



GLOSARIO DE TÉRMINOS UTILIZADOS EN GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL TRANSPORTE POR CARRETERA

Amortización: La parte del capital prestado (o principal) que se cancela en cada uno de esos pagos.

Análisis: Técnica o herramienta que, mediante el empleo de métodos de estudio, permite entender y comprender el comportamiento del pasado financiero de una entidad y conocer su capacidad de financiamiento e inversión propia.

Análisis dinámico: Análisis que se realiza cuando la información sobre la que se aplica el método se refiere a un período de tiempo dado a base de datos correspondientes a varios ejercicios.

Análisis estático: Análisis que se realiza cuando la información sobre la que se aplica el método se refiere a una fecha determinada.

Apertura de mercados: Proceso por el que la economía se abre al comercio internacional.

Arbitraje: Instrumento de impartición de justicia, acordado por las partes, fundamentadas en la legislación que así lo autoriza, alternativo al proceso judicial en el que un particular, que es investido con facultades jurisdiccionales, resuelve la controversia de forma vinculante para los contendientes, con la colaboración de la autoridad judicial para la realización de actos coactivos y de otros señalados en el acuerdo arbitral o en la ley.

Argumentario de venta: Herramienta de uso particular del vendedor y que le ayuda de forma determinante en la entrevista de ventas ante el cliente.

Arrendamiento financiero: Contrato mediante el cual la arrendadora se compromete a otorgar el uso o goce temporal de un bien al arrendatario, ya sea persona física o moral, obligándose este último a pagar una renta periódica que cubra el valor original del bien, más la carga financiera, y los gastos adicionales que contemple el contrato.

Captación de clientes: Proceso mediante el cual el comercial transforma público general en público consumidor del producto o servicio que el comercial vende.



Cargador: Propietario de la mercancía que encarga al transportista su traslado de un punto a otro.

Cargas fiscales: Parte del producto social generado que toma el Estado, mediante los impuestos estatales, autonómicos y locales, así como los derechos, productos y aprovechamientos para cumplir con sus funciones.

Carta de porte: Documento que las partes que intervienen en un transporte, otorgan para acreditar la existencia y condiciones del contrato, y la entrega de las mercaderías al porteador.

Consolidación: Proceso de agrupamiento de cargas compatibles por su naturaleza y destino, con el fin de reducir costos cuando se combinan dos o más medios de transporte.

Contrato: Pacto o convenio, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada, y a cuyo cumplimiento pueden ser compelidas.

Contrato de prestación de servicios: Convenio mediante el cual una persona, normalmente un profesional en algún área, se obliga con respecto a otra a realizar una serie de servicios a cambio de un precio.

Contrato de prestación puntual: Convenio mediante el cual una persona, se obliga con respecto a otra a realizar un servicio esporádico a cambio de un precio.

Contratos de suministro: Convenio que tiene por objeto la compra, el arrendamiento financiero, el arrendamiento, con o sin opción de compra, o la adquisición de productos o bienes muebles, salvo los relativos a propiedades incorpóreas y valores negociables, que se registrarán por la legislación patrimonial de las Administraciones Públicas aplicable a cada caso.

Customer Relationship Management (CRM): Estrategia de negocio basada principalmente en la satisfacción de los clientes y sistemas informáticos que le dan soporte.

Cuota de mercado: Fracción o porcentaje que se tendrá del total de mercado disponible o del segmento del mercado que está siendo suministrado por la compañía.

Desconsolidación: Proceso de desagrupamiento de cargas que han sido agrupadas, con el fin reducir costos cuando se combinan dos o más medios de transporte.

Entidades financieras: Organismos encargados de facilitar financiación a quien lo necesite, sean particulares o sociedades.



Extracomunitario: Que no pertenece a la Unión Europea.

Factoring: Operación de cesión del crédito a cobrar por la empresa a favor de una entidad financiera normalmente.

Flota de vehículos: Conjunto de medios de transporte que se agrupan por afinidad, misma empresa, misma ruta, mismo tipo de mercancía a transportar.

Incoterms: Conjunto de reglas internacionales, regidos por la Cámara de Comercio Internacional, que determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compraventa internacional.

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF): Tributo personal, progresivo y directo que grava la renta obtenida en un año natural por las personas físicas residentes en España. Figura impositiva perteneciente al sistema tributario español.

Impuesto de Sociedades (IS): Tributo de carácter periódico, proporcional, directo y personal que grava la renta de las sociedades y demás entidades jurídicas.

Junta arbitral: Institución de carácter público dedicada a resolver los conflictos que surjan entre los diferentes actores durante la prestación de un servicio de transporte sin tener que acudir a los tribunales de justicia ordinarios.

Jurídico-mercantil: Adjetivo que identifica las leyes y el derecho en el comercio.

Leasing: Contrato mediante el cual, el arrendador traspassa el derecho a usar un bien a un arrendatario, a cambio del pago de rentas de arrendamiento durante un plazo determinado, al término del cual el arrendatario tiene la opción de comprar el bien arrendado pagando un precio determinado, devolverlo o renovar el contrato.

Licitación: Procedimiento administrativo que consiste en una invitación a contratar de acuerdo a bases previamente determinadas con la finalidad de obtener la oferta más beneficiosa para la Administración (si es pública) o para una empresa (si es privada).

Marketing: Conjunto de principios, metodologías y técnicas a través de las cuales se busca conquistar un mercado, colaborar en la obtención de los objetivos de la organización, y satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores o clientes.

Marketing-mix: Proceso consistente en la combinación y coordinación de las variables del marketing (producto, precio, promoción y distribución), para la obtención de los objetivos propuestos



Nicho de mercado: Porción de un segmento de negocio en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mismo.

Oferta-presupuesto: Conjunto de bienes y servicios que se ofrecen a un cliente en un momento determinado y con un precio concreto.

Pagaré: Documento que contiene la promesa incondicional de una persona (denominada suscriptora), de que pagará a una segunda persona (llamada beneficiaria o tenedora), una suma determinada de dinero en un determinado plazo de tiempo.

Planificación: Organización del proceso de toma de decisiones para alcanzar un futuro deseado, teniendo en cuenta la situación actual y los factores internos y externos que pueden influir en el logro de los objetivos.

Previsión de ingresos: Detalla entre otros la entrada de capital en la empresa, mes a mes, producto a producto, en unidades físicas y en euros.

Prevención de Riesgos Laborales (PRL): Disciplina que busca promover la seguridad y salud de los trabajadores mediante la identificación, evaluación y control de los peligros y riesgos asociados a un proceso productivo, además de fomentar el desarrollo de actividades y medidas necesarias para prevenir los riesgos derivados del trabajo.

Ratio de apalancamiento: Relación de proporción que existe entre los fondos ajenos de la empresa con interés fijo y el total del capital (propio y ajeno) de la misma.

Ratios de rentabilidad: Conjunto de ratios que comparan las ganancias de un período con determinadas partidas del Estado de Resultado y de Situación.

Renting: Contrato de alquiler de bienes de equipo (mobiliario, automóviles, maquinaria, etc) a medio y largo plazo por el cual el arrendatario se compromete a pagar una renta fija periódica - normalmente mensual o trimestral- durante el plazo de vigencia del contrato, recibiendo de la compañía de Renting el uso del bien objeto de la operación y el mantenimiento y seguro del mismo.

Servicio adicional: Actividad orientada a responder a las necesidades de un cliente que complementa lo pactado.

Sistema de Información de Mercados (SIM): Conjunto de elementos, instrumentos y procedimientos para obtener, registrar y analizar datos, con el fin de transformarlos en información útil para tomar decisiones de marketing.



Técnicas de segmentación: Procedimiento o herramientas que tienen por objeto la diferenciación de un mercado global en función de múltiples variables y factores propios de cada industria y negocio.

Telemarketing: Técnica comercial directa en la que un asesor utiliza el teléfono o cualquier otro medio de comunicación para contactar con clientes potenciales y comercializar los productos y servicios.

Transporte: Medio de traslado de algún lugar a otro algún elemento (bien, animal o persona).

Transporte especial: Modalidad de transporte que no se ajusta a la normativa general de transporte y necesita una autorización especial.

Transporte interior: Modalidad de transporte que se realiza dentro de un mismo país.

Transporte privado: Modalidad en la que el servicio no está abierto o disponible para el público en general.

Transporte público: Modalidad en el que los viajeros comparten el medio de transporte y que está disponible para el público en general.

Transporte regular: Modalidad que se efectúa dentro de itinerarios preestablecidos y autorizados, y con sujeción a calendarios y horarios prefijados.

Volumen de negocio: Medida contable que recoge los ingresos que una empresa ha obtenido con motivo de actividad durante un periodo determinado de tiempo.