

R



CORPORACIÓN
UNIVERSITARIA
REMINGTON
RES. 2661 MEN JUNIO 21 DE 1996

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
LOE (Líneas de Orientación Específica)
Optativa III parte B
Asignatura: Créditos y Cartera

Dirección de Educación a Distancia

Este material es propiedad de la Corporación Universitaria Remington (CUR),
para los estudiantes de la CUR en todo el país.

2012

CRÉDITOS



El módulo de estudio de la asignatura Créditos y Cartera LOE (Líneas de Orientación Específica) Optativa III parte B es propiedad de la Corporación Universitaria Remington. Las imágenes fueron tomadas de diferentes fuentes que se relacionan en los derechos de autor y las citas en la bibliografía. El contenido del módulo está protegido por las leyes de derechos de autor que rigen al país.

Este material tiene fines educativos y no puede usarse con propósitos económicos o comerciales.

AUTOR

Sonia Yajqueline Mateus Riveros

Magister en Administración. UNAL-UPTC. Especialista en Alta Gerencia en Mercadotecnia. UPTC. Profesional en Mercadeo. UPTC. Docente universitario. Directora Agencia WWB Colombia. Duitama Boyacá
Sonita262@gmail.com

Nota: el autor certificó (de manera verbal o escrita) No haber incurrido en fraude científico, plagio o vicios de autoría; en caso contrario eximió de toda responsabilidad a la Corporación Universitaria Remington, y se declaró como el único responsable.

RESPONSABLES

Dra. Doralhina Jaramillo Ossa

Vicedecana de la Facultad de Administración
administracion.vicedecano@remington.edu.co

Tomás Vásquez Uribe

Director (e) Educación a Distancia y Virtual
distancia.coordinadorcat@remington.edu.co

Coordinadora de Medios y Mediaciones

Angélica Ricaurte Avendaño
mediaciones.coordinador01@remington.edu.co

GRUPO DE APOYO

Personal de la Unidad de Remington Virtual (CUR-Virtual)

EDICIÓN Y MONTAJE

Primera versión. Febrero de 2011. Segunda versión Marzo 2012

Derechos Reservados



Esta obra es publicada bajo la licencia Creative Commons. Reconocimiento-No Comercial-Compartir Igual 2.5 Colombia.

TABLA DE CONTENIDO

1.	MAPA DE LA ASIGNATURA.....	8
2.	EL CRÉDITO.....	9
2.1.	Prueba Inicial.....	9
2.2.	Relación de conceptos	10
2.3.	Definición y Concepto	10
2.3.1.	Concepto de Crédito.	10
2.4.	Ventajas y desventajas del crédito.....	13
2.4.1.	Ventajas y desventajas del crédito.....	13
3.	LAS Cs DEL CRÉDITO.....	15
3.1.	Prueba Inicial.....	15
3.2.	Las Cs del Crédito	16
3.2.1.	Condiciones económicas.....	16
4.	MARCO LEGAL DEL CRÉDITO	20
4.1.	Prueba Inicial.....	20
4.2.	Relación de conceptos	21
4.3.	Títulos De Crédito.....	21
4.3.1.	Definición y características de los títulos valores.	21
4.3.2.	Títulos valores según la forma como se promete el pago	27
4.3.3.	Títulos de acuerdo a la forma de creación:.....	28
4.3.4.	Principales títulos valores.....	28
5.	LA GESTIÓN DE LA COBRANZA EN LA EMPRESA	30
5.1.	Prueba Inicial.....	30
5.2.	Relación de conceptos	31
5.3.	Departamento de Crédito y Cobranza	31
5.3.1.	Objetivo del Departamento	31
5.4.	Funciones del Departamento.....	33

5.5.	Organización del departamento de crédito y cobranza.....	34
5.5.1.	Ubicación del Departamento de crédito y cobranzas.....	34
6.	EL CRÉDITO INTERNACIONAL.....	37
6.1.	Prueba inicial.....	37
6.2.	Relación de conceptos.....	38
6.3.	Conceptos y teorías.....	39
6.4.	Formas de pago internacional.....	42
7.	PISTAS DE APRENDIZAJE.....	61
8.	GLOSARIO.....	62
9.	BIBLIOGRAFÍA.....	67

1. MAPA DE LA ASIGNATURA

CRÉDITO Y CARTERA

PROPÓSITO GENERAL DEL MÓDULO

Formación para adquirir conocimiento, técnicas y habilidades para implementar la Gestión de Crédito y cartera en la empresa.

OBJETIVO GENERAL

Dotar a los estudiantes de los conocimientos básicos relacionados con la gestión de crédito y la gestión de cartera.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ❑ Determinar las distintas funciones del crédito en la empresa
- ❑ Identificar las distintas características del crédito como base para el otorgamiento del crédito.
- ❑ Conocer los diferentes títulos de crédito y las operaciones que son actos de comercio.
- ❑ Determinar los requerimientos necesarios para la incorporación del departamento de crédito y cobranzas en la empresa.
- ❑ Conocer las opciones de crédito internacional en las operaciones de negocios

UNIDAD 1

El Crédito

UNIDAD 2

Las Cs del
Crédito

UNIDAD 3

Marco Legal
del Crédito

UNIDAD 4

La Gestión de
la Cobranza
en la Empresa

UNIDAD 5

El Crédito
Internacional

2. EL CRÉDITO

OBJETIVO GENERAL

Determinar las distintas funciones del crédito en la empresa

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir el concepto de crédito empresarial
- Determinar las ventajas y desventajas del crédito empresarial

2.1. Prueba Inicial

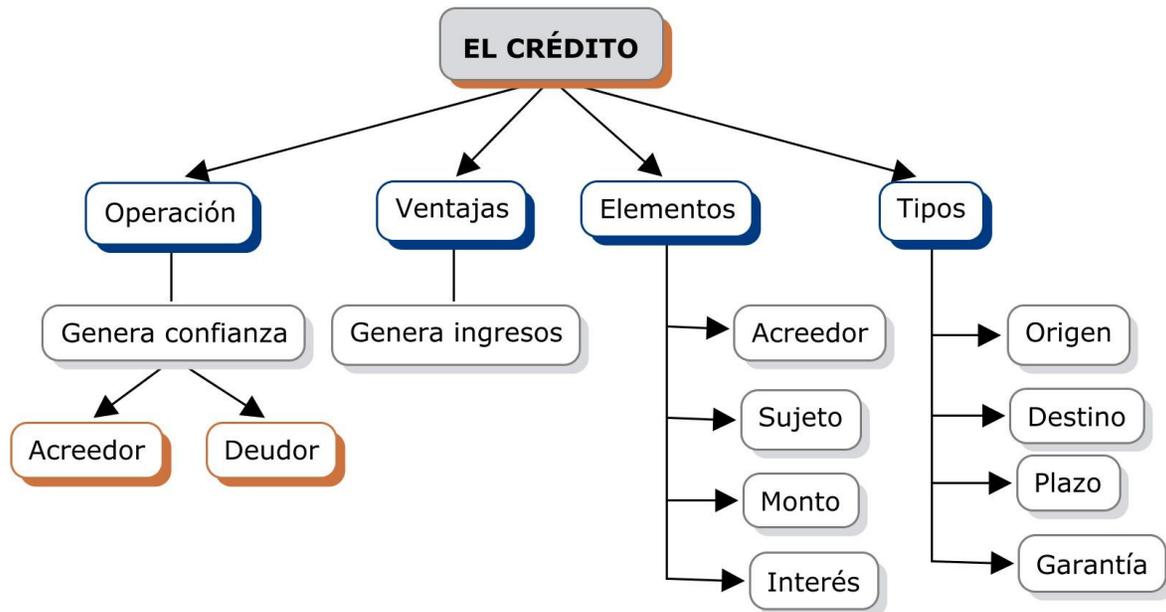
Señale la respuesta correcta.

El crédito es una acción basada en la confianza mutua. Consiste en que una parte entrega un bien o dinero a la otra parte y espera que esta última cumpla en un plazo determinado

De la anterior afirmación se puede deducir que:

- El postulado 1 es correcto
- El postulado 2 es falso
- El postulado 1 y 2 son falsos
- El postulado 1 y 2 son correctos.

2.2. Relación de conceptos



2.3. Definición y Concepto

2.3.1. Concepto de Crédito.

La palabra crédito viene del latín *creditus*' (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. Es precisamente sobre la confianza que se basará el crédito que nos otorgue un particular o una entidad comercial o bancaria, siendo esta última la institución más común para solicitarlo.

El crédito es una operación por medio de la cual un acreedor presta cierta cantidad de dinero a un deudor por la garantía o confianza, en la posibilidad, voluntad y solvencia de que cumpla a un plazo determinado con el reembolso total de la deuda contraída mas sus accesorios o intereses, previo estudio hecho por quien presta el dinero respecto a la seguridad, liquidez y conveniencia que representa o que ofrece el deudor.

2.3.1.1 Las Funciones del Crédito.

Poner a disposición de las personas físicas o jurídicas, dedicadas a actividades de producción, distribución y consumo, el capital solicitado, requiriendo que este capital encuentre un empleo productivo. Generar un beneficio, tanto para el acreditado, permitiéndole proyectar el crecimiento de su negocio, como para el acreditante, por las utilidades que obtiene al prestar el dinero y cobrar intereses.

2.3.1.2 Elementos del Crédito.

A continuación se presenta los principales elementos que conforman el Crédito:

- ✘ El Acreedor: Representa la parte que concede el Crédito.
- ✘ El Sujeto de Crédito: Persona física o jurídica que recibe el Crédito.
- ✘ Monto del Crédito: Cantidad de dinero prestado.
- ✘ Destino del Crédito: Uso que se dará al Crédito.
- ✘ Plazo: Tiempo que transcurre entre la concesión y el pago del Crédito.
- ✘ Plazo de gracia: Tiempo en que no se paga capital, solamente intereses.
- ✘ Amortizaciones: Forma, a través del tiempo en que se pagará el crédito.
- ✘ Intereses: La cantidad que se deberá pagar por el uso del Crédito. Para el acreedor es un ingreso y para el deudor es un costo.
- ✘ Confianza: Es la consideración que tiene el acreedor respecto a la solvencia moral y económica del deudor.
- ✘ Riesgo: Es la posibilidad de que no se recupere el Crédito.
- ✘ Legales: El Crédito deberá condicionarse a las leyes que norman estas operaciones.

2.3.1.3 Clase de créditos.

Los créditos se pueden clasificar según, su origen, destino, plazo o garantía. Veamos esta clasificación¹.

¹Tomado de <http://www.eumed.net/libros/2006b/cag3/1f.htm>

Según el origen:

- ✘ Créditos comerciales, son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa;
- ✘ Créditos bancarios, son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos;
- ✘ Créditos hipotecarios, concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido;
- ✘ Créditos contra emisión de deuda pública. Que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública;
- ✘ Créditos internacionales, son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

2.3.1.4 Según el destino:

- ✘ De producción: Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas.
- ✘ De consumo: Para facilitar la adquisición de bienes personales.
- ✘ Hipotecarios, destinados a la compra de bienes inmuebles,

2.3.1.5 Según el plazo:

- ✘ A corto y mediano plazo: Otorgados por Bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.
- ✘ A largo plazo: Para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinarias, etc.

2.3.1.6 Según la garantía:

- ✘ Personal. Créditos a sola firma sobre sus antecedentes personales y comerciales.

- ✘ Real (hipotecas). Prendarias cuando el acreedor puede garantizar sobre un objeto que afecta en beneficio del acreedor.

Ejercicio de autoevaluación

Realice un ensayo argumentativo en donde resalte la importancia del Crédito en sus actividades personales.

2.4. Ventajas y desventajas del crédito

2.4.1. Ventajas y desventajas del crédito

Acceder a crédito, de por sí, no es bueno o malo. Sólo dependerá de cómo se use. Cuando usa el crédito, lo que en realidad se está haciendo es pagar para que alguien (empresa o particular) le preste dinero. De hecho el crédito presenta una serie de ventajas y desventajas, que vale la pena tener en cuenta.

Seguidamente se presentan tanto las ventajas, como las desventajas del uso del crédito²:

2.4.1.1 Ventajas del crédito

- ✘ Tener la posibilidad de renovar y ampliar el límite de fondos. Lo bueno de este punto, es que la renovación puede hacerse tantas veces como el cliente desee.
- ✘ Los pagos pueden hacerse las veces que se quiera, y los montos de los pagos dependen del cliente; esto ayuda a que disminuyan los intereses.
- ✘ El crédito es útil en casos de emergencia.
- ✘ Algunos consideran que el crédito es mejor que el dinero en efectivo.
- ✘ El interés es menor en comparación a lo que se aporta.
- ✘ Permite agilizar las operaciones comerciales.

2.4.1.2 Desventajas del crédito

- ✘ Los costes son elevados.
- ✘ Su período de amortización es corto.
- ✘ El interés es superior al que se aplica en el transcurso del plazo.

² Consultado en <http://www.monetos.es/financiacion/prestamos/ventajas-desventajas-credito/>

- ✘ Sí hay atraso en una cuota, afectará automáticamente al historial crediticio del cliente.
- ✘ Los procedimientos del trámite del crédito suelen ser complicados.
- ✘ Los gastos de la tramitación son altos.
- ✘ Hacer el pago de tasas pasivas, que se cancelan por concepto de intereses.
- ✘ Aumento de la carga financiera tras incumplir los pagos establecidos.
- ✘ Sí se emplea en la compra de bienes, los artículos pueden terminar costando más ya que se pagan intereses y cargos por financiamiento, al utilizar por adelantado el dinero.
- ✘ Sí se pactaron bienes en garantía se puede correr el riesgo de perderlos con el no pago del préstamo.

Ejercicios de autoevaluación

Defina que se entiende por crédito

Identifique la clasificación del crédito y determine un ejemplo para cada una de ellas

Ejercicio General

Relacione los conceptos de la columna A con las definiciones que presenta la columna B.

Columna A	Columna B
Confianza	Ventaja
Riesgo	Elemento del crédito
Renovar y ampliar	Desventaja
Aumento de la carga financiera	Concepto.

Una de las siguientes opciones no es un crédito, seleccione la respuesta correcta.

- ✘ Personal
- ✘ Comercial
- ✘ Consumo
- ✘ Riesgo

Mencione, Cuál es la función primordial del Crédito.

La frase: “El crédito es mejor que el dinero en efectivo” es una afirmación:

Falsa

Verdadera.

Explique su respuesta.

3. LAS CS DEL CRÉDITO

OBJETIVO GENERAL

Identificar las distintas características del crédito como base para el otorgamiento del crédito.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✘ Comprender el concepto de cada uno de los componentes del las Cs del crédito.

3.1. Prueba Inicial

El análisis previo al otorgamiento de un crédito, es todo un campo de la administración que en algunos casos llega a requerir un alto grado de especialización, sin embargo hay factores que se deben evaluar al analizar un crédito.

Si Usted, es el encargado de otorgar un crédito, que variables consideraría para la concesión del mismo. Explique:

Las Cs del crédito



3.2. Las Cs del Crédito

Para tener acceso a un crédito es fundamental analizar las Cs del crédito. "Las 'C' son el carácter del cliente, la capacidad de pago, el capital, el colateral (la garantía) y las condiciones económicas, Veamos cada una de ellas.

3.2.1. Condiciones económicas.

Son los factores externos que pueden afectar la marcha de algún negocio, es decir aquellos que no dependen de su trabajo. Los negocios en general y las condiciones económicas, sobre las que los individuos no tienen control, pueden alterar el cumplimiento del pago, así como su deseo de cumplir con sus obligaciones. (Glenn, 2010)

Algunos elementos a considerar son:

Ubicación Geográfica

Situación Política y económica de la región

Sector (No es lo mismo el ramo de la construcción que el ramo de papelería).

3.2.1.1 Capacidad de pago.

Es la habilidad y experiencia en los negocios, que tenga la persona o empresa, en la administración y resultados prácticos. Para su evaluación se toma en cuenta la antigüedad, el crecimiento de la empresa, sus canales de distribución, actividades, operaciones, zona de influencia, número de empleados, sucursales, etc. (Glenn, 2010)

Aquí se evalúa la Habilidad Gerencial. Y es la que se encarga de explicar el éxito de una empresa en el pasado y cómo lo será posiblemente en el futuro.

3.2.1.2 Capital

Con este concepto se hace referencia al dinero o a los bienes que posee el deudor, de los cuales puede disponer para cubrir su compromiso en caso de quedarse sin empleo u otra forma de ingresos. Posiblemente en la solicitud del crédito, le pregunten si posee un automóvil o una vivienda propia. Esto no significa que queden como garantía del crédito.

3.2.1.3 Colateral (garantía)

En ciertos tipos de créditos se pide que queden como garantía prendaria bienes o valores mientras se liquida el crédito, es decir, los bienes o fianzas que avalan el monto del crédito. En este caso es cuando se habla del colateral.

Son todos aquellos elementos de que dispone el negocio o sus dueños, para garantizar el cumplimiento de pago en el crédito, es decir las garantías o apoyos colaterales; mismos que se evalúan a través de sus activos fijos, el valor económico y la calidad de estos.

3.2.1.4 Carácter

El carácter del cliente se refiere a la solvencia moral de la persona, es decir, a la trayectoria de buen pagador de sus deudas. Son las cualidades de honorabilidad y solvencia moral que tiene el deudor para responder a nuestro crédito.

Cuando se hace análisis de crédito, lo que se busca es de alguna manera ser capaces de predecir el futuro comportamiento de pago de un cliente, para ello no se dispone de un mecanismo, que nos permita ver con claridad ese futuro incierto, por lo que se debe echar mano de información sobre los hábitos de pago y comportamiento. Dicha información, tendrá que hacer referencia al pasado (como se ha comportado en operaciones crediticias pasadas) y al presente (como se está comportando actualmente en relación a sus pagos); esto nos marcará una tendencia y por ende una probabilidad de mantener un similar comportamiento para futuros eventos. (Glenn, 2010)

La evaluación del carácter o solvencia moral de un cliente debe hacerse a partir de elementos contundentes, medibles y verificables tales como:

- ✘ Solicitar referencias comerciales a otros proveedores con quienes tenga crédito.
- ✘ Obtener un reporte de Buró de crédito. (Este puede ser tramitado por tu propio cliente o ser solicitado directamente en la empresa)
- ✘ Verificar demandas judiciales.
- ✘ Obtener referencias bancarias.
- ✘ Obtener referencias personales.

3.2.1.5 Constancia o arraigo.

Parte del análisis es medir el riesgo a través de conocer, tratándose de una persona natural especialmente, el tiempo de permanencia en sus trabajos y en su domicilio. Este conocimiento nos indicará la constancia de un cliente, si es capaz de mantener una estabilidad tanto en el empleo o en la vivienda.

Una persona con muchos cambios de trabajo continuos, puede mostrar problemas de personalidad que lo imposibiliten a honrar sus deudas debido a la falta de empleo en un corto plazo.

Ejercicio de autoevaluación

Represente en forma gráfica el concepto las Cs del Crédito.

Ejercicio general

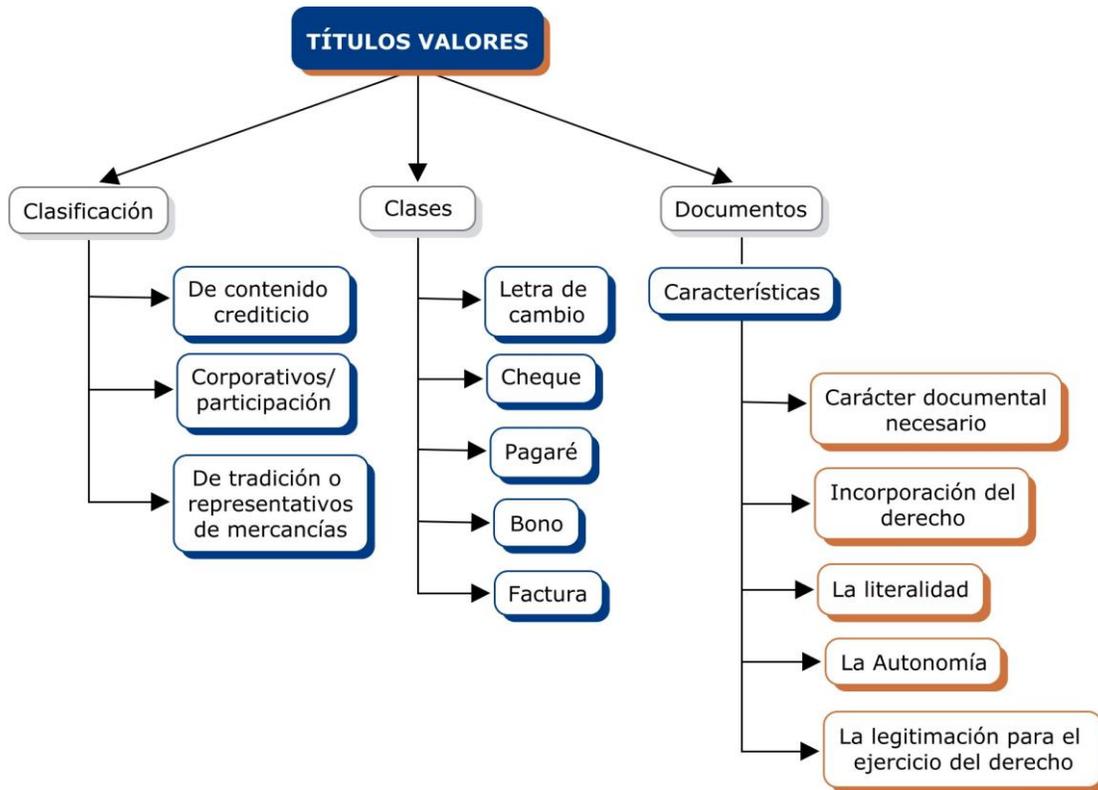
Relacione los conceptos de la columna A con las definiciones que presenta la columna B.

Columna A	Columna B
Constancia	Prenda para el cumplimiento del pago
Carácter	Tiempo de permanencia
Capacidad de pago	Habilidad y experiencia en los negocios
Garantía	Solvencia moral

De las siguientes opciones, seleccione la respuesta correcta.

- Propósito, carácter, garantía
- Misión, Colateral, Capacidad de pago
- Carácter, Constancia, capital

4.2. Relación de conceptos



4.3. Títulos De Crédito

4.3.1. Definición y características de los títulos valores.

El código del comercio en el libro III denominado “De los Títulos Valores”, en el artículo 619 define los títulos valores: “Los títulos valores son documentos necesarios para legitimar el ejercicio del derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora.

4.3.1.1 Características de los títulos valores

La anterior definición comprende los elementos que caracterizan los títulos valores, como son:

- ✘ Carácter documental y necesario.
- ✘ La incorporación del derecho.
- ✘ La literalidad
- ✘ La autonomía.
- ✘ La legitimación para el ejercicio del derecho,

Estos elementos comprenden las principales características de los títulos valores, los cuales analizan a continuación de acuerdo con lo estimado por Bancoldex³

4.3.1.2 Documento necesario.

En la medida en que los títulos valores son documentos que incorporan un derecho, la calidad documental es esencial para el nacimiento, conservación y disfrute del derecho incorporado, y sin ella no es posible hacerlo efectivo, transmitirlo a un tercero, o utilizarlo como garantía.⁴

4.3.1.3 Incorporación de un derecho.

La incorporación se refiere a la materialización de un derecho intangible en el documento, por lo tanto este elemento es el que da lugar a la unidad entre el derecho y el documento. La incorporación viene de la inclusión del derecho en el documento. Es decir quien posee el título tiene el derecho, porque este se concede en el documento.

Si no se posee en forma física el documento, no se posee el derecho.

MARROQUIN, S (2005) Sistema general de títulos valores en la República de Colombia. Bancoldex

NARVÁEZ, J. Derecho Mercantil Colombiano Títulos- Valores. Bogotá. Editorial Legis., 2ª edición, pp 53

4.3.1.4 Literalidad del título.

La literalidad del título constituye la delimitación en el alcance y contenido del derecho consignado en el título. Lo cual significa que el derecho incorporado y cualquier otro elemento accesorio a él mismo son los que aparecen escritos en el documento. Este elemento es recogido en el artículo 626 del Código de Comercio en los siguientes términos: “El suscriptor de un título quedará obligado conforme al tenor literal del mismo [..]”.

4.3.1.5 Autonomía.

El artículo 627 del Código de Comercio, señala expresamente que “todo suscriptor de un título valor se obligará autónomamente. Las circunstancias que invaliden la obligación de alguno o algunos de los signatarios, no afectarán las obligaciones de los demás.”

En tal virtud, la autonomía consiste en la independencia de las partes en su posición jurídica y en relación con los derechos transferidos en el proceso de circulación del título valor, lo cual implica que cada adquirente del título valor adquiere un derecho independiente al del tenedor anterior, y por lo tanto el derecho de cada uno de los suscriptores no se verá afectado por las excepciones personales que hubieran podido oponerse a los anteriores.

4.3.1.6 Legitimación para el ejercicio del derecho.

La legitimación hace referencia a la facultad que tiene el tenedor del título valor, siempre y cuando lo haya adquirido conforme a su ley de circulación, para ejercer o disponer del derecho incorporado en el documento.

Lo anterior, de conformidad con la presunción contenida en el artículo 647 del Código de Comercio, acorde con la cual “se considerará tenedor legítimo del título quien lo posea conforme a su ley de circulación”.

4.3.1.7 Requisitos legales de los títulos valores.

En relación con las condiciones legales exigidas para la formación del acto o negocio jurídico que da origen al título valor, el artículo 620 del Código Comercio señala que “los títulos valores sólo producirán efectos cuando contengan las menciones y llenen los requisitos que la ley señale, salvo que ella las presuma”

Existen requisitos de carácter obligatorio, cuya omisión afecta el negocio jurídico, tales como la mención del derecho y la firma de quien lo crea, y otros que no lo invalidan, como el lugar de cumplimiento o ejercicio del derecho, la fecha y el lugar de creación.

La ausencia de los requisitos obligatorios da lugar a la nulidad del título valor, en tanto que la omisión de los requisitos no obligatorios puede suplirse con las reglas que al efecto señala el artículo 621 del Código de Comercio (Marroquín, 2005)

4.3.1.8 Circulación.

La circulación de los títulos valores hace referencia a la forma de negociarlos y por lo tanto a la forma de transferirlos legítimamente. La ley de circulación aplicable al título depende, no sólo de la voluntad de su creador, girador, librador u otorgante, sino de los requisitos establecidos por el Código de Comercio para la transferencia de cada clase de título en particular, atendiendo a su calidad de nominativos, a la orden o al portador, así:

4.3.1.9 Títulos nominativos

El artículo 648 del Código de Comercio señala que el título valor será nominativo cuando en él o en la norma que rige su creación para su transferencia, además del endoso y la entrega del título, se exija la inscripción del tenedor en el registro que debe llevar el creador del título, tal como ocurre en el caso de los bonos. (Marroquín, 2005)

4.3.1.10 Títulos a la orden.

Los títulos a la orden, de acuerdo con el artículo 651 del Código de Comercio, son aquellos que se expiden a favor de determinada persona en los cuales se agregan la cláusula “a la orden” u otra equivalente o se expresa que son transferibles mediante endoso del título valor seguido de la entrega del mismo. Los títulos a la orden más representativos son la letra de cambio y el pagaré. (Marroquín, 2005)

4.3.1.11 Títulos al portador

El artículo 668 del Código de Comercio señala que son títulos al portador, aquellos expedidos a favor de persona indeterminada y que se transfieren simplemente con la entrega. Como ejemplo de estos títulos puede citarse el cheque girado al portador.

En conclusión, para ejercer los derechos incorporados en los títulos nominativos estará legitimada la persona que figure tanto en el texto del título como en el libro de registro de su creador, en los títulos a la orden estará legitimado quién tenga la calidad de endosatario y posea el documento, y en los títulos al portador quien lo detente materialmente. (Marroquín, 2005)

4.3.1.12 Endoso

Como se anotó anteriormente el endoso es uno de los requisitos para la transferencia de los títulos nominativos y a la orden. Por medio del endoso, el endosante hace manifiesta su voluntad de transferir al endosatario su posición de tenedor legítimo del título, lo cual le permitirá ejercer los derechos cambiarios en los términos que le faculte el endoso.

4.3.1.13 Aval.

El aval es una garantía cambiaria mediante la cual se garantiza en todo o en parte el pago de un título valor. . La creación y existencia del aval se sujeta a las siguientes reglas: (Marroquín, 2005)

- ✘ El aval deberá constar en el título mismo o en hoja adherida al mismo, mediante la expresión “por aval” u otra equivalente y deberá llevar la firma de quien lo presta. Cuando el aval se otorga en documento separado del título, la negociación de éste implicará la transferencia de la garantía que surge de aquél.
- ✘ La presencia de una firma en el título, cuando no se le pueda atribuir otra significación, se tendrá como firma de avalista.
- ✘ A falta de mención de cantidad avalada, se presumirá que el avalista garantiza el pago del importe total del título.
- ✘ En el aval debe indicarse la persona avalada, a falta de indicación quedarán garantizadas las obligaciones de todas las partes en el título.
- ✘ El avalista una vez suscribe el título queda obligado en los términos que corresponderían formalmente al avalado, y su obligación será válida aun cuando la de este último no lo sea.

- ✘ El avalista que pague adquiere los derechos derivados del título valor contra la persona garantizada y contra los que sean responsables respecto de esta última por virtud del título

4.3.1.14 Clasificación de los títulos valores.

El artículo 619 del Código de Comercio establece que los títulos valores pueden ser:

- ✘ De contenido crediticio,
- ✘ Corporativos o de participación
- ✘ De tradición o representativos de mercancías,

Clasificación que atiende a la clase de derecho o prestación cambiaria que se incorpora en el título.

- ✘ Los títulos de contenido crediticio son aquellos que incorporan el derecho a una suma determinada dinero, bien sea originada en una orden de pago, como ocurre con la letra de cambio y el cheque, o en una promesa de pago, como es el caso del pagaré. (Marroquín, 2005)
- ✘ Los títulos valores que otorgan a su titular un derecho crediticio a la vez que le confieren la calidad de accionista, socio o participe de una persona jurídica, como sucede con las acciones, se denominan títulos corporativos o de participación. (Marroquín, 2005)
- ✘ Por su parte los títulos de tradición o representativos de mercancías incorporan un derecho de propiedad sobre mercaderías, donde la transferencia del título conlleva el traslado de la propiedad y, por ende el derecho exclusivo de disponer de la mercancía que se especifica en el título. (Marroquín, 2005)

El certificado de depósito, la carta de porte y el conocimiento de embarque son los ejemplos más representativos de esta clase de títulos.

Enseguida, veamos otra clasificación de los títulos valores.

4.3.2. Títulos valores según la forma como se promete el pago

- ✘ **A base de orden.** El creador es siempre parte indirecta porque da una orden de pago a un tercero. Ejemplo: cheque, letra, libranza.
- ✘ **A base de promesa:** el creador es siempre parte directa porque promete pagar directamente él. pagare. acciones. (construya los ejemplos con un certificado de depósito de almacén general, un cdt, una carta de porte, y un conocimiento de embarque).

4.3.2.1 Títulos de acuerdo a la clase de derecho que incorpora.

- ✘ **De contenido crediticio,** los derechos incorporados es una suma de dinero ya sea mediante una orden o una promesa. (letra, cheque, pagaré.)
- ✘ **corporativos de participación o personales,** es el derecho al crédito como las acciones, confieren el derecho a participar en reuniones de asambleas, deliberaciones decisorias, funciones fiscalizadoras, económicas en caso de liquidación, (acciones)
- ✘ **de tradición. o representativos de mercancía,** confieren a su titular un derecho real sobre mercancías, más el título. (certificado de depósito, bono de prenda, carta de porte o conocimiento de embarque). El artículo 644 del código del Comercio contiene los derechos del tenedor de títulos representativos de mercancías, como disponer de ella y ejercitar acción de regreso por el valor que aparece en el título.

4.3.2.2 Títulos según sean regulados o no por la ley

- ✘ **Típicos o nominados.** regulados por la ley y nominados por la simple mención o reconocimiento que de los mismos haga la ley. art, 1394 c.c. CDT.
- ✘ **Atípicos o innominados.** no están regulados por la ley, sino que son creación de la costumbre. la tesis predominante en la jurisprudencia colombiana es la de negar que existan fuentes creadoras de títulos valores distintas a la ley.

4.3.3. Títulos de acuerdo a la forma de creación:

Títulos singulares: tienen características individuales que difieren de otros, ejemplo giro un cheque para comprar una nevera.

Títulos seriales: son los que ofrecen características genéricas que no se pueden diferenciar unos de otras como es el caso de acciones o de bonos hechos por una sociedad.

Títulos valores de acuerdo a las personas que los crean

Públicos: los expedidos por entidades oficiales. bonos de guerra.

Privados: los expedidos por los particulares, para transacciones particulares.

4.3.4. Principales títulos valores

4.3.4.1 Letra de cambio

La letra de cambio es un título valor de contenido crediticio, por el cual una persona denominada girador, librador o creador ordena a otra, denominada girado o librado, el pago incondicional a un tercero, denominado beneficiario o tenedor, de una suma de dinero en una fecha y en un lugar específicos.

4.3.4.2 Cheque

El cheque es una especie de título valor de contenido crediticio expedido en un formulario pre impreso y a cargo de un banco, que sólo puede ser pagado a la orden o al portador.

4.3.4.3 Facturas cambiarias

Las facturas cambiarias son títulos valores de contenido crediticio relacionados con la compraventa de mercancías o el transporte de cosas, que incorporan el derecho a percibir el valor de las mercaderías o el flete de las transportadas.

4.3.4.4 Bonos

Los bonos son títulos valores que incorporan una parte alícuota de un crédito colectivo constituido a cargo de una sociedad o entidad sujetas a la inspección y vigilancia del Gobierno. La emisión y colocación de bonos en oferta pública se regula por la Resolución 400 de 1995 de la Superintendencia de Valores, en tanto que la oferta privada se rige, en lo pertinente, por el Decreto 2360 de 1990.

Ejercicio de autoevaluación

Realice un ensayo argumentativo en donde resalte la importancia de los títulos valores.

Ejercicio general

Usted ha sido seleccionado por la Compañía para dar una capacitación sobre el uso de los títulos valores y su aplicación en la política de créditos. Mencione:

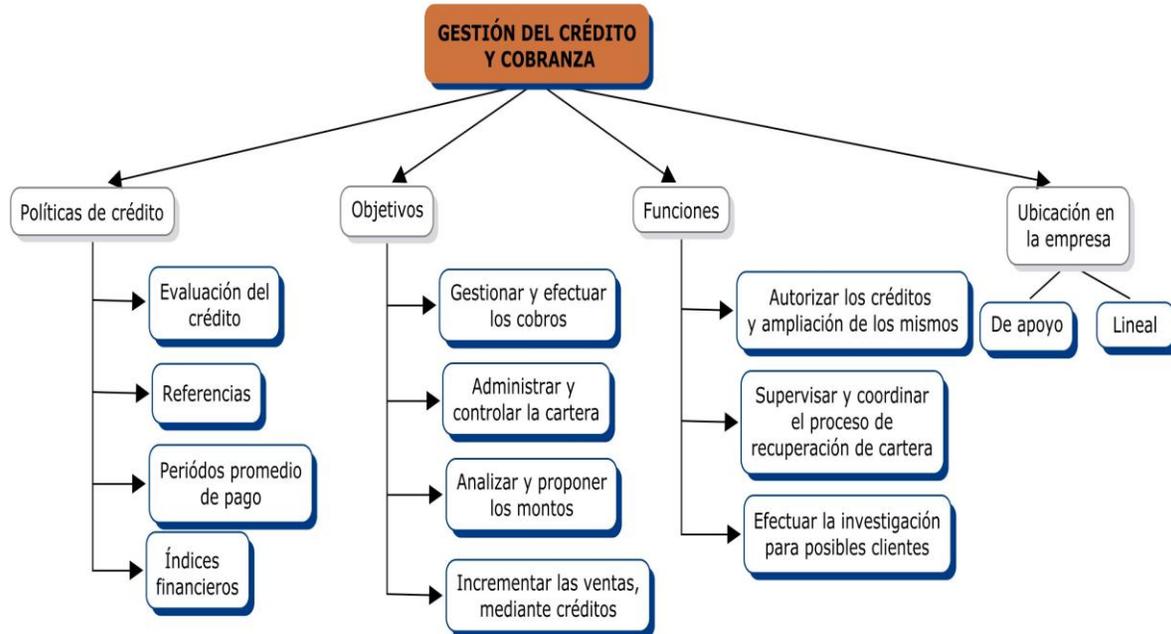
Que acciones preliminares realizaría?

Que información requeriría?

Cual sería la misión de la empresa?

Cuál sería la temática que socializaría?, Explique?

5.2. Relación de conceptos



5.3. Departamento de Crédito y Cobranza

El Departamento de crédito y cobranza de una empresa es un segmento clave dentro de la organización. Puesto que antes de una venta, el Departamento de crédito debe decidir a quién, hasta que monto y a qué plazo venderle, y luego, después de la venta el área de cobranza determina que los plazos de pago se cumplan y cuando esto no ocurra, tomar las medidas para procurar el pago lo antes posible.

5.3.1. Objetivo del Departamento

- ✘ Gestionar y efectuar el cobro de los créditos a favor de la entidad.
- ✘ Administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos.
- ✘ analizar y proponer los montos y antigüedad de los créditos otorgados.
- ✘ Incrementar las ventas, mediante el crédito y recuperar el capital mediante la cobranza.
- ✘ Ajustar a la realidad socio-económica y política donde actúa la empresa, para permitir que el crédito fluya como una acción de recompensa comercial y de beneficio económico.

- ✘ Contar con un número de personal necesario y capacitado (no programado) para cumplir con las funciones asignadas.
- ✘ Implementar un flujo de comunicación entre las funciones de ventas, contabilidad, finanzas, almacenes, y gerencia, por tener responsabilidad y jerarquía en las decisiones de crédito y cobranza y que guardan relación entre sí.

5.3.1.1 Políticas de Crédito.

Para conservar los clientes y atraer nueva clientela, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares⁵.

La política de crédito de una empresa da la pauta para determinar si debe concederse crédito a un cliente y el monto de éste. La empresa no debe solo ocuparse de los estándares de crédito que establece, sino también de la utilización correcta de estos estándares al tomar decisiones de crédito.

Deben desarrollarse fuentes adecuadas de información y métodos de análisis de crédito. Cada uno de estos aspectos de la política de crédito es importante para la administración exitosa de las cuentas por cobrar de la empresa. La ejecución inadecuada de una buena política de créditos o la ejecución exitosa de una política de créditos deficientes no producen resultados óptimos.

Los estándares de crédito de la empresa definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente. Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

Al realizar el análisis de los estándares se deben tener en cuenta una serie de variables fundamentales como los gastos de oficina, inversión en cuentas por cobrar, la estimación de cuentas incobrables y el volumen de ventas de la empresa.

⁵ Tomado de <https://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/.../r42559.DOC>

5.4. Funciones del Departamento⁶

- ✘ Autorizar los créditos y ampliación de los mismos a favor de terceros, para la enajenación de material bibliográfico.
- ✘ Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar, y verificar su registro.
- ✘ Controlar y custodiar los documentos que correspondan al Departamento.
- ✘ Efectuar la investigación crediticia de posibles clientes para el otorgamiento de créditos.
- ✘ Informar a las Gerencias de Librerías y Distribución, así como a los departamentos adscritos sobre el comportamiento de los clientes morosos.
- ✘ Llevar un control documental y electrónico de los clientes acreditados y concesionarios.
- ✘ Proponer estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas por proponer e implementar controles administrativos que permitan reducir las cuentas incobrables..
- ✘ Programar, controlar y supervisar las actividades de los cobradores adscritos al Departamento.
- ✘ Realizar las demás funciones que expresamente le encomiende el Gerente Administrativo.
- ✘ Supervisar y validar las notas de crédito y cargo de acuerdo con la normatividad aplicable.

Ejercicio de autoevaluación

De la frase siguiente: El Departamento de crédito debe decidir a quién, hasta que monto y a qué plazo venderle.

Esta afirmación es:

- Falsa
- Verdadera

Explique su respuesta

⁶ Tomado: http://transparencia.librosyarte.com.mx/pdfs/x/3.4.5_departamento_de_credito_y_cobranza.pdf

5.5. Organización del departamento de crédito y cobranza

Una vez que se han definido los objetivos del Departamento de crédito y cobranza de la empresa, debe definirse la ubicación dentro de la estructura, Sin embargo dependerá del interés que ponga el empresario o ejecutivo de la empresa, para ejecutar dicha función.

5.5.1. Ubicación del Departamento de crédito y cobranzas.

Con base en lo anterior, la ubicación del Departamento dentro de la estructura orgánica puede ser:

- ✘ Lineal
- ✘ De apoyo.

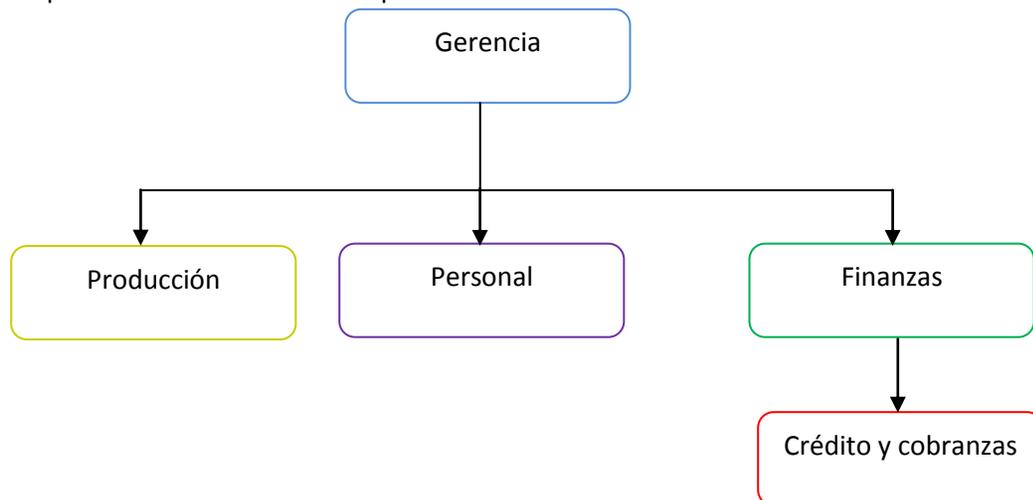
Es importante mencionar que esta decisión dependerá del tamaño de la organización; pequeña, o mediana o gran empresa.

✘ Ubicación lineal:

Si es de carácter lineal, la su ubicación estará dentro del área financiera, ventas o de control.

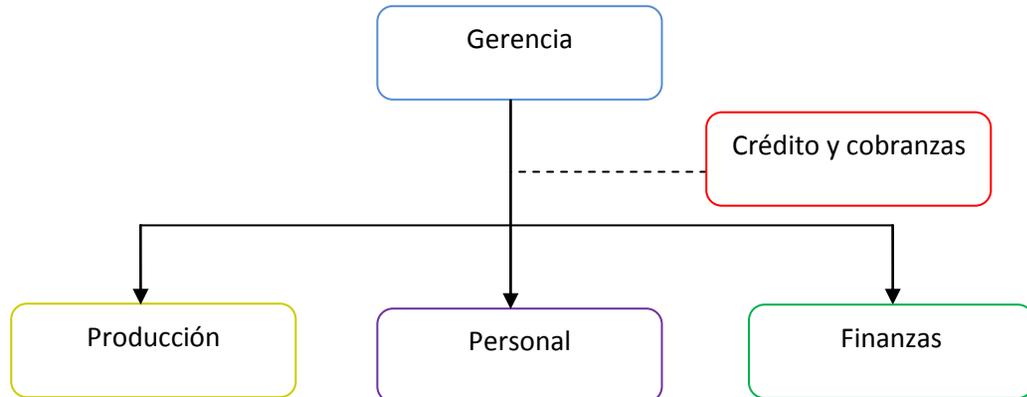
Su dependencia a estas funciones conseguirá la homogenización de las funciones complementarias.

La figura No 1 presenta la ubicación del Departamento de crédito.



De apoyo:

La ubicación dependerá de la Gerencia, el mismo que ejercerá un control directo y supervisará a las actividades señaladas. La Figura No muestra esta ubicación.



En cualquiera de los casos, siempre se considera una asesoría staff dependiente o independiente por parte de un asesor legal y/o un especialista en la materia.

1.2 Relación del departamento de crédito y cobranzas con otras dependencias

La coordinación de actividades dentro de la empresa es sumamente importante para que el departamento de crédito y cobranza puede realizar un trabajo eficiente sólo mediante la cooperación con los de otros departamentos de la empresa.

En este sentido la relación más cercana y continua la tiene con los departamentos, de Ventas, Finanzas, y Contabilidad. De tal suerte que esta cooperación debe traducirse de forma positiva para que se de un trabajo armonioso y de conjunto.

El Departamento de crédito y cobranza dentro de su cooperación institucional, deberá, al departamento de ventas notificarle inmediatamente la negativa de crédito a un cliente nuevo o la retirada de un cliente antiguo

Además con lo relacionado con las finanzas es importante tener una información precisa mediante un programa que especifique la cantidad de dinero que deberá recuperarse mediante el cobro.

Con Contabilidad deberá actuar como suministrador de información contable y de control de los registros de ingresos, egresos y saldos de las cuentas por cobrar.

Ejercicio de autoevaluación

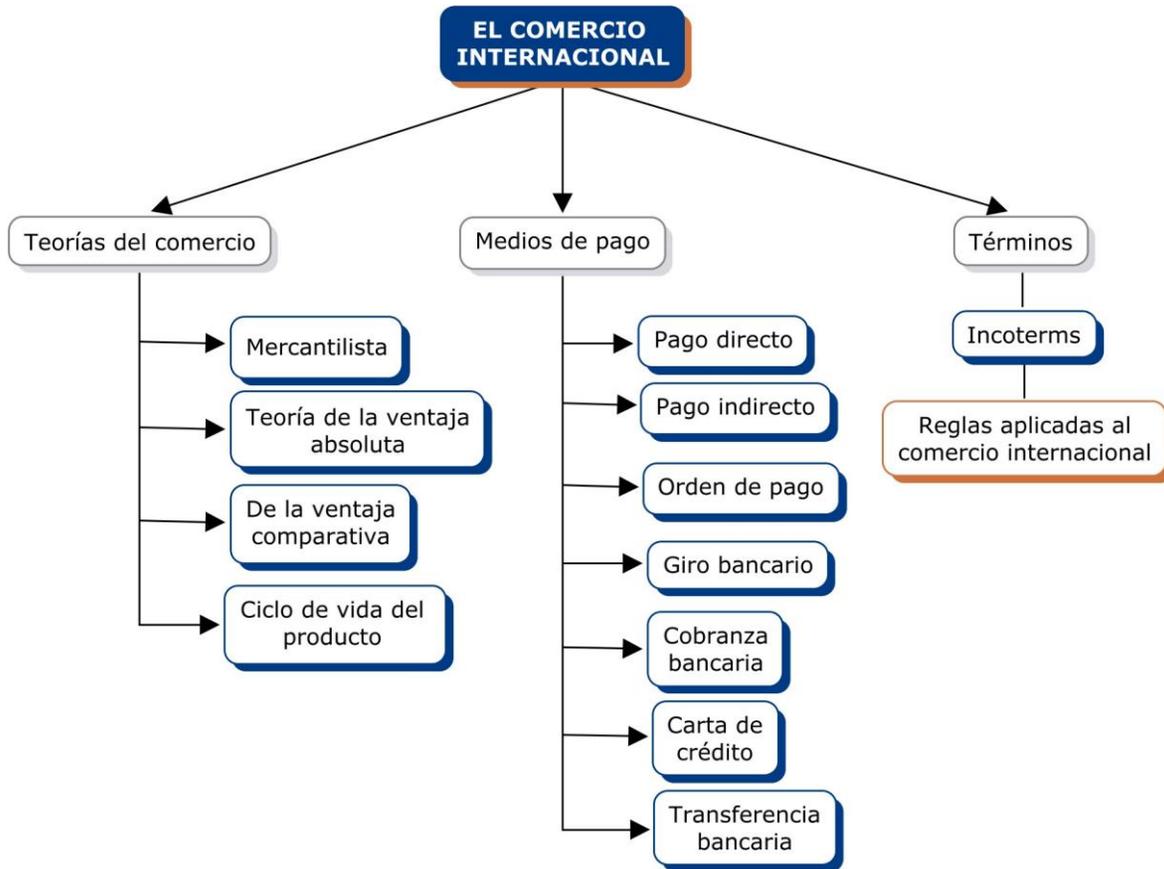
Explique desde su punto de vista, cuales son las ventajas de la ubicación del departamento de crédito, ya sea lineal o de apoyo.

Ejercicio general

Usted ha sido seleccionado por su Compañía para dar inicio al proceso de organización del departamento de crédito. Su tarea consiste en presentarle a la Junta directiva, una propuesta que involucre el pensamiento crediticio de la Organización.

- ✘ Que acciones preliminares realizaría?
- ✘ Que información requeriría?
- ✘ Presente un informe ejecutivo que plasme su propuesta de organización del departamento de crédito

6.2. Relación de conceptos



6.3. Conceptos y teorías

A continuación se presenta los principales aspectos de las teorías del comercio internacional que han impactado el mundo de los negocios. Aspectos que se ha tomado del libro marketing internacional, de Juan García sordo,

Teoría clásica del comercio internacional.

Para entender de qué manera la teoría clásica explica las ganancias generadas por el comercio es necesario analizar las curvas de posibilidades de producción, ya que son las ventajas absolutas y las relativas las que afectan las opciones de intercambio entre dichas curvas.

En un mundo sin comercio una nación tendría que producir por si misma todos los bienes para satisfacer sus necesidades, sus decisiones de producción serian al mismo tiempo sus decisiones de consumo, las cuales, además, deberían basarse en los recursos y tecnologías disponibles.

La frontera de posibilidades de producción muestra para cada nivel de producción de un bien la cantidad máxima de producción que se puede producir del otro bien. Las curvas de posibilidades de producción muestran los costos de oportunidades de cada uno de los bienes.

Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la división del trabajo.

Adam Smith: En la riqueza de las naciones, publicado en (1776) estableció que la verdadera riqueza de los países no radicaba en tener grandes pilas de oro y plata en la tesorería, si no en un constante incremento en la calidad de vida de sus ciudadanos.

A partir de este supuesto Smith contribuyo a la teoría clásica con dos grandes aportaciones: La ventaja absoluta y la división del trabajo.

Smith observo que algunos países, debido a la habilidad de sus trabajadores o a la calidad de sus recursos, podían producir los mismos productos que otros en menos horas de trabajos, eficiencia a la que denomino ventaja absoluta.

Teoría de la división internacional del trabajo, la cual consistía en lo siguiente: Los estados debían especializarse en la producción de aquellos artículos de exportación en los cuales tuvieran mayor ventaja comparativa, por su alta calidad y bajo precio.

✘ Teoría de la ventaja comparativa.

El trabajo de Smith fue fundamental para el desarrollo de las teorías económicas sobre comercio. En primer lugar, el comercio definido por Smith dependía en su totalidad de que un país tuviera ventaja absoluta en producción, pero no explicaba lo que generaba. En segundo lugar, si un país no tenía ventaja absoluta en ningún producto ¿podía negociar?

David Ricardo: aun cuando un país tuviera ventaja absoluta en la elaboración de dos productos, podía ser relativamente más eficiente que otro en un producto determinado, situación a la que denomino principio de la ventaja comparativa.
Debe importar el producto con la mayor desventaja comparativa o en el que tenga la menor ventaja comparativa.

La teoría de los costos comparativos incrementara su comercio exterior debía vender en el extranjero mercancías en las cuales tuviese una ventaja de precio

✘ Teoría pura y monetaria del comercio internacional.

Estas Teorías fueron necesarias para realizar un análisis teórico y práctico del comercio internacional que diera fundamento a la política comercial.

- ✘ **Pura:** se refiere al análisis del valor aplicado al intercambio internacional.
- ✘ **Monetaria:** Se ocupa de la aplicación de los principios monetarios al intercambio internacional, tiene un enfoque explicativo de la acción de la moneda mediante la secuencia circulante-nivel de precios-saldo comercial.

✘ Teoría del equilibrio y el comercio internacional.

Establece que el mercado de los precios depende del costo de los factores de producción y del precio de las mercancías, de tal manera que exista una interdependencia: los precios de, las mercancías y los factores productivos y por otro lado las remuneraciones y la distribución del ingreso que determinan la estructura de la demanda. Este y otros aspectos componen un conjunto de fuerzas que están en continuas dependencia del conjunto.

✘ Teoría del ciclo de vida del producto.

Se centra más en el producto que en el país, tecnología, o en las producciones del producto. El comercio exterior y las conversiones directas están relacionados con las etapas del ciclo de vida del producto

- ✘ Introducción, se fabrica en el país matriz y se introduce en el exterior.
- ✘ Crecimiento, etapa en donde se incrementan las ventas del producto
- ✘ Madurez, a medida que se expande la producción el proceso se estandariza cada vez más, la necesidad de flexibilidad de diseño y manufactura decrece.
- ✘ Declive, la manufactura de este se es completamente estandarizada, en esta fase se agudiza la competencia de precios y los márgenes de ganancias se reducen.

Cada una de estas 3 etapas abarca tanto el lado de la oferta (costo de producción) como el lado de la demanda (nivel de ingreso de los consumidores), y cada una combina distintos elementos. La contribución más importante de esta teoría fue que logro explicar la inversión internacional.

✘ Nueva teoría del comercio o teoría de la ventaja competitiva. Michael Porter.

El factor esencial del éxito de la empresa tanto en el ámbito nacional como en el internacional, reside en su posicionamiento estratégico, el cual es una función del sector industrial en el que opera.

En los sectores existen unos más rentables que otros, lo cual no es accidental sino el resultado de 5 factores que determinan la intensidad de la competencia y el nivel de beneficios.

- ✘ Rivalidad entre competidores existentes.
- ✘ Poder de negociación de proveedores.
- ✘ Poder de negociación de compradores.
- ✘ Amenaza de nuevos participantes..
- ✘ Amenaza de productos o servicios sustitutos

Ejercicio de autoevaluación

En un cuadro comparativo resalte las características y las semejanzas de las teorías del comercio internacional.

6.4. Formas de pago internacional

1. TERMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO.

1.1 Historia y evolución de los incoterms.

Los Estados Unidos de Norteamérica, para facilitar y acelerar sus relaciones comerciales con una gran cantidad de países, elaboraron en 1919 las que se denominaron "Definiciones para el Comercio Exterior Norteamericano", que serían revisadas posteriormente en 1941 y que eran recomendadas en los EE.UU. Para el uso general de importadores y exportadores. Se perseguía con las "definiciones" eliminar los márgenes de seguridad que se añadían a los precios por parte de los exportadores para estar cubierto de contingencias indeseables y de problemas suscitados por las características propias del tipo de relaciones comerciales con los importadores.

Los antecedentes se pueden encontrar en el Congreso de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) de París, celebrado en 1920, en cuyo informe aparece ya la necesidad, teniendo en cuenta las normas de derecho comparado, de elaborar una enumeración de los "términos comerciales" que finalmente se lleva a cabo en 1928, cuando se determinan las obligaciones que recaían sobre las partes intervinientes en los contratos de compraventa internacional⁷.

La primera serie de definiciones, a las que se puede considerar como los antecedentes históricos de la última revisión que entro en vigor el día primero de enero del año 2000, de los INCOTERMS, fue realizada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en París en 1936, conocidos por el nombre genérico de "INCOTERMS 1936".

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) publicara los "INCOTERMS 1953", que fueron acogidos con enorme receptibilidad y cuyo prestigio fue incuestionable. Los "INCOTERMS 1953" se debatieron en el Congreso de Viena, donde se establecieron las reglas y obligaciones de los siguientes INCOTERMS: franco fábrica, franco vagón, FAS, FOB, C&F, CIF o CAP, flete o porte pagado hasta, franco sobre buque, franco sobre muelle, entregado en frontera y entregado libre de derechos.

En 1980 se procede a una nueva revisión de los textos, fijándose en catorce los INCOTERMS regulados. Se introdujo entonces el término FCR que más tarde se transformaría en el FCA.

7 ALVARENGA, O. CORTEZ, R. (2009) Términos internacionales de comercio y su relación en los contratos de compraventa para importar o internar mercancías. Universidad de el Salvador.

Las enmiendas y adiciones que desde el inicial texto de 1936, se han producido en los siguientes años corresponden a: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 Y la última y más reciente que entró en vigor el día primero de enero del año 2000 y que se conocen como los "INCOTERMS 2000".⁸

La Cámara de Comercio Internacional (CCI) suele revisar la lista de INCOTERMS cada 10 años y desde el día 1 de Enero de 2011 entró en vigor la última actualización de la misma. Se trata de unos códigos de comercio que marcan el tipo de responsabilidad, gastos y documentos que gestionarán exportadores e importadores en las operaciones de comercio.

1.1 Definición de los incoterms.

El vocablo INCOTERMS; Términos Internacionales de Comercio, son las iniciales de Internacional Chamber of Commerce Trade *Terms*, y formulan el conjunto de reglas aplicadas a la interpretación de los términos comerciales internacionales, dándoles un sentido unívoco, comúnmente aceptado, dentro de la discrecionalidad facultativa de su utilización.⁹

Los INCOTERMS son un conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de Compraventa internacional. Los INCOTERMS también se denominan cláusulas de precio, pues cada término permite determinar los elementos que lo componen. La selección del INCOTERMS influye sobre el costo del contrato. El propósito de los INCOTERMS es el de proveer un grupo de reglas internacionales para la interpretación de los términos más usados en el Comercio Internacional.

1.2 Ámbito de aplicación de los incoterms.

El ámbito de aplicación de los INCOTERMS está regido a nivel mundial en todo lo relacionado a las compras y ventas de mercancías entre las partes contratantes y la determinación en materia aduanal para pago de impuestos a quien le corresponde. Los INCOTERMS vienen definidos por la autoridad de la Cámara de Comercio Internacional que fija el estricto sentido de su significado, la acepción plasmada y reconocida como única, uniforme y auténtica.

Las reglas fijadas por los INCOTERMS, sus cláusulas de condiciones implícitas, son de aplicación exclusiva para el comprador y el vendedor, o, si se prefiere, para las relaciones que pueden establecerse entre exportadores e importadores.

⁸ Cámara de Comercio Internacional. Términos Internacionales de Comercio. Disponible en www.businesscol.com/comex/incoterms.htm Consulta 20 Nov. 2011 .

⁹ JEREZ, J. (2007). Comercio Internacional. 3ra Edición, Madrid España. ESIC editorial. Pág. 122.

1.4 Finalidad de los incoterms.

La finalidad de los INCOTERMS es establecer un conjunto de reglas internacionales uniformes para la interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, con objeto de evitar en lo posible las incertidumbres derivadas de dichos términos en países diferentes. Tienen por objeto facilitar un conjunto de reglas internacionales de carácter facultativo que determinen la interpretación de los principales términos utilizados en los contratos de compraventa internacional.

Delimitan con precisión los siguientes términos del contrato:

- ✘ Reparto de gastos entre exportador e importador.
- ✘ Lugar de entrega de la mercancía.
- ✘ Documentos que el exportador debe proporcionar al importador.
- ✘ Transferencia de riesgos entre exportador e importador en el transporte de la mercancía.

1.5 Principios en los que se basan los INCOTERMS.

Los principios en los que se basan los INCOTERMS son:

- a) Definir con precisión las obligaciones de las partes intervinientes en la compraventa (comprador y vendedor)
- b) Versar sobre prácticas generalizadas y aceptadas en el comercio exterior.
- c) Establecer las obligaciones mínimas a las que se pueden añadir e incrementar otras que perfilen aún más los intereses comunes de las partes intervinientes en el contrato (exportador e importador).

1.6 Elementos básicos en la aplicación de los INCOTERMS.

Los INCOTERMS resuelven de forma llana, entre otros aspectos, cuatro elementos o cuestiones esenciales en toda compraventa:

- ✘ El lugar y la forma de la entrega de la mercancía. Se indica el punto de entrega marcado en el lugar del trayecto, generalmente va entre paréntesis a continuación. Se determina también el momento en que debe ejecutarse esta obligación. La entrega podrá ser directa o indirecta.
- ✘ La transmisión de los riesgos y responsabilidades de pérdida o daños de la mercancía del vendedor al comprador.

- ✘ La distribución de los gastos de la operación, indicando los incluidos en el precio dado y aceptado y que deben correr por cuenta y cargo del comprador por no estar comprendido en el precio. La distribución de gastos coincide, por lo general, con la transmisión de riesgos.
- ✘ Qué parte debe realizar los trámites, gestiones y diligencias para complementar las formalidades oficiales y las exigencias administrativas para la exportación y la importación de los productos objeto de la compraventa internacional, es decir, los trámites documentales necesarios para cruzar las fronteras de los Estados (licencias, certificados de origen facturas comerciales, facturas consulares).

Entre las funciones que persiguen los INCOTERMS podemos enumerar los siguientes:

- ✘ Facilitar la interpretación uniforme, mediante reglas internacionales, de los principales y más corrientes términos comerciales utilizados con asiduidad en los contratos de compraventa internacional.
- ✘ Aportar firmeza, seguridad y certeza a la hora de negociar los contratos internacionales de compraventa, empleando términos que vienen regulados en su significado por reglas internacionales dictadas por la Cámara de Comercio Internacional.
- ✘ Son un método de identificación, mediante una denominación común que, como fórmula aplicable, evita discusiones.
- ✘ Despejar incertidumbres de las prácticas, modos, usos, costumbres y acepciones que se confieren a los términos comerciales en países y lugares diferentes. Es un método de armonización que todos entienden y para todos significa igual.
- ✘ Evitar malentendidos, discusiones y litigios por el empleo de expresiones uniformes. · Ahorro de tiempo y celeridad en las transacciones comerciales internacionales.
- ✘ Son fruto de la autonomía de la voluntad de los contratantes. · Anulan distancias y superan barreras lingüísticas y usos comerciales de carácter local. · Las reglas fijan de forma simple, pero clara y directa.
- ✘ Las reglas de los INCOTERMS obligan y vinculan, de forma exclusiva y excluyente, a las dos partes directamente relacionadas en toda compraventa, es decir, al comprador y al vendedor, sin que las obligaciones sean extrapolables a terceros, aunque puedan involucrarse en la operación. (seguros y porteadores).
- ✘ Los INCOTERMS sólo se refieren a términos comerciales usados en los contratos de compraventa y, por consiguiente, no se trata de términos que puedan usarse en contratos de transporte.
- ✘ Los INCOTERMS están concebidos para ser utilizados en las ventas en las que las mercancías traspasen las fronteras.
- ✘ La Cámara de Comercio Internacional (CCI) recomienda, para evitar confusiones y malentendidos, que cuando se utilicen en las transacciones comerciales internacionales los INCOTERMS 2000, para su empleo correcto, se designe siempre junto a las iniciales o

anagrama que les identifican el lugar o punto geográfico exacto para el cumplimiento de la obligación de entrega de la mercancía.

1.8 Obligaciones de las partes.

Cuando se utilizan en los contratos los INCOTERMS, las partes conocen que se comprometen a una serie de requisitos y exigencias mutuas que se derivan de la interpretación uniforme del término comercial seleccionado y aceptado bilateralmente

❖ Obligaciones del vendedor en los INCOTERMS.

Son obligaciones del vendedor:

- ❖ Obligación genérica y básica: Emitir las facturas comerciales que corresponda a las mercancías objeto del contrato.
- ❖ Controlar e inspeccionar que la mercancía suministrada corresponde con la del pedido y que se refleja en la factura, tanto en su cantidad como en su calidad y características.
- ❖ Envasar y embalar adecuadamente la mercancía que permita que llegue a su destino en condiciones idóneas.
- ❖ La entrega física de la mercancía en tiempo y forma, es decir, dentro del plazo estipulado y en el punto indicado, dependiendo del INCOTERMS elegido que nos deberá marcar el punto convenido. Hay que subrayar que los INCOTERMS se refieren solamente a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compra-venta en lo que respecta a la entrega de la mercancía vendida, es decir, mercancía tangible y corpórea, con exclusión de las inmateriales.
- ❖ Notificar e informar al comprador que se ha efectuado la entrega en el lugar convenido y dentro del margen de las fechas previstas.
- ❖ Obtener los permisos, licencias, certificados, despachos aduaneros, pago de aranceles, tasas e impuestos que sean de su incumbencia y responsabilidad para diligenciar la exportación y/o importación, dependiendo del INCOTERMS elegido.
- ❖ Hacer frente a los gastos que le correspondan por estar incluidos en el precio ofertado, según el INCOTERMS en el que se haya cotizado la operación.
- ❖ Ayudar al comprador, si éste lo requiriera, para facilitarle los datos y certificados a fin de obtener los documentos necesarios que fueran de su responsabilidad, según el INCOTERMS específico en el que se opere.

✘ **Obligaciones del comprador en los INCOTERMS.**

Son obligaciones del comprador:

- ✘ El pago de la mercancía, en los plazos y condiciones del contrato de compraventa.
- ✘ La recepción de la mercancía en el lugar y fecha concertados.
- ✘ Asumir los riesgos y responsabilidades de la mercancía desde el momento indicado en el correspondiente INCOTERMS en el que se ejecute la operación comercial.
- ✘ Avisar, con la debida antelación, al vendedor, del porteador que va a realizar el transporte de la mercancía cuando le corresponda al comprador contratar dicho transporte.
- ✘ Hacerse cargo de los gastos por la obtención de documentos, llevada a cabo por el vendedor a su instancia y solicitud, por prestarle ayuda y asistencia.
- ✘ Informar al vendedor de la recepción de la mercancía.
- ✘ El pago de los gastos adicionales que le fueran imputados ante la falta de instrucciones precisas y concretas al vendedor y que fueran devengados por dicha circunstancia.
- ✘ Obtención de los permisos y autorizaciones oficiales de la exportación y/o importación, así como los impuestos, gastos y aranceles de despacho aduanero que le correspondiesen por el INCOTERMS elegido.

✘ **clasificaciones de los incoterms.**

Los INCOTERMS contienen un total de 13 posiciones o tipos de contratos diferentes y se clasifican en dos grupos:

- 1. Grupo llegada,**
- 2. Grupo salida.**

Estructurados a partir de su letra inicial, además son trilláteros representando así la abreviatura del término comercial en cuestión.

En la tabla 1 se presenta la clasificación de los INCOTERMS

GRUPO DE SALIDA	GRUPO DE LLEGADA
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Grupo E: ✘ EXW: "Ex Works" ("En fábrica") 	<ul style="list-style-type: none"> ✘ Grupo D ✘ DAF: "Delivered At Frontier" ("Entregado en frontera") ✘ DES: "Delivered Ex Ship" ("Entregado sobre el buque") ✘ DEQ: "Delivered Ex Quay" ("Entregado en muelle") ✘ DDU: "Delivered Duty Unpaid" ("Entregado sin pago de derechos") ✘ DDP: "Delivered Duty Paid" ("Entregado con pago de derechos")
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Grupo F: ✘ FCA: "Free Carrier" ("Franco transportista") ✘ FAS: "Free Alongside Ship" ("Franco al costado del buque") ✘ FOB: "Free On Board" ("Franco a bordo") 	
<ul style="list-style-type: none"> ✘ Grupo C: ✘ CFR: "Cost and Freight" ("Coste y flete") ✘ CIF: "Cost, Insurance and Freight" ("Coste, seguro y flete") ✘ CPT: "Carriage Paid To..." ("Transporte pagado hasta...") ✘ CIP: "Carriage and Insurance Paid to..." ("Transporte y seguro pagados hasta...") 	

Fuente: Recopilación del autor

Análisis de los términos de negociación internacional

EXW "ex work" (En fábrica):

INCOTERM: EXW – Ex Works En fábrica (indicando lugar convenido)		
Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Poner la mercancía a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor. ✓ Este término representa la mínima obligación para el vendedor ✓ Embalar la mercancía. ✓ Proporcionar la factura comercial 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elegir el modo de transporte. ✓ Soportar el costo del riesgo inherente al transporte, incluyendo seguimiento en tránsito, reclamaciones, etc.. ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓ Cargar la mercancía en el medio de transporte provisto por el comprador.

FCA "Free Carrier" (franco transportista):

INCOTERM: FCA - Free Carrier Libre transportista (indicando lugar convenido)

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Todo tipo de transporte, excepto marítimo.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entregar la mercancía al transportista designado por el Comprador en el lugar convenido. ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓ Proporcionar la factura comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elegir modo de transporte y transportista. ✓ Soportar gastos y riesgos de la mercancía desde que el transportista se hace cargo de ella en el lugar convenido.

✶ FAS "Free Alongside Ship" (franco al costado del buque):

INCOTERM: FAS - Free Alongside Ship Libre al costado del barco (indicando puerto de embarque convenido)

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Marítimo.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entregar la mercancía en el lugar designado por el comprador en el puerto convenido. (Al costado del buque). ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓ Proporcionar la factura comercial 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elegir Empresa Naviera y dar nombre del Buque al Vendedor. ✓ Pagar flete y soportar el riesgo de la mercancía desde que el vendedor la entrega al costado del Buque. ✓ Obtener licencias para importación. ✓ Efectuar el despacho de importación de la mercancía.

✘ **FOB "free on board" (franco a bordo)**



INCOTERM: FOB – Free On Board-Libre a bordo (indicando

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Marítimo.	<ul style="list-style-type: none"> ✓Entregar la mercancía a bordo del buque elegido por el Comprador en el puerto de embarque convenido. ✓Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓Proporcionar Factura Comercial 	<ul style="list-style-type: none"> ✓Designar y reservar el Buque. ✓Correr con los gastos y riesgos inherentes a la mercancía desde que traspasa la borda del buque.

✘ **CFR "Cost and Freight" (coste y flete):**



INCOTERM: CFR – Cost and Freight- Costo y flete
(indicando puerto de destino convenido)

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Marítimo.	<ul style="list-style-type: none"> ✓Contratar el buque, siendo por su cuenta el flete y la carga hasta el puerto de destino. ✓Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓Proporcionar factura comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓Soportar cualquier gasto adicional y riesgo de pérdida o deterioro y su reclamación y seguimiento desde que la mercancía traspasa la borda del buque en el puerto de embarque.

✘ **CIF "insurance and freight" (coste, seguro y flete):**



INCOTERM: CIF – Cost, Insurance and Freight- Costo,

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Marítimo.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratar el buque y pagar el flete y la carga hasta el puerto de destino. ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓ Suscribir una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. ✓ Proporcionar la factura comercial 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aunque el Vendedor contrata y paga el seguro, la mercancía viaja a riesgo del Comprador, quien es el beneficiario de la póliza por designación directa o por el carácter transferible de la misma.

✘ **CPT "Carriage Paid to..."(Transporte pagado Hasta)**

INCOTERM: CPT - Carriage Paid To - Porte pagado hasta (indicando el lugar de destino convenido)

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratar y pagar el transporte hasta el lugar convenido. ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía, incluidos los costos que esto conlleve. ✓ Proporcional la factura comercial 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

✶ CIP "Carriage and Insurance Paid to..." (Transporte Seguro Pagado Hasta)

INCOTERM: CIP - Carriage and Insurance Paid To - Porte, Seguro Pagado Hasta (indicando el punto de destino convenido)

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratar y pagar el transporte de la mercancía hasta el lugar convenido. ✓ Efectuar el despacho de exportación de la mercancía. ✓ Contratar una póliza de seguro de protección de la mercancía en el transporte por un importe mínimo del 110% de su valor. ✓ Proporcional la factura comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Soportar los riesgos inherentes a la mercancía desde que el Vendedor la entrega al primer transportista, así como cualquier gasto adicional en tránsito (carga, descarga, daños en tránsito, etc.).

✶ DAF "Delivered at Frontier"(Entregado en Frontera)

INCOTERM: DAT - Delivered at Terminal Entregado en Terminal o Puerto o Lugar Convenido

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> ✓Entregar la mercancía en la terminal o puerto convenido, pagando el transporte y soportando riesgos hasta dicho punto. ✓Efectuar el despacho de exportación de la mercancía ✓Proporcional la factura comercial 	<ul style="list-style-type: none"> ✓Soportar todo tipo de riesgo inherente y gasto de transporte desde que la mercancía se pone a su disposición en el lugar convenido en la terminal. ✓Efectuar el despacho de importación de la mercancía. ✓Pagar los impuestos aplicables a la importacion.

✶ DDP "Delivered Duty paid"(Entregado con Pago de Derechos)

INCOTERM: DDP – Delivered Paid-Entrega en destino con derechos pagados (indicando el lugar de destino)

Tipo de transporte	Obligaciones del Vendedor	Obligaciones del Comprador
Todo tipo de transporte	<ul style="list-style-type: none"> ✓Entregar la mercancía, por su cuenta, a disposición del Comprador, en el lugar de destino convenido en el país del Importador, incluidas las maniobras de descarga. ✓Efectuar el despacho de exportación e importación de la mercancía. ✓Representa la máxima obligación para el vendedor. ✓Proporcional factura comercial. ✓Realizas los despachos de importacion en el lugar de destino incluyendo los impuestos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓Soportar los riesgos y gastos que ocurran después de recibida la mercancía en el lugar convenido.

✘ CATEGORIAS DE LOS INCOTERMS.

Los INCOTERMS se agrupan en 4 categorías:

- ✘ E: Único término donde el vendedor no corre ningún riesgo en la venta. La entrega de la mercancía se hace en los almacenes del vendedor.

EXW En Fábrica

F: El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador. En la localidad del vendedor

- ✘ FCA, Libre Transportista
- ✘ FAS, Libre al Costado del Buque
- ✘ FOB, Libre a Bordo

C: El vendedor contrata el transporte para entregar la carga en un punto de destino del lado del comprador. El vendedor no toma riesgo de la mercancía después de despachar la carga.

- ✘ CFR Costo y Flete
- ✘ CIF Costo Seguro y Flete
- ✘ CPT Porte Pagado Hasta
- ✘ CIP Porte y Seguro Pagado

D: El vendedor toma todos los riesgos y responsabilidades necesarios para llevar la mercancía al país de destino

- ✘ DAT, Entregado en la terminal
- ✘ DAP, Entregado en el lugar
- ✘ DDP, Entrega en Destino con Derechos Pagados.

La tabla 2 resume esta categorización.

Los INCOTERMS se agrupan en 4 categorías:

	E	F	C	D
Incoterms	<ul style="list-style-type: none"> • EXW En Fábrica 	<ul style="list-style-type: none"> • FCA, Libre Transportista; • FAS, Libre al Costado del Buque; y, • FOB, Libre a Bordo 	<ul style="list-style-type: none"> • CFR Costo y Flete; • CIF Costo Seguro y Flete; • CPT Porte Pagado Hasta; y, • CIP Porte y Seguro Pagado Hasta 	<ul style="list-style-type: none"> • DAT, Entregado en la terminal; • DAP, Entregado en el lugar; y, • DDP, Entrega en Destino con Derechos Pagados
Concepto	Único término donde el vendedor no corre ningún riesgo en la venta. La entrega de la mercancía se hace en los almacenes del vendedor.	El vendedor se encarga de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador. En la localidad del vendedor	El vendedor contrata el transporte para entregar la carga en un punto de destino del lado del comprador. El vendedor no toma riesgo de la mercancía después de despachar la carga.	El vendedor toma todos los riesgos y responsabilidades necesarios para llevar la mercancía al país de destino.

✘ Incoterms 2011

Para 2011 se han aprobado las siguientes novedades:

- ✘ Dos categorías nuevas: “multimodales” (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP y DDP) y “solo marítimos” (FAS, FOB, CFR, CIF y DEQ). Se recomienda los multimodales para las ventas con contenedor, especialmente el uso de FCA, CPT o CIP frente a los FOB, CFR o CIF porque reducen el riesgo para el vendedor y evitan que se paguen dos veces el mismo concepto.
- ✘ Se recomienda para las ventas internacionales el uso del FCA en vez del EXW porque incluye la carga del envío en los vehículos y facilita la obtención del DUA de exportación (al realizarse el despacho por el vendedor, si resulta necesario).
- ✘ Desaparecen los DAF, DES y DDU; y se crea el INCOTERM DAP (Delivery at place) para las ventas en las que se quiere entregar contratando el transporte principal y entregando en un lugar determinado.

Estos cambios se presentan en la tabla 3

Incoterms 2000 (13)	Incoterms 2011 (11)
EXW	EXW
FCA	FCA
CPT	CPT
CIP	CIP
FAS	FAS
FOB	FOB
CFR	CFR
CIF	CIF
DEQ	DAT
DAF	DAP
DES	X
DDU	X
DDP	DDP

✘ **Responsabilidad de la entrega por parte del vendedor.**

Para un término dado, "Sí" indica que el vendedor tiene la responsabilidad de proveer el servicio incluido en el precio; "No" indica que es responsabilidad del comprador. Si el seguro no está incluido en los términos (por ejemplo, CFR) entonces el seguro para el transporte es responsabilidad del comprador.

MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

La modalidad aplicada en el comercio internacional¹⁰, puede ser:

- ✘ Pago directo
- ✘ Pago indirecto.

¹⁰ Tomado de http://www.procomer.com/contenido/descargables/clavecomercio/Capitulo_X.pdf

- ✘ **El pago directo** (sin intermediario) es el menos usual por el alto nivel de confianza que implica. Entre las formas más conocidas de pagos directos está la cuenta abierta, mediante la cual el importador acredita al exportador el dinero respectivo en una cuenta en el banco local. Puede darse de forma anticipada, en la fecha de embarque, en la fecha de entrega o en una fecha a discreción del comprador.
- ✘ **Los pagos indirectos** son los más usuales, ya que desde sus inicios el comercio internacional ha tratado de evitar el pago en efectivo y ha buscado formas alternas que brinden alguna garantía de cumplir con lo acordado.

Entre los pagos indirectos más usados se pueden citar los siguientes:

- ✘ **Orden de pago.**

El importador autoriza que se debite de su cuenta el monto que debe ser pagado en efectivo al exportador. Puede darse como una forma de pago simple o documentaria. En la orden de pago documentaria, se dan instrucciones de pago contra presentación de documentos (de embarque). Se les conoce como payment orders, money transfers o tellers checks. Es importante señalar que las órdenes de pago se emiten con “fecha valor”, la cual establece el tiempo prudencial para que el beneficiario disponga del dinero en el país del exportador.

- ✘ **Giro bancario.**

El título de crédito denominado “giro” aparece cuando el derecho del beneficiario se incorpora en un documento apto para circular y pagadero en efectivo en el banco que se indique con cargo a la cuenta del importador. Su fin es evitar el desplazamiento de moneda.

Es una orden incondicional de pago emitida por una entidad bancaria con fondos depositados en otro banco, conocido como corresponsal; se consolida cuando se pone a disposición del beneficiario. Sin embargo, en la mayoría de los países no está regulado por ley, por lo cual lo asemeja a un cheque.

- ✘ **Transferencia bancaria.**

Consiste en el traspaso de dinero de la cuenta del importador a la cuenta del exportador. Para que se cumpla, el comprador debe dar una orden escrita al Banco del emisor. Se cruza una orden por medio de un sistema electrónico o correo entre bancos. En realidad es un instrumento bancario y no un mecanismo de pago, pero ciertas condiciones lo hacen similar a un típico medio de pago.

✘ **La cobranza bancaria.**

Consiste en un servicio del banco para tramitar, según instrucciones, el cobro y/o la aceptación de documentos. Resulta una buena alternativa para que el exportador no pierda control de los bienes una vez embarcados y el importador se entere oportunamente de su arribo.

El uso de una cobranza como medio de pago requiere cierto grado de confianza, por cuanto se corre el riesgo de que la letra de cambio sea rechazada por fondos insuficientes o endosos irregulares.

En este tipo de cobro el documento más importante es la “carta remesa” mediante la cual el exportador da instrucciones a su banco sobre las gestiones de cobro. Puede ir acompañada de los documentos comerciales o financieros y debe indicar si es pagadera a la vista o a plazo.

✘ **El crédito documentario y la carta de crédito (CC)**

Es un contrato formal por medio del cual un banco concede un crédito al cliente (ordenante) por un cierto plazo y por una suma determinada. El banco cobrará una comisión por sus servicios. La carta de crédito surge cuando el crédito no es utilizado por el ordenante sino por un tercero, a quien se le conoce como “beneficiario”.

El crédito documentario es el instrumento usado especialmente cuando el nivel de confianza entre las partes es mínimo. La obligación del banco surge de una carta de crédito, dirigida a pagar una obligación ajena que surge usualmente de un contrato de compraventa internacional.

Las partes involucradas en un crédito documentario se definen a continuación:

- ✘ El ordenante: (comprador) es quien solicita la apertura del crédito, puede ser una figura física o jurídica.
- ✘ El beneficiario: (exportador) es a favor de quién se emite la carta, puede ser persona física o jurídica.
- ✘ El banco emisor: emite la carta de crédito en atención al contrato de crédito documentario y se obliga a pagar o aceptar la obligación por medio de sucursales o corresponsales.

Banco notificador: suele estar ubicado en el país del exportador, le notifica y le da aviso de las condiciones requeridas para el cobro. Toma la figura de banco confirmador cuando se compromete con el beneficiario. Eventualmente se puede convertir en un banco negociador al

descontar las letras giradas por el beneficiario contra el banco emisor, en cuyo caso actúa por cuenta y riesgo propios.

La carta de crédito es el crédito documentario más utilizado en comercio internacional. Reúne una serie de características que permiten adecuarlo a diferentes negociaciones. Es muy versátil y se ajusta a diferentes condiciones de negociación, por lo cual se le analizará con más detalle en secciones siguientes.

Ejercicio de autoevaluación

Con sus propias palabras defina que significa los ICOTERMS, y luego proceda a dar un ejemplo.

Ejercicio general

En una matriz presente las características principales de los ICOTERMS.

En un cuadro comparativo, presente los diferentes medios de pago en el comercio internacional.

7. PISTAS DE APRENDIZAJE

Tener en cuenta: Las empresas a través de sus acciones tratan de lograr la competitividad estratégica y rendimientos superiores al promedio. La competitividad estratégica se logra cuando una compañía desarrolla y aprende a poner en funcionamiento con éxito una estrategia para la creación de valores. El crédito es una estrategia que implementan las empresas para generar ingresos y ser competitivas en el mercado.

Tenga presente: La misión y los objetivos del crédito de la cobranza se forman con base en la información y los conocimientos que se obtiene al estudiar los clientes.

Una estrategia de crédito y cobranza es un conjunto integrado y coordinado de compromisos y acciones diseñados para ofrecer valor a los clientes y obtener una ventaja competitiva en el mercado. Gestionar y efectuar el cobro de los créditos a favor de la entidad. Administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos.

Traer a la memoria: Los clientes constituyen la base de las estrategias a nivel de negocios exitosas. La ubicación del departamento de crédito y cobranza dentro de la estructura orgánica de la empresa.

Que es una política crediticia

Clasifique los diferentes títulos valores.

Concepto de ICOTERMS y su clasificación

Clasifique las distintas modalidades de pago en el comercio internacional

8. GLOSARIO

ACCIONISTA: Es el propietario legal de una o más acciones de capital social (o en acciones) de una compañía. Los accionistas tienen facultades para autorizar o ratificar a instancias de la dirección, realizar enmiendas a la escritura de constitución de la sociedad, proponer enmiendas a los estatutos, a menos que el control sobre los estatutos se haya transferido al consejo de administración, una fusión o una consolidación con otra compañía; autorizar la venta de una parte importante del activo o del negocio; la disolución de la compañía; gravámenes determinados sobre las acciones; elección o remoción de los directores; aprobación de los actos de los directores y de la gerencia durante el ejercicio social inmediato anterior.

ACREEDOR: Toda persona física o moral que tiene derecho a exigir de otra una prestación cualquiera. Toda persona física o moral que en un negocio entrega valores, efectos, mercancías, derechos o bienes de cualquier clase y recibe en cambio una promesa de pago o un crédito que establezca o aumente un saldo a su favor.

BONO: Título-valor que otorga al tenedor (acreedor) el derecho a reclamar un flujo específico de pagos por el emisor (deudor). Es un valor por el que se paga un interés a una tasa fija.

CHEQUE (CHECK). Una orden escrita que va de la parte del girador al girado, normalmente un banco, requiriendo pagar una suma especificada a pedido del girador o de un tercero especificado por el girador. Los cheques se pueden utilizar para liquidar pagos (deudas) y para retirar dinero de los bancos.

CRÉDITO (CREDIT). Operación económica en la que existe una promesa de pago con algún bien, servicio o dinero en el futuro. La creación de crédito entraña la entrega de recursos de una unidad institucional (el acreedor o prestamista) a otra unidad (el deudor o prestatario). La unidad acreedora adquiere un derecho financiero y la unidad deudora incurre en la obligación de devolver los recursos. Préstamo de dinero para superar situaciones especiales o financiar acciones fuera del alcance de los recursos ordinarios de una empresa. El crédito, al implicar confianza en el comportamiento futuro del deudor, significa un riesgo y requiere en algunos casos la constitución de alguna garantía o colateral.

CRÉDITO DOCUMENTARIO (DOCUMENTARY CREDIT) Garantía de pago concedida por una institución financiera para una operación de comercio exterior, suele tener la forma de cartas comerciales de crédito. En el caso de importaciones, la carta de crédito es emitida por un banco residente a pedido del importador y a favor del vendedor (exportador) extranjero; puede constituir financiamiento del exterior en la medida que considere pagos diferidos. En el caso de

exportaciones, en sentido inverso al de importaciones, puede constituir un financiamiento al exterior si considera pagos diferidos

DESCUENTO: Es la diferencia entre el valor actual y el nominal de un documento por vencer. La operación de adquirir, antes del vencimiento, valores generalmente endosables deduciendo un tanto por ciento.

DESEMBOLSO: Fase de una transacción financiera que mide los pagos efectuados. Representa una salida de fondos.

DEUDA: Cantidad de dinero o bienes que una persona, empresa o país debe a otra y que constituyen obligaciones que se deben saldar en un plazo determinado. Por su origen la deuda puede clasificarse en interna y externa; en tanto que por su destino puede ser pública o privada.

DEUDA AMORTIZABLE O REEMBOLSABLE: Una deuda será amortizable ó redimible cuando a determinada fecha tenga que pagarse totalmente el capital. En México existe una larga tradición de amortización de la deuda por lo que se considera que todas las deudas son amortizables.

DEUDA A VALOR DE MERCADO: Valor cotizado de la deuda en el momento de la compra de títulos de créditos en relación a otros instrumentos similares.

DEUDA A VALOR NOMINAL: Valor consignado en la carátula del bono de la deuda

ECONOMÍAS DE ESCALA. Son las ventajas de costo asociadas a compañías de gran magnitud.

ESTRATEGIA. Acciones integradas y coordinadas para lograr una ventaja competitiva.

ESTRATEGIA DE LIDERAZGO. Una estrategia de liderazgo implica crecer en una industria en decadencia

ESTRATEGIA GENÉRICA. Las compañías siguen una estrategia a nivel de negocios para lograr una ventaja competitiva que les permita superar el desempeño de los rivales y obtener rendimientos superiores al promedio.

ESTRUCTURA COMPETITIVA. Este factor se refiere a la distribución en cantidad y magnitud de las compañías en una industria particular.

FACTORAJE: Actividad financiera mediante la cual se establece un contrato de crédito para la obtención de liquidez inmediata, pudiendo ser ésta un pago único o una línea de crédito; la garantía de dicho crédito es la cesión en favor del factorante (quien otorga el crédito) del valor de

las facturas (derechos de cobro) por la producción de bienes y/o prestación de servicios de el facturado (el receptor de crédito). El costo financiero del factoraje es el que asume el facturado por los servicios de administración y cobranza de los derechos de crédito.

FINANCIAMIENTO: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

FINANCIAMIENTO BANCARIO: Son los créditos concedidos por el sistema bancario a las familias, empresas privadas y sector público, así como valores emitidos por empresas privadas, sector público y banco central adquiridos por el sistema bancario.

INDUSTRIA. Una industria se define como un grupo de compañías oferentes de productos o servicios que son sustitutos cercanos entre sí.

INNOVACIÓN. Puede definirse como algo nuevo o novedoso con respecto a la forma como una empresa opera o sobre los productos que ésta genera.

INTERÉS: Rédito, tasa de utilidad o ganancia del capital, que generalmente se causa o se devenga sobre la base de un tanto por ciento del capital y en relación al tiempo que de éste se disponga. Llanamente es el precio que se paga por el uso de fondos prestables. Son los rendimientos originados por la concesión o contratación de créditos financieros, comerciales y otros.

LETRA DE CAMBIO (BILL OF EXCHANGE) Una orden escrita, revestida de requisitos legales, por la cual existe un compromiso para pagar una suma específica cuando dicha suma sea exigida o en una fecha específica. Se utiliza ampliamente para financiar operaciones comerciales y para obtener crédito descontándola con una institución financiera.

MACROAMBIENTE. Constituido por un ambiente económico, tecnológico, demográfico, social y político

MERCADO CAMBIARIO: Lugar donde se realizan operaciones de cambio, compra y venta de títulos de crédito en moneda nacional y divisas.

MERCADO DE DIVISAS: Magnitud y lugar en que concurren oferentes y demandantes de monedas de curso extranjero. El volumen de transacciones con monedas extranjeras determina los precios diarios de unas monedas en función de otras, o el tipo de cambio con respecto a la moneda nacional.

MERCADO FINANCIERO: Es aquél en que se lleva a cabo la compra-venta de valores (inversiones financieras). Normalmente se integra por varios mercados subsidiarios: un mercado de capitales (para inversión a largo plazo); un mercado de dinero (para inversiones a corto plazo)

MISIÓN. Expone el porqué de la existencia de la organización y el qué debe hacer.

MODELO DE CINCO FUERZAS. Marco teórico de Michael E. Porter que ayuda a los gerentes a analizar las fuerzas competitivas de un ambiente industrial a fin de identificar las oportunidades y amenazas que enfrenta una organización: (1) el riesgo por el nuevo ingreso de potenciales competidores, (2) el grado de rivalidad entre compañías establecidas dentro de una industria, (3) el poder de negociación de los compradores, (4) el poder de negociación de los proveedores, y (5) la proximidad de sustitutos para los productos de una industria.

OBLIGACIÓN: Título de crédito que confiere al tenedor el derecho de percibir un interés anual fijo, además del reintegro de la suma prestada en una fecha convenida.

PAGARÉ (PROMISSORY NOTE) Documento mediante el cual el firmante adquiere el compromiso de pagar a un beneficiario una suma de dinero en una fecha de vencimiento acordada.

PAGO (PAYMENT) Constituye la etapa final de la ejecución del gasto, en la que el monto del gasto se cancela total o parcialmente, debiendo formalizarse a través del documento oficial correspondiente.

TASA: Indicador básico para estimar en términos relativos el comportamiento de determinadas variables.

TASA DE DESCUENTO: Índice de rendimiento utilizado para descontar futuros flujos de efectivo a su valor actual.

TASA DE INFLACIÓN: Indicador del crecimiento sostenido de los precios de los bienes y servicios expresado en porcentaje con relación a un periodo de tiempo.

TASA DE INTERÉS: Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas. Rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Es el precio que se paga por el uso de fondos prestables.

TASA DE INTERES ACTIVA: Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de

servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

TASA DE INTERES EXTERNA: Precio que se paga por el uso de capital externo. Se expresa en porcentaje anual, y es establecido por los países o instituciones que otorgan los recursos monetarios y financieros

TIPO DE CAMBIO: El precio al cual una moneda se intercambia por otra, por oro o por derechos especiales de giro. Estas transacciones se llevan a cabo al contado o a futuro (mercado spot y mercado a futuro) en los mercados de divisas. Precio de una moneda en términos de otra. Se expresa habitualmente en términos del número de unidades de la moneda nacional que hay que entregar a cambio de una unidad de moneda extranjera. Equivalencia del peso mexicano con respecto a la moneda extranjera.

TIPO DE CAMBIO FIJO: Aquél que se establece por las autoridades financieras como una proporción fija entre el valor de la moneda nacional y el de una mercancía (por ejemplo, el oro o la plata) o de una moneda extranjera. Tal mercancía o moneda se dice entonces que sirve de patrón.
TIPO DE CAMBIO LIBRE: Es aquél cuya determinación corresponde exclusivamente a la oferta y demanda de divisas. Es decir, el precio resultante del libre juego del mercado de divisas.

TITULARIZACIÓN: Es un proceso en el que diferentes activos como pueden ser: cartera, bienes inmuebles, proyectos de construcción, rentas, flujos futuros de fondos, son movilizados, constituyéndose un patrimonio autónomo, con cargo al cual se emiten títulos. Bajo esta figura, el emisor es el patrimonio autónomo administrado por una sociedad fiduciaria. El plazo de los títulos está ligado a las características del activo. Pueden emitirse títulos con características similares a los renta fija (de contenido crediticio), renta variable (de participación) o a los de ambos (mixtos).

TITULOS VALOR: Documento negociable que acredita los derechos de su tenedor legítimo y las obligaciones del emisor mismo. Incorpora derechos de crédito, participación, tradición, o representativos de mercancías.

TITULO DE CRÉDITO: Documento que consigna el otorgamiento de un crédito.

VENTAJA COMPETITIVA. Una habilidad de la organización para sobrepasar el rendimiento de sus rivales. Se dice que una compañía posee una ventaja competitiva cuando su índice de utilidad es mayor que el promedio de su industria.

9. BIBLIOGRAFÍA

CHECKLEY, K (2011). Manual para la administración del riesgo de crédito. Editorial Gestión. ISBN: 8480888539.

CÓDIGO DEL COMERCIO COLOMBIANO: <http://www.colombiaya.com/Documentos-legislatura/Codigo-de-Comercio.pdf>

ETTINGER, R. (2001). Crédito y cobranzas. CECSA. México. ISBN:

GOODSTEIN, L. (1998). Planeación estratégica aplicada. / Leonard D. Goodstein, Timothy M. Nolan, J. William Pfeiffer. Santafé de Bogotá: McGraw-Hill, 442p. (HD30.28.G593E).

HAMEL, G. PRAHALAD, C. Strategic intent. Harvard Business Review 67, Número 3. Pág. 63-76

HITT, M. (2001). Administración estratégica: Competitividad y conceptos de globalización. Editorial Thomson. México

IRELAND, R. HITT, M. Missions statements: Importance, challenge, and recomendations for development. Bussines Horizons 35. Numero 3. Pág. 34-42.

JOHNSON, G. (1997). Dirección estratégica: análisis de la estrategia de las organizaciones. / gerry Johnson, kevan scholes. Madrid: prentice hall. Pág. 407. (hd30.28.j6e).

KHAMBATA, Dara y AJAMI, Riad. Negocios Internacionales. Teoría y Práctica. Mc Milan Publishing Co.

KRUGMAN, Paul y Maurice OBSTFELD Economía Internacional: Teoría y Política. 4ª Edición. Editorial Mc Graw-Hill.

LAFUENTE, F.:(2010) Aspectos del comercio exterior, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2010f/866/ .

LEDESMA, Carlos. Principios de Comercio Internacional. Buenos Aires. Ediciones Macchi. Tercera Edición.

MONTAÑO, A. (2011). Administración de la cobranza. Editorial Trillas. México. ISBN: 968242254x.

MERCADO, S (2004) Comercio internacional. Editorial Limusa. Mexico. ISBN 968-18-6058-6.

MARROQUIN, S (2005) Sistema general de títulos valores en la República de Colombia.
Bancoldex

TUGORES QUES, Juan. Economía Internacional, Globalización e Integración Regional. Editorial
Mc Graw Hill. Sexta Edición.

968260978x

VILLASERÑOR, E (2011). Elementos de Administración de crédito y cobranzas. Editorial Trillas.
México. ISBN 13: 9789682480997.