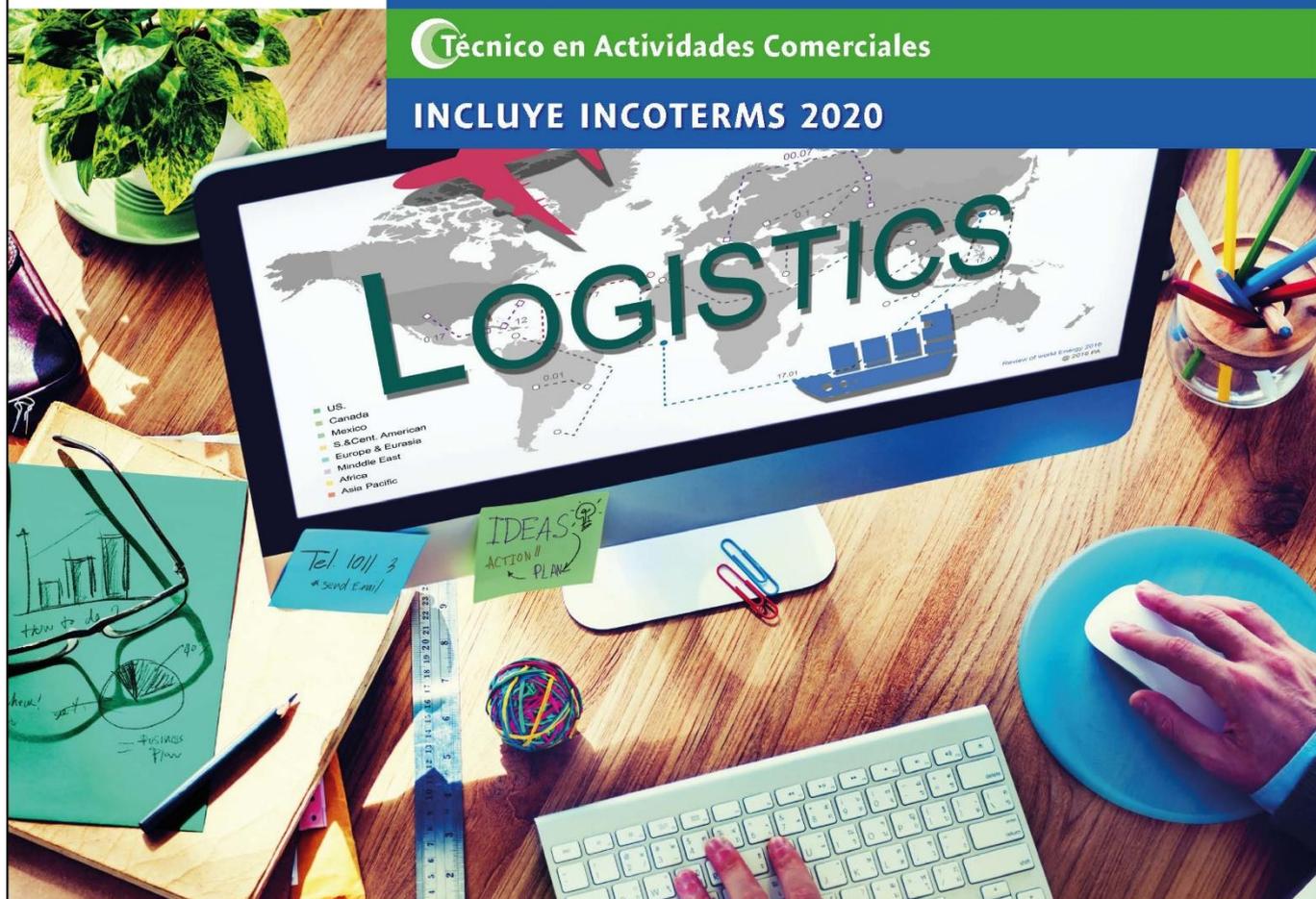


COMERCIO Y MARKETING

Técnico en Actividades Comerciales

INCLUYE INCOTERMS 2020



# Gestión de **COMPRAS**

2.<sup>a</sup>  
EDICIÓN

M.<sup>a</sup> José Escudero Serrano

Paraninfo

Incluye recursos digitales  
en [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es)



**FE DE ERRATAS**

Noviembre 2022

## FE DE ERRATAS

### Portada

Se incluye alusión a Incoterms 2020.



### UNIDAD 1

#### Página 15

Se cambia el texto resaltado.

#### Logística verde y ecodiseño

**Logística verde** es un proceso que tiene como objetivo reducir o minimizar el impacto medioambiental de las actividades de logística directa e inversa. La logística verde se ocupa de cuestiones como la medición del consumo de energía o el ecodiseño de embalajes que no son tratados por la logística inversa.

El **ecodiseño** (conocido como **diseño verde**, **diseño sostenible** o **diseño responsable**) es la aplicación, **en el** diseño de un producto o **en su proceso** de fabricación, de metodologías orientadas hacia la prevención o reducción del impacto medioambiental. Las prácticas del ecodiseño se distinguen por incorporar criterios específicos medioambientales del comportamiento del producto a lo largo de su ciclo de vida (producción, distribución, utilización, reciclaje y tratamiento final).

#### Página 17

Se corrige la palabra resaltada.

**Sistema de depósito, devolución y retorno.** Consiste en cobrar una cantidad por el envase desde que se pone en el comercio hasta que llega al consumidor. Esta cantidad se **devolverá** al devolver el envase, en sentido inverso en todas sus etapas.

Se amplía la figura y su pie al ancho de caja.



**Figura 1.5.** La gran cantidad de residuos que desembocan en mares y océanos está contaminando la fauna marina. Los daños colaterales a corto y largo plazo son la desaparición de especies y la contaminación del pescado y marisco que llega a los consumidores.

## UNIDAD 2

Se modifica la redacción

- **Almacenar**, los artículos comprados y materiales (envases-embalajes) **que se necesiten**. Los productos se deben custodiar y conservar en perfectas condiciones de calidad.

Se destaca el texto resaltado.

### Caso práctico 2.3

Hipercompr compra una marca de horchata en palés completos y la demanda anual es 24.000 unidades. Cada vez que se emite un pedido los gastos ascienden a 2,75 € y el coste de almacenaje es de 4,20 €.

¿Cuál es la cantidad óptima que debe solicitar en cada pedido?

**Solución:**

Sustituyendo en la fórmula los valores conocidos obtenemos:

$$Q = \sqrt{\frac{2,75 \times 24.000 \times 2}{4,20}} = 177,28 \text{ unidades}$$

**El VOP es de 178 unidades**, debemos redondear por exceso por dos razones, una es que no se puede pedir media unidad de un producto y la otra es que si despreciamos los decimales no se cubren los costes.

## UNIDAD 3

### Página 60

Se añade aclaración al margen relativa al concepto importe bruto.

con transporte multimodal (camión-barco, camión-tren, barco-camión-tren, etc.), necesita un embalaje más resistente que cuando el trayecto es de puerta a puerta en un solo medio.



#### Importante

\*\* Se utiliza Importe bruto cuando se aplica el mismo descuento para todos los productos, mientras que si algunos se compran sin descuento o cada uno tiene un tipo distinto se utiliza Importe neto.

siguiente:

$$K = \frac{\text{Coste neto}}{\text{Importe bruto}^{**}}$$

$$\text{Importe bruto} = C_1 \times P_1 + C_2 \times P_2 + \dots + C_n \times P_n$$

$C_1$  = cantidad del artículo uno

$P_1$  = precio del artículo uno

$C_2$  = cantidad del artículo dos

$P_2$  = precio del artículo dos

**Coste neto** = Importe bruto – Descuentos + Gastos (portes, seguros, embalajes, etc.)

Una vez conocido el valor de  $K$ , el coste unitario de cada artículo será igual a  $K$  por el precio de cada unidad (véase Caso práctico 3.4).

3. El reparto de gastos por el **método simplificado** consiste en dividir el importe de los gastos entre el número de unidades. Este procedimiento solo se puede utilizar cuando en la oferta se incluye un tipo de producto o los artículos son homogéneos, en cuanto a peso, volumen, etc. (véase Caso práctico 3.5).

## UNIDAD 5

### Página 118

Se modifican las fechas resaltadas.

El plan de amortización es de...10....plazos consecutivos, de ...45,00....euros cada uno, el importe de cada cuota estará representado en.....recibos domiciliados.....El vencimiento del primer plazo será el....5 de febrero de 2021.....y la del último el....5 de noviembre de 2021.....

#### Anticipo de la deuda:

El comprador podrá satisfacer, al vencimiento de cualquiera de los plazos, el importe total de la deuda.

#### Recargo por impago:

El vendedor o la financiera podrán exigir al comprador un interés nominal del...5,50... por 100 (TAE del ..6,75... por 100) por las cantidades no satisfechas en los vencimientos establecidos en este contrato.

#### Reserva de dominio o prohibición de enajenar:

El vendedor se reserva el dominio del bien hasta que el comprador pague el total del precio aplazado.

El vendedor se reserva la propiedad del bien hasta que el comprador pague el total del precio aplazado.

El comprador se obliga a conservar en buen estado el bien adquirido hasta el completo pago del precio.

Para las controversias que puedan derivarse de este contrato las partes se someten expresamente a la jurisdicción de los Juzgados y Tribunales del lugar donde se firma.

Y en prueba de conformidad firman el presente documento por duplicado y a un solo efecto.

En.....Albacete....., a ....cuatro... de .....enero..... de 2021

## Página 120

Se modifica el texto resaltado y reestructura



### Por tu cuenta

Juan ha comprado un coche con un contrato de crédito al consumo. Las condiciones de pago son: una entrega inicial de 300 euros y el resto en cuotas mensuales de 530 euros (durante 3 años). Cuando ya tiene pagadas 5 cuotas, obtiene un premio en la lotería y tiene dinero suficiente para liquidar el crédito. Consulta en la Ley 16/2011, de contratos de crédito al consumo, y posteriores actualizaciones.

- ¿Qué debe hacer Juan para cancelar la deuda?
- ¿Cómo debe comunicar a la financiera el desistimiento o la cancelación anticipada del crédito, con cuánto tiempo lo tiene que comunicar, de cuantos días dispone para devolver la deuda pendiente?

## Páginas 120-122

Se actualizan por completo.

- Los créditos celebrados con empresarios de servicios de inversión. También los concedidos para facilitar el descubierto en cuenta bancaria y se tengan que reembolsar en el plazo máximo de un mes.
- Los contratos de crédito concedido sin intereses, comisiones ni otros gastos y aquellos cuyo importe se deba reembolsar en el plazo máximo de tres meses.

El consumidor puede **liquidar el crédito anticipadamente** de forma total o parcial y, en este, caso tendrá derecho a una reducción del coste total que comprenda los intereses y costes. El prestamista, en estos casos, le puede cobrar una comisión de cancelación en función del tiempo que reste para finalizar el contrato. Si el crédito reembolsado cuenta con un **seguro vinculado**, la compañía de seguros tiene la obligación de devolver al consumidor la parte de la prima no consumida.



### Por tu cuenta

Juan ha comprado un coche con un contrato de crédito al consumo. Las condiciones de pago son: una entrega inicial de 300 euros y el resto en cuotas mensuales de 530 euros (durante 3 años). Cuando ya tiene pagadas 5 cuotas, obtiene un premio en la lotería y tiene dinero suficiente para liquidar el crédito. Consulta en la Ley 16/2011, de contratos de crédito al consumo, y posteriores actualizaciones.

- ¿Qué debe hacer Juan para cancelar la deuda?
- ¿Cómo debe comunicar a la financiera el desistimiento o la cancelación anticipada del crédito, con cuanto tiempo lo tiene que comunicar, de cuantos días dispone para devolver la deuda pendiente?

El transporte internacional, con entrega puerta a puerta necesita utilizar varios medios para completar el servicio.

## 5.5.2. Venta de plaza a plaza

El contrato de venta de plaza a plaza va ligado a un contrato de transporte; la venta incluye también la obligación de trasladar la mercancía desde la ciudad del vendedor a la del comprador (de origen a destino). La principal característica de estos contratos es que se acogen a las denominadas cláusulas Incoterms o términos comerciales internacionales. Los Incoterms reflejan las condiciones del contrato, es decir, el lugar donde se entrega la mercancía, quién paga los gastos o la cobertura de los riesgos.

Las ventas de plaza a plaza pueden ser de comercio nacional, la mercancía se traslada entre dos ciudades del mismo país, o de comercio internacional, las ciudades destino y origen son de distinto país.

Atendiendo a los riesgos que asume el vendedor, se pueden establecer ventas de dos tipos:

- Ventas **franco estación o franco domicilio**: el vendedor entregará las mercancías en el lugar de destino, está obligado a pagar los gastos y soportar los riesgos del transporte.
- Ventas **sobre vagón, FOB y CIF**: el vendedor está obligado a soportar los gastos hasta situar las mercancías en el medio de transporte, pero los riesgos desde el origen y el resto de gastos y riesgos hasta el destino son por cuenta del comprador.

## Cláusulas Incoterms 2020

Los Incoterms son **normas de comercio internacional** que se utilizan para delimitar las responsabilidades (transmisión de riesgos y distribución de gastos) de las transacciones comerciales entre comprador y vendedor. La Cámara de Comercio Internacional (CCI) es



### Importante

Los **Incoterms** determinan:

- El alcance del precio.
- El momento y el lugar que los riesgos de la mercadería pasan del vendedor al comprador.
- El lugar de entrega de la mercancía.
- Quién contrata y paga el transporte.
- Quién contrata y paga el seguro.
- Qué documentos tramita y paga el vendedor o el comprador.

la encargada de elaborar estas reglas y supervisar las actualizaciones (cada 10 años) en función de los cambios que se producen en el comercio internacional.

Los **Incoterms 2020** se clasifican en dos grupos, los que se utilizan para cualquier tipo de transporte («*Any mode of transport*») o multimodal y para el transporte de mercancías por mar o vías navegables de interior («*Sea and Inland Waterway Transport Only*»). La CCI recomienda que se utilicen en el siguiente orden:

- **Incoterms multimodales:** EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU y DDP.
- **Incoterms marítimos o vías navegables:** FAS, FOB, CIF y CFR.

Veamos hasta dónde llega o dónde comienza la responsabilidad del vendedor y del comprador cuando tiene lugar la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de gastos y los trámites de documentos aduaneros, según el Incoterm seleccionado.

**EXW (Ex-Works) – En fábrica.** El vendedor entrega la mercancía en su fábrica o almacén y no corre ningún riesgo. El comprador se hace cargo de todos los gastos y los riesgos hasta el lugar de destino.

**FCA (Free Carrier) – Franco porteador.** El vendedor entrega la mercancía al transportista en un lugar acordado. Los gastos y los riesgos son a cargo del comprador una vez que la mercancía ha sido entregada al transportista.

**CPT (Carriage Paid To) – Transporte pagado hasta** (lugar de destino convenido). El vendedor paga el transporte hasta la ciudad de destino indicada; pero el seguro y el resto de los gastos son a cargo del comprador.

**CIP (Carriage and Insurance Paid To) – Transporte y seguro pagado hasta** (destino acordado). El vendedor paga los gastos de transporte y seguro hasta el lugar de entrega. El vendedor debe fijar una cobertura de seguro de carga que cumpla con las **Cláusulas (A)** que cubren «todos los riesgos», aunque también queda a disposición de comprador y vendedor acordar un nivel inferior de cobertura.

**DAP (Delivered At Place) – Entregada en el lugar.** El vendedor entrega la mercancía en algún punto del país de destino, acordado por ambas partes y especificado documentalmente. El comprador se hace cargo de los gastos y los riesgos desde el lugar convenido.

**DPU (Delivered at Place Unloaded) – Mercancía entregada y descargada en lugar acordado.** El lugar de destino se identifica como «*a named place of destination*». Significa que puede ser cualquier lugar, aunque no sea una «terminal», pero incluye la recomendación para que el lugar indicado sea siempre donde la mercancía se pueda descargar correctamente.

**DDP (Delivered Duty Paid) – Entrega en destino con derechos pagados.** El vendedor paga los aranceles y los gastos en la aduana del país de importación, independientemente del lugar de entrega de la mercancía.

**FAS (Free Alongside Ship) – Entrega a costado del buque.** El vendedor deja la mercancía en el puerto de embarque convenido al costado del buque y sin cargar. A partir de ahí, todos los gastos y los riesgos son a cargo del comprador.

**FOB (Free On Board) – Entrega a bordo** (designado por el comprador). El vendedor debe entregar la mercancía «a bordo del buque» y pagar los gastos de estiba en el puerto de embarque convenido.

**CIF (Cost, Insurance and Freight) – Coste, seguro y flete** (lugar de entrega acordado). El vendedor paga los gastos hasta el puerto de destino convenido, incluido el seguro de cobertura mínima, **Cláusulas de Carga del Instituto (C)**, quedando a negociación entre comprador y vendedor acordar una cobertura superior.



### Importante

La cláusula **FCA** permite que los **Bills of Lading (conocimientos de embarque)** se puedan emitir después de la carga. Cuando las mercancías se transportan por vía marítima, el vendedor o el comprador pueden solicitar un conocimiento de embarque con la mención «**a bordo**».

El porteador, al amparo del contrato de transporte, puede estar obligado y facultado a emitir un conocimiento de embarque cuando la mercancía se encuentre realmente a bordo del buque.



### Importante

El Incoterm **DDP** puede generar algunos problemas. Por ello, se permite su desdoble en dos: **DTP (Delivered at Terminal Paid)**, la mercancía se entrega en una terminal en el país del comprador, y **DPP (Delivered at Place Paid)**, la mercancía se entrega en cualquier lugar que no sea una terminal de transportes (por ejemplo, en el domicilio del comprador).



### Importante

Los Incoterms 2020 indican que con las cláusulas **FCA, DAP y DPU** el comprador y el vendedor pueden realizar el transporte por cuenta propia con sus propios medios en lugar de contratar los servicios de un porteador.

**CFR (Cost and Freight) – Coste y flete.** El vendedor entrega la mercancía en el puerto de embarque, contrata la bodega del barco y paga el flete hasta destino. El comprador paga el seguro (durante el transporte en barco) y corre con todos los gastos y los riesgos hasta el almacén de destino.

INCOTERMS 2020										
	Carga a camión	Transporte interior en origen	Despacho de exportación	Carga y estiba	Flete internacional	Seguro	Descarga	Despacho de importación	Transporte interior en destino	Descarga
<b>EXW</b>	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C
<b>FCA</b>	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
<b>CPT</b>	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C
<b>CIP</b>	V	V	V	V	V	V Cláusula A	C	C	C	C
<b>DAP</b>	V	V	V	V	V	C	C	C	V	C
<b>DPU Lugar</b>	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C
<b>DPU Terminal</b>	V	V	V	V	V	V	V	C	V	V
<b>DDP</b>	V	V	V	V	V	V	V	V	V	C
<b>FAS</b>	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C
<b>FOB</b>	V	V	V	V	C	C	C	C	C	C
<b>CIF</b>	V	V	V	V	C	V Cláusula C	C	C	C	C
<b>CFR</b>	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C

Figura 5.4. V: responsabilidad del vendedor / C: responsabilidad del comprador.



### Importante

El **e-procurement** es la compra de materiales y otros aprovisionamientos a través de Internet.

Los **marketplaces** son mercados virtuales o puntos de encuentro entre empresas. Estos portales de Internet utilizan la red para facilitar las relaciones entre clientes y proveedores.

## Compras por Internet

Cada vez más empresas utilizan Internet para comprar y vender sus artículos, pues la red se ha convertido en un medio muy eficaz para aumentar la cartera de proveedores y clientes así como agilizar los procesos de comunicación. La compra de aprovisionamientos a través de Internet se conoce como *e-procurement* y, dentro de este campo, destacan los *marketplaces* o portales de Internet que ponen en contacto a proveedores y clientes para facilitar las transacciones entre ellos.

Actualmente, el *e-procurement* cubre desde las compras por medio de un catálogo electrónico, hasta la participación en subastas y mercados electrónicos de todo tipo. El principal objetivo del *e-procurement* es conseguir mayor rapidez y simplificar los procesos de compras, pero también se pueden captar nuevos proveedores y gestionar las relaciones con ellos a través de la red.

Las ventajas del *e-procurement*, respecto a la gestión de compras por el sistema tradicional, son:

- Reducción de costes administrativos. Se utiliza documentación electrónica, oficina sin papel.
- Reducción de los precios de adquisición. Con Internet se puede evaluar mayor número de ofertas de proveedores y mejorar la negociación personal con ellos.
- Reducción de errores y devoluciones. Como se utilizan formularios y catálogos electrónicos se evitan errores al teclear los pedidos.
- Reducción del tiempo del ciclo de compra. Se eliminan los tiempos de consulta-respuesta; desde que el comprador envía el pedido hasta que responde el vendedor, comunicando el envío de los artículos, pueden pasar unos minutos.



Se corrige el texto resaltado.

**4. Para que el comprador asuma los gastos y riesgos de transporte desde que la mercancía está cargada en el medio de transporte marítimo, la operación se debe hacer con la cláusula Incoterm:**

- a) FCA (libre transportista).
- b) CFR (coste y flete).
- c) FOB (entrega a bordo).

**UNIDAD 6**

Se corrige el texto resaltado.

**Actividad 6.12**

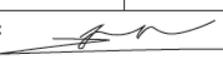
Un distribuidor de electrodomésticos ha vendido frigoríficos por valor de 5.700 € (precio de **venta**). El stock inicial era de 1.800 € y el final de 1.140 €. La rotación media en las tiendas del sector, respecto al mismo artículo, es de 5.

**Se pide:**

Razonar y comentar si esta empresa gestiona bien el stock de este artículo.

**UNIDAD 7**

Se corrige el dato resaltado en el Caso práctico 7.3.

<b>Datos del vendedor:</b>  <p style="text-align: center;"><b>Maderas SERRANAS, SA</b>                  Ctra. Camporrobes, 30                  16376 Cardenete (Cuenca)</p> NIF: A16/334455		ALBARÁN N.º: 87/20xx Fecha: 18 de enero de 20xx	
Enviado por: Transportes Cuenca Transportista: Sr. Solano Portes: debidos Bultos: 64 bultos con 5 tableros cada uno		<b>Datos del cliente:</b> <p style="text-align: center;"><b>BricoKing, SA</b>                  c/ Hermanos Becerril, s/n                  16002 Cuenca</p> NIF: A16/112233	
<b>Referencias:</b> N.º de pedido: 12/20xx Fecha de pedido: 15 de enero de <b>20xx</b>			
Ref./Cód.	Descripción	Cantidad	Precio
TP-2304	Tableros de madera de pino	200	160,00
TR-3340	Tableros de madera de roble	120	210,00
<b>OBSERVACIONES:</b> • Faltan 100 tableros de pino ref.: TP-2304, los enviaremos lo antes posible.		<b>RECIBÍ:</b>  Operario de almacén (firma, nombre y cargo)	

## UNIDAD 8

### Página 203

Se corrige el texto resaltado

La nueva tendencia es disminuir costes y hacer accesible la tecnología para todos los negocios pequeños o grandes, y que la información esté siempre disponible en cualquier momento o en cualquier dispositivo utilizando conceptos como «computación en la nube». La computación en nube es un sistema informático basado en Internet y centros de datos remotos para gestionar servicios de información y aplicaciones.

### Página 206

Se corrige el texto resaltado.

- Evitar incidencias en el tratamiento del dinero en efectivo: falsificaciones, descuas, diferencias en caja o cambio de moneda.