

# Negociacion Para El Comercio Internacional Gestio

Thank you certainly much for downloading **Negociacion Para El Comercio Internacional Gestio** .Most likely you have knowledge that, people have see numerous period for their favorite books as soon as this Negociacion Para El Comercio Internacional Gestio , but stop occurring in harmful downloads.

Rather than enjoying a good ebook like a mug of coffee in the afternoon, otherwise they juggled in the manner of some harmful virus inside their computer. **Negociacion Para El Comercio Internacional Gestio** is user-friendly in our digital library an online entry to it is set as public appropriately you can download it instantly. Our digital library saves in combined countries, allowing you to acquire the most less latency era to download any of our books subsequently this one. Merely said, the Negociacion Para El Comercio Internacional Gestio is universally compatible past any devices to read.

## **Guía práctica de las reglas Incoterms 2010** - David Soler 2014

Las reglas Incoterms sirven para delimitar los derechos y las obligaciones de las empresas vendedora y compradora que suscriben un contrato de compraventa internacional en lo que concierne a las condiciones de entrega de la mercancía objeto de la transacción. Desde su primera publicación en 1936, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) revisa periódicamente estas reglas y las adapta a los sucesivos cambios en el ámbito del comercio internacional. Ello contribuye a la seguridad jurídica en las operaciones internacionales de compraventa de mercancías y a la homogeneización de las condiciones de entrega de las mismas. Estas reglas, aunque no son obligatorias, en la práctica resultan imprescindibles para que la parte vendedora y la compradora acuerden cinco cuestiones clave: las obligaciones y los costes que asume cada parte, en quién recae la obligación de realizar el despacho de aduanas y, en su caso, de asegurar la mercancía, y el lugar y momento de entrega de la mercancía y de los riesgos sobre ella. Esta guía práctica permite conocer con suma facilidad la regla Incoterms más adecuada para cada operación de compraventa internacional, por lo que resulta una herramienta imprescindible para los profesionales relacionados con el comercio internacional y

para quienes se están formando en esta materia. **Técnicas para ahorrar costos en el transporte. Aurum 2E** - Luis Carlos Hernández Barrueco 2017-06-22

Soluciones operativas y de negociación para optimizar costos Este libro le ayudará a optimizar la planificación, la selección y el manejo de los recursos y medios de transporte. Con ello conseguirá la máxima eficiencia económica en cada una de las fases del proceso, es decir, podrá ahorrar costos. Esta unidad temática le ofrece, en fichas de microformación, dos vías para la optimización de costos: por negociación con las empresas proveedoras o por un cambio operativo. La microformación es un innovador sistema de formación y de aprendizaje. Los contenidos se presentan en fichas independientes, donde en cada una se aborda y resuelve un tema específico, como las mejores técnicas de negociación, las bolsas de carga, cómo negociar rebajas por planificación, la coordinación estratégica o la automatización del almacén. Esta edición incluye una unidad temática con técnicas de cálculo para conocer las dimensiones y las características de los vehículos y las unidades de transporte intermodal, así como criterios para optimizar el uso de cualquier vehículo de carga y soluciones para calcular su capacidad. La guía definitiva para ahorrar costos en el transporte. Fichas prácticas de microformación. Recursos

imprescindibles para optimizar el trabajo. Técnicas innovadoras para emplear en logística.

*Negociación comercial* - Pilar Sánchez González  
2020-10-30

Estimado lector, está leyendo un trabajo real sobre una situación posible, si es que se puede alterar la situación actual: el cambio hacia un nuevo paradigma basado en la descripción de una nueva forma de hacer negocios.

Slowbalisation es un concepto que implica innovar. Acercarse a algo diferente y, a su vez, mantener su esencia. En el último Foro de Davos (2020) se trató el concepto de moralizar la globalización. Los excesos cometidos han provocado un cambio necesario. Ya no vale todo; no se puede mirar para otro lado y no es adecuado decir «el responsable ha sido mi socio local». El mundo está cambiando; la empresa, el marketing y la comunicación han de hacerlo también. El respeto por el otro y la sostenibilidad implican compromiso. Sin estos dos conceptos, no se puede, ni se podrá, crecer comercialmente. La alteridad, por tanto, se convierte en principio de vida, en este caso de la nueva vida empresarial. Negociar es compartir y, si se trata de negociación cultural empresarial, supone respetar las otras culturas. El marketing y el mundo empresarial han de considerar la diferencia como parte del proceso de lo que se ha llamado inteligencia cultural. Este libro es un compendio que, bajo la premisa de la slowbalisation, implica un acercamiento a una nueva realidad empresarial y, por ende, de negociación. Se tratan aspectos negociables del cliente interno y del externo, en entornos on y off, en situaciones de realidad y de ficción, de ámbito nacional e internacional, de B2B, de C2B, de B2C, etc., de grandes empresas y de pymes, de lobbies y de relaciones públicas y, por último, de conflictos sociales y empresariales. Es posible hacer negocios de otra forma. ¿Nos acompaña?

**Cadena de suministro 4.0** - Alberto Tundidor  
(Coordinador) 2018-05-01

La cuarta revolución industrial llega liderada por tecnologías disruptivas que implican cambios importantes en la operación de las empresas, y promueven la adaptación de los estándares de su actividad, o la generación de modelos nuevos. La cadena de suministro recibe aportaciones positivas del uso de estas tecnologías. Pero se

enfrenta a retos que deben ser afrontados desde el conocimiento y el análisis del nuevo escenario. En este libro, seis personas expertas aportan su conocimiento y su experiencia profesional, presentando una selección de las principales tecnologías que interactúan en la cadena de suministro 4.0, destacando las ventajas y los retos que supondrán para sus procesos operativos. Analizan el fenómeno de los cambios disruptivos como agentes generadores de inseguridad en las empresas, pero también como catalizadores de nuevas oportunidades de desarrollo. Por último, tratan un elemento imprescindible en la industria 4.0: los modelos de organización humana que surgen con la implantación de las tecnologías analizadas. Este libro está dirigido a las personas que intervienen en la gestión y dirección de la cadena de suministro, en la consultoría o en la formación, y a quienes quieren ampliar sus conocimientos sobre la industria 4.0.

Seguro y Logística Internacional. - Rafael Apolinario Quintana 2015-08-14

El mundo del comercio y la logística es extenso convirtiéndose en un aspecto importante en el entorno actual, conllevando a desarrollar proyectos e iniciativas de interés cambiando el pensamiento de muchos y llegando a formar seres competitivos y con ideas eficientes y productivas. El presente libro se enfoca en dar a conocer aspectos fundamentales del desarrollo y técnicas del comercio que permiten vincularse en el mundo de los negocios con una visión integral. Entre los principales temas que se desarrollan cabe destacar los siguientes: el seguro, diagnóstico del seguro en Ecuador, instrumentos que rigen el seguro ecuatoriano, la logística y su influencia en el comercio internacional, el uso del envase empaque embalaje y el contenedor en el comercio internacional, operaciones aduaneras ecuatorianas, operaciones portuarias. En la presente publicación se quiere compartir la experiencia y conocimientos adquiridos por grandes colaboradores e historiadores del arte, el comercio y la logística, además de la experiencia como docente y trabajador en las diversas áreas de negociación y comercio que he logrado desarrollar.

**Técnicas para ahorrar costos en operativas especiales. Aurum 2H** - Luis Carlos Hernández

Barrueco

Comercio electrónico, logística verde y transportes especiales Este libro le permitirá gestionar las operativas especiales en el transporte de mercancías y en los procesos logísticos, incorporando las herramientas que proporcionan el comercio electrónico y la logística verde, con técnicas para ahorrar costos y reducir el consumo de recursos. Esta unidad didáctica le ofrece, en fichas de microformación, los diferentes métodos para optimizar las entregas y ahorrar costos de distribución, así como un amplio abanico de técnicas para las casuísticas más complejas. La microformación es un innovador sistema de formación y de aprendizaje. Los contenidos se presentan en fichas independientes, donde en cada una se aborda y resuelve un tema específico, como aplicar el envío tercerizado, solucionar problemas en la entrega o sistemas de optimización de las rutas de reparto, como el método del vecino cercano o el de ramificación y poda. También le permitirá conocer qué es la huella de carbono y cómo reducir el impacto de la logística en el medioambiente. Innovador sistema de microformación. Soluciones para la logística del comercio electrónico. Técnicas de ahorro con la logística verde. Métodos para optimizar los transportes especiales.

UF1757 Información y gestión operativa de la compraventa internacional - Manuel Vera López 2015-02-06

El desarrollo de la economía ha traído consigo un acercamiento en las relaciones comerciales. Las barreras entre países son cada vez más finas y ello implica una mayor actividad de las operaciones de compraventa internacional. En este libro se muestran conocimientos de marketing que aportarán al alumno una nueva visión del panorama empresarial actual, como la información necesaria para comprender el marco legal y fiscal del comercio a nivel global, las condiciones de la compraventa internacional, las barreras existentes, la gestión de pedidos o la facturación. Asimismo, se exponen asuntos relativos a las fuentes de información y a la búsqueda de clientes y proveedores, además de aquellas herramientas informáticas de gestión y administración empleadas en este campo. Mediante esta obra, el lector adquirirá la formación necesaria para comprender los

campos de la gestión administrativa y financiera del comercio internacional, dentro del área profesional de la compraventa.

UF1757 - Información y gestión operativa de la compraventa internacional. - M<sup>a</sup> Carmen Gastalver Robles 2017-06-12

La finalidad de esta Unidad Formativa es adquirir conocimientos necesarios para realizar la gestión administrativa y financiera, así como la de los medios de cobro y pago en las operaciones de comercio internacional.

**Gestión financiera del comercio internacional** - Josep Maria Casadejús 2010-06-01

La apuesta de las empresas por los mercados inter-nacionales exige un profundo conocimiento de los pro-cesos y procedimientos comerciales y financieros. Este libro trata todos los factores que intervienen en la gestión financiera del comercio internacional. Para la formalización de transacciones entre residentes y no re-sidentes en España, aborda la normativa sobre el con-trol de cambios, y analiza los acuerdos y las condiciones de los contratos de compraventa internacional, y aporta numerosos ejemplos de los principales documentos comerciales y financieros. El autor, experto en banca de negocio interna-cional, ofrece un profundo análisis y una visión de los aspectos operativos del crédito documentario, la modalidad de pago internacional más compleja, pero que ofrece mayor seguridad al exportador y al importador. Asimismo, se analizan los factores para la elección de los medios de pago, su funcionamiento y las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos. Este libro es una herramienta imprescindible para los directivos y técnicos relacionados con la gestión del comercio internacional, y para los docentes y alumnos que quieran adentrarse en la economía global.

Gestión del comercio exterior de la empresa 3<sup>a</sup> edición - Isabel González López 2014-03-07

La gestión del comercio exterior de la empresa es una actividad cada vez más necesaria para hacer frente a la creciente globalización de los mercados que, por su complejidad y amplitud, requiere integrar conocimientos de distinta naturaleza. En este libro se estudian de forma sencilla y pormenorizada determinados aspectos básicos del comercio exterior, que debe conocer

una empresa que comercializa sus productos en los mercados internacionales; entre otros, condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio y medidas de fomento de la exportación. Se analizan con más profundidad los temas aduaneros, ya que el rápido avance de la tecnología y la necesidad de una mejora continua de la gestión en el ámbito internacional, obligan a las empresas importadoras y exportadoras a conocer detalladamente esta materia. Este conocimiento les permitirá encontrar el régimen aduanero que mejor se adapte a las características de sus operaciones comerciales con el exterior y, de este modo, alcanzar una organización logística más eficaz y eficiente. La utilización de un lenguaje sencillo para facilitar la comprensión de la legislación de comercio y la explicación de los temas, planteando casos teóricos y ejercicios resueltos, permitirán entender más fácilmente muchas cuestiones relativas al comercio exterior y la Unión Aduanera. Índice Parte I: Aspectos básicos del comercio internacional.- Comercio nacional, exterior e internacional.- Contabilización de las operaciones con el exterior.- Las condiciones de envío: los incoterms.- Código aduanero comunitario.- Parte II: Importación o introducción de mercancías.- Las medidas de política comercial.- Medidas arancelarias.- Valoración en Aduanas.- El IVA en las relaciones exteriores.- Parte III: Exportación o expedición de mercancías.- Tramitación de las exportaciones.- Medidas de fomento a la exportación.- Parte IV: Otros regímenes y destinos aduaneros.- Regímenes de perfeccionamiento.- otros regímenes aduaneros y las zonas francas.

**MF1006\_2 Inglés profesional para logística y transporte internacional** - David Villanueva González 2015-03-12

En la actualidad, hablar de relaciones comerciales internacionales implica irreversiblemente tener un conocimiento significativo del inglés. Y es que, en términos de globalización, el idioma anglosajón se impone como sinónimo de triunfo empresarial. En consideración con la importancia de dicha lengua, esta obra expone las estructuras lingüísticas fundamentales, así como el léxico relacionado con las actividades propias de las operaciones logísticas y de transporte

internacional. Además, plantea una serie de pautas interculturales sobre las que es necesario reflexionar para, no solo alcanzar el éxito en la comunicación verbal y no verbal, sino también desarrollar actitudes y valores de respeto frente a las distintas culturas partícipes en esta industria. Así pues, gracias a los contenidos pedagógicos de este manual, el lector obtendrá conocimientos que le permitirán efectuar con éxito las operaciones de negociación internacional propias de este contexto, así como todas aquellas pautas de comunicación oral y escrita que le ayudarán en su desarrollo profesional.

Técnicas para innovar y gestionar proyectos en logística. Aurum 1B - Luis Carlos Hernández Barrueco

Reducir los costos logísticos es un objetivo de muchas empresas. Tras negociar con proveedores y conseguir cambios operativos, todavía es posible innovar para abrir nuevos caminos. Esto requiere de un conocimiento sobre las técnicas, tácticas y estrategias de investigación y desarrollo (I+D), y sobre cómo implementar nuevos proyectos. Esta unidad temática muestra, en fichas de microformación, cómo encauzar el trabajo para gestionar adecuadamente la innovación y los proyectos en logística. La microformación es un sistema didáctico que presenta los contenidos en fichas independientes, donde en cada una se aborda y resuelve un tema específico, como la creación y el uso de cronogramas, planes de inversiones, tormentas de ideas o de herramientas 2.0.

**UF1765 Documentación en inglés para el comercio internacional** - David Villanueva González 2015-06-02

Expandir un negocio fuera de las fronteras de un país no es tarea fácil. Al margen de todos los aspectos vinculados a las relaciones comerciales internacionales se encuentra una herramienta que no puede ser obviada: la lengua inglesa. Conocer a la perfección este idioma o, al menos, la terminología específica del sector, ayudará a la hora de gestionar las operaciones comerciales en el panorama internacional. Toda operación comercial genera documentación desde su inicio hasta su resolución. El fin de este manual es que el alumno adquiera los conocimientos necesarios para redactar y gestionar los diferentes tipos de documentos que surgen en cada una de las fases

de dicha operación. Gracias a esta obra, el lector será capaz de realizar en inglés todas estas pruebas significativas de la operación de una empresa, para mantenerse al nivel de las exigencias del mercado actual.

### **Cómo participar en ferias comerciales -**

Cristina Peña Andrés 2017-06-22

Estrategias y planificación para optimizar sus encuentros feriales Participar en una feria comercial es una de las mejores estrategias de marketing para una empresa, ya que en ella se reúnen todos los agentes de un sector, aporta visibilidad, ofrece la posibilidad de conseguir nuevos clientes y proveedores, y permite conocer a la competencia. Sin embargo, asistir a una feria requiere una planificación previa para que el resultado sea el óptimo. Si se improvisa, se perderán grandes oportunidades. Por ello, es imprescindible diseñar una estrategia y un plan de actuación y gestionar toda la información que se obtenga de la experiencia. Esta guía práctica ofrece las herramientas esenciales para obtener el mejor resultado. Está estructurada en tres bloques temáticos: la organización previa, el desarrollo de la feria y las técnicas para rentabilizar la asistencia. En cada capítulo se examina un factor clave, como el presupuesto, la planificación temporal, la documentación necesaria, la elección del stand apropiado o el plan de publicidad más conveniente. La claridad y sencillez de este libro le permitirán elegir la feria más adecuada para conseguir los objetivos específicos de su empresa. Contiene un test de autoevaluación que le ayudara a adquirir los conocimientos indispensables para asegurar el éxito de su participación en una feria. Guía breve y didáctica que le acompañará paso a paso. Herramientas clave para planificar y optimizar recursos. Desafíos organizativos y estrategias para evitar incidencias. Test autoevaluativo con los conceptos imprescindibles.

### **Lean Six Sigma. Sistema de gestión para liderar empresas -**

Luis Socconini 2019-06-05

Este libro presenta un sistema integrado que se ha aplicado con éxito en todos los sectores, de producción o de servicios, sin importar el tipo o el tamaño de la organización: el sistema de gestión Lean Six Sigma. La lectura de este libro cambiará radicalmente su visión sobre cómo diseñar una estrategia empresarial y llevarla a la

práctica con éxito. Le empujará a formar parte del equipo que lidere este proceso de transformación y mejora continua que permitirá a la compañía mantenerse en la vanguardia, con un enfoque sistémico y la implicación de todos los departamentos y las personas clave de la empresa. Los autores le ayudarán, paso a paso, a conseguir una implementación exitosa, mostrando cuáles son los beneficios, qué inversiones se requieren y cuáles son las herramientas clave. Además, se presentan ejemplos de la vida real y ejercicios prácticos que dan respuesta a preguntas como quién debe encargarse de cada tarea, cuándo y cómo deben realizarse o en cuánto tiempo se puede implementar el método Lean Six Sigma. Esta es una guía indispensable para lograr la excelencia en todas las áreas relacionadas con la alta dirección y la administración de la producción, con una filosofía rigurosa, relevante y sólida, acompañada de las herramientas potentes y sostenibles para lograr resultados innovadores. Lean Six Sigma no solo aporta rentabilidad y satisfacción a los clientes, sino que uno de sus principales beneficios radica en su capacidad para que las personas disfruten de una mayor calidad de vida.

*Información y gestión operativa de la compraventa internacional -* RODRÍGUEZ GARCÍA, ANA BELÉN 2017-01-01

En la coyuntura económica actual, donde los mercados tienden a ser cada vez más globalizados, las relaciones comerciales entre empresas de distintos países cobran gran relevancia. El mercado internacional supone para las empresas españolas una alternativa de crecimiento, pero exige un mayor esfuerzo y riesgo difíciles de asumir en muchas ocasiones. Es aquí donde cobran importancia los organismos, tanto nacionales como internacionales, que tratan de eliminar esas barreras. Por otra parte, el conocimiento de la normativa que regula las relaciones de compraventa internacional se hace imprescindible para cualquier empresa que decida acudir a espacios internacionales para su expansión. En esta obra se abordan los conceptos principales que afectan a toda empresa que se propone iniciar un proceso de internacionalización o que ya está inmerso en él. Además, el manual responde

fielmente al contenido curricular previsto para la



Unidad Formativa UF 1757 Información y gestión operativa de la compraventa internacional, de 80 horas formativas, transversal e integrada en varios certificados de profesionalidad de la familia profesional de Comercio y marketing: COMM0110 Marketing y compraventa internacional, regulado por RD 1522/2011, de 31 de octubre, y COMT0210 Gestión administrativa y financiera del comercio internacional, regulado por RD 1522/2011, de 31 de octubre. El contenido teórico se ve enriquecido con una cuidada selección de destacados, recuerdos, cuadros, resúmenes, imágenes, tablas y webgrafía, junto con un importante contenido práctico que incluye ejemplos, casos prácticos y propuesta de actividades, que contribuyen a afianzar los conocimientos expuestos y cuyas soluciones están disponibles en [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es)  
**Sales and operations planning. S&OP in 14 steps** - Cristina Peña Andrés 2021-02-18

*La llamada culpa grave en el transporte de mercancías por carretera* - Francisco Sánchez-Gamborino

Una calificación por sentencia o laudo de culpa del transportista le permite a este limitar su indemnización al máximo legal, que corresponde a unos 6 o 10 euros por kilo de mercancía perdida o dañada, incluso cuando esta es muy valiosa. Por el contrario, una sentencia de dolo o de la mal llamada culpa grave supone resarcir el valor íntegro de la mercancía, lo que muchas veces supone varios cientos de miles de euros. Este libro es pionero en abordar esta polémica cuestión sobre la responsabilidad civil contractual del transportista de mercancías por carretera. Por su complejidad y por las elevadas cuantías económicas en juego, resulta imprescindible disponer de una obra como esta, que aporta luz a un debate que surge frecuentemente en los tribunales y las juntas arbitrales del transporte. Su autor, abogado durante casi cuarenta años reconocido internacionalmente, especialista en transporte, dedicó a esta cuestión su tesis doctoral, merecedora de la máxima calificación, que ahora se publica actualizada. Esta obra es de interés para todos los agentes que intervienen en el traslado de mercancías, para empresas aseguradoras y consultoras, y naturalmente para

los profesionales del Derecho y la formación universitaria en estas materias. Esta edición incluye un resumen en lengua inglesa con las principales alegaciones y conclusiones, destinado a lectores no hispanoparlantes.

**Gestión financiera del comercio internacional** - Josep M. Casadejús Baldomero 2014

Este libro trata todos los factores que intervienen en la gestión financiera del comercio internacional y resulta de gran utilidad para conocer la formalización de transacciones entre residentes y no residentes en España. Así, aborda la normativa sobre el control de cambios, analiza las condiciones de los contratos de compraventa internacional, y aporta numerosos ejemplos de los principales documentos comerciales y financieros. El autor ofrece un profundo análisis y una visión de los aspectos operativos del crédito documentario, la modalidad de pago internacional que ofrece mayor seguridad al exportador y al importador. Asimismo, se analizan los factores para la elección de los medios de pago, su funcionamiento y las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos. Este libro es una herramienta imprescindible para los directivos y técnicos relacionados con la gestión del comercio internacional, y para los que desean ampliar sus conocimientos sobre una economía globalizada.

*Normativa de estiba en carretera* - Eva María Hernández Ramos 2018-11-01

La regulación de la estiba en carretera en España está definida por el Real Decreto 563/2017. Todas las empresas que participan en la cadena de transporte de mercancías están obligadas a cumplir esta normativa para garantizar la seguridad de los bienes y las personas. En su aplicación, sin embargo, surgen dudas legales o técnicas que es necesario resolver de manera práctica. ¿Qué responsabilidades tienen las empresas cargadoras y transportistas sobre la estiba? ¿Qué pasos hay que dar para implementar las normas legales? ¿Qué herramientas de ayuda existen para dar estos pasos? ¿Qué son las fichas de estiba? Este manual práctico ofrece más de un centenar de respuestas, con plantillas, soluciones y modelos de contrato para estibar y trincar cargas. Su autora, Eva María Hernández

Ramos, es una abogada especializada en estiba y con amplia experiencia en formación de esta materia. Este es un libro didáctico y una herramienta para todos los agentes de la cadena de transporte: empresas cargadoras y operadoras del transporte, empaquetadoras, conductores y para quienes participen en las funciones de planificación, supervisión y coordinación del transporte.

**Negociación internacional** - Olegario Llamazares García-Lomas 2002

**UF1764 Inglés oral y escrito en el comercio internacional** - David Villanueva González 2015-02-06

En los últimos años, el inglés como lengua extranjera en la mayoría de los ámbitos de la vida cotidiana ha cobrado especial relevancia. De esta manera, el proceso de globalización impone el uso de este idioma para la negociación y gestión de operaciones de comercio internacional. A lo largo de este manual, se presentan una serie de pautas gramaticales y de expresión de la lengua inglesa en relación con las distintas actividades que se pueden desempeñar en los entornos laborales internacionales. Así, se fomentan una serie de habilidades lingüísticas, como la comprensión y expresión oral y escrita en inglés, adaptadas a los diferentes escenarios del comercio a nivel global. Mediante esta obra, el lector adquirirá conocimientos que le permitirán efectuar con éxito las operaciones de gestión y negociación propias de este contexto, así como todas aquellas pautas de comunicación no verbal que le ayudarán en el desarrollo socioprofesional, todo ello dentro del ámbito internacional.

Flujos de mercancías en el almacén - Sergi Flamarique 2018-05-01

Este libro es un manual práctico para la gestión de los flujos de mercancías en el almacén, desde su entrada hasta su salida, incluyendo todos los procesos internos del almacenaje. Proporciona una capacitación profesional en el ámbito de las actividades auxiliares de almacén, ayuda a afianzar conceptos y facilita la mejora continua de las organizaciones. Esta obra didáctica define, en primer lugar, los principios básicos y las funciones del almacén, y muestra cómo identificar las ubicaciones y organizar los productos. A lo largo de sus páginas aborda

temas como la operativa de la recepción de mercancías, los flujos internos y la gestión, la preparación, el acondicionamiento y la salida de los pedidos. Dedicada también especial atención a la logística inversa y ofrece un pequeño glosario de palabras habituales en las operaciones de almacenaje. Este manual se dirige a las personas que estén formándose o que necesiten actualizar sus conocimientos en gestión de almacenes, y será una herramienta útil para quienes tengan responsabilidades en el área de logística, tanto en pymes como en grandes empresas.

*Gestión del comercio exterior* - Isabel González López 2009-07-02

La gestión del comercio exterior de la empresa es una actividad cada vez más necesaria para hacer frente a la creciente globalización de los mercados que, por su complejidad y amplitud, requiere integrar conocimientos de distinta naturaleza. En este libro se estudian de forma sencilla y pormenorizada determinados aspectos básicos del comercio exterior, que debe conocer una empresa que comercializa sus productos en los mercados internacionales; entre otros, condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio y medidas de fomento de la exportación. Se analizan con más profundidad los temas aduaneros, ya que el rápido avance de la tecnología y la necesidad de una mejora continua de la gestión en el ámbito internacional, obligan a las empresas importadoras y exportadoras a conocer detalladamente esta materia. Este conocimiento les permitirá encontrar el régimen aduanero que mejor se adapte a las características de sus operaciones comerciales con el exterior y, de este modo, alcanzar una organización logística más eficaz y eficiente. La utilización de un lenguaje sencillo para facilitar la comprensión de la legislación de comercio y la explicación de los temas, planteando casos teóricos y ejercicios resueltos, permitirán entender más fácilmente muchas cuestiones relativas al comercio exterior y la Unión Aduanera. ÍNDICE Parte I: Aspectos básicos del comercio internacional.- Comercio nacional, exterior e internacional.- Contabilización de las operaciones con el exterior.- Las condiciones de envío: los incoterms.- Código aduanero comunitario.- Parte II: Importación o introducción de mercancías.- Las medidas de política comercial.- Medidas

arancelarias.- Valoración en Aduanas.- El IVA en las relaciones exteriores.- Parte III: Exportación o expedición de mercancías.- Tramitación de las exportaciones.- Medidas de fomento a la exportación.- Parte IV: Otros regímenes y destinos aduaneros.- Regímenes de perfeccionamiento.- otros regímenes aduaneros y las zonas francas.

**Negociación internacional** - Diego Gómez Cáceres 2003

Contiene: La compraventa internacional. Riesgos del comercio exterior. SWIFT. Los medios de pago internacionales. El cheque. El cheque bancario. La orden de pago simple. Las remesas. El crédito documentario.

*Información y gestión operativa de la compraventa internacional. UF1757.* - Carmen Arenal Laza 2019-08-07

Este Manual es el más adecuado para impartir la UF1757 "Información y gestión operativa de la compraventa internacional" de los Certificados de Profesionalidad, y cumple fielmente con los contenidos del Real Decreto. Puede solicitar gratuitamente las soluciones a todas las actividades en el email tutor@tutorformacion.es

Capacidades- que se adquieren con este Manual:

- Obtener información del marco legal y fiscal internacional en el que se realizan las operaciones de comercio internacional habitual de las empresas. - Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información- documentación relativos a las operaciones de comercio internacional. - Realizar la gestión operativa de la compraventa internacional confeccionando la documentación requerida conforme a la legislación aplicable. - Efectuar el control de la gestión operativa y documental de la compraventa internacional, mediante la utilización de medios físicos e informáticos.

Índice: Marco económico, político y jurídico del comercio internacional 8 1. Introducción. 9 2. Comercio interior, exterior e internacional. 10 3. El sector exterior español. 12 3.1. Comercio de productos, servicios e inversiones. 12 3.2. Relaciones comerciales por países y sectores. 13 4. Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas. 17 5. Organismos Internacionales. 20 5.1. Organización Mundial de Comercio. GATT. 20 5.2. Fondo Monetario Internacional. 21 5.3. Grupo Banco Mundial. 22 5.4. Conferencia de Naciones Unidas sobre

Desarrollo (UNCTAD). 24 6. La integración económica regional. Principales bloques económicos. 27 7. La Unión Europea. 30 7.1. Política comercial comunitaria. 30 7.2. Mercado Único. 33 8. Resumen. 35 9. Autoevaluación. 36

Barreras y obstáculos a los intercambios comerciales internacionales 38 1. Introducción. 39 2. Barreras arancelarias. 40 2.1. Arancel de Aduanas. 40 2.2. Tipos de derechos arancelarios. 42 2.3. Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas. 48 3. Barreras no arancelarias. 50 3.1. Medidas cuantitativas: contingentes a la importación, restricciones voluntarias a la exportación, medidas de efecto equivalente. 50 3.2. Barreras técnicas, sanitarias y medioambientales. Normalización, homologación y certificación: objetivo y finalidad, instituciones de homologación, productos y procedimientos de homologación, certificados, certificación de seguridad y patentes, licencias y otros documentos. 51 3.3. Barreras fiscales. 54 4. Medidas de defensa comercial. 55 4.1. Medidas antidumping. 55 4.2. Medidas anti subvención. 55 4.3. Medidas de salvaguardia. 56 5. Resumen. 58 6. Autoevaluación. 59

Fuentes de información en el comercio internacional 61 1. Introducción. 62 2. Información de comercio internacional. 63 2.1. Información comercial de clientes y proveedores internacionales. 63 2.2. Información de los países de origen y/o destino. 64 2.3. Información de apoyo a la internacionalización de la empresa. 65 3. Canales y fuentes de información en el comercio internacional. 69 3.1. Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). 69 3.2. Cámaras de Comercio. 70 3.3. Oficinas comerciales. 72 3.4. Asociaciones Empresariales. 73 3.5. Entidades financieras. 74 3.6. Organismos Internacionales. 75 3.7. Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas. 75 4. Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional. 78 5. Gestión de la información de comercio internacional. 84 5.1. Técnicas de archivo y actualización de la información. 84 5.2. Criterios de organización y archivo de la información. 85 5.3. Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas. 87 6. Resumen. 91 7. Autoevaluación. 92

Búsqueda y gestión de clientes y proveedores en comercio internacional 94 1. Introducción 95 2. Localización y búsqueda de clientes/proveedores



internacionales. 96 2.1. Directorios, portales y guías multisectoriales. 97 2.2. E-market places sectoriales y otros. 99 2.3. Ferias internacionales: ayudas a la externalización de las empresas. 100 3. Clasificación de los clientes / proveedores y criterios de organización. 102 3.1. Frecuencia de compra / venta. 102 3.2. Volumen. 102 3.3. Rentabilidad. 103 3.4. Otros. 105 4. Tipos de archivos de los clientes / proveedores. 107 4.1. Principal. 107 4.2. Secundario. 110 4.3. Físico. 110 4.4. Informático. 112 5. Confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores. 115 5.1. Elementos. 115 5.2. Codificación. 118 5.3. Modelos. 118 5.4. Aplicaciones informáticas aplicadas a la confección de fichas y bases de datos de clientes y proveedores. 119 6. Control de clientes / proveedores internacionales. 121 6.1. Frecuencia de pedidos. 121 6.2. Tamaño de los pedidos. 123 6.3. Variaciones en compras/ventas. 124 6.4. Cumplimiento de plazos y condiciones de pago, entrega y otros. 127 6.5. Incidencias. 133 6.6. Rentabilidad. 135 7. Creación de sistema de alertas de nuevos clientes/proveedores. 135 8. Reclamaciones en las operaciones de compraventa internacional. 138 9. Resumen. 140 10. Autoevaluación. 141 Condiciones de la compraventa internacional 143 1. Introducción. 144 2. Operaciones de compraventa internacional. 145 2.1. Obligaciones de las partes que intervienen. 145 3. Cláusulas generales del contrato de compraventa internacional. 148 4. Condiciones de entrega en el comercio internacional, INCOTERMS. 150 4.1. Concepto. 150 4.2. Finalidad y alcance. 150 4.3. Aspecto contractual de los INCOTERMS. 151 4.4. Utilización de los INCOTERMS según la modalidad de transporte, el tipo de operación y el medio de pago o cobro internacional. 152 4.5. Revisiones. Análisis INCOTERMS. 153 4.6. Clasificación de los INCOTERMS en grupos. 155 4.7. Obligaciones de comprador y vendedor según incoterms. 158 4.8. Transmisión de costes y de riesgos. 158 5. Interpretación práctica de cada INCOTERM. 161 6. Resumen. 167 7. Autoevaluación. 168 Elaboración de ofertas en comercio internacional 170 1. Introducción. 171 2. Proceso comercial en las operaciones de compraventa internacional. 172 3. Oferta internacional. 173 3.1. Información básica de la

oferta. 173 3.2. Elaboración. 173 3.3. Presentación. 174 3.4. Negociación de la oferta comercial. 175 3.5. Importancia de la tarifa en la relación de compraventa. 177 3.6. Condiciones de entrega y tarifa. 177 4. Elementos de la tarifa. 179 4.1. Producto. 179 4.2. Unidad de venta. 179 4.3. Vigencia. 179 4.4. Precio y condiciones internacionales de entrega: los incoterms. 180 4.5. Información complementaria, observaciones y aclaraciones. 181 5. Presentación de la tarifa. 182 5.1. Tarifa general de la empresa. 182 5.2. Tarifa personalizada: por país, por cliente. 182 5.3. Precio e Incoterm. 183 6. Resumen. 186 7. Autoevaluación. 187 Gestión de pedidos y facturación en el comercio internacional 189 1. Introducción. 190 2. Proceso documental de la operación comercial. 191 2.1. Información y documentación de la operación a conservar. 191 3. Orden de pedido. 192 3.1. Contenido. 192 3.2. Revisión. 193 3.3. Pedido en firme. 194 3.4. Confirmación del pedido. 194 4. Preparación del pedido. Lista de contenido. 195 5. Factura proforma. 197 5.1. Elaboración. 197 5.2. Contenido. 197 5.3. Presentación. 199 6. Factura comercial. 201 6.1. Función. 201 6.2. Contenido. 201 6.3. Presentación. 201 7. Resumen. 204 8. Autoevaluación. 205 Aplicaciones informáticas en la gestión administrativa del comercio internacional 207 1. Introducción. 208 2. Aplicaciones generales, función y utilidades. 209 2.1. Procesadores de texto. 209 2.2. Bases de datos. 210 2.3. Hojas de cálculo. 211 2.4. Presentaciones. 212 2.5. Agendas y otros. 214 3. Aplicaciones específicas: descripción, funciones y utilización. 216 3.1. Área comercial. 216 3.2. Área fiscal. 216 3.3. Área administrativa. 217 4. CRM, Gestor de relaciones con clientes. 219 5. Resumen. 222 6. Autoevaluación. 223 Bibliografía 224

*Gestión de operaciones de almacenaje* - Sergi Flamarique 2017-06-22

Formación en técnicas de almacenamiento y control de existencias Este libro es un manual práctico para la gestión de las operaciones de almacenaje, centrado en los apartados de infraestructuras y tecnología para almacenes. Reúne los conocimientos y las herramientas fundamentales requeridos para la capacitación profesional en el ámbito de las actividades auxiliares de almacén. Es una obra didáctica que

explica de manera clara y concisa qué es un almacén y qué tipologías existen, cuáles son los métodos de almacenamiento más adecuados para cada casuística y ofrece herramientas para la gestión de las existencias. La mecanización del almacenaje y los elementos de manutención se presentan en forma de fichas individuales de gran utilidad en los procesos de formación. Asimismo, aborda los sistemas de clasificación ABC, los diferentes modos operativos para la preparación de pedidos, la gestión del personal y la optimización de los movimientos en el almacén. Este manual reúne los aspectos tecnológicos y los sistemas informáticos que facilitan la gestión del almacén, como la codificación, la identificación por radio frecuencia (RFID) o las etiquetas inteligentes (tag). Está diseñado para proveer los conocimientos imprescindibles en procesos de formación y para servir de herramienta a las personas responsables del área de logística, tanto en grandes empresas como en pymes. Herramienta para el control de las existencias. Tecnologías innovadoras y sistemas informáticos. Apoyo didáctico para la capacitación profesional. Glosario y fichas para la formación.

### **Técnicas de planificación industrial y gestión de existencias. Aurum 1C**

- Luis Carlos Hernández Barrueco 2017-06-23

La planificación es fundamental en la logística, no obstante debe ir acompañada de una gestión óptima para poder coordinar las diferentes etapas de la cadena de suministro. Esta unidad temática aporta, en fichas de microformación, soluciones a través de la planificación industrial y la gestión de existencias, para evitar los retrasos en el suministro de materiales, el exceso de inventarios, la obsolescencia en las materias primas o los sobrecostos por retraso en la entrega. La microformación es un sistema didáctico que presenta los contenidos en fichas independientes, donde en cada una se aborda y resuelve un tema específico, como el cálculo del consumo anual de las diferentes tipologías de stock, la aplicación del sistema ABC o las órdenes de aprovisionamiento.

### **Manual de gestión de almacenes**

- Sergi Flamarique 2019-03-31

Este manual presenta de manera didáctica todos los conocimientos y las herramientas requeridos

para la capacitación profesional en la organización y gestión de almacenes, y para coordinar y ejecutar sus operaciones en cualquier tipología de empresa. Para ello, aborda tres ámbitos del almacenamiento de mercancías: la gestión de operaciones, los flujos de mercancías en el interior del almacén y la gestión de existencias. Para afianzar estos conocimientos, con cada materia se ofrece un esquema con los conceptos clave que es conveniente retener. Este libro cumple una función esencialmente formativa. Es un recurso imprescindible para obtener el certificado de profesionalidad de nivel 3, COML0309 «Organización y gestión de almacenes», que tiene como competencia general: «Organizar y controlar las operaciones y los flujos de mercancías del almacén de acuerdo con los procedimientos y la normativa vigente, y asegurando la calidad y optimización de la red de almacenes o cadena logística». Esta obra proporciona información y material de consulta para facilitar la integración, la mejora profesional y la comprensión del funcionamiento de la logística y la cadena de suministro a las personas que trabajan en ellas, ya sean de alta dirección, mandos intermedios o personas que desarrollan su actividad profesional en el ámbito de las actividades auxiliares de almacén.

### **Técnicas de cálculo con vehículos y unidades de transporte. Aurum 1D**

- Luis Carlos Hernández Barrueco 2017-06-22

Para la planificación de la gestión de almacén y el transporte de mercancías es imprescindible conocer las dimensiones y las características de los vehículos y las unidades de transporte intermodal (UTI). Esta unidad temática proporciona, en fichas de microformación, criterios para elegir y optimizar el uso de cualquier vehículo de carga o UTI, y soluciones y ejemplos para calcular con facilidad su capacidad. Asimismo, se presentan las medidas y características de las UTI que operan en el escenario internacional, reguladas por organismos como ISO, CEN o IATA. La microformación es un sistema didáctico que presenta los contenidos en fichas independientes, donde en cada una se aborda y resuelve un tema específico, como el cálculo de la masa máxima autorizada (MMA), los diferentes tipos de palés y contenedores o las

características de cada medio de transporte.

### **Negociación para el comercio internacional**

- Cristina Peña Andrés

En una sociedad globalizada, tanto a nivel cultural como económico, las empresas requieren que su personal directivo posea un perfil negociador y versátil que les permita establecer acuerdos con otras organizaciones en cualquier parte del mundo. Solo de ese modo es posible desarrollar de manera óptima las estrategias de internacionalización que se hayan fijado como objetivo. En este libro se exponen, a modo de guía ejecutiva, las mejores tácticas para conseguir una comunicación fluida en la negociación y para emplear los principales modos de persuasión, argumentación y discrepancia. Todas estas técnicas le permitirán anticiparse a cada una de las fases de la negociación y le proporcionarán una orientación clave para lograr los acuerdos deseados. La sencillez y el dinamismo de este libro, le permitirán conocer y desarrollar las diferentes etapas y técnicas de la negociación internacional. Asimismo, mediante numerosos ejemplos y consejos prácticos, hallará los criterios que le ayudarán a conocer las distintas culturas, adecuarse al entorno y adaptar las técnicas negociadoras a cada escenario en el que se proponga alcanzar un acuerdo.

**Negociación internacional** - Francisca Peirats Mechó 2020

**El libro de la negociación** - Puchol Moreno, Luis 2020-12-01

La negociación es un fenómeno humano, diario y universal, Desde niños todos los seres humanos negociamos. Desde bebés aprendemos que, a cambio de nuestras sonrisas nuestros padres nos proporcionan alimento, limpieza, descanso y amor. Por eso resulta paradójico que, alcanzada la edad adulta, olvidemos aquellas habilidades tan precozmente aprendidas. En la vida diaria empezamos a negociar tan pronto como nos despertamos, y lo seguimos haciendo hasta el momento en que nos dormimos. Por eso resulta interesante de todo punto conocer y dominar los mecanismos y resortes que nos permiten obtener más por menos, que eso es negociar. Este libro ha sido pensado como una herramienta didáctica para asignaturas de Técnicas de Negociación impartidas en

Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales, Derecho, Recursos Humanos, Masters y Cursos para Directivos y también para quienes de manera habitual tienen que negociar: comerciales, compradores, juristas, sindicalistas, etc. Este libro sigue un esquema que facilita su comprensión y manejo. Inicia el libro un capítulo titulado Introducción a la negociación, en el que se abordan algunos puntos que forman el entorno de la negociación. El segundo, tercero y cuarto capítulos se titulan genéricamente La negociación a vista de pájaro, antes, durante y después de la negociación. El quinto capítulo, las otras negociaciones, aborda aspectos interesantes de la negociación colectiva, la negociación del propio sueldo, la del despido, la promoción. El sexto y último capítulo la negociación internacional. INDICE RESUMIDO: Introducción a la negociación. Las fases de la negociación a vista de pájaro. El proceso durante la negociación. El proceso después de la negociación. Las otras negociaciones. La Negociación Internacional

**Gestión del comercio exterior de la empresa Manual teórico y práctico** - Isabel González López 2011-05-19

La gestión del comercio exterior de la empresa es una actividad cada vez más necesaria para hacer frente a la creciente globalización de los mercados que, por su complejidad y amplitud, requiere integrar conocimientos de distinta naturaleza. En este libro se estudian de forma sencilla y pormenorizada determinados aspectos básicos del comercio exterior, que debe conocer una empresa que comercializa sus productos en los mercados internacionales; entre otros, condiciones de envío, medidas de política comercial, obstáculos al comercio y medidas de fomento de la exportación. Se analizan con más profundidad los temas aduaneros, ya que el rápido avance de la tecnología y la necesidad de una mejora continua de la gestión en el ámbito internacional, obligan a las empresas importadoras y exportadoras a conocer detalladamente esta materia. Este conocimiento les permitirá encontrar el régimen aduanero que mejor se adapte a las características de sus operaciones comerciales con el exterior y, de este modo, alcanzar una organización logística más eficaz y eficiente. La utilización de un lenguaje sencillo para facilitar la comprensión

de la legislación de comercio y la explicación de los temas, planteando casos teóricos y ejercicios resueltos, permitirán entender más fácilmente muchas cuestiones relativas al comercio exterior y la Unión Aduanera. **ÍNDICE Parte I: Aspectos básicos del comercio internacional.- Comercio nacional, exterior e internacional.-**

Contabilización de las operaciones con el exterior.- Las condiciones de envío: los incoterms.- Código aduanero comunitario.- Parte II: Importación o introducción de mercancías.- Las medidas de política comercial.- Medidas arancelarias.- Valoración en Aduanas.- El IVA en las relaciones exteriores.- Parte III: Exportación o expedición de mercancías.- Tramitación de las exportaciones.- Medidas de fomento a la exportación.- Parte IV: Otros regímenes y destinos aduaneros.- Regímenes de perfeccionamiento.- otros regímenes aduaneros y las zonas francas.

### **Negociación Intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional -**

Domingo Cabeza 2013-10-01

Qué respuestas busca una joven que inicia su andadura en una oenegé en África, qué busca un ejecutivo de operaciones recién promocionado en Norteamérica o qué necesitan dos directivos comerciales que tienen que negociar una compraventa en Asia. Los autores de este libro responden a las dudas y los temores que pueden surgir en su quehacer diario, y es una guía imprescindible para aquellas personas que deben enfrentarse a una negociación comercial, al inicio de un proyecto internacional, a un cambio de residencia o a una actividad en un entorno cultural, geográfico o social distinto del suyo habitual. A partir de modelos teóricos y casos prácticos, esta obra permite conocer desde los factores más generalistas de un entorno social hasta los más concretos: comprender las dimensiones culturales necesarias para relacionarse de forma efectiva, desde el primer momento, con personas de otras culturas, reconocer la personalidad de sus interlocutores y utilizar, finalmente, las técnicas de negociación más exitosas en cada caso. Este libro consta de tres partes que corresponden, haciendo un símil deportivo, a la definición del terreno de juego (el entorno político, económico y social de las regiones más importantes del mundo), la posición de los jugadores en el campo

(el conocimiento y uso de las dimensiones culturales, la personalidad y la comunicación) y, por último, las estrategias y jugadas para lograr la victoria (las técnicas de negociación específicas que han de emplearse en función de las circunstancias).

### **Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (Occasional Paper ITD = Documento de Divulgación ITD; 15) -** Jacint Jordana 2002

### **Técnicas para la gestión financiera en logística. Aurum 1A -** Luis Carlos Hernández Barrueco 2021-02-05

La logística juega un papel clave en la estrategia financiera de las empresas. Por esta razón, las áreas de dirección recaban a los responsables de la gestión logística que sus reportes tengan un enfoque más financiero que operativo. Esta unidad temática ofrece, en fichas de microformación, un conjunto de herramientas que dan respuesta a cómo elaborar planes de inversión y presupuestos, calcular costos, prever resultados económicos o determinar indicadores clave de rendimiento, entre otros requerimientos. La microformación es un sistema didáctico que presenta los contenidos en fichas independientes, donde en cada una se aborda y resuelve un tema específico, como el diseño del cuadro de mando integral, la emisión de reportes o la gestión de medios de pago internacionales.

### Inglés oral y escrito en el comercio internacional - David Villanueva González 2017

### **Manual de transporte para el comercio internacional -** Cristina Peña Andrés 2016-10-20

El comercio internacional se sustenta en la tecnología, los equipos, las infraestructuras y los procesos del transporte de mercancías. La complejidad de los factores técnicos, logísticos y documentales que intervienen en la exportación y la importación de bienes hace imprescindible una capacitación específica sobre transporte internacional. Este manual aborda todos los aspectos que se deben tener en cuenta en la logística de las operaciones de comercio exterior, y especialmente los relativos a la exportación: desde la planificación previa y la selección de la empresa transportista, hasta el



seguimiento último que garantice que la mercancía ha llegado con éxito a su destino final. Para ello, la autora hace hincapié en la elección de la regla Incoterms más adecuada, en los procesos documentales, la selección de los envases y embalajes, los equipos de transporte, la carga y estiba y el seguro de las mercancías, entre otros elementos clave. Asimismo, aporta numerosos ejemplos y aplicaciones prácticas que facilitan el desarrollo de las operaciones diarias de comercio internacional, priorizando la calidad, la seguridad y los costos del transporte. Este libro es una aportación imprescindible para quienes deseen actualizar o ampliar sus conocimientos sobre transporte internacional de mercancías y para las personas que han de formarse en esta materia.

Inglés oral y escrito en el comercio internacional. UF1764 - Esther Morate Béjar  
2015-10-18

iii CON LISTENING (AUDIOS DE COMPRENSIÓN Y EXPRESIÓN)!!! Este Manual es el más adecuado para impartir la UF1764 "Inglés oral y escrito en el comercio internacional" de los Certificados de Profesionalidad, y cumple fielmente con los contenidos del Real Decreto. Puede solicitar gratuitamente las soluciones a todas las actividades en el email [tutor@tutorformacion.es](mailto:tutor@tutorformacion.es) (a partir de una compra mínima de 16 manuales). Capacidades que se adquieren con este Manual: - Interpretar la información, líneas y argumentos de un discurso oral en inglés, formal e informal, presencial y retransmitido, de una operación comercial internacional definida. - Interpretar los datos e información específica de distintos documentos, informes comerciales y fuentes de información de comercio internacional escritos en inglés extrayendo la información relevante para una exportación y/o importación de bienes/servicios. - Producir mensajes orales complejos en inglés con fluidez, detalle y claridad, en situaciones-tipo del comercio internacional. - Interactuar oralmente, en inglés, con fluidez y espontaneidad, con uno y

al menos dos interlocutores, manifestando opiniones diversas, en distintas situaciones, formales e informales, propias de comercio internacional: visitas a ferias, gestiones y negociación de operaciones con clientes/proveedores. Índice: 1.- GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS 1.1.- Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional 1.2.- Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional. 1.3.- Léxico y fonética de las condiciones de entrega AUTOEVALUACIÓN 1 2.- PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS 2.1.- Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés 2.2.- Redacción y documentación complementaria para reforzar argumentos de la presentación. 2.3.- Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés AUTOEVALUACIÓN 2 3.- NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS 169 3.1.- Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional. 3.2.- Interacción entre las partes de una negociación comercial. 3.3.- Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones 3.5.- Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos. AUTOEVALUACIÓN 3 4.- CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL 4.1.- Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales. 4.2.- Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales. 4.3.- Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores. 4.5.- Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional 4.6.- Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor. AUTOEVALUACIÓN 4