

En portada
 Empresa
 Mundo
 Inversiones
 Mercados
 En cifras
 Libros
 ¿Sabía usted?



- Newsletter
 - Archivo
 - Contacto

[Inicio](#)

Libros



EL CRÉDITO DOCUMENTARIO. COMO MEDIO DE PAGO. COMO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN

Edita: **ICEX**
 Autores: **Pedro Serantes**
 Idioma: **Español**
 Nº de páginas: **80**
 PVP: **8.0**

[Más información](#)

Si la utilización del crédito documentario ha sido siempre importante para la empresa, especialmente en la primera fase del proceso de internacionalización, en estos momentos su relevancia se acrecienta, en un entorno de crisis generalizada que obliga a asegurarse, más si cabe, el cobro de las ventas que se realizan en el mercado exterior. Esta publicación aborda el crédito documentario desde una doble perspectiva: por un lado, desde un punto de vista operativo y práctico, como herramienta para el cobro seguro de las exportaciones (ahondando en su definición, regulación, etc.); y, por otro, como instrumento financiero, un aspecto quizá menos conocido pero vital para la empresa cuando es necesario competir no solo en calidad, precio o plazo de entrega, sino también en el ofrecimiento de facilidades de pago al importador extranjero.



LOS CIENTO ERRORES EN EL PROCESO DE VENTAS

Edita: **ESIC**
 Autores: **Rafael Martínez-Vilanova**
 Idioma: **Español**
 Nº de páginas: **122**
 PVP: **12.0**

[Más información](#)

Más del 50% de las operaciones fallidas de venta se debe, según se afirma en esta obra, a una falta de conocimiento de los requerimientos reales del cliente; en otras ocasiones, el error que determina el fracaso de una negociación se comete en el proceso de cierre del contrato. Basado en vivencias reales y en la experiencia profesional de su autor, tanto en ventas como en dirección y formación de vendedores, este libro aporta una serie de recomendaciones eminentemente prácticas para evitar esos errores y negociar exitosamente con clientes, proveedores e instituciones. Estos consejos, ilustrados con numerosos ejemplos, abarcan desde la preparación de la entrevista hasta el control de resultados, pasando por todas las fases que implica una venta, de la presentación al cierre.



TRANSPORTE INTERNACIONAL MARÍTIMO EN CONTENEDOR

Edita: **ICEX**
 Autores: **Alfonso Cabrera**
 Idioma: **Español**
 Nº de páginas: **92**
 PVP: **8.0**

[Más información](#)

En el ámbito internacional, el transporte marítimo constituye el medio más utilizado para la realización de intercambios comerciales y el transporte en contenedor es, en particular, la modalidad más demandada. Una gestión eficiente del mismo permite a las empresas optimizar costes e incrementar la seguridad de sus envíos. Para facilitar dicha labor, este cuaderno básico ofrece una visión práctica y actualizada sobre las particularidades de esa tipología de transporte: aplicación de los Incoterms 2010; aspectos técnicos relativos al puerto, el buque y el contenedor; aspectos comerciales (tarifas, cotizaciones, etc.); y marco jurídico regulador del contrato de transporte internacional marítimo en contenedor, y su proceso de contratación en función de parámetros como la mercancía, el cliente, el