



**EDUCACIÓN**  
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA



**Dirección General de Educación Tecnológica  
Industrial y de Servicios**

**Dirección Académica e Innovación Educativa**

**Subdirección de Innovación Académica**

**Departamento de Planes, Programas y Superación Académica**

---

**Cuadernillo de Aprendizajes Esenciales**

**Anexos del Módulo V**

**Logística**



## submódulo 1 y submódulo 2

### Anexo 1

#### Las estrategias de una empresa

Las estrategias de una empresa, también conocidas como estrategias empresariales, son acciones meditadas que una empresa realiza con el fin de alcanzar sus objetivos.

Si los objetivos son los *fin*es de una empresa, las estrategias son los *medios* a través de los cuales la empresa busca alcanzar los objetivos.

Formular e implementar estrategias es una de las funciones más importantes de toda empresa ya que, al permitir alcanzar los objetivos, las estrategias determinan en gran medida el éxito o fracaso de la empresa.

Estrategias que permiten alcanzar eficazmente los objetivos suelen contar con las siguientes características:

- son claras y comprensibles para todos los miembros de la empresa.
- consideran adecuadamente los recursos (humanos, financieros, físicos y tecnológicos) y las capacidades con los que cuenta la empresa.
- guían al logro de los objetivos con la menor cantidad de recursos y en el menor tiempo posible.
- son ejecutadas en un tiempo razonable.
- están alineadas y son coherentes con la visión, la misión, los valores y la cultura de la empresa.

Se suele pensar que las estrategias solamente son formuladas en los altos niveles de una empresa por los dueños o los altos directivos de esta, pero lo cierto es que la formulación de estrategias se da en todos los niveles de una empresa.

Se suele pensar también que formular estrategias es una tarea difícil reservada solamente a los dueños o directivos de la empresa, pero lo cierto es que simplemente se trata de planificar acciones que de alguna manera permitan alcanzar los objetivos.

Las empresas suelen formular sus estrategias después de establecer sus [objetivos](#), y antes de diseñar sus planes de ejecución, como parte de su [planeación estratégica](#) o la [planeación](#) del área correspondiente.

## Estrategias organizacionales

Las estrategias organizacionales, también conocidas como estrategias competitivas, son estrategias que afectan a la empresa en su totalidad por lo que su aplicación suele decidir el destino de esta.

Estas estrategias permiten alcanzar objetivos organizacionales tales como ser la empresa líder del mercado o lograr una mayor participación en este, son formuladas en los altos niveles de la empresa por los dueños o los altos directivos, y suelen requerir grandes recursos para su ejecución.

Veamos a continuación las principales estrategias organizacionales que existen en una empresa:

## Estrategias funcionales

Las estrategias funcionales, también conocidas como estrategias departamentales, son estrategias que afectan una determinada área funcional o departamento de la empresa.

Estas estrategias permiten alcanzar objetivos funcionales o departamentales tales como aumentar las ventas o aumentar la producción, y son formuladas en los niveles medios de la empresa por los gerentes de área o los administradores.

Las estrategias funcionales a su vez se clasifican en estrategias para cada área funcional o departamento de la empresa.

Veamos a continuación algunas de las principales estrategias funcionales que existen en una empresa: (por ejemplos, las estrategias del marketing).

Algunos ejemplos de estrategias funcionales son:

- Dotar de nuevas características o atributos del producto.
- Cambiar el diseño del producto.
- Disminuir los precios con el fin de incentivar las ventas.
- Lanzar nuevas promociones de productos con el fin de incentivar las ventas
- Utilizar nuevos programas de capacitación con el fin de aumentar las competencias del personal.

Sea cual sea el caso, en primer lugar, se formulan estrategias ya sean funcionales u organizacionales con base en los objetivos de la empresa, a los factores o aspectos del entorno que podrían tener influencia en esta y, sobre todo la capacidad de los siguientes recurso con los que cuenta la empresa.

Humanos

Financier

os

Materiale

s

Tecnológicos

Dependiendo de la capacidad de los recursos mencionados anteriormente, se consideran otros aspectos tales como sus políticas, valores y cultura

(Anexo 2)

### **Ejercicio de Abastecimiento.**

**Aplica el proceso de abastecimiento con los siguientes datos:**

**El departamento de Refacciones de la empresa “Comercializadora del Pacifico S.A. de C.V”, ubicada en la ciudad de Guerezo, con domicilio en avenida 34 col. Insurgente. necesita surtir sus materiales para inventario, ya que detectaron faltantes de los siguientes productos.**

- **50 desarmadores de cruz**
- **100 hojas de lija numero 2000**
- **450 piezas de tuercas galvanizadas de 1/2”**
- **5 martillos marca Thor**
- **4 cubetas de pintura vinílica amarilla,**

## (Anexo 3)

### **Evolución Historia de los presupuestos**

El presupuesto es una herramienta de gran importancia para la proyección con anticipación de datos cuantitativos y cualitativos que facultan el desarrollo de la organización en un determinado periodo.

El concepto del presupuesto ha estado implícito en las tareas humanas desde su inicio hasta la actualidad, siendo unos de sus principales objetivos la supervivencia; a partir de ese propósito, los pobladores aprovechaban y aseguraban la producción de alimentos para prevenir la hambruna en tiempos de escasez y así es como garantizaban su supervivencia. Seguramente no tenían ni la menor idea que hacían estimaciones para pronosticar posibles eventos futuros.

Las antiguas civilizaciones como el pueblo egipcio, aproximadamente 2500 A.C. eran reconocidos por la construcción de gigantescas pirámides. Las habilidades de planeación y organización singularizaban a los egipcios en ese tiempo. **La gran pirámide de Cheops, es un gran ejemplo de cómo se aplicaba el presupuesto**, donde estimaban sus cálculos para determinar y asignar los recursos que necesitarían para la construcción tal como: ¿Cuántas piedras? ¿Cuántos hombres se necesitan?, y un sin número de ejemplos demuestran cómo estipulaban sus proyecciones.

En la edad media se desarrolló el comercio y el intercambio de bienes a través del dinero, se instauraron formas de registro contable en cual se contabilizaban los ingresos y los egresos para determinar las utilidades de cada negocio. Así mismo los imperios egipcios y romanos impusieron diversos tipos de impuestos basados en los recursos del pueblo y con estos recursos planeaban las posibles guerras que enfrentarían.

### **Evolución**

Los orígenes del presupuesto: **“Los fundamentos teóricos y prácticos como herramienta de planificación y control se remontan hacia finales del siglo XVIII, cuando en el sector público, el Parlamento Británico, presentaba los informes de gastos gubernamentales para su ejecución y posterior control”** (Burbano, 2005).

En 1820, Francia y su sector público adoptaron el método de presupuestar y al año siguiente Estados Unidos implantó un estricto control del gasto para presupuestar y asegurar las actividades estatales.

Después de finalizada la primera guerra mundial en 1918, Estados Unidos, aplica el control de los gastos por utilizar mediante la herramienta del presupuesto. Posteriormente entre 1921 y 1925, con el auge de las empresas privadas se empiezan a implementar controles en los gastos y se establece una adecuada planeación empresarial con la finalidad de obtener márgenes de rendimientos apropiados y en donde las empresas crecen vertiginosamente. Ante este crecimiento de las instituciones y el gasto públicos el gobierno USA autorizará la creación de la *Ley del presupuesto nacional*.

En 1930 en Ginebra Suiza se lleva a cabo el primer Simposio Internacional y se determinan los principios básicos del sistema presupuestario.

En los años 30s en México, empresas grandes como General Motors Co. y después Ford Motors Co. adoptaron las técnicas presupuestales y el resultado fue un éxito, se maximizan utilidades y se optimizaron los costos.

Al finalizar la segunda guerra mundial, el departamento de defensa de Estados Unidos entrega dos sistemas de clasificación, uno por el objeto gastos y el otro por programas, y más tarde se presentó un presupuesto que incluyen los gastos del gobierno federal, proyectados y comparables.

Entre 1960 y 1970, El departamento de Agricultura de USA elaboró el presupuesto base cero, sin éxito alguno. A finales de 1965, El Presidente de los Estados Unidos creó el departamento de presupuesto y consecuentemente se elaboró un presupuesto con la base en los resultados del departamento de la defensa y se introducen en todo el gobierno por cada operación en función de sus gastos, realizados por especialistas, técnicos y administradores, formulaban los presupuestos por programas basados en los antecedentes. A inicios de los años setenta en E.U.A. Texas por medio de Peter A. Pyhrr hace una nueva y mejorada versión del presupuesto base cero, instrumentado por medio de decisión que fue aplicado solo en el Estado de Georgia.

Actualmente, el rápido crecimiento de las economías a escala mundial, los nuevos paradigmas de la globalización, tecnología y cultura ha incidido directa o indirectamente en los enfoques de las organizaciones, constantes cambios implican retos para las empresas



como satisfacer las necesidades de los clientes, accionistas, empleados, proveedores o las entidades estatales.

Es por eso que ahora la alta gerencia se plantea soluciones inteligentes a corto, mediano y largo plazo. **Las organizaciones han creado departamentos de presupuesto con la finalidad de planear las actividades, controlar y medir el manejo de los ingresos y gastos, coordinar las operaciones a desarrollar y lograr los resultados propuestos.**

La gerencia de procesos y de planeación está representada en un presupuesto que consiste en programar estratégicamente los objetivos, metas, planes y organizar la información periódica y el control. Por el contrario, el mal manejo de los presupuestos financieros en las empresas ha conducido a la quiebra y su vez dejan de existir, en pocas palabras la ineficiencia e ineficacia acarrear problemas.

## **CONCLUSIONES**

- El presupuesto es una herramienta fundamental para cualquier persona, natural o jurídica con el fin que prevenir posibles eventos futuros y asignar eficientemente los recursos.
- Los primeros indicios de presupuestar se formaron como herramienta de planificación y control.
- El progreso del presupuesto ha generado mayores análisis y mejoran la interpretación de los costos tanto en el sector público como privado.
- La evolución del presupuesto ha conllevado mejoras significativas en los diseños de sistemas presupuestales modernos que sirven para la gerencia proyectarse de mejor manera para tomar las decisiones acertadas.
- La adopción de programas presupuestales en Estados Unidos conduce al cumplimiento de los objetivos eficientemente y permitieron garantizar las actividades del Estado.
- El éxito de una empresa se constituye en el buen manejo como las herramientas de planificación y control presupuesta

## (Anexo 4)

### Ejercicio propuesto:

#### Instrucciones:

Resuelve el siguiente caso de acuerdo con los conocimientos que se tienen de los costos logísticos y realiza el análisis correspondiente.

La empresa “Alimento frescos nacional” está dedicada a la distribución de alimentos congelados, principalmente verduras y frutas picadas. El proceso de elaboración conlleva desde compras directamente de la gran (los proveedores son los encargados de trasladarlos vegetales hasta la empresa), lavar los vegetales y las frutas, desinfectarlo, limpiarlos, picarlos, envasarlos y distribuir a los clientes principales, que en este caso son autoservicios.

Los autoservicios que compran los productos han negociado con la empresa de uso de sus unidades para el menor costo que el que invertiría la empresa al contratar transportes externos; al realizarlo se tendrá un ahorro del 9% en este rubro, el gasto original anual que se haría de utilizar transporte propio de \$320,000.00 anuales.

Los productos que la empresa comercializa, la frecuencia de venta y los precios de estos se muestran a continuación: guarnición verde que consiste en chicharos y pimiento morrón (en presentación de 250gr. 17,000 piezas anuales vendidas a un precio de \$18.00), guarnición de granos de elote (presentación de 300gr. 15,000 piezas anuales vendidas a un precio de \$22.00), mix de verduras (presentación de 450 gr. 27,000 piezas anuales vendidas a un precio de \$19.00), mix de brócoli y coliflor (presentación de 800gr. 19,000 piezas anuales vendidas a un precio de \$24.00), mix de lechugas (presentación de 250 gr. 16,000 piezas anuales vendidas a un precio de \$19.50) la empresa ha decidido sacar del mercado los productos de menor margen de acuerdo con sus ventas.

## (ANEXO 5)

### **Definición de situación económica y situación financiera**

El concepto de **situación económica** hace referencia al patrimonio de la persona, empresa o sociedad en su conjunto, es decir, a la cantidad de bienes y activos que posee y que les pertenecen.

Mientras tanto, la **situación financiera** se refiere a la capacidad que poseen esas personas, empresas o sociedad de poder hacer frente a las deudas que tienen o, lo que es lo mismo, de la liquidez de la que disponen para poder pagar sus deudas.

Por lo tanto, alguien puede tener una buena situación económica y mala financiera, si no tiene efectivo suficiente para pagar sus deudas. Así como buena financiera si dispone de efectivo, pero mala económicamente si estas deudas superan el total de su patrimonio.

### **Diferencia entre situación económica y situación financiera**

Las principales **diferencias entre situación económica y situación financiera**

que podemos destacar son:

- La situación económica se mide por el total del patrimonio.
- La situación financiera se mide por la capacidad de hacer frente a sus deudas.
- A pesar de que ambas están estrechamente relacionadas, no tienen por qué ir en la misma dirección.
- Para tener una buena situación económica, es importante que nuestro patrimonio no esté comprometido por deudas.
- Para tener una buena situación financiera, es necesario no tener deudas o tener el efectivo suficiente para pagarlas sin problemas.
- Si deseas leer más artículos parecidos a **Diferencia entre situación económica y situación financiera**, te recomendamos que entres en nuestra categoría de [Economía y negocios](#).

(Anexo 6)

Estima el cálculo de los costos de la cadena logística.

Ejercicio de Producción No.1

**NOMBRE DE LA EMPRESA:** Clemente Jaque's, S. A. de C.V.

**GIRO DE LA EMPRESA:** Comercialización de productos alimenticios y de cocina.

**UBICACIÓN:** Av. Minerva No. 935, Sector Hidalgo Guadalajara, Jalisco.

**PRODUCTO:** Vinagre (ácido acético).

CONCEPTO	COSTE
500 ml. De vinagre Importado de Indonesia.	\$ 1.50
Envase de plástico	\$ 0.30
Tapa de plástico	\$ 0.25
Etiqueta	\$ 0.15
Envasado (mano de obra)	\$ 1.00
Impuestos (IVA)	\$ 0.00
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.2</b>

Preguntas:

1.- ¿Determinar el costo de producción por unidad?

R= \$3.2 MX

2.- ¿Qué documentos acreditan el aprovisionamiento?

R= Factura y pedimento de importación.

Este ejercicio logístico de producción, se resuelve de una forma simple, mediante la sumatoria de todos los costes incluidos la mano de obra y le agrgamos el IVA, considerando que tenemos dos porcentajes en el país 8 y 16% , respectivamente; si es que así fuera el caso, coconsiderando que los alimentos y medicamentos tienen tasa cero.

En cuanto a los documentos del aprovisionamiento, estos solamente se acreditan con la **factura** en el mercado nacional y el las operaciones comerciales internacional se acredita la tenencia de las mercancías con el **pedimento de importación definitiva**. Es decir, las materias primas e insumos (Envase de plástico, tapa de plástico, etiqueta,etc) son adquiridos en el mercado nacional y en este caso el ingrediente activo que es el vinagre (acido acético) es adquirido en el extranjero, mediante la importación definitiva.

Ahora bien, el alumno resolverá el siguiente ejercicio de producción.

**Ejercicio de Producción No. 2**

**NOMBRE DE LA EMPRESA:** McCORMICK de México, S. A. de C.V.

**GIRO DE LA EMPRESA:** Comercialización de productos alimenticios y derivados.

**UBICACIÓN:** Boulevard Adolfo Ruiz Cortinez No. 35, la Mesa de Otay, Tijuana , Baja California.

**PRODUCTO:** Mermelada de frambuesa.

CONCEPTO	COSTE
230 grs. De trozos de frambuesas Importadas de Antigua, Guatemala.	\$ 3.50
Azúcar y edulcorantes	\$ 0.50
Bensoato de Sodio (conservador)	\$ 0.10
Envase de vidrio	\$ 1.00
Tapa de fierro	\$ 0.50
Etiqueta	\$ 0.70
Mano de obra.	\$ 1.00
Impuestos (IVA)	\$
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$</b>

**Preguntas:**

1.- ¿Determinar el costo de producción por unidad? \$7.40 MX

R=

2.- ¿Qué documentos acreditan el aprovisionamiento?

R=

## (Anexo 7)

### EJERCICIOS LOGÍSTICOS DE INCOTERMS.

Incoterm	Coste	Riesgo	ÁREA DE ORIGEN					TRANSPORTE PRINCIPAL			ÁREA DE DESTINO			
			Tránsito	Embarque	Desembarque	Tránsito	Tránsito	Tránsito	Tránsito	Tránsito	Tránsito	Tránsito	Tránsito	
EXW Ex works	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
FCA Free carrier	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
CPT Carriage paid to	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
CIP Carriage and insurance paid to	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
DAP Delivered at place	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
DPU Delivered at place unloading	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
DAT Delivered at terminal	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
FAS Free alongside ship	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
FOB Free on board	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
CFR Cost and Freight	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
CIF Cost, insurance and Freight	Coste	Riesgo	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue

### Distribución y Negociación Internacional.

La empresa llevará a cabo una exportación definitiva, bajo la negociación de un contrato internacional de mercaderías, en el marco de los términos de comercio internacional establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI), en este caso la empresa llevó a cabo la Negociación en el INCOTERMS FAS, y la obligación del vendedor es poner las mercancías hasta el costado del buque. según la estructura del INCOTERMS, es decir hasta ese punto termina su responsabilidad legal y los gastos a pagar.

EJERCICIO LOGÍSTICO No. 3  
**Costes logísticos y traspotación marítima.**

La empresa CONSORCIO MINERO PEÑA COLORADA, S. A. de C. V. Minera Peña, va a exportar mineral de hierro de Manzanillo, Colima México a Shangai, China, al costado del buque, para ello requiere saber cual de los INCOTERMS 2020, va a elegir para deslindar responsabilidades, riesgos y costos en la cadena logística.

**Tipo de cambio: 1 USD= \$19.90 MX**

**Datos:**

Costos logísticos.

- 50 mil toneladas de mineral de hierro.
- Precio por tonelada 40 USD.
- Coste de transporte de la Mina a Terminal Portuaria \$1,500,000 MX.
- Gastos de operaciones de descarga en terminal portuaria origen. \$400,300 MX.
- Gastos de operaciones de carga en terminal portuaria origen. \$138,600 MX.
  - Gastos del despacho aduanero para la exportación \$110,000 MX
- Gasto de los honorarios del Agente Aduanal \$45,550 MX.
- Flete principal 800,000 USD.
- Poliza de seguro 40,000 USD.
- Gastos de operaciones de descarga en terminal portuaria destino 3,800 USD.
- Impuestos a la importación \$ 37,000 USD.
- Gastos del agente de aduana en destino \$15,000 USD.
- Coste de transporte de la terminal portuaria a Destino (vía Ferroviaria) a almacén. \$5000 USD.

Aquí, para resolver este ejercicio lo que vamos hacer es sumar los costes que le corresponden al vendedor (Exportador) que son los que están coloreados en color verde. pero antes tenemos que convertir los pesos a dólares, para emparejar la operación internacional de la divisa de pago que predomina. y así sucesivamente sumaremos los costes del comprador quien es el responsable de pagar, la mercancía, el flete principal, seguro y demás costes en destino.

Costes del vendedor:

- \$1,500,000 MX / 1 USD 19.90= **75,376.88 USD**
- \$400,300MX/ 1 USD 19.90= **20,115.57 USD**
- \$138,600 MX / 1 USD 19.90= **6,964.82 USD**
- \$110,000 MX/ 1 USD 19.90= **5,527.63 USD** - \$55,500 MX/1USD 19.90=  
**2,788.94 USD**

**Total de costes del vendedor = 110,773.84 USD**

Costes de comprador:

- 50,000 toneladas de mineral de hierro X 40 USD= **2,000,000 USD.**
- Flete principal **800,000 USD.**
- Poliza de seguro **40,000 USD.**
- Gastos de operaciones de descarga en terminal portuaria destino **3,800 USD.**
- Impuestos a la importación **\$ 37,000 USD.**
- Gastos del agente de aduana en destino **\$15,000 USD.**
- Coste de transporte de la terminal portuaria a Destino (vía Ferroviaria) a almacén. **\$5000 USD.**

**Total de costes del comprador = 2,900,800 USD**

PREGUNTAS:

1.- Determinar los costos logísticos que le corresponde al vendedor?

**R= 110,773.84 USD**

2.- Determinar los costos logístico que le corresponde al comprador? R=

**2,900,800 USDS**

3.- Determinar el tipo de incoterms que va elegir la empresa?

**R= Free Alongside Ship (FAS) mercancía puesta al costado de buque.**

#### ***EJERCICIO LOGÍSTICO No. 4***

##### ***Costes logísticos y trasportación terrestre (ferroviaria).***

La empresa ERCOM, va a exportar en almacenes( venta en fábrica) partes para aeronaves de la Ciudad de México a Kentucky, Estados Unidos de América (USA). para ello requiere saber cual de los INCOTERMS 2010, va a elegir para deslindar responsabilidades, riegos y costos en la Logística.

**Tipo de cambio: 1 USD= \$19.90 MX**

Datos:

Costos logísticos.

- **300,000 partes de respaldo para asientos de avión.**
- **Coste por respaldo \$4.00 USD.**
- **Coste del empaque y embalaje de la mercancía y maniobras de carga en el almacén o fábrica. \$ 18,000 MX**
- **Coste de transporte del almacén a la terminal ferroviaria \$12,500 MX.**
- **Gastos de operaciones de carga en terminal ferroviaria origen. \$6,900 MX. • Gastos del despacho aduanero para la exportación \$33,000 MX**
- **Honorarios del Agente Aduanal origen \$ 21,000 MX.**
- **Flete principal \$ 6,000 USD.**
- **Gastos de operaciones de descarga en terminal ferroviaria destino 5,800 USD.**
- **Gastos del Agente de Aduanas (Broker) \$ 1,200 USD.**
- **Impuestos y aranceles al comercio exterior \$38,000 USD**



- Coste de transporte de la terminal ferroviaria Destino (Ferroviaria) a almacén. \$5000 USD.

PREGUNTAS:

1.- Determinar los costos logísticos que le corresponde al vendedor?

R=

2.- Determinar los costos logísticos que le corresponde al comprador?

R=

3.- Determinar el tipo de incoterms que eligió la empresa?

## Lectura de retroalimentación:

### Contrato de compra venta Internacional.

El **contrato de compraventa internacional** se basa en el acuerdo entre dos partes (importador y exportador) domiciliados en dos países distintos que se comprometen al intercambio de una mercancía por el pago de un precio.

En este contrato deben constar datos como el precio, la cantidad, incoterms (términos o reglas comerciales de uso habitual en el comercio exterior, publicados por la CCI y que establecen la distribución de riesgos, obligaciones y costes entre el exportador e importador en una compraventa internacional), la calidad, las especificaciones técnicas, el puerto de destino, etc.

### Contrato de compraventa internacional

El **contrato de compraventa internacional** es cada vez más común ya que la compraventa internacional se ha convertido en un habitual en las empresas, puesto que es la forma que tienen de internacionalizarse y operar por todo el mundo.

Este tipo de contrato está regulado por la Convención de las Naciones Unidas que tuvo lugar en Viena el 11 de abril de 1980. Este convenio, pactado por 75 países, especifica que no es aplicable en mercancías para uso personal, es decir, familiar o doméstico, así como tampoco para compraventas realizadas en subastas.

Además de la Convención de Viena, el marco regulatorio del contrato de compraventa internacional viene configurado por los Principios del Derecho Europeo de la Contratación y los Principios de los Contratos Comerciales Internacionales.

En cuanto a la descripción de la mercancía que se lleva a cabo en el **contrato de compraventa internacional**, cuanto más detallada menor serán los problemas existentes a la hora de recibir la mercancía el comprador. Se debe incluir la cantidad y la calidad del producto, así como si contiene algo especial, la manera en la que se va a entregar y la presentación de la mercancía.

En cuanto a las obligaciones que se deben tener en cuenta por parte tanto del vendedor (la empresa que exporta) como el comprador (la empresa que importa) son las siguientes:

Las **obligaciones del vendedor o exportador** son: en primer lugar, la entrega de la mercancía; después transferir la propiedad; hacer entrega de los documentos relacionados con la mercancía tal y como se han establecido en el **contrato de compraventa internacional** y en la convención de Viena; el transporte si así se ha acordado en el contrato; y la identificación de las mercancías.

Por su parte, las **obligaciones del comprador o importador** son: lo primero el pago de la mercancía y después el recibimiento de la misma. En el caso que el

comprador no cumpla con sus obligaciones el vendedor deberá exigir al comprador el cumplimiento de las obligaciones, declarar terminado el contrato o exigir una indemnización por daños y perjuicios por incumplimiento del contrato.

En definitiva, es conveniente ser consciente de todos los elementos fundamentales que han de ser acordados entre las dos partes (comprador y vendedor) en una compraventa internacional. La elaboración de un buen **contrato de compraventa internacional** de forma completa evitará la responsabilización innecesaria de algunos riesgos imprevistos y facilitará el desarrollo de la actividad internacional de la empresa.