



Subsistema de Universidades Politécnicas

Manual de Asignatura

CCI-ES
REV00

**LICENCIATURA EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES
CRÉDITO Y COBRANZA
INTERNACIONAL**

Directorio

Lic. Emilio Chuayffet Chemor
Secretario de Educación

Dr. Fernando Serrano Migallón
Subsecretario de Educación Superior

Mtro. Héctor Arreola Soria
Coordinador General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas

Dr. Gustavo Flores Fernández
Coordinador de Universidades Politécnicas.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
PROGRAMA DE ESTUDIOS	2
FICHA TÉCNICA.....	3
DESARROLLO DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE.....	5
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	8
GLOSARIO.....	18
BIBLIOGRAFÍA	26

ORIGINAL

INTRODUCCIÓN

El estudio del crédito y la cobranza internacional surge con los motivos para iniciar operaciones internacionales, ya sea la insuficiencia de productos locales necesarios para producir o cuando se cuenta con excedentes. Estas tareas están relacionadas con el constante intercambio de bienes y servicios entre los países.

El crédito internacional da la oportunidad de quien lo resulte beneficiado en tener apoyo económico y moral para lograr que el negocio marche de una forma sólida y así ganar prestigio ante terceros como clientes, proveedores, competencias e inclusive gobierno. Algunos beneficios que trae consigo el crédito son: económicos, legales y de solidez.

Al examinar las operaciones de crédito y cobranza internacional es imperante hablar de contratos, que es un acuerdo que obliga a las partes al cumplimiento de lo estipulado en el mismo, de lo contrario serán forzados a hacerlo a través de las autoridades que competentes.

La cobranza surge en el momento en que se decide la forma de pago y éste radica en los motivos que te tengan para efectuar operaciones de comercio exterior.

En la unidad dos se analizarán los tipos de contratos y las formas de financiamiento que mejor convienen a cada tipo de comercialización.

La unidad tres analizará las modalidades de pago y cobranza internacional

PROGRAMA DE ESTUDIOS

PROGRAMA DE ESTUDIO																		
DATOS GENERALES																		
NOMBRE DEL PROGRAMA EDUCATIVO:		Licenciatura en Negocios Internacionales																
OBJETIVO DEL PROGRAMA EDUCATIVO:		Formar profesionales con capacidad de dirigir, asesorar y ejecutar estrategias gerenciales y de negociación en ámbitos de incertidumbre y de competitividad internacional; aplicando e innovando herramientas administrativas, económicas, financieras y mercadológicas																
NOMBRE DE LA ASIGNATURA:		CREDITO Y COBRANZA INTERNACIONAL																
CLAVE DE LA ASIGNATURA:		CCI-ES																
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:		El alumno será capaz de emplear formas de pago internacionales con el objeto de lograr un mejor proceso y resultado en la toma de decisiones de crédito y cobranza en el comercio internacional, así como establecer sistemas de cobranza adecuados en beneficio de la organización.																
TOTAL HRS. DEL CUATRIMESTRE:		90 hrs																
FECHA DE EMISIÓN:		Octubre, 2011																
UNIVERSIDADES PARTICIPANTES:		UNIVERSIDAD POLITECNICA DE GOMEZ PALACIO, UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE TULANCINGO																
CONTENIDOS PARA LA FORMACIÓN			ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE										EVALUACIÓN		OBSERVACIÓN			
UNIDADES DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	TECNICAS SUGERIDAS		ESPACIO EDUCATIVO			MOVILIDAD FORMATIVA		MATERIALES REQUERIDOS	EQUIPOS REQUERIDOS	TOTAL DE HORAS				TÉCNICA	INSTRUMENTO	
			PARA LA ENSEÑANZA (PROFESOR)	PARA EL APRENDIZAJE (ALUMNO)	AULA	LABORATORIO	OTRO	PROYECTO	PRÁCTICA			TEÓRICA		PRÁCTICA				
												Presencial	NO Presencial	Presencial				NO Presencial
Unidad I: Bancomext y Crédito Internacional	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar los apoyos que reciben las empresas para la exportación por parte de Banco mexi	EP1: Mapa conceptual, que muestre los fondos de exportación. ED1: Exposición sobre los tipos de apoyos de financiamiento que ofrecen la banca de primer y segundo piso.	Exposición con apoyo bibliográfico.	Aportación de comentarios	X	NA	x	NA	NA	Bibliografía, Hojas de Rotafolio, marcadores	Aula Multimedia	20	5	5	0	Documental	Lista de Cotejo para mapa conceptual sobre los fondos de exportación	
	* Distinguirá los distintos apoyos financieros que ofrecen la banca de primer y segundo piso	ED1: Exposición sobre los tipos de apoyos de financiamiento que ofrecen la banca de primer y segundo piso.	Presentación visual	Investigación de bibliografía												Campo	Guía de observación para exposición sobre los tipos de apoyos de financiamiento que ofrecen la banca de primer y segundo piso.	
Unidad II: Contratos y Financiamiento Internacional	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar los aspectos legales en los contratos de exportación	EC1: Cuestionario sobre los aspectos legales en los contratos de exportación	Esquemmatización de temas	Exposición interactiva, aportando ideas grupales	X	NA	x	NA	NA	Bibliografía, Hojas de Rotafolio, marcadores	Aula Multimedia	20	5	5	0	Documental	Cuestionario sobre los aspectos legales en los contratos de exportación	
	* Identificar las diferentes formas de financiamiento global dentro de los créditos internacionales	ED1: Participación en exposición sobre las formas de financiamiento global dentro de las créditos internacionales.	Explicación visual	Presentación de información de modo grupal.												Campo	Guía de observación para exposición sobre las formas de financiamiento global en los créditos internacionales.	
Unidad III: Cobranza y Pagos Internacionales	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Describir las distintas situaciones de pagos y cobros en las diferentes organizaciones internacionales.	EP1: Cuadro sinóptico sobre las situaciones de pagos y cobros internacionales. EP2: Realizar formatos para el proceso de pagos internacionales.	Técnica generadora de comentarios	Aportación de ideas individuales	X	NA	X	NA	NA	Bibliografía, Hojas de Rotafolio, marcadores	Aula Multimedia	20	5	5	0	Documental	Lista de cotejo para cuadro sinóptico sobre las situaciones de pagos y cobros internacionales.	
	* Identificar las diferentes formas de pago internacional.	EP2: Realizar formatos para el proceso de pagos internacionales.	Realización de graficas	Aportación de ideas grupales												Documental	Lista de cotejo para formatos de pagos internacionales	



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

FICHA TÉCNICA

Nombre:	Crédito y Cobranza Internacional
Clave:	CCI-ES
Justificación:	La asignatura contribuye a la formación del profesional en el aprendizaje y aplicación adecuada de diferentes aspectos entorno a créditos y cobranzas internacionales para tomar las mejores decisiones en el comercio global.
Objetivo:	El alumno será capaz de emplear formas de pago internacionales con el objeto de lograr un mejor proceso y resultado en la toma de decisiones de crédito y cobranza en el comercio internacional, así como establecer sistemas de cobranza adecuados en beneficio de la organización.
Habilidades:	Localizar información, tomar decisiones, utilizar herramientas ofimáticas, Comunicación, habilidad numérica, trabajo en equipo, visión sistémica, apego a normas, liderazgo, capacidad organizativa.
Competencias genéricas a desarrollar:	Para aprender; para resolver problemas; para aplicar los conocimientos en la práctica; para adaptarse a nuevas situaciones; para cuidar la calidad; para gestionar la información; y para trabajar en forma autónoma y en equipo.

Capacidades a desarrollar en la asignatura	Competencias a las que contribuye la asignatura
<ul style="list-style-type: none">• Diagnosticar los requerimientos de la organización mediante la determinación de la situación económica de la empresa para lograr la rentabilidad financiera.• Diseñar el plan financiero de la organización mediante los requerimientos de la empresa para incrementar sus posibilidades de desarrollo económico.• Determinar los requerimientos y	<ul style="list-style-type: none">• Ejecutar el plan financiero mediante el uso de estados financieros para el desarrollo global e integral de la empresa.• Fomentar la competitividad de la empresa mediante los instrumentos de inversión de los mercados financieros internacionales para el uso óptimo del capital.• Ejecutar estrategias de negociación adaptándose a los diversos contextos internacionales para contribuir a los

<p>necesidades de inversión mediante la detección de las características de inversión de la empresa para la buena administración de la cartera de inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pronosticar el comportamiento de los instrumentos de los mercados financieros mediante la determinación de las necesidades, características de la empresa y su entorno financiero para el aprovechamiento de los recursos económicos. • Identificar estrategias de negociación mediante la diferenciación de sus ventajas en la aplicación del contexto internacional para contribuir a los objetivos de expansión global de la empresa. 	<p>objetivos de expansión global de la empresa.</p>
--	---

	Unidades de aprendizaje	HORAS TEORÍA		HORAS PRÁCTICA	
		presencial	No presencial	presencial	No Presencial
Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:	I. Bancomext y crédito y cobranza internacional	20	5	5	0
	II. Contratos y financiamiento internacional	20	5	5	0
	III. Cobranza y pagos internacionales	20	5	5	0
Total de horas por cuatrimestre:	90				
Total de horas por semana:	6				
Créditos:	5				

DESARROLLO DE LA PRIMERA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Nombre de la asignatura:	Crédito y cobranza internacional		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Bancomext y crédito internacional		
Número:	1	Duración (horas) :	30
Resultado de aprendizaje:	<p>- Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Identificar los apoyos que reciben las empresas para la exportación por parte de Bancomext * Distinguirá los distintos apoyos financieros que ofrecen la banca de primer y segundo piso 		
Requerimientos (Material o equipo):	<ul style="list-style-type: none"> - Bibliografía, Hojas de Rotafolio, marcadores - Aula multimedia 		
<p>El profesor Realizará: Exposición con apoyo bibliográfico Presentación visual</p> <p>El Alumno Realizará: Aportación de comentarios Investigación de bibliografía</p>			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:</p> <p>EP1: Mapa conceptual, que muestre los fondos de exportación. ED1: Exposición sobre los tipos de apoyos de financiamiento que ofrecen la banca de primer y segundo piso.</p>			

DESARROLLO DE LA SEGUNDA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Nombre de la asignatura:	Crédito y cobranza internacional		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Contratos y financiamiento internacional		
Número:	2	Duración (horas) :	30
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar los aspectos legales en los contratos de exportación * Identificar las diferentes formas de financiamiento global dentro de los créditos internacionales		
Requerimientos (Material o equipo):	- Bibliografía, Hojas de Rotafolio, marcadores - Aula multimedia		
El profesor Realizará: Esquematización de temas Explicación visual El Alumno Realizará: Exposición interactiva, aportando ideas grupales Presentación de información de modo grupal.			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje: EC1: Cuestionario sobre los aspectos legales en los contratos de exportación ED1: Participación en exposición sobre las formas de financiamiento global dentro de las créditos internacionales.			

DESARROLLO DE LA TERCERA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Nombre de la asignatura:	Crédito y cobranza internacional		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Cobranza y pagos internacionales		
Número:	3	Duración (horas) :	30
Resultado de aprendizaje:	<p>- Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Describir las distintas situaciones de pagos y cobros en las diferentes organizaciones internacionales. * Identificar las diferentes formas de pago internacional. 		
Requerimientos (Material o equipo):	-		
<p>El profesor Realizará: Técnica generadora de comentarios Realización de graficas</p> <p>El Alumno Realizará: Aportación de ideas individuales Aportación de ideas grupales</p>			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:</p> <p>EP1: Cuadro sinóptico sobre las situaciones de pagos y cobros internacionales. EP2: Realizar formatos para el proceso de pagos internacionales.</p>			



**INSTRUMENTOS DE
EVALUACIÓN**

ORIGINAL

Unidad 1. Bancomext y crédito internacional
**LISTA DE COTEJO PARA MAPA CONCEPTUAL QUE MUESTRE LOS
FONDOS DE EXPORTACIÓN**

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
Nombre del alumno:		Firma del alumno		
Materia: Crédito y cobranza internacional		Valor total de reactivos:		
Periodo:	Fecha:	Matricula:		
Nombre del profesor:		Firma del profesor:		
INSTRUCCIONES				
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	Presentación: El mapa cumple con los Requisitos de: (EP)			
10%	Buena presentación y ortografía			
	Evaluación conceptual: (EP)			
30%	Identificación del tema central y objetivo principal.			
10%	Procedimiento de diseño.			
10%	Manejo de términos.			
10%	Capacidad organizativa.			
	Contenidos			
10%	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.			
10%	Dominio del tema.			
10%	Relación de flujo mediante cuestiones gráficas			
100%		CALIFICACIÓN:		



GUÍA DE OBSERVACIÓN
PARA EXPOSICIÓN DE LOS TIPOS DE APOYO DE FINANCIAMIENTO QUE
OFRECEN LA BANCA DE PRIMER Y SEGUNDO PISO

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre del alumno:		Firma del alumno
Materia: Crédito y cobranza internacional		Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:	Matricula:
Nombre del profesor:		Firma del profesor:

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Puntualidad para iniciar y concluir la exposición.			
10%	Esquema de diapositiva. Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
5%	Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Asignatura, Profesor, Alumnos, Matricula, Grupo, Lugar y fecha			
10%	Ortografía (cero errores ortográficos).			
	Exposición.			
10%	a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
15%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	b. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	c. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	Preparación de la exposición. Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Presentación y arreglo personal			
100%		CALIFICACIÓN:		



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

CUESTIONARIO DE UNIDAD 2. CONTRATOS Y FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL ASPECTOS LEGALES EN LOS CONTRATOS DE EXPORTACIÓN

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre del alumno:		Firma del alumno
Materia: Crédito y cobranza internacional		Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:	Matricula:
Nombre del profesor:		Firma del profesor:

INSTRUCCIONES

Conteste de acuerdo a lo establecido en la Convención de Viena y demás leyes aplicables.

1. ¿Es posible sujetar la compraventa de unos terrenos en la ciudad industrial de Veracruz a lo dispuesto en la convención de Viena?
2. Un empresario con establecimiento en México celebra una compraventa con una empresa de la república de nueva castilla, la cual no ha ratificado la convención. ¿Podrán someter las partes el contenido y la interpretación del contrato a lo dispuesto por ésta?
3. Una maquiladora de prendas de vestir ubicada en Tijuana B.C., desea reclamar a su contraparte por ciertas diferencias y supuestos incumplimientos. Por un descuido en el contrato no prevé la ley aplicable en caso de conflicto, pero la maquiladora desea que se aplique la convención a lo que se niega su contraparte.
 - a. ¿Es posible aplicar dicha convención en razón de la relación comercial?
 - b. ¿Es válida la negativa de la contraparte para que se aplique la convención?
4. Durante más de 5 años un comerciante de vinos finos de importación un poco antes de la temporada navideña ha enviado pedidos importantes de este producto a un proveedor de la región de Burdeos, el cual se limita a surtir los pedidos y enviar la factura correspondiente, sin hacer mayor manifestación al respecto. En el último año el comprador envió como de costumbre el pedido pero por razones que se desconoce no fue surtido. Al reclamar el proveedor este respondió que en ningún momento había aceptado surtir el pedido, por lo que no existía incumplimiento.
 - a) ¿Es correcta la apreciación del proveedor?
 - b) ¿Asiste algún derecho al comerciante?
 - c) ¿Son aplicables las disposiciones de la convención en este caso?

5. Un exportador de fruta fresca ofreció en venta parte de su próxima cosecha de mango manifestando que escucharía propuestas hasta un día antes del inicio de la recolección, misma que suele comenzar el primer día de Mayo de cada año en su región. El día 15 de Abril un comprador de Texas le comunica que está de acuerdo en comprar todo el mango ofrecido al precio del mercado menos un dólar. El exportador rechaza la propuesta recibida por lo que el texano decide demandar al amparo de lo dispuesto por la convención.
 - a) ¿Es correcta la posición del exportador mexicano?
 - b) ¿Constituye aceptación la comunicación del importador texano de acuerdo con la convención?
 - c) ¿El exportador está obligado a aceptar la propuesta del comprador?

6. Al celebrar un contrato de compraventa a largo plazo, las partes establecieron la posibilidad de revisar ciertas condiciones en el futuro, a condición de que toda modificación sería efectiva solo si se hacía por escrito. Una de las condiciones citadas es entregar los documentos necesarios para retirar las mercancías a través de un banco en la ciudad del importador. Con el paso de los meses el exportador decide ahorrar las comisiones que paga al banco por manejo de documentos y empieza a enviar los documentos mediante mensajería, toda vez que tiene confianza en su contraparte. Un día, por razones desconocidas, el importador resuelve no retirar las mercancías las cuales perecen. Al recibir la reclamación del vendedor el comprador argumenta que no estaba obligado a retirar los bienes en razón de que nunca se modificó por escrito la nueva forma de envío de los documentos, por lo que en términos del contrato no estaba notificado de la llegada de éstas.
 - a) ¿Es correcta la posición del importador?
 - b) ¿Es válida la reclamación del exportador?

7. Dos comerciantes de distintos países convienen que uno suministrará al otro, bienes cuyo alto valor requiere de almacenaje y cuidados relativamente costosos. Después de discutir numerosos temas las partes celebran el contrato con un apretón de manos, pero dejan sin señalar donde se entregarán los bienes.
 - a) ¿En dónde debe el vendedor cumplir su obligación de entrega?
 - b) ¿A quién corresponde pagar los gastos de almacenaje y custodia en caso de retrasos en la entrega o recolección de los bienes?

8. Un grupo de empresas comerciales e industriales hacen un pedido de cien toneladas de fresas de segunda a un proveedor de Irapuato, a fin de destinarlas a la producción de mermelada. Con el ánimo de impresionar al nuevo cliente y contando con una cosecha abundante, el productor resuelve enviar fruta madura de primera calidad al importador, quien al recibirla la rechaza por considerarla inapropiada para sus fines. El exportador decide demandar al amparo de la Convención.
 - a) ¿Es válida la objeción del importador si no había comunicado su intención al exportador?
 - b) ¿Sería válida de haber informado al exportador cuál era su propósito de la compra?
 - c) ¿Incurrió el exportador en incumplimiento de contrato?

9. Un comerciante de prendas de vestir contrata con una empresa maquiladora de Matamoros Tamaulipas; la fabricación de diversas prendas, suministrando el comerciante los diseños y etiquetas y quedando a cargo de la maquiladora la fabricación y el suministro de los insumos. El comerciante es demandado por distribuir prendas en violación a los derechos de la propiedad industrial y éste se defiende argumentando que las mercancías son importadas y él solo las comercializa.
- ¿Es válida la posición del comerciante?
 - ¿En qué infracción incurrió el fabricante?
10. El departamento de policía del puerto de Singapur solicita a Nissan Mexicana mil autos marca Tsuru para equipar a sus oficiales. La descripción de los autos incluye vidrios entintados, radio AM/FM y llantas radiales. Por lo apresurado del pedido la armadora envía los vehículos sin radio y con llantas no radiales. El comprador decide dar por terminado el contrato aun cuando Nissan le ofrece enviar e instalar los radios y las llantas, sin costo adicional al ya facturado. El comprador se niega.
- ¿Es válida la posición del comprador?
 - ¿Existe algún medio al amparo de la convención, para que el vendedor haga valer el contrato a su favor?
11. Dos empresarios de países distintos realizan una importante operación a pagar en un plazo de seis meses, sin señalar el lugar del pago. Al llegar el vencimiento el comprador se enfrenta a una demora en las transacciones de divisas desde su país, por lo que deposita los fondos equivalentes a las divisas adeudadas en el banco encargado de remitirlos. Cuando finalmente se autoriza el envío, el tipo de cambio no permite la compra de la cantidad de dólares adeudada. El comprador manifiesta que no es su responsabilidad, ya que cuando hizo el pago en su propio país mediante el depósito en el banco citado, entregó la cantidad suficiente de moneda local para comprar las divisas adeudadas.
- ¿Constituye pago la conducta del comprador?
 - ¿Corresponde al vendedor correr con el riesgo de cambio en este caso?
 - ¿Contempla la convención estos supuestos?
12. Un exportador mexicano realiza una venta CIP Puerto de Houston, Incoterms 2000, por mil toneladas de papel bond, para un importador que recibirá las mercancías en Marsella. Una vez en el muelle del puerto citado las mercancías son afectadas por un chubasco que las daña gravemente. Al enterarse el importador decide dar por terminado el contrato.
- ¿Puede el comprador dar por terminado el contrato, sin mayor responsabilidad?
 - ¿Qué puede alegar el exportador Mexicano?
 - ¿Quién debe hacerse cargo de las mercancías y hacer la reclamación al asegurador?

13. Al concretar y suscribir un contrato para la fabricación, instalación y puesta en marcha de un oleoducto, el proveedor ofrece que la obra será financiada con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La empresa compradora está interesada en que la obra se concluya antes del cambio de gobierno del país huésped, lo que ocurrirá en tres años más. Faltando un año para el cambio de gobierno y al no contar con el visto bueno del BID, el comprador decide convocar nuevamente a un concurso, razón por la cual el proveedor original entabla una demanda para hacer valer el contrato original.

- a) ¿Cómo puede defender su posición la empresa proveedora?
- b) ¿Es válido que el comprador de por terminado el contrato original aun cuando falta un año para que llegue la fecha límite acordada para la terminación de las obras?
- c) ¿Debe alguna de las partes indemnizar a la otra por algún concepto?

14. En una compraventa de ciertos muebles bajo la cotización Exworks Planta del fabricante, éste comunica al comprador que los muebles están a su disposición en el almacén de producto terminado y le urge que los retire por lo reducido del espacio de que dispone. El comprador no retira las mercancías, razón por la cual el vendedor las coloca fuera de sus instalaciones sin su responsabilidad, lo que ocasiona deterioros y pérdidas. Al mismo tiempo ejecuta las garantías de pago que había establecido en su favor el comprador.

- a) ¿Es correcta la conducta del vendedor?
- b) ¿Qué alternativas tenía?
- c) ¿En qué momento se da la transición del riesgo bajo la cotización EXW?
- d) ¿Quién soportará el menoscabo de las mercancías?
- e) ¿Puede el comprador reclamar por la conducta del vendedor?

15. En un caso semejante al anterior, el vendedor, ante la demora del comprador para recoger las mercancías, decidió venderlas a otra empresa interesada, no obstante que ya había cobrado la mayor parte del precio del comprador original. Al enterarse este entabla una demanda alegando que el vendedor dispuso de mercancías que ya no le pertenecían, por virtud de la celebración del contrato, y las que no tenía derecho de retención pues ya habían sido pagadas.

- a) ¿Es correcta la posición del comprador original?
- b) ¿Incurrió en una conducta indebida el vendedor?
- c) ¿Qué acciones proceden entre las partes?



**GUÍA DE OBSERVACIÓN
PARA EXPOSICIÓN SOBRE FORMAS DE FINANCIAMIENTO GLOBAL DENTRO DE
LOS CRÉDITOS INTERNACIONALES**

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
Universidad Politécnica de:				
Nombre del alumno:				
INSTRUCCIONES				
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Puntualidad para iniciar y concluir la exposición.			
10%	Esquema de diapositiva. Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
5%	Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Asignatura, Profesor, Alumnos, Matrícula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
10%	Ortografía (cero errores ortográficos).			
	Exposición.			
10%	a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
15%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	b. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	c. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	Preparación de la exposición. Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Presentación y arreglo personal			
100%		CALIFICACIÓN:		



Unidad 3. Cobranza y pagos internacionales
LISTA DE COTEJO PARA CUADRO SINÓPTICO SOBRE LAS SITUACIONES
DE PAGOS Y COBROS INTERNACIONALES

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
Universidad Politécnica de:				
Nombre del alumno:				
INSTRUCCIONES				
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	Presentación: El cuadro cumple con los Requisitos de: (EP)			
5%	Ortografía (cero errores ortográficos).			
5%	Limpieza			
	Evaluación conceptual			
10%	Manejo de términos.			
10%	Capacidad organizativa.			
	Contenidos			
20%	Secuencia de ideas			
25%	Dominio del tema.			
25%	Relación de formatos a la realidad y actualidad			
100%		CALIFICACIÓN:		

Unidad 3. Cobranza y pagos internacionales

**LISTA DE COTEJO PARA
FORMATOS DEL PROCESO DE PAGOS INTERNACIONALES**

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Universidad Politécnica de:

Nombre del alumno:

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	Requisitos de: (EP)			
10%	Buena presentación y ortografía			
	Evaluación conceptual: (EP)			
30%	Identificación del tema central y objetivo principal.			
10%	Procedimiento de diseño.			
10%	Manejo de términos.			
10%	Capacidad organizativa.			
	Contenidos			
10%	Secuencia de ideas Claras y Comprensibles.			
10%	Dominio del tema.			
10%	Relación de flujo mediante cuestiones gráficas			
100%		CALIFICACIÓN:		

GLOSARIO

A

AAA. Asociación Americana de Arbitraje

Aceptación. Acto por el cual el girado en una letra de cambio se convierte, mediante su firma en el título de crédito, en el principal obligado al pago del mismo. Manifestación de acuerdo en celebrar un contrato, como respuesta a una oferta recibida.

Aceptación bancaria. Acto por el cual un banco se convierte en el principal obligado al pago de una letra de cambio, lo cual permite negociar dicho instrumento para obtener anticipos sobre su importe, a fin de financiar operaciones comerciales.

Agente. Persona física o moral que actúa por cuenta de un tercero en la realización de operaciones comerciales, sin que normalmente exista una relación de dependencia laboral.

Agente aduanal. Persona física autorizada por la SHCP para intervenir en despachos aduanales por cuenta de terceros.

Arbitraje. Proceso de resolución de conflictos a través de la intervención de un tercero designado por acuerdo de las partes para que emita una resolución sobre la disputa sometida. La decisión del árbitro o del tribunal arbitral es vinculante, es decir, puede ser ejecutada mediante la intervención de un Juez a través de un procedimiento más o menos simple.

Aval. Compromiso incondicional de pago que asume un tercero mediante la firma en un título de crédito, letra de cambio, pagaré o cheque.

B

Banco avisador. Banco que notifica al exportador el establecimiento de una carta de crédito a su favor. También se le llama banco notificador. Suele estar ubicado en el mismo país del exportador pero no es indispensable. No es responsable del pago de la carta de crédito a menos que añada su confirmación.

Banco cobrador. En la cobranza bancaria es el banco que actúa como agente del exportador y presenta los documentos necesarios para tomar posesión de las mercancías contra el pago de las mismas o la aceptación de un compromiso de pago.

Banco confirmador. Cuando se emplea carta de crédito es el banco que además de notificar el establecimiento de la misma, añade su compromiso de pago contra el cumplimiento de las condiciones establecidas. De este modo el exportador tiene la facilidad de cobrar la operación generalmente en su propio país.

Banco corresponsal. Banco que mantiene la relación con bancos de otro u otros países y realiza operaciones por cuenta de éstos mediante un contrato de corresponsalía. Generalmente mantienen depósitos uno en el otro y efectúan operaciones de carácter recíproco.

Banco emisor. Emite la carta de crédito por solicitud del importador que en esta operación recibe el nombre de ordenante.

Banco remitente. En la cobranza documentaria es el banco que envía los documentos de la empresa exportadora la banco cobrador.

Beneficiario. En operaciones con carta de crédito la persona que tiene derecho a cobrar el importe de la misma, generalmente el exportador, una vez que ha satisfecho las condiciones de la carta.

C

Carta de crédito. Nombre común del crédito documentario. Documentos emitidos por el banco del importador, por el que se compromete a pagar a aceptar y pagar giros, generalmente letras de cambio, contra la presentación de documentos del exportador en un plazo determinado. Los documentos exigidos por el importador suelen ser como mínimo una factura comercial y un conocimiento de embarque limpio, pero también es usual que solicite un certificado de origen, certificado de inspección, factura consular y otros documentos.

CISG Convention of International Sale of Goods (Convención de Viena)

Conflicto de leyes. Ocurre cuando una misma situación jurídica parece estar regulada por el derecho de más de un país.

Contra oferta. Respuesta que se da al presentador de una oferta de contrato, en la cual se modifican algunas de las características esenciales de la oferta, tales como las cualidades del bien ofertado, su precio o las condiciones de entrega, entre otros. La contraoferta da por terminada la oferta respecto de la persona que la propone.

Contrato. Acuerdo de voluntades concluido entre dos o más partes para definir las obligaciones y los derechos que cada una sume en relación con una determinada operación comercial.

Crédito. Es la confianza que alguien deposita en usted para apoyarlo económica y moralmente y con ello lograr que su negocio marche con mayor solidez y gane prestigio.

Cuenta abierta. Forma de venta en la cual el exportador autoriza al importador a pagar el importe de las operaciones mediante remesas posteriores a la entrega, generalmente sin establecer garantía.

D

Decisiones, toma de: selección de un curso de acción entre varias opciones; selección racional de un curso de acción.

Demanda. Con este nombre se conoce el deseo o plan de adquisición de un bien o de un conjunto de bienes. Por lo general, se admite que la demanda depende del precio del bien, de la renta del sujeto y de los precios de los bienes que son sustitutos o complementarios del primero.

Derechos de aduana. Cobros que hacen los gobiernos por las mercancías que cruzan las aduanas, generalmente al ser importadas. Se pueden calcular sobre el valor, por las unidades, peso o volumen de las mercancías o en forma combinada. En México se les conocen como Aranceles.

Descuento: consiste en que las instituciones bancarias adquieren letras de cambio o pagares, de cuyo valor nominal descuentan una suma equivalente a los intereses que devengaría el documento entre la fecha en que se recibe y la fecha del vencimiento.

Dumping. Práctica desleal de comercio internacional por la cual los exportadores venden en el exterior sus mercancías a un precio inferior al costo o al valor normal de las mismas, con el propósito de ganar un mercado o desplazar a la competencia. Cuando dicha práctica causa o amenaza causa daño a la economía de un país, los acuerdos de la OMC autorizan la imposición de derechos antidumping.

E

Entorno: Conjunto de agentes externos a la organización- jurídicos, políticos, sociales, económicos, tecnológicos, de la competencia, etc.- que afectan a su supervivencia, mantenimiento o desarrollo y que provoca en ella una determinada respuesta en sus propios agentes internos.

Equilibrio: Situación de una economía en la cual las proporciones de las cantidades globales permiten el ajuste armónico de los flujos, la estabilidad de los precios y el funcionamiento satisfactorio del conjunto económico.

Ética: sistema de principios o valores morales que se relacionan con el juicio moral, el deber y la obligación; disciplina que trata del bien y del mal.

Exportación. Régimen aduanero por el cual se extraen mercancías del país, previas las formalidades del despacho. Puede ser temporal o definitiva.

F

Factoring. Mecanismo financiero por el cual una empresa llamada Factor o Empresa de Factoring compra al exportador los derechos de cobro derivados de una venta en firme pagadera a corto plazo, asumiendo o no el riesgo de falta de pago. El exportador recibe antes de la fecha pactada para el pago un anticipo del monto de la venta, ya que el Factor descuenta un porcentaje por concepto de costo financiero y prima de riesgo, si así se pactó.

Factura comercial. Documento que contiene el registro de una operación entre el exportador y el importador, en donde consta la lista completa de las mercancías, su descripción, precio, descuentos, cantidades, condiciones de entrega y de pago. Normalmente la factura comercial es la base para la determinación de los aranceles o derechos de aduanas, por lo que se debe elaborar atendiendo tanto las disposiciones del país exportador como del importador.

Factura consular. Factura que ampara el envío de las mercancías, certificada por el cónsul del país al que se envía la mercancía.

Factura proforma. Factura de muestra que se envía al importador antes de la celebración de la compraventa, en la que se incluyen todos los datos de la operación. Puede servir como oferta para efectos de la formación del contrato, ya que al ser aceptada perfecciona el contrato. El importador puede emplear la factura proforma para solicitar una licencia de importación o autorización de venta de divisas. Cuando se emplea carta de crédito como instrumento de pago sirve para establecer las características del crédito comercial, su monto y los términos en que debe emitirse.

Fianza. Documento que tramita una o ambas partes para garantizar a la otra el cumplimiento de sus respectivas obligaciones.

Forfaiting. Mecanismo financiero por el cual una empresa llamada Forfaiter compra los derechos de cobro a favor de un exportador, derivados de una operación en firme es sobre operaciones con pago a medio y largo plazo, generalmente es sin recurso, es decir, el forfaiter asume el riesgo de falta de pago del obligado principal.

Franquicia. Sistema comercial por el cual una persona llamada franquiciante cede a otra llamada franquiciario los derechos para usar una marca, y proporciona los conocimientos, las técnicas y la asesoría necesaria para la organización, producción y comercialización de los bienes o servicios amparados por la marca cuyos derechos se ceden.

Fuerza mayor. Cláusula que suele incluirse en los contratos por la cual las partes renuncian a la responsabilidad por incumplimiento de sus obligaciones cuando éste se deba a circunstancias no previsibles o totalmente ajenas al control de una o ambas, tales como desastres naturales o guerras.

G

Garantía. Mecanismo o compromiso por el cual las partes que celebran un contrato ofrecen mayores seguridades a sus contrapartes en relación con el cumplimiento de sus obligaciones respectivas.

I

Incoterms. Conjunto de 11 términos comerciales estandarizados internacionalmente, cuya recopilación más usual es la elaborada por la Cámara de Comercio Internacional a partir de 1936.

Iniciativa: idea que sirve para iniciar o hacer una actividad en la organización.

Inspección antes de la carga. Requisito solicitado en ocasiones por el importador para asegurarse de las condiciones, cantidad y calidad de los bienes a embarcar.

Intermediario. Persona física o moral que pone en contacto a importadores y exportadores interesados en determinado sector comercial, a cambio de un pago proporcional a las operaciones completadas llamado comisión.

Instrucción: conjunto de reglas para ejecutar algo o para el manejo de algo.

Interés: es todo aquel provecho, utilidad o lucro producido por el capital, es el alquiler o rédito que se conviene pagar por un dinero tomado en préstamo.

Intervalo o periodo de pago: es el tiempo que transcurre entre un pago y otro.

L

Letra de cambio. Título de crédito por el cual una persona llamada librador envía a otra llamada librado una orden incondicional de pagar una determinada cantidad de dinero al tenedor del título, llamado beneficiario, en los términos y condiciones establecidos en el mismo.

Lex mercatoria. Usos y prácticas comerciales aceptados internacionalmente; ley no formalizada en la que se basan la mayoría de las empresas internacionales.

Ley aplicable. Se dice que son las normas por las que debe regirse determinada situación, cuando la misma tiene puntos de conexión con el derecho de más de un país. La

determinación del derecho aplicable se hace mediante las llamadas normas de conflicto o de derecho internacional privado.

Línea: relación de autoridad en puestos organizacionales, donde una persona tiene la responsabilidad de las actividades de otra persona.

Liquidez. Es una de las características que definen una inversión junto con la seguridad y la rentabilidad. En un sentido más concreto, se refiere al dinero en efectivo o en futuros activos financieros fácilmente convertibles en dinero.

M

Marca. Signo distintivo que sirve para diferenciar un producto o servicio de otros de su misma especie o clase. Las marcas pueden ser nominativas, innominadas, tridimensionales o mixtas. Los derechos al uso y explotación de las marcas están regidos por la propiedad industrial.

O

Obligación. Compromiso para realizar o evitar determinada conducta que se adquiere por virtud de un contrato o de la ley, y cuya observancia puede ser exigida por la contraparte en el contrato o por la autoridad.

Oferta. Manifestación de la voluntad de celebrar un contrato, mediante la comunicación dirigida a persona o personas determinadas a través de la cual se expresan con claridad los términos en que se está dispuesto a contratar. La sola invitación a presentar propuestas de contrato no constituye oferta.

Ordenante. En las cartas de crédito o créditos documentarios, es la persona que solicita al banco emisor el establecimiento de la carta, para lo cual deposita el monto de la misma o autoriza que se afecte su línea de crédito. el ordenante es normalmente el importador.

P

Pagaré. Título de crédito usual en las operaciones de préstamo bancario, por el cual una persona llamada suscriptor se firma, a pagar una determinada cantidad de dinero a otra llamada beneficiario, en la época establecida en el título.

Partes. Cada una de las personas físicas o morales que asumen obligaciones o adquieren derechos en una negociación o en un contrato.

Patente. Documento en el que consta el reconocimiento que el gobierno otorga al creador de un producto o proceso nuevo y útil, mediante la actividad inventiva. El creador tiene el privilegio de explotar en su beneficio exclusivo durante un periodo determinado el invento desarrollado, así como a autorizar o prohibir que otros lo utilicen, comercialicen, produzcan

o importen. Para ello requiere demostrar la novedad de su creación y obtener el reconocimiento correspondiente.

Póliza abierta. Tipo de contrato de seguros a través del cual el solicitante cubre un número indefinido de embarques futuros. Mediante el contrato se obtiene la cobertura en tanto no se exceda el monto máximo de la póliza y se cumplan las condiciones pactadas. Es aplicable cuando las operaciones sujetas a la cobertura son semejantes entre sí. La póliza abierta o global es usual en el seguro de crédito.

Propiedad intelectual. Conjunto de derechos y prerrogativas que la ley reconoce a los creadores de obras artísticas o industriales, consistente en el reconocimiento como creadores y en el derecho exclusivo a la explotación económica de sus creaciones por un tiempo determinado. La protección de los derechos de la propiedad intelectual a nivel internacional está considerada por la Organización Mundial del Comercio a través de ADPIC.

R

Reembolso. Es la devolución o pago de principal de una emisión de títulos de renta fija, de una deuda o, en general, de una cantidad debida.

Renta: Es el pago periódico de igual valor.

Rentabilidad. Es una de las características que definen una inversión junto con la seguridad y la liquidez y consiste en la obtención de beneficios en una actividad económica o financiera.

Remanente. En términos generales se entiende a veces como sinónimo de beneficio, aunque en términos financieros estrictos. Es el saldo final de una cuenta.

Resolución alternativa de conflictos. Mecanismos que emplean los particulares a fin de resolver en forma más expedita sus diferencias. Los principales son la Negociación, la Conciliación, Mediación y el Arbitraje. Son alternativas al empleo de los tribunales contenciosos. Su empleo es muestra de la voluntad de las partes por llegar a una solución rápida y equitativa. Pueden participar especialistas en las materias sobre las que versa el conflicto sin que sean necesariamente expertos en derecho. Las resoluciones no son vinculantes u obligatorias salvo en el arbitraje.

Responsabilidad: obligación que los subordinados le deben a sus superiores con respecto al ejercicio de la autoridad que les fue delegada como una forma para lograr los resultados deseados.

RUU 500. Reglas y usos uniformes relativos a créditos documentarios publicados por la Cámara de Comercio Internacional con el Número 500. Se consideran usos mercantiles

relativos a los créditos Documentarios o cartas de crédito. en algunos países tienen carácter obligatorio. Su empleo se ha generalizado por los principales bancos de todo el mundo y son complemento de la legislación mexicana y de otros países en materia de este tipo de operaciones bancarias.

S

Seguro de crédito a la exportación. Contrato mediante el cual la empresa aseguradora cubre, mediante el pago de una prima, el riesgo de falta de pago de cantidades derivadas de operaciones de exportación con pago diferido, debida a los riesgos amparados por el contrato.

Sistema financiero. Así se define al conjunto de regulaciones, normativas, instrumentos, personas e instituciones que operan y constituyen el mercado de dinero y el mercado de capitales de un país.

Solvencia. Es la capacidad de pagar las deudas a su vencimiento.

T

Táctica: planes de acción mediante los cuales se ponen en práctica las estrategias.

U

UCC. Uniform Commercial Code. Código mercantile uniforme de los EEUU

UNCITRAL. Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional.

UNCTAD. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

UNIDROIT. Instituto para la Unificación del Derecho Privado.

Unión de Berna. Unión Internacional de aseguradores de Crédito e Inversión.

V

Valor de salvamento o desecho: es el valor que tiene el activo final de su vida útil.

Valor en libros: es la diferencia entre el valor original y la depreciación acumulada a una fecha determinada.

Valor presente: significa el presente de una anualidad en n periodos a la tasa

BIBLIOGRAFÍA

Básica:

Título: Matemáticas Financieras

Autor: Díaz Mata Alfredo, Aguilera Gómez Víctor M.

Año: 2008

Editorial o referencia: Mc Graw Hill

Lugar y año de la edición: México, D.F.,

ISBN o registro: 978-970-10-5920-3

Título: Matemáticas Financieras

Autor: Portus G. Lincoyán

Año: 2000

Editorial o referencia: Mc Graw Hill

Lugar y año de la edición: Colombia,

ISBN o registro: 958-600-596-8

Título: Matemáticas para administración y economía

Autor: S.T. Tan

Año: 2004

Editorial o referencia: Thomson Learning

Lugar y año de la edición: México, D.F.

ISBN o registro: 970-686-427-X

Complementaria:

Título: Finanzas Corporativas

Autor: Jaffrey F, Ross Estephen A,

Año: 2002

Editorial o referencia: Mc Graw Hill

Lugar y año de la edición: México D.F. quinta edición

ISBN o registro:

Título: Finanzas Internacionales

Autor: Kozikowski Z Zbiegiew

Año: 2000

Editorial o referencia: Mc Graw Hill

Lugar y año de la edición: México D.F. primera edición

ISBN o registro:

Título: Economía internacional

Autor: Robert J. Carbaugh

Año: 2009

Editorial o referencia: Cengage Learning

Lugar y año de la edición: México

ISBN o registro: 9786074810356