

PRESENTACIÓN

Con esta obra pretendemos colaborar en la formación y especialización de todos aquellos profesionales que, de una forma o de otra, desarrollan su actividad en los ámbitos relacionados con el Comercio Exterior. Pretendemos que lleguen por ellos mismos a alcanzar los siguientes objetivos:

- **Tomar conciencia de la importancia de internacionalizarse;** es decir, adquirir conciencia de que vivimos en un mundo cada vez más global en el que las fronteras dentro de las que creemos trabajar se van diluyendo al paso agigantado de la globalización. No basta con saber qué sucede en nuestro mercado, porque independientemente al nuestro, hay otros muchos que evolucionan e interactúan entre sí.
- **Conocer los mercados exteriores,** y conocer las herramientas que nos ayudan a saber de ellos. Los mercados exteriores nos enseñan nuevos puntos de vista y nuevas estrategias que ayudan a enriquecernos, objetivo por el cual, debemos adquirir cada vez una actitud más autocrítica y valorativa de la realidad que nos envuelve.
- **Ver la importancia de planificar,** de sentarse y ver qué se quiere y cómo podemos y queremos hacerlo. Hay que entender que en los tiempos actuales cuando se elabora un plan de empresa no debemos contar sólo con proveedores y clientes nacionales, sino también internacionales. Lo importante es localizar los bienes y servicios con valor añadido y entrelazarlos a través de la importación y exportación.
- **Saber cómo evitar los riesgos jurídicos que plantea el comercio exterior.** El comercio internacional debe estar presidido por el imaginario *Principio de la mala fe*, esto es, pensemos que la otra parte va a incumplir lo pactado, de forma que el contrato internacional actúe como un mecanismo de prevención de ese riesgo. El contrato internacional viene a ser como un seguro, ¡Ojalá nunca lo tengamos que utilizar, pero conviene tenerlo por si surge un problema! Si bien es cierto que una adecuada redacción del contrato no garantiza el buen fin de las operaciones, pero ayuda a solventar muchos problemas en caso de litigio. De ahí que la definición del contrato internacional detallará las estipulaciones de las partes de una forma coherente y detallada, y el objeto del contrato debe ser preciso, claro y expositivo.

Se trata, en definitiva, de hacerles comprender la complejidad y diversidad de operadores intervinientes en el Comercio Exterior, lo que implica la necesidad de una adecuada planificación que garantice un proceso de internacionalización con los menores sobresaltos.

La finalidad última es poner a disposición de todos aquellos profesionales relacionados con el comercio exterior y, en particular, a los empresarios, abogados en ejercicio, economistas, consultores, asesores de empresa, etc., una herramienta eficaz que les aporte los conocimientos suficientes sobre el acceso a los Mercados Exteriores.

Elche/Alicante, febrero 2010

Los autores.