

Obsah

Úvodem	3
1. Demanda y oferta	5
2. El proceso de decisión de compra	9
3. Distintas modalidades de acuerdos industriales	14
4. Canal de distribución	18
5. La red de ventas	23
6. Decisiones sobre distribución comercial	27
I. opakovací cvičení k lekci 1 – 6	33
7. Críticas a la publicidad	37
8. Venta	42
9. La venta automática	47
10. Anecoop. S. Coop.	52
11. Etica comercial	56
12. El seguro en los transportes terrestres	60
13. Error en la redacción de preguntas	64
II. Opakovací cvičení k lekci 7 – 13	69
14. Factores que originan el proceso de internacionalización	72
15. Franquicia como estrategia de cooperación	76
16. El mercado de futuros cítricos	81
17. ¿Qué hay que tener en cuenta en la redacción de un contrato de compraventa internacional?	86
18. Cláusulas específicas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones	90
19. Las exportaciones de cítricos, frutas y hortalizas	95
III. Opakovací cvičení k lekci 14 – 19	99
20. INCOTERMS I	102
21. INCOTERMS II	106
22. Ejemplos de obstáculos al comercio	109
23. Reglamento de la denominación específica „Chufa de Valencia,„	113
24. Formas de cobro I	117
25. Formas de cobro II	121
26. Una comida laboral	125
IV. Opakovací cvičení k lekci 20 – 26	130
Španělsko-český slovníček	133
Použitá a doporučená literatura	147