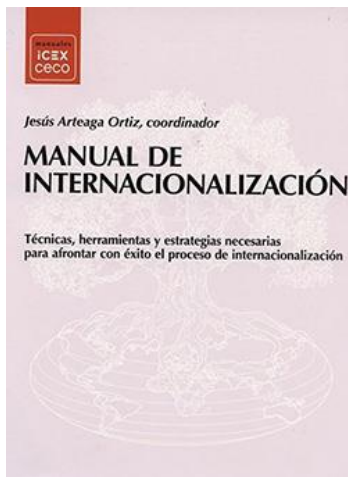




LOS MEJORES LIBROS DE COMERCIO INTERNACIONAL

Existen un gran número de libros de comercio internacional, desde aquellos más genéricos que engloban los distintos aspectos del comercio internacional hasta otros que se centran en aspectos concretos como el marketing, la financiación, el transporte o la contratación internacional; de hecho, si en el portal de venta de libros amazon.es se busca por el concepto comercio internacional, aparecen más de 350 referencias.

A continuación, se ofrece una selección de los **10 mejores libros de comercio internacional** dirigidos tanto a profesores y alumnos de cursos de comercio internacional como a empresas y profesionales que quieran formarse en este tema. Esta selección se ha realizado en base a tres criterios: calidad del contenido, su vigencia y la cobertura de temas específicos del comercio internacional.



Manual de internacionalización **Jesús Arteaga (Coordinador)**

Este libro constituye una guía completa de todos los aspectos relevantes a tener en cuenta para iniciar, mantener o incrementar la actividad internacional de las empresas, incluyendo herramientas y técnicas indispensables para la internacionalización. El libro se estructura en ocho capítulos que ofrecen una amplia cobertura de temas actuales y que contemplan las áreas fundamentales de la internacionalización empresarial. Los capítulos incluyen temas como: el entorno económico internacional, estrategia de marketing internacional, negociación, inteligencia competitiva, medios financieros para la internacionalización, así como aspectos de logística y transporte internacional.



Marketing Internacional **Olegario Llamazares**

Este libro va dirigido a profesores y alumnos de la asignatura marketing internacional de cursos universitarios y de grado superior, pero también a todas aquellas personas cuyos intereses profesionales se orienten hacia la vertiente internacional de la empresa, en concreto, en el área de marketing y exportación. A partir de un capítulo introductorio en el que se analizan las consecuencias del entorno económico sobre las políticas de marketing internacional, se presenta una metodología de Plan de Marketing Internacional, estructurado en cinco etapas, en las que se van describiendo las estrategias y acciones necesarias para tener éxito en mercados exteriores.

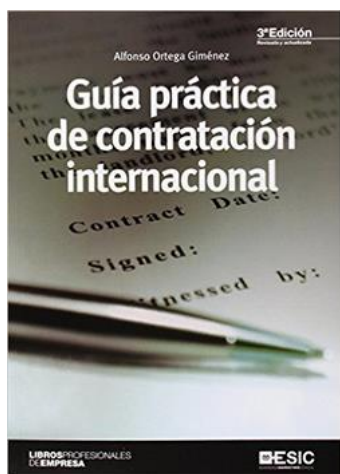


[Los 100 documentos del comercio exterior](#)

Albert García Trías

Es una guía práctica de documentación internacional dirigida a los profesionales del comercio exterior. A partir de un capítulo introductorio en el que se explica el flujo documental de las operaciones de comercio exterior y se proporcionan unos consejos de carácter general, se analizan con detalle los cien documentos más utilizados en el comercio exterior, clasificados en cinco grupos: documentos comerciales, documentos de transporte, documentos de pago y seguro, documentos aduaneros y fiscales y certificados. La información de cada documento se estructura en seis apartados: para qué sirve, quién lo elabora, a quién va dirigido, consejos prácticos, obligación documental según el Incoterm convenido y acceso online. Asimismo, se facilitan modelos de los documentos que sirven para ilustrar los textos.

mismo, se facilitan modelos



[Guía práctica de contratación internacional](#)

Alfonso Ortega

La finalidad de este libro es dar a conocer los principales instrumentos jurídicos que condicionan los contratos internacionales, así como identificar los aspectos principales a tener en cuenta a la hora de establecer un contrato internacional y las particularidades que presentan las principales modalidades de contratación internacional. A partir de su análisis de los elementos básicos de la contratación internacional se analizan en detalle los contratos más utilizados en el comercio internacional: Contrato de compraventa internacional de mercaderías, contrato de agencia comercial internacional, contrato de concesión o distribución internacional, contrato de franquicia internacional y contrato de joint venture internacional.

internacional y contrato de joint venture internacional.



[Gestión financiera del comercio internacional](#)

Josep Casadejús y David Soler

Este libro trata todos los factores que intervienen en la gestión financiera del comercio internacional desde las normativas financieras que condicionan las transacciones financieras internacionales, hasta los principales instrumentos de financiación que tienen a su disposición las empresas. Asimismo, se analizan los factores que debe tener en cuenta la empresa para la elección de los medios de pago, su funcionamiento y las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos. Finalmente, se estudian en profundidad los aspectos operativos del crédito documental que es el medio más característico del comercio internacional.



Transporte internacional de mercancías

Alfonso Cabrera

En esta obra se analizan los principales medios de transporte internacional de mercancías, así como de los respectivos documentos que constituyen a su vez contratos de transporte: carta de porte CMR, conocimiento de embarque o Bill of Lading (B/L), carta de porte aéreo o Air Waybill (AWB), carta de porte CIM, FBL de la FIATA, etc. El libro incluye casos prácticos documentados basados en operaciones reales que ilustran la formalización y optimización del proceso de contratación del transporte, así como la solución de las posibles controversias nacidas del incumplimiento contractual.



Guía práctica de los Incoterms 2010

Olegario Llamazares

Este libro es una guía práctica para utilizar correctamente los Incoterms en su triple vertiente: jurídica, logística y comercial. Para cada uno de los 11 Incoterms de la normativa vigente se regulan en profundidad los aspectos regulan, entre otros: el lugar de entrega de la mercancía, el documento que justifica la entrega, la situación (carga/descarga) de la mercancía, la transmisión de riesgos en el transporte, los documentos y trámites aduaneros, el reparto de costes logísticos entre vendedor y comprador, la contratación del seguro de transportes o el uso de los medios de pago. El libro incluye un caso práctico que sirve para explicar cómo deben se utilizan las reglas Inco-

terms en las operaciones de exportación e importación.



Las aduanas y el comercio internacional

Miguel Cabello Pérez

En este libro se estudian de forma sencilla y pormenorizada los procedimientos que tienen que cumplir en las aduanas las mercancías que se introducen o salen del territorio aduanero comunitario en cada uno de los regímenes aduaneros existentes. En el libro también se incluyen casos prácticos y formularios aduaneros, así como referencias de apoyo en páginas web y un diccionario aduanero que facilitará al lector la comprensión de la terminología aduanera. Algunos de los temas que se tratan son: El origen de las mercancías en el derecho comunitario, al arancel aduanero, los regímenes aduaneros, procedimientos aduaneros de importación y exportación o la figura del Operador Económico Autorizado.



Cómo negociar con éxito en 50 países

Olegario Llamazares

Este libro ofrece información clara, concisa y, sobre todo, útil para negociar en cincuenta países que representan, en su conjunto, más del 90% de la economía mundial. La información para cada país se estructura en cinco apartados: datos básicos, entorno empresarial, estrategias de negociación, normas de protocolo y páginas web imprescindibles. A través de la lectura de cada uno de estos apartados, el ejecutivo que viaja por primera vez a un país encontrará unas pautas para mejorar de forma significativa su habilidades negociadoras e interculturales y con ello ser más eficaz en las negociaciones comerciales que realice.



Casos prácticos de comercio internacional

Varios autores

Los Casos Prácticos de Comercio Internacional es una serie de cinco libros que tratan de forma muy práctica los conocimientos que hay que tener para trabajar en comercio internacional, en cinco áreas concretas: marketing, negociación, finanzas, transporte y gestión administrativa del comercio internacional. Los casos están elaborados a partir de datos reales e incluyen anexos que incorporan los conocimientos necesarios para solucionar los casos, así como cuadros y tablas que sirven de guía para desarrollar las respuestas correctas. Los casos se completan con unas guías de respuestas y soluciones.

Por otra parte mediante una suscripción anual a [TradeLibrary – Biblioteca de Comercio Internacional](https://www.globalnegotiator.com/tradelibrary), se puede acceder online a más de 400 libros, modelos de contratos y documentos, guías país artículos, etc. de negocios internacionales.

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

