CASOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Los casos de negociación internacional están planteados para ser utilizados como material didáctico en estudios universitarios y profesionales que incluyan materias relacionadas con la negociación internacional. La finalidad de los casos es doble: por una parte aprender las estrategias y técnicas más eficaces para negociar internacionalmente y, por otra, comprender cómo afectan a la forma de negociar las diferencias culturales entre países.

En el libro ***Casos de Negociación Internacional*** se incluyen quince casos prácticos que tratan las tres áreas de la negociación internacional: Estrategias de negociación, negociación intercultural y negociación de contratos inter-nacionales. Se incluyen también dos casos de role-playing de (negociación de una compraventa y de una joint venture internacional) y varios ejercicios prácticos sobre herramientas de apoyo a la negociación, entre ellas la búsqueda de información para negociar.

CASOS DE ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN

- Perfil del negociador internacional eficaz.
- Información para una negociación internacional
- Tipos de negociadores: competitivos frente a cooperativos.
- Preparación de una negociación internacional.
- Cálculos matemáticos en una negociación internacional
- Negociación de una compraventa internacional (role-playing)
- Negociación de una joint-venture internacional (role -playing)

CASOS DE NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL

- Estereotipos culturales en la negociación internacional
- Protocolo empresarial con empresas chinas
- Cultura y protocolo empresarial en países musulmanes
- Test de protocolo internacional de negocios

CASOS DE NEGOCIACIÓN DE CONTRATOS INTERNACIONALES

- Tipos de contratos internacionales
- Comparativa entre los principales contratos internacionales
- Elaboración de un contrato de compraventa internacional
- Errores y omisiones en un contrato de distribución internacional

---

Si desea obtener más información sobre ese libro clic en:
Casos de Negociación Internacional

PERFIL DEL NEGOCIADOR INTERNACIONAL EFICAZ

«¿Me regala su pasaporte?» Después de dieciocho horas de viaje, Juan Olmedo, director comercial de Aratec Prensas tardó unos segundos en responder a la amable sugerencia de la recepcionista del hotel de Bogotá, la capital de Colombia, al que acababa de llegar en viaje de negocios. Le había sorprendido la forma tan dulce y sonriente con la que se había dirigido a él. Soy amablemente a la recepcionista, entregó el pasaporte y realizó el *check-in* en el hotel.

Aratec era una empresa aragonesa dedicada a la fabricación de prensas hidráulicas para el tratamiento de residuos en diferentes materiales: plástico, papel y cartón, chatarra, botes y latas, etc. Tenía distintos tipos de modelos de prensas: enfardadoras horizontales, prensas de cajón, de doble compactación, trituradoras, granuladoras, etc. Aproximadamente el 80% de las ventas se hacían en España y el resto en América Latina, especialmente en México y Perú, países en los que la empresa contaba con agentes comerciales.

Debido a la necesidad de aumentar las ventas por la caída del mercado nacional, la dirección de la empresa había decidido apostar por la internacionalización y estaba en la fase de contratar un director de exportación, pero mientras tanto, habían encomendado al director comercial, Juan Olmedo que empezara a realizar gestiones en varios países de América Latina, empezando por Colombia que, a corto plazo, era el que ofrecía mayor potencial para la exportación de sus máquinas.

Juan Olmedo, a punto de cumplir los cincuenta años, había hecho gran parte de su carrera profesional en Aratec. Nacido y criado en Burgos, había estudiado maestría industrial (fresador) y durante ocho años trabajó en una empresa de mecanizado, auxiliar del sector de automoción. Como era una persona muy trabajadora y quería progresar compatibilizó el trabajo con los estudios en la Universidad y, con mucho esfuerzo, había conseguido licenciarse en Administración de Empresas. Recién conseguido el título, uno de los primeras ofertas de trabajo a las que se presentó fue para director comercial de Aratec: le seleccionaron para el puesto, sobre todo porque demostró entender muy bien el funcionamiento de las máquinas y también porqué mostró muchas ganas de trabajar, además de total disponibilidad para viajar la mayor parte de su tiempo en busca de clientes por toda España.

Preparación del viaje y objetivos

Casi quince años después, Juan Olmedo estaba sentado en una terraza cercana a su hotel en Bogotá —le habían aconsejado que no se alejase demasiado por cuestiones de seguridad— tomándose una copa y disfrutando del ambiente. Era domingo por la noche y había mucha gente. Desde su mesa podía ver un monitor de televisión en el que ponían un partido del F.C. Barcelona, su equipo de toda la vida. Realmente se sentía como en España; de momento no había encontrado muchas diferencias.

Tenía por delante una semana ajetreada y llena de entrevistas. «Cuantas más mejor» le había aconsejado un amigo que era director de exportación de una empresa de muebles y que conocía bien América Latina. Juan tenía claro los objetivos del viaje:

- Contactar con potenciales agentes comerciales para nombrar a uno de ellos como su representante en Colombia. El país era muy grande y además de Bogotá tenía varias ciudades importantes (Medellín, Cali, Barranquilla) donde habría que hacer gestión comercial lo cual era muy costoso, en tiempo y dinero, realizarlo desde España. Las entrevistas con los candidatos a agentes las había organizado en su hotel a primera hora de la mañana.
- Contactar con empresas del sector reciclaje de residuos, especialmente de chatarra y residuos textiles que, según había detectado, eran los sectores en los que había mayor número de empresas en Bogotá. Se trataba de dar a conocer sus máquinas y, eventualmente, negociar alguna operación.
- Entrevistarse con algunos organismos públicos relacionados con temas de medioambiente y reciclaje para conocer como se realizaban las licitaciones para el tratamiento y clasificación de residuos. Aunque su empresa no participaría directamente en la licitación, si le interesaba conocer cuáles eran las principales empresas del sector para ofrecerles sus máquinas que formarían parte de las ofertas que se presentan a este tipo de licitaciones.

Como Juan era una persona muy organizada y minuciosa había empezado a preparar el viaje a Colombia dos meses antes. Una vez identificadas a través de Internet —el directorio internacional de Kompass y el colombiano Portfolio le habían sido de gran utilidad— algunas de las empresas con las deseaba entrevistarse, había llamado por teléfono para conocer el nombre de la persona con la que debía entrevistarse y su dirección de mail. En casi todos los casos

le había dicho que debía entrevistarse con el gerente general, que en empresas medianas y pequeñas coincidía con el propietario. Una vez identificada la persona les había enviado un mail anunciando su visita y acompañando un dossier y un vídeo en el que se mostraba el funcionamiento de las máquinas. Se había preocupado de informarse a través de las webs de estas empresas y una vez que consiguió los nombres de las personas con las que iba entrevistarse había buscado sus perfiles en LinkedIn, en ocasiones, con éxito.

Quizá fruto de esta minuciosa preparación, las respuestas habían sido muy positivas y para la semana que iba a estar en Bogotá tenía diez entrevistas: tres con posibles agentes comerciales, dos con organismos públicos y cinco con empresas.

Prensa para chatarra

De vuelta al hotel, Juan Olmedo reflexionaba sobre el éxito del viaje. Después de tantos años de experiencia comercial era la primera vez que negociaba fuera de España. Era una persona muy segura de sí mismo, pero tenía algunas dudas e incertidumbres que seguramente despejaría a los largo de la semana. El viaje era importante para su empresa y también para él.

Aquel lunes, Juan tenía tres entrevistas: a las 7:00 am. en el hotel, con el primer candidato a agente comercial; a las 10:30 am. en la Secretaría Distrital de Ambiente del Gobierno de Bogotá que estaba en el centro de la ciudad, y a las 15:00 pm. en Fontibon un distrito industrial a unos quince kilómetros de Bogotá, con una de las principales empresas colombianas de chatarra.

Entrevista con un candidato a agente comercial

A las 7:00 am. Juan bajó al *hall* del hotel donde se había citado con el primer candidato a agente comercial —en Bogotá era habitual hacer desayunos de trabajo a horas tan tempranas para evitar los grandes atascos—. Se extrañó mucho de que el candidato no llegara hasta las 7:10. A pesar del retraso, la primera impresión fue favorable: había trabajado como consultor en una empresa de ingeniería especializada en proyectos de infraestructuras y medioambiente, y por sus estudios de ingeniería mecánica entendía bien el funcionamiento de las máquinas; de hecho hizo varias preguntas al respecto.

Pasaron al comedor donde el candidato se sirvió un desayuno muy copioso a base de café, huevos revueltos con cebolla y tomate, carne mechada y arepas de queso. Juan sólo tomo un zumo de naranja, café y un bollo —no comprendía como a aquellas horas tan tempranas se podía comer tanto—.

Durante la mayor parte de la reunión que duró hora y media, fue Juan el que habló: explicó con detalle al candidato la historia de Aratec, sus gama de productos, los tipos de clientes que tenían en España y las experiencias, la mayoría positivas y alguna negativa, que estaban teniendo en México y Perú. El candidato asentía a todo lo que decía Juan y de vez en cuando decía la palabra chévere que Juan Olmedo no entendía. Por la noche en el hotel entró en el diccionario online de la Real Academia Española de la Lengua y vio que chévere era una palabra utilizada en varios países de América Latina (Bolivia, Colombia, Venezuela) que significaba «buenísimo, estupendo, excelente».

Al finalizar la reunión Juan Olmedo le entregó al candidato un modelo de Contrato de Agente Comercial similar a los que utilizaba la empresa con sus agentes en México y Perú. A diferencia del contrato que tenían con los agentes en Europa los contratos para América Latina no incluían una cláusula de indemnización en caso de rescisión, como era obligado en los contratos que se firmaban en la Unión Europea, de acuerdo a la Directiva 86/6535 de la Comisión Europea. Juan Olmedo, simplemente le entregó el contrato para que «lo fuera leyendo». El texto que habría que añadir en el texto de las cláusulas más conflictivas (objetivos mínimos de ventas, comisiones y gastos de viajes) estaban en blanco y Juan Olmedo tampoco se refirió a ellos.

Entrevista con un organismo público

Eran cerca de la 9:00 am. y la siguiente entrevista la tenía a las 10:30 en el centro de la ciudad, en la sede de la Secretaría Distrital de Ambiente del Gobierno de Bogotá. Había visto que la distancia desde su hotel hasta la Avenida Carrera 14 donde tenía su sede este organismo era de 4,2 km, así que tenía tiempo de sobra. Tomó un taxi en el hotel, pero cuando le dijo al taxista donde iba este puso mala cara: «era una hora muy complicada y la entrada al centro había muchas obras.» ¿Cuánto tardaremos?» preguntó el Juan Olmedo; «ya veremos», contestó el taxista «en las horas pico se forman grandes trancones».

Durante el largo trayecto, Juan fue repasando las preguntas que tenía previsto hacerle al director del Banco de Proyectos Ambientales que era la persona con la que se había citado. Se trataba de averiguar cuáles eran los procedimientos de licitación y si en los próximos meses se iban a licitar proyectos en los que se necesitarán las máquinas de Aratec; también trataría de informarse acerca de las empresas colombianas más importantes que se presentaban a este tipo de licitaciones ya que eran los potenciales clientes de Aratec, en el caso de que incluyeran sus máquinas en la oferta y resultaran adjudicatarias del concurso.

Eran las 10:20 y según la información de Google Maps todavía faltaban unos 500 metros para llegar. Juan Olmedo estaba muy nervioso porque odiaba llegar tarde y como el centro estaba completamente congestionando decidió pagar el taxi y hacer el resto del recorrido andando; después de algunas carreras a las 10:30 am. estaba en la puerta del edificio. De repente se sintió bastante cansado y con alguna mancha de sudor en la camisa; en ese momento recordó que Bogotá estaba a casi 3.000 metros de altitud y, realmente, se notaba. Después de pasar el control de seguridad subió a las 12ª planta y dio su tarjeta a la secretaria. Ésta le dijo que el director del Banco de Proyectos no estaba en su despacho y que tampoco sabía cuándo vendría. Juan Olmedo se sentó en la recepción y esperó, bastante impacientado. Cuarenta minutos después llegó el responsable y tuvieron que pasar otros diez minutos hasta que la secretaria le introdujera en su despacho. A pesar de que la reunión empezó con casi una hora de retraso, no le pidió disculpas. Eso sí, la secretaria le ofreció tomar alguna cosa y Juan le pidió un vaso de agua.

Durante la mayor parte de la reunión fue el responsable de proyectos el que preguntó a Juan Olmedo y no al revés como estaba previsto: ¿era su primer

viaje a Colombia?; ¿qué le había parecido?, ¿cómo estaba la situación económica en España?; ¿era del Real Madrid o del Barcelona?; ¿qué tal estaba jugando en el Real Madrid el jugador colombiano James Rodriguez?; ¿qué universidad española tenía mejores cursos de medioambiente ya que quería enviar a su hija el año próximo a España para especializarse? Juan Olmedo no tenía ningún interés en contestar a estas preguntas y en el caso de las dos últimas desconocía las respuestas. A medida que pasaba el tiempo se impacientaba más ya que no podía hacer las preguntas que había preparado con tanto esmero. Consiguió hacer alguna pregunta (¿se iban a convocar muchos concursos próximamente?) pero no recibió más que respuestas muy vagas.

Cuando la reunión tocaba a su fin, Juan sacó de su cartera un dossier muy detallado sobre su empresa, fotografías y artículos de prensa sobre la construcción de uno de los vertederos más grandes de España en los que se utilizaban sus máquinas. Finalmente consiguió que el responsable del Banco de Proyectos Ambientales mostrara cierto interés e incluso hicieran varias preguntas sobre la construcción del vertedero que Juan contestó con gran seguridad y conocimiento del tema.

En la despedida, intercambiaron tarjetas y le dijo a Juan que se pusieran en contacto de su parte con un directivo de una de la principales empresas colombianas de participaban en el Programa Bogotá Construcción Sostenible. Muy amablemente le acompañó al ascensor y quedaron en verse en el próximo viaje de Juan a Colombia y si él iba a España. Ante este último comentario Juan Olmedo le dijo que él vivía en Zaragoza y que apenas viajaba a Madrid o Barcelona, salvo para coger algún vuelo internacional.

Entrevista con un fabricante de chatarra

Eran cerca de las 13:00 y Juan Olmedo tenía bastante hambre ya que habían pasado seis horas desde el desayuno. La última entrevista del día era en Fontibon un distrito industrial a unos quince kilómetros del centro de Bogotá. Cómo no quería correr riesgos preguntó a un taxista el tiempo que se tardaría en llegar y le dijo que unos treinta minutos ya que a esa hora no había demasiado tráfico para salir de la ciudad. Tenía hora y media para almorzar. Eligió un restaurante italiano ya que era muy tradicional con la comida y cualquier cocina que no fuera española o italiana le parecía demasiado exótica.

El taxi se adentró en el polígono industrial de Fontibon y después de cruzar un gran número de parcelas se paró delante de una fábrica que era la sede de una de las principales empresas colombianas de reciclaje de chatarra. Juan hizo sonar el timbre y una voz femenina le indicó que subiera a la primera planta. Allí le estaban esperando el dueño de la empresa y su hijo que le saludaron muy amablemente y le introdujeron en un despacho bastante desordenado llenos de carpetas e incluso algún resto de chatarra. Inmediatamente la secretaria entró en el despacho y le preguntó si le apetecía «un tinto»; ante la cara de sorpresa de Juan, el dueño de la empresa, le dijo que tinto en Colombia era un café negro («café sólo» en España); Juan rehusó el ofrecimiento diciendo que se acabada de tomar uno en el almuerzo.

Almacén e instalaciones para reciclaje de chatarra

En primer lugar le hicieron una visita por las instalaciones de la empresa durante la cual le fueron contando a qué se dedicaban y los proyectos de expansión que tenían. Juan pudo comprobar que la mayor parte de la maquinaria era bastante anticuada y pertenecía a un fabricante italiano que conocía bien y que según sus últimas informaciones estaban atravesando una situación complicada. El hijo del dueño le hizo varias preguntas técnicas, en concreto sobre la posibilidad de prensar la chatarra en bloques que se ajustarán bien a las medidas de un contenedor de cuarenta pies ya que estaban en contacto con varios importadores japoneses que les había solicitado esa forma de envío. Casualmente Aratec acababa de fabricar una prensa de estas características para una empresa española que tenía esa misma problemática; no obstante, no le dijo nada ya que la máquina estaba en pruebas.

De vuelta al despacho, la secretaria sirvió tintos a los tres; ahora Juan sí que tomó el café apreciando su suavidad y sabor, no en vano el café colombiano tiene fama de ser uno de los mejores del mundo. El dueño fue directo al grano —»y sus máquinas, ¿qué precios tienen?»— le preguntó a Juan. Esta era, sin duda la cuestión clave y la que se le iban a hacer a Juan numerosas veces en los próximos días. Como era muy organizado y previsor había preparado unas ofertas muy bien presentadas para los tres tipos de máquinas que se podían vender en Colombia, entre ellas las prensas para chatarra.

En la oferta se incluían los distintos conceptos; precio de la máquina, gastos de transporte (en España, internacionales y en Colombia) y los aranceles (8%); además se daban tres alternativas de entrega: en el puerto de Barcelona, en el puerto de Buenaventura (el puerto internacional más cercano a Bogotá) y en el propio Bogotá. Todos los datos habían sido perfectamente calculados, si bien es verdad que Juan los había inflado bastante, sobre todo el precio de la máquina ya que sabía que los colombianos eran muy regateadores y tratarían de bajar significativamente el precio. En total el precio de la máquina para prensar chatarra, puesta en Bogotá, era de 83.489,40 euros.

A la vista de la oferta, el dueño preguntó si los precios estaban en dólares a lo que Juan contestó que estaban en euros —en aquel momento la cotización euro/dólar era 1 EUR=1,14 USD por lo que en dólares el precio era aproximadamente un 15% más caro—. Entonces intervino el hijo para decir que los costos de transporte de la máquina desde el puerto de Buenaventura hasta Bogotá (unos 500 km.) que en la oferta ascendían a 1.245 euros eran muy caros; que ellos podían contratarlo por la mitad. Añadió también que tenían una oferta de una empresa turca que ofrecía máquinas similares por un precio mucho bajo. También señaló que no estaban acostumbrados a trabajar con euros y que todas sus exportaciones e importaciones las hacían en dólares. En cuanto al lugar de entrega manifestó que la máquina debía entregarse en el Puerto de Buenaventura ya que el despacho de importación lo tenían que hace ellos puesto que para este tipo de productos había que solicitar una Licencia de Importación No-automática que sólo se concedía a empresas colombianas que justificaran la necesidad de la importación.

A continuación intervino el padre para preguntar cuáles eran las condiciones de pago a lo que Juan que lo tenía perfectamente claro ya que no quería asumir riesgos respondió lo siguiente: un 30% al encargo de la máquina, un 40%

al embarque de la máquina en puerto español y el 30% a los sesenta días de la puesta en marcha de la máquina y conformidad del cliente. El padre mostró su descontento, señalando que esa no era la forma que tenían para pagar sus compras. Juan dejó que se hiciera un silencio y se mostró inflexible para modificar las condiciones ofertadas en cuanto a precios, moneda y condiciones de pago. En relación a este último aspecto, como Juan Olmedo era muy previsor había pedido a Coface (la compañía de seguro de crédito a la exportación con la que trabaja Aratec) la clasificación y límite de riesgos de las cinco empresas con las que se iba a entrevistar en Bogotá. Para este fabricante de chatarra le habían dado un límite de riesgo de 25.000 euros por operación.

En la parte final de la reunión, el dueño transmitió a Juan que su empresa estaba en franca expansión —al igual que la economía Colombiana— y que en los próximos años iban a necesitar varias máquinas, pero que sus precios eran muy caros. Le dijo que una vez que el conflicto con las FARC (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia) estaba en vías de solución el país tenía mucho que ofrecer. Juan Olmedo no hizo ningún comentario ya que desconocía en qué estado se hallaba dicho conflicto, ni tampoco hizo ninguna pregunta al respecto.

En la despedida, el dueño de la empresa le dijo que les visitara la próxima vez que viniera a Colombia y que le iba a invitar a una típica comida colombiana. Juan trató de poner la mejor de sus sonrisas pero sus escasas aficiones gastronómicas no le ayudaron.

Era las 18:00 cuando salió de la empresa de chatarra. En el taxi de vuelta al hotel, Juan Olmedo reflexionaba acerca de cómo le había ido en esa primera jornada en Colombia. Realmente los resultados no habían sido demasiado buenos aunque tenía un buen candidato para ser el agente comercial de Aratec en Colombia y un contacto interesante con una de las principales empresas de reciclaje del país que le había dado el director del Banco de Proyectos Ambientales. En la última entrevista las cosas no habían ido bien pero confiaba en retomar la situación: una de sus características era la constancia. Se trataba de buscar alguna alternativa en el tipo de máquina a vender y ser más flexible en las condiciones de venta. A su vuelta a España retomaría el contacto.

En cualquier caso, todas las personas con las que se había reunido habían sido muy amables con él; le habían tratado con mucho respeto (siempre de usted)

y no había oído la palabra «no» en todo el día. Quizá en las reuniones de los días siguientes tendría que cambiar algo su comportamiento.

Preguntas

1. ¿Qué diferencias considera más importantes entre una negociación nacional y una internacional? Identificar, al menos, diez diferencias tanto legales como comerciales, financieras o culturales en la negociación que se expone en el caso.
2. Valorar el perfil de Juan Olmedo como un negociador internacional eficaz. Para ello deben completarse los Anexos 1 y 2, indicando si cumple cada una de las diez características de dicho perfil (Anexo 1) y justificando la respuesta en base a la descripción de su comportamiento que se realiza en el texto (Anexo 2).
3. ¿Qué comportamientos debe cambiar Juan Olmedo en las negociaciones que va a realizar en los próximos días? Identificar los cinco más importantes y definirlos con frases cortas que empiecen por un verbo en infinitivo.
4. Durante las distintas negociaciones, Juan Olmedo había entregado los siguientes documentos a la otra parte:

   4.1 Un modelo de contrato de agente comercial a uno de los candidatos a ser su agente en Colombia.

   4.2 Un dossier de la empresa con fotos y artículos de prensa de las máquinas que había instalado Aratec en un vertedero de una importante ciudad española, al director del Banco de Proyectos Ambientales.

   4.3 Una oferta detallada y desglosada para la venta en Colombia de una máquina para prensar chatarra al propietario de una de las principales empresas chatarreras.

   Valorar si es adecuado, o no, entregar dichos documentos. Justificar la respuesta.

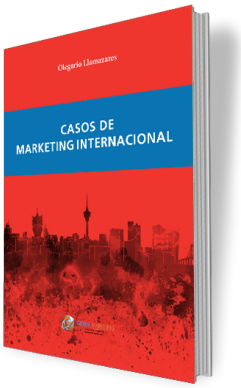
Anexo 1. Perfil del negociador internacional eficaz

CARACTERISTICAS	CUMPLE (SI/NO)
Tener claros los objetivos que se persiguen	
Saber escuchar y valorar la información que transmite la otra parte	
Preparar y planificar la negociación	
Conocimiento de la materia sobre la que se negocia	
Flexibilidad para introducir modificaciones sobre las propuestas iniciales	
Ser paciente durante todo el proceso de negociación	
Estar dispuesto a asumir riesgos	
Capacidad para desarrollar relaciones con personas de otras culturas	
Conocer las costumbres y usos sociales de los países que se visitan	
Ser perseverante y decidido en las relaciones que se establecen	

Anexo 2. Justificación de las respuestas del Anexo 1

CARACTERISTICAS	SI/NO	JUSTIFICACIÓN
Objetivos		
Escuchar y valorar		
Preparar y planificar		
Conocimiento materia		
Flexibilidad		
Ser paciente		
Asumir riesgos		
Relaciones personales		
Conocer costumbres		
Ser perseverante		

SERIE CASOS DE COMERCIO INTERNACIONAL



Casos de Marketing Internacional

Precio 14€

Casos de Finanzas Internacionales

Precio 14€

Casos Negociación Internacional

Precio 14€

Casos de Transporte Internacional

Precio 14€

Casos de Gestión Administrativa del Comercio Internacional

Precio 14€

Compra Online:
www.globalnegotiator.es
Información: 91 578 26 67
marketing@globalmarketing.es

PUBLICACIONES PARA LA EMPRESA INTERNACIONAL

Los 100 documentos del comercio exterior

Precio 25€

Guía práctica de los Incoterms 2010

Precio 25€

Cómo negociar con éxito en 50 países

Precio 25€

Gestión de riesgos en la empresa internacional

Precio 19€ / precio ebook 14€

Compra Online:
www.globalnegotiator.es
Información: 91 578 26 67
marketing@globalmarketing.es

TradeLibrary

Biblioteca Online de Comercio Internacional

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

GLOBALNEGOTIATOR
Documentos Internacionales

Ayala, 83 Madrid
Tel.: 91 5782667
www.globalnegotiator.com
info@globalnegotiator.com