

INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL **COMERCIO** **INTERNACIONAL**

David Villanueva González

Muestra gratuita

IDEASPROPIAS
editorial

IDEASPROPIAS

editorial

▶ Compra este libro



Muestra gratuita

Inglés oral y escrito
en el comercio internacional

Muestra Gratuita

Muestra gratuita

Inglés oral y escrito
en el comercio internacional

Gestión, negociación y contexto socioprofesional
de las operaciones mercantiles

Muestra Gratuita

Muestra gratuita

Autor

David Villanueva González (Jaén, 1976) es licenciado en Traducción e Interpretación por la Universidad de Granada y tiene el máster en Gestión y Elaboración de Proyectos Europeos. Además, ha realizado los cursos de posgrado Especialista en Cooperación Internacional de la Unión Europea en la UNED (Universidad Nacional de Educación a Distancia) y Programa Consolidación de Pymes en Gestión Internacional en la EOI (Escuela de Organización Industrial). Asimismo, posee formación complementaria en el ámbito del comercio internacional y *marketing*, y también en idiomas, especialmente inglés y francés.

Ha desarrollado su carrera profesional como técnico en programas internacionales, asesorando en internacionalización y cooperación empresarial, así como elaborando estudios de mercado e informes comerciales en varias empresas. Prueba de ello es su experiencia como coordinador de delegaciones en la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla, así como su labor como técnico de programas internacionales en la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA. También ha trabajado como profesor de inglés y francés.

Actualmente elabora contenidos para certificados de profesionalidad en el ámbito del comercio internacional e idiomas.

Ficha de catalogación bibliográfica

**Inglés oral y escrito en el comercio internacional.
Gestión, negociación y contexto socioprofesional
de las operaciones mercantiles**

**1.ª edición
Ideaspropias Editorial, Vigo, 2015**

**ISBN: 978-84-9839-529-7
Formato: 17 x 24 cm • Páginas: 242**

INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.
GESTIÓN, NEGOCIACIÓN Y CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS
OPERACIONES MERCANTILES.

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

DERECHOS RESERVADOS 2015, respecto a la primera edición en español, por
© Ideaspropias Editorial.

ISBN: 978-84-9839-529-7

Depósito legal: VG 20-2015

Autor: David Villanueva González

Impreso en España - Printed in Spain

Ideaspropias Editorial ha incorporado en la elaboración de este material didáctico citas y referencias de obras divulgadas y ha cumplido todos los requisitos establecidos por la Ley de Propiedad Intelectual. Por los posibles errores y omisiones, se excusa previamente y está dispuesta a introducir las correcciones pertinentes en próximas ediciones y reimpressiones.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	11
1. Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés	13
1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional	15
1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros	15
1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores	23
1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional	30
1.2.1. Condiciones de contratación y financiación	31
1.2.2. Tarifas y precios	38
1.2.3. Modos de pago	47
1.2.4. Prórrogas	53
1.2.5. Descuentos	54
1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega	54
1.3.1. Incoterms®	55
1.3.2. Plazos de entrega	57
1.3.3. Condiciones de transporte	59
1.3.4. Incumplimientos, anomalías y siniestros	61
CONCLUSIONES	65
AUTOEVALUACIÓN	67
SOLUCIONES	73
2. Presentaciones comerciales en inglés	75
2.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en las presentaciones comerciales en inglés	76
2.1.1. Fórmulas de marcadores conversacionales: saludo, presentación, despedida, ayuda e interacción	76
2.1.2. Argumentación comercial y características de los productos	85
2.1.3. Conclusiones, despedida y cierre de las presentaciones comerciales	91
2.2. Redacción y documentación complementaria para reforzar los argumentos de la presentación	93

2.2.1. Elaboración de guiones para la presentación de empresas, productos o servicios en ferias, visitas y cartas	93
2.3. Simulación de presentaciones comerciales orales en inglés	102
2.3.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales	103
2.3.2. Entonación y puntuación discursiva básica	105
CONCLUSIONES	109
AUTOEVALUACIÓN	111
SOLUCIONES	115
3. Negociación de operaciones de comercio internacional en inglés ...	117
3.1. Estructuras lingüísticas y léxico habitual en procesos de negociación del comercio internacional	118
3.2. Interacción entre las partes de una negociación comercial	122
3.2.1. Presentación inicial de posiciones	124
3.2.2. Argumentos	126
3.2.3. Preferencias	129
3.2.4. Comparaciones	130
3.2.5. Estrategias de negociación	133
3.2.6. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales	136
3.3. Solicitud de concesiones, reclamaciones y formulación de expresiones en situaciones de negociación	137
3.3.1. Mostrar duda, acuerdo y desacuerdo	141
3.3.2. Contradecir en parte	143
3.3.3. Clarificar las opiniones y reformular	145
3.3.4. Expresar contraste y clasificar	146
3.4. Fórmulas de persuasión en una negociación internacional	148
3.5. Simulación de procesos de negociación de exportaciones e importaciones de productos	150
3.5.1. Contrastes de registros formales e informales y fórmulas habituales	151
3.5.2. Entonación y puntuación discursiva básica	153
CONCLUSIONES	155
AUTOEVALUACIÓN	157
SOLUCIONES	159
4. Contexto socioprofesional de las operaciones de comercio internacional	161
4.1. Contenidos socioculturales y sociolingüísticos en entornos profesionales internacionales	162

4.2. Elementos significativos en las relaciones comerciales y profesionales	170
4.2.1. Registro formal, neutral e informal	170
4.2.2. Relaciones profesionales en distinto grado de formalidad	172
4.2.3. Relaciones con la autoridad y la Administración	173
4.3. Diferenciación de usos, convenciones y pautas de comportamiento según aspectos culturales de los interlocutores	177
4.3.1. Convenciones sociales: tabúes relativos al comportamiento	178
4.3.2. Fórmulas de cortesía y tratamiento de uso frecuente	179
4.3.3. Convenciones en la conversación y visitas comerciales: puntualidad, ofrecimientos de comida, tiempo de estancia y expresión de expectativas como anfitrión	183
4.3.4. Comportamiento ritual: celebraciones y actos conmemorativos	193
4.4. Giros y modismos adecuados al contexto del comercio internacional	195
4.5. Aspectos de comunicación no verbal según el contexto cultural del interlocutor	198
4.5.1. El saludo	199
4.5.2. La posición del cuerpo y las extremidades	203
4.5.3. La mirada	204
4.5.4. Las diferencias de género	205
4.5.5. Proximidad física y esfera personal	206
CONCLUSIONES	209
AUTOEVALUACIÓN	211
SOLUCIONES	215
PREGUNTAS FRECUENTES	219
GLOSARIO	223
EXAMEN	231
BIBLIOGRAFÍA	235
CRÉDITOS FOTOGRÁFICOS	239

Muestra gratuita

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, las relaciones comerciales internacionales han experimentado una transformación sin precedentes en la historia reciente. El término globalización se ha convertido en un concepto habitual en todos los ámbitos: económico, comercial y empresarial, entre otros. Este proceso de globalización imparable impone sus propias reglas del juego en lo relacionado con las relaciones comerciales internacionales, y una de estas reglas es el uso del inglés como idioma global para la consecución y gestión de operaciones de comercio internacional.

La importancia del inglés se debe, sobre todo, a la relevancia política, económica y cultural de Reino Unido en el panorama mundial desde el siglo XVII con los procesos de colonización y el inicio de la Revolución Industrial, y a la supremacía de EE. UU. en la economía mundial desde la década de los años veinte hasta hoy en día. Todo ello hace que el inglés en la actualidad sea el tercer idioma en el mundo por número de hablantes y el primero en lo que se refiere a su uso en el comercio internacional.

A lo largo de esta obra, se ofrece una aproximación al inglés en el ámbito del comercio internacional en relación con las diferentes actividades que se pueden desempeñar en los entornos laborales internacionales. Para ello, se basa en el fomento de las distintas habilidades lingüísticas de la lengua inglesa y las adapta al contexto del comercio internacional.

La primera unidad didáctica se ocupa principalmente de terminología y expresiones o fórmulas lingüísticas comunes en las operaciones de comercio internacional, relacionadas con ámbitos como las aduanas y los acuerdos comerciales internacionales, haciendo especial hincapié en la formalización de contratos de compraventa internacional y la negociación de las condiciones de transporte y entrega de mercancías.

En la segunda unidad didáctica, se indican las directrices para realizar una correcta presentación comercial en inglés, mediante un enfoque práctico que abarca desde los marcadores conversacionales en este contexto hasta la generación de documentación de apoyo para la presentación del producto.

En la tercera unidad didáctica se detallan los aspectos referentes a los procesos de negociación en inglés en el comercio internacional como la argumentación, las estrategias de negociación y las diferentes fórmulas de persuasión.

Estos aspectos se completan con la información de la cuarta y última unidad didáctica, en la que se profundiza en el contexto socioprofesional y cultural en el que se desarrollan dichos procesos de negociación haciendo hincapié en las pautas de comportamiento propias de los diferentes bloques de países, así como en los matices de comunicación no verbal de acuerdo a la procedencia del interlocutor.

Tras el estudio de esta obra, el lector tendrá la capacidad de interpretar con facilidad datos e información relevante sobre operaciones de comercio internacional en inglés tanto en el soporte oral como en el escrito, así como interactuar con naturalidad en un estilo formal e informal en contextos internacionales.

Muestra gratuita

Inglés oral y escrito en el comercio internacional

1 Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés

Objetivos

- Diferenciar las características fonéticas del léxico técnico habitual utilizado en las relaciones comerciales internacionales en general con fórmulas y regímenes aduaneros diversos.
- Identificar las características de los diferentes lenguajes técnicos y el léxico habitual en los documentos comerciales habituales.
- A partir de una tabla con datos en inglés de tipo económico y financiero u otras variables cuantitativas propias de informes comerciales y estudios de mercado internacionales, interpretar el significado de cada término.
- Dado un texto informativo o documento en inglés en el ámbito comercial conteniendo diferentes tipos de datos relevantes para las operaciones comerciales interpretar con precisión su significado y objeto del documento, así como las partes involucradas y otros aspectos técnicos.
- Pronunciar la terminología específica del comercio internacional utilizando la fonética precisa y diferenciando los términos que pueden dar lugar a confusión por su similitud fonética.

Contenidos

1. Gestión de operaciones de comercio internacional en inglés
 - 1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional
 - 1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros
 - 1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores
 - 1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional
 - 1.2.1. Condiciones de contratación y financiación
 - 1.2.2. Tarifas y precios
 - 1.2.3. Modos de pago
 - 1.2.4. Prórrogas

- 1.2.5. Descuentos
- 1.3. Léxico y fonética de las condiciones de entrega
 - 1.3.1. Incoterms®
 - 1.3.2. Plazos de entrega
 - 1.3.3. Condiciones de transporte
 - 1.3.4. Incumplimientos, anomalías y siniestros

Muestra gratuita

1.1. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con las operaciones de comercio internacional

Las operaciones que se pueden desarrollar y gestionar en el comercio internacional son numerosas y de distinta naturaleza.

En un sentido amplio, los procesos de internacionalización de una empresa se pueden desarrollar en distintos ámbitos, aunque el más conocido sea el de la compraventa internacional, pero también se consideran procesos de internacionalización de la empresa otros como la inversión empresarial en mercados internacionales, la gestión de la logística internacional o los procesos de negociación y establecimiento de acuerdos comerciales o el establecimiento de acuerdos de cooperación empresarial internacional.

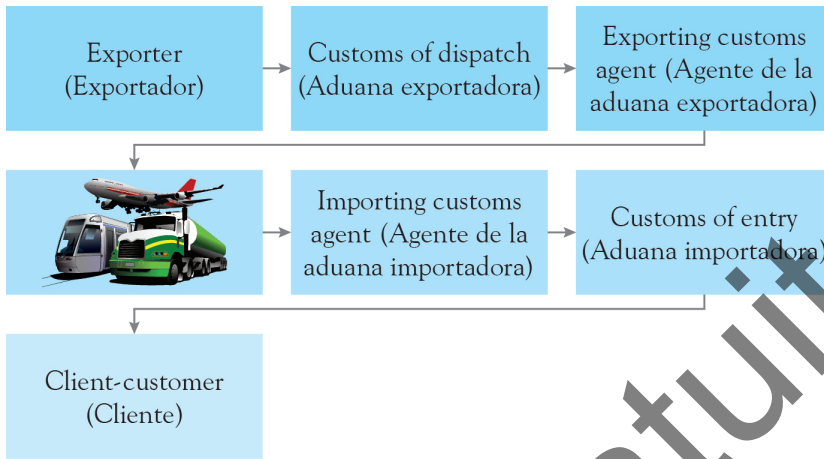
En este epígrafe se va a realizar una aproximación a las estructuras lingüísticas y al léxico habitual en distintos contextos del comercio internacional y en los que participan distintos actores tanto privados (empresas) como públicos (entidades gubernamentales, organismos públicos, etc.).

1.1.1. Vocabulario y expresiones en la operativa de los distintos destinos aduaneros

En una operación de comercio internacional están implicados dos operadores fundamentales: el exportador o proveedor, **exporter-supplier**, y el cliente, **client-customer**, que intercambian productos, **goods**, y que siguen una cadena logística determinada, lo que se denomina una operación de exportación directa, **direct export transaction**. En este caso, el cliente hace también las funciones de importador, **importer**.

Sin embargo, es muy común que existan otros agentes u operadores que intervienen en estas transacciones como colaboradores. Algunos operadores característicos son los agentes comerciales, distribuidores o mayoristas y minoristas.

En el contexto del transporte internacional de mercancías, por ejemplo, uno de estos operadores fundamentales son los agentes de aduanas, **customs agents**, encargados de tramitar la documentación necesaria para la introducción o salida de mercancías de unos territorios a otros.



Conocer el vocabulario que se utiliza en las aduanas proporciona una base sólida para identificar y comprender conceptos que aparecen en múltiples documentos aduaneros a nivel mundial.

Se puede determinar que estos términos generales de operativa de aduanas están aceptados y se entienden a nivel global. A continuación se muestra una relación de vocabulario específico que se utiliza en la gestión diaria de una operativa de comercio y logística internacional en el contexto de distintos destinos aduaneros.

Original	Traducción
On board	A bordo
Bulk	A granel
Customs	Aduana
Customs-port of dispatch	Aduana exportadora
Customs-port of entry	Aduana importadora
Delivery note	Albarán
Warehouse	Almacén
Storage	Almacenaje
Supported by...	Amparada por...
Shipowner	Armador
Licence	Autorización-licencia
Non-tariff barrier	Barrera no arancelaria

Vessel	Buque
Kind of packages	Clase de embalaje
TARIC (Tarif Intégré Communautaire) code	Código TARIC (Tarifa Integrada de las Comunidades Europeas)
Consignor	Consignador, empresa o persona remitente
Consignee	Consignatario, empresa o persona destinataria
Container (20 and 40 feet-20' and 40')	Contenedor (20 y 40 pies)
To entitle	Dar derecho a
Foreign currency	Divisa
Shipping documents	Documentos de embarque
Attached-additional documents	Documentos que se acompañan
Direct debit	Domiciliación bancaria
Applicant	Empresa o persona que hace la solicitud
Sender-shipper	Expedidor
Invoice	Factura
Pro forma invoice	Factura pro forma
Freight prepaid-collect	Flete pagado-debido
Method of payment	Forma de pago
Demurrage	Gastos de demora
Transport expenses-transaction costs	Gastos de la operación
Amount	Importe
VAT (Value Added Tax)	IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido)
Taxes-duties-excise	Impuestos
Incoterms	Incoterms
Clean on board	Limpio a bordo
Marks & Numbers	Marcas y números

Below deck cargo	Mercancía bajo cubierta
Goods	Mercancías
Not being responsible for loss or damage howsoever arising	No se hace responsable por pérdidas o daños que puedan acaecer
Personal Tax ID (Identification)	NIF (Número de Identificación Fiscal)
p.p. (<i>per procurationem</i>)-for...-on behalf of...	P.D. (Por Delegación)-en nombre de...
Country of origin-destination-dispatch	País de origen-destino-procedencia
Tariff	Partida arancelaria
Validity period	Periodo de validez
Gross weight	Peso bruto
Net weight	Peso neto
Instalments	Plazos de cobro
Stamp duty	Póliza (sello)
Carriage prepaid-collect	Portes pagados-debidos
Statistical position	Posición estadística
Port of entry	Puerto de entrada
Corporate name	Razón social
Packing list	Relación de contenido
Seal-stamp	Sello
On deck at shippers'risk	Sobre cubierta a cuenta y riesgo del expedidor
SOIVRE (Official Service Inspection, Supervision and Regulation of Exports) inspection in charge of issuing the CITES (Convention on the International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) certificate	Inspección SOIVRE (Servicio Oficial de Inspección, Vigilancia y Regulación de las Exportaciones) encargada de expedir el certificado CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres)

Application	Solicitud
Processing	Trámite
Forwarding agent-freight forwarder	Transitario
Carrier	Transportista
Unit of measurement	Unidad de medida
Aggregate value in foreign currency	Valor total en divisas
Endorsed	Visado
Volume measurement	Volumen
FTZ (Free-Foreign Trade Zone)	Zona franca

Además de este vocabulario, los profesionales del comercio internacional deben conocer los principales documentos aduaneros y de transporte que se utilizan habitualmente en las operativas comerciales en el ámbito comunitario.

Original	Traducción
Administrative authorization of import-export per transaction	AAI (Autorización Administrativa de Importación)-AAEO (Autorización Administrativa de Exportación por Operación)
CMR (Convention relative au contrat de transport international de Marchandises par Route, Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road)	CMR (Carta de porte internacional por carretera)
Certificate	Certificado
CITES Certificate	Certificado CITES
Quality certificate	Certificado de calidad
EUR1-ATR1 movement certificate	Certificado de circulación EUR1-ATR1
AGREX (Agricultural products Export) licence	Certificado de exportación de productos agroalimentarios AGREX
AGRIM (Agricultural products Import) licence	Certificado de importación de productos agroalimentarios AGRIM
Certificate of Origin	Certificado de Origen
Cargo ship safety certificate	Certificado de seguridad para buque de carga

Phytosanitary certificate	Certificado fitosanitario
Halal certificate	Certificado Halal
Kosher certificate	Certificado Kosher
Health certificate	Certificado sanitario
Veterinary certificate	Certificado veterinario
B-L (Bill of Lading): ocean-air	Conocimiento de embarque: marítimo-aéreo
FIATA (Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles, International Federation of Freight Forwarders Associations) Bill of Lading	Conocimiento de embarque FIATA (Federación Internacional de Transitarios)
ATA (Admission Temporaire-Temporary Admission) Admission carnet	Cuaderno ATA (Admisión Temporal)
Customs Value Declaration	DV1 (Declaración de Valor)
SAD (Single Administrative Document)	DUA (Documento Único Administrativo)
Temporary export-import licence	Licencia de exportación-importación temporal
Prior to export-import notification	NOPE (Notificación Previa de Exportación)-NOPI (Notificación Previa de Importación)
Charter party	Póliza de fletamento
Insurance policy	Póliza de seguro

Se debe tener en cuenta que esta documentación puede ser similar o idéntica en países que pertenezcan a un mismo bloque comercial o a un mismo acuerdo de libre comercio debido a que, por lo general, la nacionalización de la mercancía (entrada y validación de los bienes para su comercialización a través de la aduana de un país determinado) se realiza solo una vez en la aduana importadora y es válido para el resto de mercados que componen el bloque comercial correspondiente. En la mayoría de los casos, los documentos siguientes los cumplimentarán los agentes de aduanas o transitarios y solo algunos los cumplimentará la empresa exportadora.

Importante

A la hora de cumplimentar o interpretar la información de la documentación aduanera y de transporte, se debe tener en cuenta el tipo de producto que se esté comercializando y el mercado de origen o destino con el que se esté trabajando.

Cabe recordar que algunos de los documentos habituales se cumplimentan sobre modelos de formularios que, en ciertas ocasiones, pueden ser bilingües, trilingües (español, inglés y francés) o multilingües, como el Certificado de Origen que se muestra a continuación.

1. Expedidor, Expéditeur, Consignor المرسل المرسِل 发货人	N.º	ORIGINAL
2. Destinatario, Destinataire, Consignee المرسل اليه المرسِل 收货人	COMUNIDAD EUROPEA COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY الجماعة الاقتصادية الأوروبية 欧洲共同体 CERTIFICADO DE ORIGEN CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN شهادة المنشأ 原产地证明	
4. Informaciones relativas al transporte (Mención facultativa) Informations relatives au transport (Mention facultative) Transport details (Optional) مرتبة بواسطة 运输情况	3. Pais de origen, Pays d'origine, Country of origin المنشأ بلد المرسِل 原产国	
6. N.º de orden, marcas, numeración, número y naturaleza de los bultos, designación de las mercancías N.º d'ordre, marques, numeros, nombre et nature des colis, désignation des marchandises Item number, marks, number and kind of packages, description of goods مواصفات البضاعة: رقم التسلسل، العلامة، رقم الطرود، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类；	5. Observaciones, Remarques, Remarks ملاحظات 备注	
	7. Cantidad Quantité Quantity الكمية 数量	
MUESTRA BORRADOR		
8. La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla n.º 3. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case n.º 3. The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3. تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3. 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority مكان، تاريخ وتسمية وختم السلطة المختصة، واريخ ووقت وختم السلطة المختصة		

Somministrazione Nuova - English Sample, 26 - 280024 Madrid - Dobleclick Logistic - 403948377

Asimismo, las expresiones que completan estos documentos también pueden variar de un país a otro. En la siguiente tabla se muestra, por ejemplo, cómo varían las expresiones en un documento tipo como el Certificado de Origen en distintos destinos aduaneros referentes a la cláusula de declaración de la autoridad competente, **certification by the competent authority**.

Original	Traducción
<p>We hereby certify that evidence has been produced to satisfy us that the goods specified above originate-were processed in the country shown in box... This certificate is therefore issued and certified to the best of our knowledge and belief to be correct and without any liability on our part (Singapore)</p>	<p>Por el presente certificamos que se ha demostrado convenientemente que las mercancías arriba indicadas son originarias-han sido procesadas en el país que figura en la casilla... Este certificado se expide y valida por lo tanto de buena fe y en nuestro conocimiento sin ninguna responsabilidad por nuestra parte (Singapur)</p>
<p>The undersigned authority certifies that the goods described above originate in country shown in box... (EEC [European Economic Community])</p>	<p>La autoridad que suscribe certifica que las mercancías designadas son originarias del país que figura en la casilla N.º... (CEE [Comunidad Económica Europea])</p>
<p>I, the undersigned, being duly authorized by the Consignor, and having made the necessary enquiries hereby certify that based on the rules of origin of the country of destination all the goods listed originate in the country and the place designated. I further declare that I will furnish to the Customs authorities of the importing country or their nominee, for inspection at any time such evidence as may be required for the purpose of verifying this certificate. The goods were produced-manufactured at... (Bangladesh)</p>	<p>Yo, el abajo firmante, estando debidamente autorizado por el Expedidor, y habiendo realizado las pesquisas necesarias, certifico que en base a las normas de origen del país de destino, toda la mercancía indicada tiene su origen en el país y lugar señalado. Asimismo, declaro que proveeré a las autoridades aduaneras del país importador o a su representante, para su inspección en cualquier momento, la prueba que así lo demuestra, al poder requerirse para comprobación de este certificado. La mercancía fue producida-fabricada en... (Bangladesh)</p>

Cada uno de los países utiliza una fórmula distinta para expresar la cláusula correspondiente a la declaración de la autoridad competente. La diferencia principal radica en la propia forma en la que se expresa la misma cláusula en

distintos destinos aduaneros, cuando sus efectos prácticos son los mismos. Así, las diferencias léxicas o de expresiones vendrán impuestas por los distintos modelos de documentación aduanera a cumplimentar y los diferentes usos lingüísticos del inglés en cada mercado.

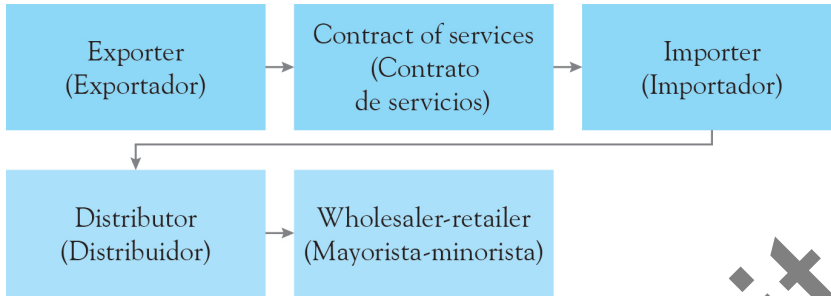
1.1.2. Vocabulario y expresiones en la negociación y procesos de acuerdos comerciales con otros operadores

Las operaciones internacionales que se pueden desarrollar en el seno de cualquier departamento internacional, tanto en el ámbito privado como en el público, son numerosas y de distinta naturaleza. En ocasiones, con objeto de cerrar una operación de forma efectiva el exportador podrá recurrir a la colaboración de otros operadores. Existen casos donde esta colaboración vendrá impuesta por las distintas legislaciones comerciales nacionales. Por ejemplo, para exportar bebidas alcohólicas a Canadá es obligatorio contratar los servicios de un agente comercial registrado ante los monopolios gubernamentales comercializadores de alcohol en cada una de las provincias canadienses.

Sin embargo, en la mayoría de los casos la intervención de estos otros operadores responde a estrategias de entrada y estrategias de venta, **sales strategies**, de los productos en cada mercado internacional. Por este motivo, y para facilitar la comercialización de un producto, se desarrollará una negociación y un proceso de acuerdos comerciales entre el exportador y la figura de los intermediarios, **middlemen**, como los distribuidores, **distributors**, o mayoristas, **wholesalers**. A las operaciones de comercio o compraventa internacional que precisan de intermediarios para su buena consecución se les denomina operaciones de exportación indirecta, **indirect export transactions**.

Es importante determinar cuál va a ser el canal de comercialización, **distribution channel**, del producto en cada mercado de destino para poder negociar los acuerdos comerciales correspondientes. Además, la empresa exportadora se puede apoyar en los servicios de agentes comerciales, **commercial agents**, que pueden ser personal propio de la empresa o externos a su organización, para la comercialización exitosa de sus productos en el mercado de destino.

Los acuerdos que se adoptan tanto con los distribuidores como con los agentes comerciales se formalizan, normalmente, bajo la forma de un contrato privado de servicios, **contract of services**.



En la siguiente tabla se indican los operadores más importantes que actúan como intermediarios o como apoyo a la comercialización y distribución de los productos en el mercado de destino.

Original	Traducción
Commercial agent	Agente comercial
Attorney in fact	Apoderado
Central purchasing body-purchasing agency	Central de compras
Dealer	Comerciante
Commissioner	Comisionista
Export consortium	Consortio de exportación
Delegate-representative	Delegado
Distributor-trader	Distribuidor
Trading companies	Empresas de comercialización
Wholesaler	Mayorista
Retailer	Minorista
Prescriptor-prescriber	Prescriptor
Commercial representative	Representante comercial

Para el proceso de negociación y adopción de acuerdos comerciales entre operadores es necesario conocer un vocabulario y expresiones frecuentes en relación con contratos de prestación de servicios y, en particular, con los contratos de agencia comercial, **commercial agency contract**, y contratos de distribución internacional, **international distribution contract**, ligados a la compra y venta de

productos en el ámbito privado. Cabe señalar que el léxico básico que aparece en estos contratos es común a otro tipo de contratos como, por ejemplo, el contrato de compraventa internacional, **international sales contract**.

Original	Traducción
To a sole effect	A un solo efecto
Agreement	Acuerdo
Commercial agreement	Acuerdo comercial
Both parties, having the legal capacity required...	Ambas partes reconociéndose mutuamente capacidad legal necesaria...
Rider-schedule	Anexo
Arbitration	Arbitraje
Territory (designation)	Asignación de territorio
Technical assistance	Asistencia técnica
Legal capacity	Capacidad legal
Leasehold	Carácter arrendaticio
Clause	Cláusula
Exclusive distribution clause	Cláusula de distribución exclusiva
Additional clauses	Cláusulas adicionales
Modifying clauses	Cláusulas modificativas
Commission	Comisión
To undertake	Comprometerse a
Commitment	Compromiso
In accordance with...	Con arreglo a...
Term-condition	Condición
Confidentiality	Confidencialidad
According to...	Conforme a...
Contract	Contrato
Commercial agency contract	Contrato de agencia comercial

International distribution contract	Contrato de distribución internacional
Disagreement	Controversia
Discount	Descuento
Travel expenses	Dietas de viaje
Registered office	Domicilio social
Herein after called...	En lo sucesivo designado...
On behalf of...	En nombre y en representación de...
To come into force	Entrar en vigor
To settle an agreement	Establecer un contrato
To be bound to...	Estar obligado a...
Provisions	Estipulaciones
Expiration date	Fecha de terminación
Guarantee-deposit	Fianza
Default	Incumplimiento
Compensation	Indemnización
Applicable law-regulation	Ley aplicable
Maintenance	Mantenimiento
Margin of negotiation	Margen de negociación
Target market	Mercado objetivo
Amendment	Modificación
Negotiation	Negociación
Regulation	Norma
Object	Objeto (del contrato)
Obligation	Obligación
Non-compete agreement	Pacto de no competencia
Party	Parte
Order	Pedido
Penalty	Penalización
Aftersales (service)	(Servicio) posventa
(Service) provider	Prestador (del servicio)

To render-provide services	Prestar servicios
Extension	Prórroga
Remainder	Resto
Unless	Salvo
To subscribe	Suscribir
Termination of the contract	Finalización del contrato
Deal	Trato
Effective period of the contract	Vigencia del contrato

En el ámbito de la negociación y de los acuerdos comerciales también se consideran operadores a aquellos que toman parte en operaciones internacionales de cooperación empresarial y transferencia tecnológica y sus procesos, en los cuales se suelen intercambiar servicios o activos intangibles como el conocimiento, **knowledge**, o la experiencia, **experience**.

Original	Traducción
Technical assistance	Asistencia técnica
Royalty fee	Canon
Contracting party	Contratante
Turnkey contract	Contrato «llave en mano»
Franchise contract	Contrato de franquicia
Joint venture contract	Contrato de <i>joint venture</i>
Technology transfer contract	Contrato de transferencia tecnológica
Authors' rights	Derechos de autor
Industrial design	Diseño industrial
Feasibility study	Estudio de viabilidad
Franchisee	Franquiciado
Franchisor	Franquiciador
Innovation	Innovación
Research and development R&D	Investigación y desarrollo I+D

Know-how	<i>Know-how</i> (saber cómo-saber hacer)
Licence	Licencia
Licensor	Licenciante
Licensee	Licenciatario
Commercial brand	Marca comercial
Trademark	Nombre comercial
Patent	Patente
Industrial property	Propiedad industrial
Intellectual property	Propiedad intelectual

Asimismo, se debe tener en cuenta a los operadores del sector público o semipúblico, aquellos cuyos participantes son instituciones gubernamentales a nivel nacional, regional o local, entidades públicas u organizaciones no gubernamentales, fundaciones o asociaciones.

Estas participaciones en el ámbito internacional se enmarcan, con frecuencia, en un contexto de compraventa internacional en el sector público a través de licitaciones públicas, **bids**, o en la participación en la gestión de proyectos, **project management**, financiados por algún organismo público local, regional, nacional o multilateral.

Original	Traducción
Work package	Actividad (en un proyecto)
Financial support	Apoyo financiero
Audit	Auditoría
Contracting authority	Autoridad contratante
Beneficiary	Beneficiario
Financial capacity	Capacidad financiera
Operational capacity	Capacidad operativa
Co-financing	Cofinanciación
Steering committee	Comité de dirección (proyecto)
Partnership	Consorcio

Background	Contexto
In-kind contributions	Contribuciones en especie
Call for papers-proposals	Convocatoria (de proyectos)
Cross-border cooperation	Cooperación transfronteriza
Transnational cooperation	Cooperación trasnacional
Indirect costs	Costes indirectos
Non-eligible costs	Costes no elegibles
Guideline	Directriz
Eligibility	Elegibilidad
Awarding entity	Entidad adjudicadora
Awarded entity	Entidad adjudicataria
Deliverable	Entregable
Evaluation	Evaluación
ERDF (European Regional Development Fund)	FEDER (Fondo Europeo de Desarrollo Regional)
ESF (European Social Fund)	FSE (Fondo Social Europeo)
European funds	Fondos europeos
Staff costs	Gastos de personal
Target group	Grupo meta
Time sheet	Hoja de registro horario
Milestone	Hito
Multilateral institution	Institución multilateral
Lead partner	Jefe de fila (coordinador)
Project manager	Jefe de proyecto
Tender-bid	Licitación
Shortlist	Lista corta
Checklist	Lista de comprobación
Framework	Marco de trabajo

Public body	Organismo público
NGO (Non-Governmental Organization)	ONG (Organización No Gubernamental)
Deadline	Plazo de entrega
Terms of tender (document)	Pliego de condiciones
Budget	Presupuesto
Procedure	Procedimiento
Operational programme	Programa operativo
Project	Proyecto
Kick-off meeting	Reunión de lanzamiento (proyecto)
Follow-up	Seguimiento
Subcontracting	Subcontratación
Grant	Subvención

Los términos específicos para cada tipo de operador y las estructuras lingüísticas que se utilizan en la negociación y los acuerdos comerciales sientan las bases para la identificación y comprensión de una amplia gama de operaciones de comercio internacional en contextos diferentes, así como de numerosos documentos que se emplean para dar soporte escrito a cada una de estas operaciones, como contratos de intermediación comercial internacional, formularios aduaneros o convocatorias a proyectos financiados por instituciones multilaterales.

1.2. Estructuras lingüísticas y léxico relacionado con la contratación y condiciones de la compraventa internacional

La suscripción de contratos de compraventa internacional es un aspecto fundamental en los procesos de internacionalización de la empresa a la hora de desarrollar operaciones comerciales internacionales. El contrato de compraventa permite identificar a exportador e importador cuáles son las pautas de la transacción comercial: ¿qué y cómo se vende?, ¿cuánto tiempo va a llevar la producción y la entrega de la mercancía?, ¿cómo se transporta y en qué condiciones?, ¿cómo se paga?, ¿cómo se solucionan los conflictos en caso de producirse?