



PORTADA THINK TANK MANAGEMENT AUTORES INVITADOS NOTICIAS VÍDEOS INCAE

Internacionalización, mercados y empresa

El nuevo, exigente y cambiante escenario internacional de los negocios, impulsado por el proceso globalizador (hecho reflejado en el considerable aumento de las tasas de crecimiento del comercio mundial, en la aparición en escena de nuevos países protagonistas otrora menos relevantes, o el enorme auge de la inversión extranjera directa) requiere de las empresas un mayor esfuerzo, además de nueva visión estratégica de su actividad basada en el conocimiento profundo de todos los factores y variables que afectan e inciden en la operativa comercial desarrollada más allá del ámbito geográfico doméstico.

Abordar mercados exteriores no es tarea fácil, pero a través de la predisposición al aprendizaje, la formación continua del capital humano, la visión global y la adaptación al cambio (lo único que es permanente), el análisis, la planificación y la toma de decisiones estratégicas adecuadas a la realidad de cada momento y mercado de destino y el seguimiento exhaustivo de la operativa gestionada por las organizaciones, se logran los niveles de competitividad y diferenciación necesarios para alcanzar los objetivos y metas esperados y previstos.

Sin duda el esfuerzo es arduo a todos los niveles, pero los logros y resultados obtenidos compensan el largo proceso, las dudas y las incertidumbres generadas a lo largo del difícil camino a recorrer para alcanzar un posicionamiento internacional estable, seguro y creciente.

3

Me gusta

5

Tweet

4

8+1

8

Share



Índice

Globalización, mercados y empresa: visión general y perspectivas del comercio exterior actual.- Gestión práctica del comercio internacional: posicionamiento de la empresa en mercados exteriores.- Comercio exterior y contratación internacional.- El contrato de compraventa internacional: dinámica y funcionamiento.- Otras figuras contractuales asociadas a la actividad mercantil internacional.- Comercio internacional: vías alternativas de resolución de litigios Contractuales.- Gestión logística y actividad comercial internacional.- Exportación al mercado interior UE: normativa y requisitos.- La financiación de la empresa en el comercio internacional.- Garantías y gestión de cobros y pagos en el comercio internacional.- Política de calidad y empresa exportadora

CV del Autor.



Licenciado en Derecho – Universidad Privada de Navarra (España). Máster Comercio Exterior (Cámara de Comercio de Madrid) Máster Alta Dirección de Pymes. (CPA – Cámara de Comercio de Madrid) Con una experiencia contrastada de veinte años, Gregorio Cristóbal es consultor y asesor de comercio exterior en España (actualmente en la firma profesional Advvante Abogados & Economistas) y Latinoamérica, donde trabaja en proyectos vinculados a la UE y el BID, además de formar parte del Centro de Estudios de Integración Económica y Comercio Internacional (Argentina).

Así mismo desarrolla labores de docencia en universidades y escuelas de negocios a nivel nacional y en el exterior, ejerciendo funciones de árbitro comercial internacional en España, Bolivia, Guatemala y Costa Rica.

A lo largo de su trayectoria profesional ha asesorado a más de 1500 empresas en su salida a mercados exteriores, escrito innumerables artículos y publicado dos libros tratando distintas temáticas y materias relacionadas con la actividad del comercio internacional.

Gregorio Cristóbal Carle (6 Artículos)

5

Tweet

4

8+1

8

Share

0

saves

Save

3

Me gusta