entrega los bienes al transportista (o al primero de varios transportistas), para trasladarlos al lugar de destino designado, dentro del periodo estipulado en el contrato de venta.

- TRANSFERENCIA DE RIESGO:

Asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes hasta que son entregados al transportista o al primero de varios de ellos.

- COSTOS:

Salda los costos hasta que los bienes son entregados al transportista, más los costos de carga, transportación al lugar destino y descarga normal. Además de pagar los costos relacionados con la exportación, como aranceles, impuestos y trámites aduanales, paga los costos de descarga, liberación aduanal, aranceles y otros costos, si están incluidos en el costo de transporte.

- NOTIFICACION AL COMPRADOR:

Notifica al comprador que los bienes son entregados al transportista.

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:

Proporciona al comprador un documento de transporte.

- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:

Paga los costos asociados con una revisión para cotejar que su calidad y cantidad es igual a la mencionada en el contrato de venta. Empaquetada de manera adecuada los bienes para su transportación (a menos que tradicionalmente éstos se envíen sin él), de acuerdo con la transportación que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS:

Brinda al comprador, a solicitud, y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, la cual requiere para su importación y trasborde. Proporciona al comprador, a solicitud de éste, información para tramitar y obtener seguros.

...

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes según el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y salda los costos de las licencias y autorizaciones de importación, además de realizar los trámites para llevar a cabo la importación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene obligación de pagar el transporte ni el seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, del transportista al lugar de destino, de acuerdo con los términos del contrato de venta.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño, desde el momento en que el vendedor entrega los bienes al transportista.
- COSTOS: paga los costos adicionales, tales como descarga, transporte a puerto y uso de muelle en el puerto de destino. Paga los costos relacionados con los trámites de importación, por ejemplo aranceles, impuestos y trasborde.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento para el envío, el puerto de destino o ambas cosas, debe notificarlo al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el contrato de venta.
- INSPECCIONES:  
  
Paga los costos de la inspección o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- OTROS:  
  
Liquida todos los costos asociados con el aseguramiento de la documentación desde el país de origen o de exportación, según lo requiera para la importación.

## CIP, CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (TRANSPORTE Y SEGURO PAGADO A)

En esta modalidad, el vendedor / exportador / libera los bienes para su exportación, los entrega al transportista y es responsable del pago del transporte y el seguro al lugar de destino designado. Sin embargo, una vez que el vendedor entrega los bienes al transportista, el comprador es responsable de todos los costos adicionales.

En Incoterms 2000, el vendedor debe cubrir los costos de descarga, liberación aduanal y aranceles, entre otros, sólo si están considerados en el costo del transporte, como en los servicios de mensajería de pequeños paquetes.

El término CIP es válido para cualquier modo de transporte o una combinación de varios de ellos.

El Lugar de destino designado en CIP y en todos los términos "C" se aplica al comprador, pero no representan el punto de la entrega final.

## RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- BIENES:

Proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:

Obtiene, bajo riesgo y costo propios, cualquier licencia y autorización de exportación además de realizar todos los trámites y procedimientos para la exportación.

- TRANSPORTE Y SEGURO:

Contrata y paga todos los costos de transporte y seguro en el lugar designado. La póliza o el documento de seguro debe permitir al comprador hacer un reclamo directo al asegurador. Entrega el documento de seguro al comprador.

- ENTREGA:

Entrega los bienes al transportista (o al primero de varios de ellos) para llevarlos al lugar de destino designado dentro del período estipulado en el contrato de venta.

- TRANSFERENCIA DE RIESGO:

Asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes hasta que se entregan al transportista o al primero de varios de ellos.

- COSTOS:

Paga los costos hasta que los bienes se entregan al transportista, más los costos de carga, transporte y seguro en el lugar de destino, junto con la descarga normal, además de pagar todos los costos relacionados con la exportación, como aranceles, impuestos y trámites aduanales. Pagar los costos de descarga, liberación aduanal, aranceles y otros costos, si están incluidos en el costo de transporte.

- NOTIFICACION AL COMPRADOR:

Notifica al comprador que los bienes se entregan al transportista.

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:

Proporciona al comprador un documento de transporte.



- REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:

Paga los costos asociados con una revisión para que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con las estipuladas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transportación (a menos que tradicionalmente éstos se envíen sin él), de acuerdo con las circunstancias de traslado que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera propia para su identificación.

- OTROS:

Brinda al comprador, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen, la cual requiere para la importación y el trasbordo (según sea necesario): Informa al comprador para obtener un seguro adicional.

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:

Obtiene y paga los costos de las licencias y autorizaciones de importación además de realizar los trámites relacionados con ésta.

- TRANSPORTE Y SEGURO:

El vendedor no tiene obligación de pagar el transporte ni el seguro.

- ACEPTACION DE LA ENTREGA:

Acepta la entrega de los bienes, del transportista al lugar de destino, de acuerdo con los términos del contrato de venta.

- TRANSFERENCIA DE RIESGO:

Asume los riesgos de pérdida o daño a partir del momento en que el vendedor entrega los bienes al transportista.

- COSTOS:

Paga los costos adicionales, tales como descarga y uso de muelles en el puerto destino.

- NOTIFICACION AL VENDEDOR:

Si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es responsable de especificar el momento para el envío, el puerto de destino o ambas cosas, lo debe notificar al vendedor.

- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:

Acepta la documentación de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con lo estipulado en el contrato de venta.

- INSPECCIONES:

Costea la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.

- OTROS:

Liquida los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, de acuerdo con lo que requiere para la importación. Reembolsa al vendedor los costos de proporcionar esta documentación o ayuda.



## DAF, DELIVERED AT FRONTIER (ENTREGA EN LA FRONTERA)

En esta modalidad, el vendedor / exportador / fabricante libera los bienes para su exportación y es responsable de ponerlos a disposición del comprador en el punto y lugar designado de la frontera, sin descargarlos ni liberarlos para importación.

El término DAF, indica el punto, lugar y movimiento de disponibilidad precisos en la frontera. Dicho término es muy importante porque el comprador debe hacer arreglos para descargar y asegurar los bienes de manera oportuna.

Frontera significa cualquier borde o límite, incluido el de exportación.

El término DAF es válido para cualquier modo de envío, siempre y cuando el envío final al lugar designado de frontera sea por tierra.

El vendedor debe procurar y pagar la cobertura de seguros.

---

## RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- **BIENES:** proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** a) Obtiene bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para que el comprador efectúe los trámites de exportación en la frontera designada. Si hay transborde, b) Lleva a cabo todos los trámites y procedimientos de exportación necesarios para trasladar los bienes a la frontera designada.
- **TRANSPORTE Y SEGURO:** contrata y paga los costos de transporte y trasborde (si es necesario) al lugar designado. No hay obligación de proporcionar un seguro.
- **ENTREGA:** pone los bienes a disposición del comprador, descargados en la frontera del punto y el lugar designados y en la fecha o periodo especificado en el contrato de venta.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que estén a disposición del comprador en el punto, lugar y momento designados en la frontera.
- **COSTOS:** cubre los costos hasta que los bienes sean entregados en la frontera, incluyendo transporte y todos los trámites previos a la entrega.
- **NOTIFICACION AL COMPRADOR:** notifica al comprador del despacho y de la llegada proyectada, para que éste tome las acciones apropiadas para la recepción de los bienes.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:** otorga al comprador evidencia documental de la entrega en la frontera. A solicitud, y bajo riesgo y costo del comprador, proporciona un documento completo de transporte al lugar de destino designado.
- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:** paga los costos asociados con una revisión para cotejar que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con las indicadas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada para el transporte de los bienes de acuerdo con las circunstancias de transportación que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
- **OTROS:** proporciona al comprador, a solicitud, y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen y que se requiere para

la importación de los bienes. Informa al comprador para la obtención de un seguro.

---

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- **PAGO:** paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** obtiene y salda los costos de las licencias y autorizaciones, además de realizar todos los trámites de importación.
- **TRANSPORTE Y SEGURO:** el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- **ACEPTACION DE LA ENTREGA:** acepta la entrega de los bienes, una vez que éstos queden a su disposición en la frontera designada.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes se entregan en el punto, lugar y momento designados de la frontera.
- **COSTOS:** liquidan los costos de los bienes, una vez que sean entregados en la frontera, incluyendo la descarga. Paga los costos relacionados con los trámites de importación, incluyendo aranceles, impuestos y trámites. Cubre el costo del transporte desde la frontera hasta el lugar de destino.
- **NOTIFICACION AL VENDEDOR:** si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambas opciones, debe notificarlos al vendedor.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- **INSPECCIONES:** paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- **OTROS:** salda todos los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, la cual requiere para la importación de los bienes.

## DES, DELIVERED EX SHIP (ENTREGA LIBRE EN BARCO)

En esta modalidad, el vendedor / exportador / fabricante libera los bienes para su exportación y debe ponerlos a disposición del comprador a bordo del barco, en el puerto de destino designado, sin liberarlos para su exportación.

Por tanto, el vendedor es responsable de los costos de entrega de los bienes en el puerto de destino designado antes de la descarga.

El término DES sólo se usa para el envío de bienes vía marítima y fluvial, o para combinaciones de diversos modos de transporte, siempre y cuando la entrega final se haga en un barco en el puerto de destino designado.

---

## JUSTIFY">RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- **BIENES:** proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.

- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: a) obtiene bajo riesgo y costos propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para realizar los trámites y procedimientos de exportación.
  - TRANSPORTE Y SEGURO: contrata y paga los costos de transporte y trasbordo (si es necesario) al lugar designado. No hay obligación de proporcionar un seguro.
  - ENTREGA: pone los bienes a disposición del comprador, sin liberar para importación, a bordo del barco, en el lugar y puerto designados, en la fecha o dentro del periodo especificado en el contrato de venta.
  - TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que queden a disposición del comprador en el lugar y puerto designados.
  - COSTOS: paga los costos generados por los bienes hasta que sean entregados, incluyendo los trámites de exportación, transporte y trasbordo (si es necesario) al lugar y puerto designados.
  - NOTIFICACION AL COMPRADOR: notifica el despacho y la llegada proyectada para que el comprador tome las acciones apropiadas y organice la recepción de los bienes.
  - PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE: proporciona al comprador la orden de entrega, un documento de transporte, o ambos, para aceptar la entrega de los bienes en el puerto de destino.
  - REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO: cubre los costos asociados con una revisión para cotejar que la calidad y la cantidad de los bienes coincidan con las indicaciones en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transportación, de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
  - OTROS: proporciona al comprador a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda necesaria para asegurar la documentación que resulta en el país de exportación o de origen y que es necesaria para su importación. Informa al comprador para obtener un seguro.
- 

#### RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y paga los costos de las licencias y autorizaciones para realizar los trámites de importación.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACION DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el puerto.
- TRANSFERENCIA DE RIESGO: asume los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes queden a su disposición en el puerto.
- COSTOS: paga los costos de los bienes hasta que quedan a su disposición en el puerto, incluyendo descarga. Cubre los costos relacionados con los trámites de importación, incluyendo aranceles e impuestos, entre otros.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR; si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador

especifica el momento, el lugar de entrega, o ambos, debe notificarlo al vendedor.

- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- **INSPECCIONES:** paga los costos de la inspección previa al envío, con excepción de los que son impuestos por el país de exportación.
- **OTROS:** salda los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de origen o de exportación, la cual se requiere para la importación.

#### DEQ, DELIVER EX QUAY (ENTREGA LIBRE EN MUELLE)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación y es responsable de ponerlos a disposición del comprador en el muelle del puerto de destino designado, sin liberarlos para su importación.

Por tanto el comprador se responsabiliza de los cargos por importación, aranceles y otros costos relacionados con la importación, además del transporte al destino final. Esto es nuevo en los Incoterms 2000.

El término DEQ sólo se usa para envío de bienes que llegan al puerto de destino por vía marítima o fluvial.

---

#### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- **BIENES:** proporciona los bienes, factura comercial o mensaje eléctrico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** obtiene, bajo riesgo y costo propios, todas las licencias y autorizaciones de exportación requeridas y realiza todos los trámites y procedimientos de exportación, incluidos los asociados con transbordo al puerto de destino designado.
- **TRANSPORTE Y SEGURO:** contrata y paga los costos de transporte y transbordo (si es necesario) al lugar, puerto y muelle de destino designados. No tiene la obligación de proporcionar un seguro.
- **ENTREGA:** pone los bienes a disposición del comprador en el puerto y muelle designados, y en la fecha o dentro del período especificado en el contrato de venta.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que quedan a disposición del comprador en el puerto y muelle designados.
- **COSTOS:** paga todos los costos generados por los bienes hasta que son entregados, incluyendo transporte, descarga, trámites de exportación e importación, aranceles e impuestos y transbordo al puerto y muelle designados.
- **NOTIFICACION AL COMPRADOR:** notifica el despacho y la llegada proyectada de los bienes para que el comprador disponga las acciones apropiadas para organizar su recepción.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:** proporciona al comprador la orden de entrega, el documento de transporte, o ambos, para que tome posesión en el puerto de destino.
- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:** cubre los costos asociados con la revisión de los

bienes para cotejar que su calidad y cantidad es igual a las especificadas en el contrato de venta. Empaqueta, de acuerdo con las circunstancias de transportación que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.

- OTROS: paga los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resulta en el país de importación y que se requiere para liberar sus bienes importados. Informa al comprador como obtener un seguro.

---

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- PAGO: paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES: obtiene y paga los costos de las licencias y autorizaciones de importación y realiza todos los trámites relacionados con ésta.
- TRANSPORTE Y SEGURO: el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- ACEPTACIÓN DE LA ENTREGA: acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el muelle.
- TRANSFERENCIA DE RIESGOS: asume los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes quedan a su disposición en el muelle.
- COSTOS: paga todos los costos de los bienes, una vez que quedan a su disposición en el muelle.
- NOTIFICACION AL VENDEDOR: si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambos, debe notificarlo al vendedor.
- PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE: acepta la orden de entrega o el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- INSPECCIONES: paga los costos de la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestos por el país de exportación.
- OTROS: salda los costos asociados con el aseguramiento de la documentación del país de origen o de exportación, la cual se necesita para la importación.

---

## DDU, DELIVERED DUTY UNPAID (ENTREGA SIN ARANCELES PAGADOS)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación y debe ponerlos a disposición del comprador en el lugar de destino designado, sin liberarlos para su importación.

Por tanto, el vendedor se responsabiliza de entregar los bienes en el lugar de destino designado, pero es el comprador quien paga los costos de derechos de importación, aranceles, costos administrativos, costos relacionados con la importación y la transportación al destino final.

El término DDU se usa para cualquier tipo de transporte. Sin embargo, si el vendedor y el comprador desean que la entrega se lleva a cabo en la frontera o en un barco o muelle, se recomiendan los términos DES y DEQ.

## RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- **BIENES:** proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
  - **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** obtiene, bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas para efectuar los trámites y procedimientos de exportación de los bienes, además de los asociados con el transbordo al puerto de destino designado.
  - **TRANSPORTE Y SEGURO:** contrata y paga los costos de transporte y transbordo (si es necesario) al destino designado. No está obligado a proporcionar un seguro.
  - **ENTREGA:** pone los bienes a disposición del comprador en el destino designado y en la fecha o dentro del periodo especificado en el contrato de venta.
  - **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que éstos queden a disposición del comprador en el lugar designado.
  - **COSTOS:** paga los costos generados por los bienes, hasta que son entregados en el destino designado, incluyendo transporte, trámites de exportación e importación, aranceles e impuestos, además de transbordo (si es necesario) al destino designado.
  - **NOTIFICACION AL COMPRADOR:** notifica el despacho y la llegada proyectada, para que el comprador tome las acciones apropiadas para organizar la recepción de los bienes.
  - **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:** proporciona al comprador la orden de entrega, el documento de transporte, o ambos, para que se le entreguen los bienes en el puerto de destino.
  - **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:** paga los costos asociados con la revisión de calidad y la cantidad de los bienes para compararlas con las especificadas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transportación, de acuerdo con las circunstancias de transporte que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta. Marca los paquetes de manera apropiada para su identificación.
  - **OTROS:** cubre los costos asociados con el aseguramiento de la documentación que resultan en el país de importación y que se requiere para realizar la importación de los bienes. Proporciona información al comprador para que obtenga un seguro.
- 

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- **PAGO:** paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** obtiene y paga los costos de las licencias, la documentación y las autorizaciones de importación, para poder llevar a cabo los trámites relacionados con ésta.
- **TRANSPORTE Y SEGURO:** el vendedor no tiene obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- **ACEPTACION DE LA ENTREGA:** acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el destino designado.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes quedan a su disposición en el lugar de destino designado.



- **COSTOS:** paga los costos generados por los bienes, hasta que quedan a su disposición en el lugar de destino designado. Salda los costos relacionados con los trámites de importación, tales como aranceles, impuestos y otros cargos.
  - **NOTIFICACION AL VENDEDOR:** si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador especifica el momento, el lugar de entrega, o ambos, debe notificarlo al vendedor.
  - **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
  - **INSPECCIONES:** paga los costos de la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
  - **OTROS:** salda los costos asociados con el aseguramiento de la documentación del país de origen o de exportación, la cual es necesaria para tramitar la importación de los bienes.
- 

#### DDP, DELIVERED DUTY PAID (ENTREGA CON ARANCELES PAGADOS)

En esta modalidad, el vendedor/exportador/fabricante libera los bienes para su exportación y debe ponerlos a disposición del comprador en el lugar de destino designado, liberados para importación, pero sin descargarlos del vehículo de transporte.

Por tanto, el vendedor es el responsable de entregar los bienes en el lugar de destino designado, además del pago de la liberación de importación, aranceles y otros costos que se debe cubrir para importar.

---

#### RESPONSABILIDADES DEL VENDEDOR

- **BIENES:** proporciona los bienes, factura comercial o mensaje electrónico, y el resto de la documentación dispuesta en el contrato de venta.
- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** obtiene, bajo riesgo y costo propios, las licencias y autorizaciones de exportación requeridas, además de realizar todos los trámites y procedimientos de exportación, incluyendo los asociados con el transbordo al puerto de destino designado.
- **TRANSPORTE Y SEGURO:** contrata y paga los costos de transporte y trasbordo (si es necesario) al destino designado. No tiene la obligación de proporcionar seguro.
- **ENTREGA:** pone los bienes a disposición del comprador, en la fecha o dentro del periodo especificado en el contrato de venta, pero sin descargarlos en el destino designado.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume los riesgos de pérdida o daño de los bienes, hasta que quedan a disposición del comprador en el destino designado.
- **COSTOS:** pagar los costos generados por los bienes hasta que sean entregados en el destino designado, saldando también el transporte, los trámites de exportación e importación y el trasbordo (si es necesario) al destino designado.
- **NOTIFICACION AL COMPRADOR:** notifica el despacho y la llegada proyectada de los bienes, con el fin de que el comprador emprenda las acciones apropiadas para organizar su recepción.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTOS DE TRANSPORTE:** proporciona al comprador la orden de entrega, el documento de transporte o ambos, para que pueda recibir los bienes en el puerto de destino.

- **REVISION, EMPAQUETADO, MARCADO:** liquida los costos asociados con la revisión de la calidad y la cantidad de los bienes para verificar que coincidan con las especificadas en el contrato de venta. Empaqueta de manera adecuada los bienes para su transporte, de acuerdo con las circunstancias de traslado que el comprador comunicó al vendedor antes de la ejecución del contrato de venta
  - **OTROS:** paga los costos asociados con el aseguramiento de la documentación necesaria para poner los bienes a disposición del comprador en el lugar de destino designado. Proporciona información al comprador para obtener un seguro.
- 

## RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR

- **PAGO:** paga los bienes, como se indica en el contrato de venta.
- **LICENCIAS Y TRAMITES ADUANALES:** brinda al vendedor, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, toda la ayuda necesaria para asegurar las licencias, la documentación y las autorizaciones que requieren para importar los bienes.
- **TRANSPORTE Y SEGURO:** el vendedor no tiene la obligación de proporcionar transporte ni seguro.
- **ACEPTACION DE LA ENTREGA:** acepta la entrega de los bienes, una vez que queden a su disposición en el destino designado.
- **TRANSFERENCIA DE RIESGO:** asume todos los riesgos de pérdida o daño, a partir del momento en que los bienes quedan a su disposición en el lugar de destino designado.
- **COSTOS:** paga todos los de los bienes, una vez que quedan a su disposición en el lugar de destino designado.
- **NOTIFICACION AL VENDEDOR:** si, de acuerdo con el contrato de venta, el comprador es quien especifica el momento, el lugar de entrega o ambos, debe notificarlo al vendedor.
- **PRUEBA DE ENTREGA, DOCUMENTO DE TRANSPORTE:** acepta el documento de transporte del vendedor, siempre y cuando cumpla con el contrato de venta.
- **INSPECCIONES:** cubre los costos de la o las inspecciones previas al envío, con excepción de las impuestas por el país de exportación.
- **OTROS:** proporciona al vendedor, a solicitud y bajo riesgo y costo de éste, ayuda para asegurar tanto la documentación de importación como la que se requiere para que el vendedor ponga los bienes a disposición del comprador en el destino designado.



## UNIDAD 4

### TRANSPORTE

#### *EL SISTEMA DE TRANSPORTACION*

*La necesidad y los beneficios que representan los transportes son evidentes, pues existen situaciones que en el Comercio Internacional requieren del uso de un envío directo, rápido y seguro.*

*Es conveniente hacer llegar los productos mexicanos de exportación en condiciones competitivas al mercado exterior, lo que obliga a los exportadores, particularmente cuando cotizan C.I.F. o C.Y.F., que analicen el fenómeno de la transportación desde el punto de vista de la parte que representa el costo del flete en el precio total que deberá pagar el importador extranjero.*

*Entre las consideraciones que se deben hacer para elegir el medio de transporte adecuado, se puede mencionar la densidad económica del producto, su peso, su volumen, su grado de fragilidad o vulnerabilidad a las condiciones climatológicas temporales o atmosféricas; las distancias que separan al lugar de la exportación del centro importador; el costo de los servicios y las preferencias del importador en cuanto al medio de transporte de la mercancía.*

*Existen diferentes tipos de transporte, los cuales son;*

- *Autotransporte.*
- *Aéreo.*
- *Marítimo.*
- *Ferrocarril.*

---

#### *AUTOTRANSPORTE*

*De conformidad con la ley de vías generales de comunicación y su reglamento, le corresponde a la Secretaría de Comunicaciones y Transporte la planeación, concesión, coordinación, autorización y control de los servicios de autotransporte en la República Mexicana. La legislación mexicana en materia de transportes por carretera establece que las empresas transportistas estén controladas por mexicanos y, por ende, las concesiones y permisos de transporte público federal solamente se otorgan a los nacionales.*

*Asimismo, no existen acuerdos internacionales con otros países que pudieran facilitar la internación de vehículos extranjeros de carga a nuestro territorio y a la vez, las unidades mexicanas pudieran efectuar la misma operación en los territorios de esos países.*

*Sin embargo, en la práctica se ha venido intensificando en los últimos años un servicio directo hacia los países centroamericanos, fundamentalmente por lo que se refiere a nuestras exportaciones.*

*Esto ha sido posible gracias a la iniciativa de algunas empresas que negociando a título personal los permisos de internación, han establecido un servicio regular de tráfico hacia esos países.*

*De la misma forma, otras empresas transportistas han negociado convenios de enlace con sus similares en los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, a través de los cuales se proporciona al usuario mexicano un servicio directo de traslado de sus mercancías hasta el cliente norteamericano o canadiense, cuando el movimiento se efectúa en camiones. En cambio, las mercancías que se trasladan en trailers, al llegar a la frontera se separa el remolque del tractor y se engancha a otro, propiedad de*

*la empresa con la que se tiene el convenio, efectuándose de esta manera el tráfico directo entre México y los Estados Unidos de Norteamérica.*

---

### **LA TARIFA DE AUTOTRANSPORTE**

*La tarifa de carga establecida para el servicio de autotransporte federal se aplica en todo el país y está en vigor desde 1960, sin haber sufrido modificación hasta la fecha.*

*La tarifa considera como base de su aplicación la tonelada-kilómetro. Su cuota es decreciente a medida que la distancia se incrementa. Para el efecto se tiene una tabla oficial de distancias que partiendo de 20 kilómetros y aumentando de 10 en 10 fija las cuotas relativas a diversas distancias, correspondiendo a las fracciones de cada decena las cuotas de la decena anterior. A este respecto, conviene señalar que el decremento de las cuotas es acelerado para los primeros 300 Km., volviéndose suave a partir de esta distancia.*

*La tarifa general de carga da un tratamiento discriminado a las mercancías en función de su densidad económica, naturaleza, riesgo, grado de peligrosidad, volumen y peso.*

---

### **TRANSPORTE AEREO**

*México cuenta actualmente con amplio servicio de transporte aéreo que por su rapidez y por los lugares que conecta permite tenerlo en cuenta como un medio eficaz para exportar diversos productos, particularmente aquellos que requieren de un envío rápido y los que por su densidad económica pueden absorber los flete aéreos, que aún cuando son más elevados que los marítimos, tienden a reducirse día con día. Es obvio que si el exportador emplea el servicio de carga aérea, reduce las operaciones de manipulación de carga y por lo mismo los riesgos de robos, pérdidas y averías, de la misma forma que ahorra tiempo a su cliente y al recibir los productos le proporciona adicionalmente las facilidades del envío directo de la mercancía al punto de consumo.*

*Los cambios introducidos en el sistema de transporte por vía aérea y el éxito que al utilizarlo han logrado algunos exportadores de países en desarrollo, indican que este medio de transporte es un instrumento de ayuda para dichos países que tienden a fomentar sus exportaciones. También existen pruebas de que son relativamente pocos los exportadores de estos países que se dan cuenta de su valor y lo aprovechan.*

*El transporte por avión puede ayudar a vencer los principales obstáculos que han impedido avanzar a muchos exportadores potenciales de países de desarrollo. Por ejemplo, algunos de ellos se encuentran tierra adentro y tiene que recurrir al transporte terrestre y el trasbordo marítimo. Otros se encuentran apartados de las principales rutas comerciales, mal provistos de servicios marítimos y muy lejos de mercados importantes.*

*En uno y otro caso el transporte aéreo, si los demás factores coinciden, puede transformar la situación. Los aviones comerciales y de carga hacen escala en casi todos los países en desarrollo, de suerte que los mercados más alejados se encuentran a una distancia que se cubre en uno o dos días.*

*A diferencia de la carga transportada por vía terrestre, que debe aguardar la llegada de un buque durante varias semanas o incluso meses, el servicio aéreo es por lo general diario.*

*La rapidez es la ventaja determinante del transporte por avión, factor que puede ser valioso para una amplia gama de productos y sin duda decisivo en la expedición de bienes perecederos. También es importante para las mercancías de estación y para los artículos que cambian con frecuencia el carácter de la demanda, como ocurre con los de moda o temporada. Además surgen situaciones especiales, tales como la urgente necesidad de piezas de refacción.*

---

## **LOS COSTOS.-**

*Una comparación simple de las tarifas de fletes terrestres, marítimos y aéreos pueden engañar. Por regla general, aunque no siempre el flete aéreo es más caro, su precio no es sino uno de los muchos factores de una comparación completa de los costos de una operación comercial.*

*Por extraño que parezca y a pesar de la considerable cantidad de productos manufacturados que hoy se expiden por carga aérea, son pocos los fabricantes que han comprendido el costo total del transporte aéreo y el beneficio que puede obtener aceptándolo. Para evaluar en forma adecuada los costos relativos de transporte terrestre, marítimo o aéreo, es preciso considerar el embarque de mercancías sólo como una parte de todo el proceso de distribución.*

*Si se analizan los costos de esta manera, se puede descubrir que el ahorro logrado al utilizar el transporte aéreo compensa con crece el más alto precio del flete.*

- 1. Mediante el transporte por vía aérea se puede conseguir a menudo una corriente de distribución más regular y fluida, lo que permite disminuir el volumen de existencia, espacio para almacenarlas y costo de mano de obra, partidas que representan un buen porcentaje del costo total de distribución.*
- 2. Como las mercancías enviadas por avión tardan menos tiempo en llegar a su destino, el exportador puede recibir más pronto su importe y reducir así las necesidades de liquidez.*
- 3. El riesgo de hurtos y averías es menos, las primas de los seguros son más bajas para los envíos aéreos.*
- 4. Por lo general, se pueden utilizar embalajes más ligeros, lo que reduce el costo de los mismos y el peso del envío.*
- 5. Asimismo, hay que tener en cuenta la posibilidad de aumentar el índice de rotación de inventarios.*
- 6. Los derechos de aduana también entran en juego al analizar el costo total, y según el reglamento del país destino, puede influir a favor o en contra del transporte aéreo. Cuando estos derechos se basan en el peso total del embarque, como ocurre México y en Suiza, el costo se reduce utilizando el empaque más ligero. Igualmente disminuye cuando los derechos se calculan sobre el valor FOB, y como es el caso de Canadá y Estados Unidos, dado que también se tiene en cuenta el costo del envase.*

*Pero cuando el valor CIF entra en el cálculo de los derechos aduanales, como sucede en la mayor parte de los países europeos, el flete por avión puede ser un obstáculo, puesto que forma parte del precio de exportación de la mercancía.*

*El análisis de costo es bastante complicado. No se pueden calcular con exactitud todas las ventajas de transporte aéreo, pero es evidente que la rapidez y frecuencia de este medio de transporte puede ejercer un efecto considerable en la economía de la producción. Además de los factores arriba mencionados, el transporte por vía aérea puede ampliar el número de mercados en que opera el exportador, procurarle ventas adicionales mediante rápidos reajustes a las variaciones de la demanda y por último aumentar su capacidad para hacer frente a la competencia, pues reduce el tiempo que tarda la mercancía en llegar de manos del exportador a las del comprador.*

*Las consideraciones generales que afectan la aceptación pueden ser las siguientes:*

- a. Las mercancías deben ser empacadas de manera tal que no se deterioren o bien dañen a otros embarques antes de su entrega en el punto de destino. Asimismo, para asegurar una*

*transportación adecuada con relación al manejo ordinario de la carga, cada caja, paquete, etc. Debe ser marcado en forma legible y adecuada para poder identificar al remitente y al consignatario.*

- b. El embarcador está obligado a cumplir con todas las disposiciones y reglamentos aduanales, tanto en el país de origen así como el país destino.*
- c. El embarcador debe declarar el valor para el transporte internacional en la guía aérea. Esta declaración puede ser cualquier monto o cantidad, con o sin valor declarado.*

---

## **LOS SEGUROS DE LOS EMBARQUES INTERNACIONALES**

*Para conveniencia de los embarcadores, se puede asegurar su embarque en la guía aérea. El seguro es opcional y la solicitud del mismo deberá quedar claramente establecida en la carta de instrucciones del remitente o en el casillero correspondiente en la guía aérea.*

## **TRANSPORTE MARÍTIMO**

*Un elevado porcentaje del comercio exterior mexicano se transporta por la vía marítima.*

*El desarrollo de la marina mercante mexicana está condicionado, entre otros factores, por la preferencia que de sus servicios hagan los exportadores mexicanos, del mismo modo que el incremento del comercio exterior nacional dependerá en gran medida del desarrollo del sistema de transporte marítimo mexicano.*

*El transporte marítimo en México es un servicio relativamente moderno y por lo mismo está en constante expansión. Los itinerarios rutas y fechas de salida no se han establecido de una manera fija, ya que constantemente existen variaciones en las salidas o en las llegadas de las embarcaciones.*

## **FORMAS DE NEGOCIAR LOS FLETES**

---

### **DENTRO DE CONFERENCIAS**

*Las tarifas de fletes para tráfico de altura se establecen en las llamadas conferencias de fletes. Son asociaciones de empresas marítimas de diversas nacionalidades que explotan una misma ruta de navegación.*

*En ocasiones, los exportadores mexicanos que van a iniciar una exportación solicitan a las conferencias la cuota que debe cubrir el transporte del producto. Por lo regular existen productos que no se encuentran clasificados dentro de las tarifas que manejan las citadas conferencias, por lo que el monto del flete se aplica con la tarifa de carga no especificada, la cuál es más costosa que el flete que se debe aplicar para el producto señalado.*

*El procedimiento que se debe seguir para que se considere una tarifa específica consiste en solicitar de la conferencia, ya sea que tenga sede dentro de las líneas marítimas que operan en México o bien directamente en el extranjero, una tarifa acorde con el producto que se vaya a exportar.*

*Otro de los problemas a que se enfrenta el exportador es el incremento periódico de los fletes en casi todas las rutas marítimas, por lo que no les permite ofrecer sus productos a precios considerados competitivos.*

*La forma en que se negocia este aumento es dirigiéndose a los comités y a las conferencias y explicando de una manera amplia y detallada el porqué sus productos no pueden soportar ese*

*incremento o alza del flete marítimo.*

---

### **FUERA DE CONFERENCIA**

*Las tarifas fuera de conferencia se pueden negociar con mayor facilidad que las que se encuentran dentro de la misma. Existen diferentes rutas en las que México no participa en conferencias marítimas; por tanto, la forma que se pueden negociar estos fletes es comprometiéndose con las líneas a efectuar exportaciones periódicas y con volumen asegurado durante todo un año. De esta manera el exportador está en condiciones de poder negociar sus fletes de acuerdo con las necesidades y costos de producción de sus artículos.*

*Después de analizar la falta de transporte que había sido un obstáculo para el desarrollo e incremento del comercio en la región, se fijaron los siguientes objetivos:*

- Apoyar el desarrollo de la infraestructura del transporte marítimo en el área, mediante el establecimiento de servicios regulares e itinerarios fijos, adecuados a las necesidades propias del área.*
  - Ahorrar divisas por concepto de pago de fletes y pasajes a buques de bandera extrazonal.*
  - Impulsar la construcción y reparación naval en la región.*
  - Establecer tarifas de fletes que hagan competitivos a nuestros productos.*
  - Disponer de volúmenes de carga de manera regular a fin de evitar exceso de capacidad de bodega en algunos buques.*
  - Aprovechar la tecnología de los países que tengan marina mercante más desarrollada.*
- 

### **FERROCARRIL**

*El tráfico de mercancías por ferrocarril se efectúa normalmente por servicio de carga o Express.*

*Se entiende por servicio de carga el destinado al transporte de mercancías cuyo peso o volumen sea de una transportación específica en este sistema de transporte, utilizando vehículos abiertos o cerrados.*

*Por servicio de express se entiende al transporte en vehículos cerrados; el envío de pequeños bultos o paquetes y mercancías en general, cuyo valor deberá ser declarado por el remitente el cual realizará un plazo menor al que ha sido asignado en el servicio de carga mediante el paso de una tasa más elevada.*

*En la ejecución del transporte de carga, los plazos de expedición estipulan en su reglamento que no excederán de un día.*

*Por el recorrido de cada fracción indivisible, de 200 Km., se requerirán 24 hrs., así como otras 24 horas para realizar la entrega.*

*En caso de tratarse de transporte combinado y hubiere necesidad de transbordar las mercancías, se adicionará un día mas para realizar esta operación.*

### **CLASIFICACION DE LAS MERCANCIAS PARA EFECTOS DE FLETES**

### **LA IMPORTANCIA DE LA CLASIFICACION DE MERCANCIAS PARA EFECTO DE PAGO DE**

## **FLETES**

*El responsable del departamento de tráfico debe tener una amplia experiencia en la clasificación de las mercancías para efecto de pago de fletes porque de ello depende que los productos que la empresa fabrica puedan ser competitivos en el mercado.*

*Cada empresa quiere conseguir el flete de más bajo precio; en consecuencia, el encargado de las cuotas en el departamento de tráfico consulta la clasificación del producto para usar correctamente la cuota que le corresponde. Curiosamente un artículo puede caer a veces dentro de más de una clasificación. Si la elección se dejara en manos del porteador, éste podría elegir una cuota más elevada.*

## **LOS FLETES Y LA REDUCCION DE LOS COSTOS DE LA EMPRESA**

*Para cualquier empresa es indispensable mantener costos bajos para poder competir con otras compañías que están produciendo artículos similares.*

*El costo bajo ofrece la oportunidad de reducir los precios de venta. Conocer el precio de venta de un artículo o servicio es uno de los requisitos previos a la decisión de comprar.*

*Una empresa necesita conocer el costo de los materiales, del trabajo y otros gastos, a fin de establecer el precio de venta y mantenerlo dentro de la estructura de los costos de la empresa con el fin de obtener los beneficios esperados.*

## **LAS TARIFAS Y EL CALCULO DE LOS FLETES**

### **CONCEPTO DE TARIFA**

*Tarifa es el precio que los usuarios deben cubrir por la prestación de los servicios recibidos.*

*La tarifa comprende la especificación y cuantificación, es decir, la caracterización del servicio de que se trate y la cuota correspondiente. Cuando es necesario desglosar los conceptos se tiene una lista de cuotas que corresponden a estos, los cuales pueden ser tablas de distancias, clases de servicios, clasificaciones de efectos u otros. A lo anterior se añaden las reglas de aplicación de la tarifa.*

### **ELEMENTOS BASICOS DE LA TARIFA**

*La base para fijar las tarifas de bienes o servicios, es su costo económico.*

*Cuando dichos bienes o servicios son proporcionados por una empresa privada, entonces sí se cubre dicho costo. Sin embargo, no ocurre de ésta forma cuando dichas mercancías o servicios son vendidos directamente por el Estado pues entonces su precio normalmente no alcanza a cubrir el costo económico.*

*Por la estructuración de las tarifas y en particular en el estudio de los costos de transporte se presentan variantes, ya que influyen tres factores diferentes, como son: el peso, volumen y valor. Al no existir correlación positiva entre dichos factores, se propicia una situación en la que se aplican tarifas de distancia mínima, diferenciales, etc.*

### **CLASES DE TARIFAS**

*Las tarifas se clasifican de acuerdo con el tipo de transporte que se usa para el envío de la mercancía; por lo tanto encontramos tarifas de flete para el tráfico marítimo, tráfico aéreo y tráfico terrestre.*

*Por las características especiales de los medios de transporte, cuando existen viajes de vacío es posible aplicar tarifas direccionales a efecto de lograr un mejor aprovechamiento de los equipos. De esta manera, los gastos globales se imputan únicamente a lo que llamamos viaje de ida, a fin de que se*



*puedan estructurar tarifas más reducidas, ya que en éstas sólo basta cubrir los costos de transporte.*

*Teóricamente las tarifas deben ser diferenciales según la mercancía, su valor o la dirección de su transporte.*

*También encontramos como característica básica en el transporte la variación fundamental que se establece entre gastos generales y costos totales, según el tipo de transporte que se estudie o la forma en que se realice.*

### **CALCULO DE LOS FLETES**

*Para calcular los fletes que se tiene que pagar, se toman en consideración los siguientes factores:*

#### **1. Descripción:**

- *Clase o nombre de la mercancía*
- *Materia que constituye el artículo*
- *Fin o uso del artículo*
- *Estado (acabado, semiacabado, en bruto, deteriorado, desperdicio).*

#### **1. Tamaño y Peso:**

- *Peso del artículo por unidad.*
- *Peso mínimo de una carga de vagón.*
- *Tamaño de paquete.*
- *Método de embalaje.*

#### **1. Destino:**

- *Algún punto dentro de la República Mexicana.*
- *Embarque entre dos estados.*
- *Algún punto en el extranjero.*

*En lo referente al flete terrestre se recomienda consultar la tarifa de autotransporte de carga de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes en la que se busca la tarifa que corresponde al producto que se va a enviar por camión.*

*En lo referente a productos que se envían por ferrocarril lo conveniente es pedir información al departamento de carga de Ferrocarriles de México.*

*El flete de envíos de mercancías por buque se determina solicitando cotización a las líneas navieras que hacen el recorrido entre México y el lugar a donde vamos a mandar los artículos.*

*Para el flete aéreo también es conveniente pedir cotización a las empresas aéreas que se encuentran en el país.*

### **SUGERENCIAS PARA EMBARQUES**

### ***FERROCARRIL***

- *Costo de arrastre muy bajo*
- *Costo de maniobra muy alto*
- *Se recomienda usarlo para volúmenes de carga a grandes distancias.*

### ***AUTOTRANSPORTE***

- *Costo de arrastre alto*
- *Costo de maniobras muy bajo*
- *Se recomienda usarlo para pequeños volúmenes de carga en distancias cortas*

### ***MARITIMO***

- *Costo de arrastre muy alto*
- *Costo de maniobras muy alto.*
- *Se recomienda usarlo para grandes distancias y grandes volúmenes de carga.*

### ***AEREO***

- *Costo de arrastre alto.*
- *Costo de maniobra bajo.*
- *Se recomienda usarlo para volúmenes reducidos de carga, a grandes distancias.*

### ***ORGANIZACIÓN DE RUTAS***

#### ***DETERMINACIÓN DE LA RUTA ADECUADA***

*Una importante decisión del sistema logístico de una empresa es la determinación del tipo de transporte que se usará para enviar los productos al mayorista, detallista o último consumidor. La organización de rutas para el transporte de productos y la tarifa de flete son factores determinantes en la estructura del costo de distribución.*

#### ***CUADRO DE RUTAS***

*Un medio conveniente para efectuar el transporte rápido de mercancías mediante la eficiente asignación de rutas, es la preparación y archivo de cuadros de rutas que cubren varias subdivisiones geográficas. Usando estos productos se pueden elegir rutas, ya sea para propósitos de despacho rápido o para economía en los costos de transporte. Cada ruta que figura en un cuadro deberá indicar el número de días recorridos para cubrir distancias entre estaciones importantes, como también el número de lugares de trasbordo y puntos de empalme. Los embarques son frecuentemente "detenidos" en los puntos de empalme o playas de clasificación de los ferrocarriles, esperando la formación de trenes de carga completos a puntos de destino de una ruta común. A fin de evitar tales demoras los embarcadores deberán conocer los movimientos de trenes; es decir, la frecuencia y rapidez del servicio de fletes en las diversas secciones de una ruta terminal.*

### ***FERROCARRIL***

*Los ferrocarriles están especialmente adaptados para largos recorridos y su flete es más económico.*

#### *Ventajas del ferrocarril*

- *El ferrocarril es un medio de transporte muy seguro. Está menos afectado por las variaciones del tiempo que cualquier otro medio de transporte.*
- *El ferrocarril es un medio de transporte destinado al movimiento de grandes volúmenes de carga.*
- *El ferrocarril está indicado para el movimiento de toda clase de mercancías, desde aquellas de más baja densidad económica que se transportan con tarifas reducidas, hasta las mercancías de más alta densidad económica. Las mercancías de baja densidad económica no las transporta el camión porque el servicio resultaría de un costo muy elevado y además la capacidad del camión no permitiría el desplazamiento de grandes volúmenes en un solo viaje.*
- *Se reconoce al ferrocarril superioridad manifiesta sobre otros medios de transporte terrestres, tratándose de transportar mercancías variadas a larga distancia, ya que por su capacidad para mover grandes volúmenes de carga, puede cobrar tarifas bajas, siguiendo su norma de aplicar tarifas de base decreciente a medida que aumenta la distancia.*

#### *Desventajas del ferrocarril:*

- *Tratándose del transporte de mercancías de alta densidad económica y artículos perecederos a distancias cortas, el ferrocarril no puede competir con el autotransporte debido a que los usuarios, dueños de las mercancías, prefieren un servicio directo de puerta a puerta como la suministra el camión, pese a que en estos casos se aplican tarifas altas.*

#### *VIA MARITIMA:*

*La mayoría del transporte internacional se hace por vía marítima y, pese a los últimos desarrollos que ha experimentado el transporte aéreo y el realizado por vía terrestre, se puede decir que más del 80% de las exportaciones mundiales son hechas de unos países a otros, a través del mar.*

*Pese a este predominio marítimo, todo exportador debe estudiar la elección del medio de transporte a emplear de acuerdo con la naturaleza de su mercancía y con los plazos de entrega de que dispongan según el contrato firmado. ¿Cuánto tiempo puede resistir en condiciones normales nuestra mercancía perecedera? ¿Es posible que el uso de contenedores en un tipo de transporte compense el costo, aparentemente más elevado, del flete por los abaratamientos derivados del costo de embalaje? ¿Es que el mayor cuidado con el que se transportan las mercancías manipuladas por aire no puede compensar el precio del embalaje marítimo necesario?*

#### *VIA AEREA:*

*El punto más favorable al flete aéreo es su rapidez. Este factor ha permitido a muchas compañías ampliar los límites de su mercado. Los productos sujetos a deterioro físico (flores frescas, productos biológicos, etc.) se pueden entregar a muchos más mercados por aires que por cualquier otro medio.*

*Esta rapidez permite llegar antes a los clientes, con lo que se tiene una serie de ventajas.*

#### *Ventajas*

- *Se pueden hacer llegar muestras al cliente, de manera que éste pueda ver rápidamente si le puede interesar una oferta.*
- *Se hace llegar la mercancía a los mercados consumidores cuando el tiempo no la ha vuelto obsoleta en relación a las apetencias de los consumidores (libros, periódicos y revistas, por*

*ejemplo).*

- *Se puede llegar a mercados difícilmente accesibles por otros medios de transporte (mercados centroafricanos, por ejemplo).*
- *Se puede reducir el costo de embalaje, pues las mercancías enviadas por avión sufren una manipulación más cuidadosa que la transportación por vía marítima.*
- *Se reduce los gastos de almacén que los agentes y representantes deben pagar en los puntos de venta en el extranjero para poder responder adecuadamente con su nivel de existencias a demandas estacionales anormales o a demandas ocasionales imprevisibles.*

#### *Desventajas*

- *Cuando hay mal tiempo no puede prestar servicio.*
- *Su operación todavía tiene un alto grado de azar.*
- *Es el medio de transporte más costoso por unidad de carga transportada.*

#### *VIA TERRESTRE*

##### *AUTOMOTORES*

*El tremendo aumento en el uso del transporte por carretera se debe principalmente a tres factores: una mejor red de carreteras, nuevos desarrollos en equipos de camiones y de manejo de materiales y las ventajas competitivas de este sistema de transporte.*

*Por lo que hace a las ventajas del automotor, podemos señalarlas en las formas siguientes:*

- *Es un medio de transporte muy flexible. El automotor puede dar un servicio en cualquier lugar donde haya un camino o una brecha que permita la circulación. Existen incluso vehículos adaptados para dar servicio en malos caminos. Estas unidades motoras se pueden estacionar en cualquier sitio, sin causar mayores problemas.*
- *Los automotores tiene grandes ventajas económicas en recorridos a cortas distancias y aún a distancias medias, transportando mercancías de alta densidad económica y aún mercancías de gran demanda como alimentos, vestidos, calzado, medicinas y otros efectos de comercio que requieren de transportes rápidos.*
- *El automotor está indicado para el manejo de carga ligera en cantidades pequeñas o bien usando todo el cupo de la unidad. Puede prestar servicios en forma directa o bien operar como medio complementario de otros sistemas de transportes.*

