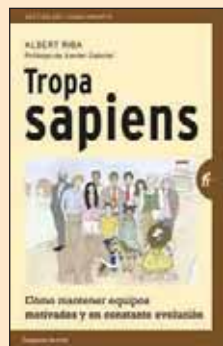


Tropa Sapiens

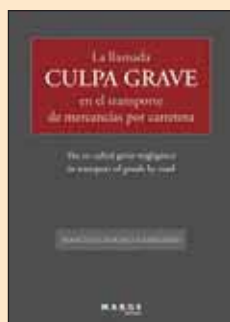
Autor: **Albert Riba**
Editorial: **Empresa Activa**
Precio: **14 euros**
Páginas: **192**



En "Mamut o Sapiens" Albert Riba nos mostró la necesidad de evolucionar y adaptarnos al cambio, y la importancia de tener las necesarias inquietudes para crecer y mejorar. En "La parálisis que activa", nos mostró la importancia de tomarse paradas programadas que nos permitan recuperar fuerzas, pensar hacia donde queremos ir, y actuar en consecuencia. En este tercer libro de la trilogía, Albert nos muestra cómo poder seguir evolucionando personalmente dentro de un equipo, y cómo una tropa de sapiens es capaz de sacar adelante cualquier organización. Un texto útil para quienes tienen que gestionar personas y liderar equipos en los cuales sus integrantes puedan desarrollar todo su potencial.

La llamada **CULPA GRAVE** en el transporte de mercancías por carretera

Autor: **Francisco Sánchez-Gamborino**
Editorial: **ESIC Editorial**
Precio: **69 euros**
Páginas: **564**



Una calificación por sentencia o laudo de culpa del transportista le permite a este limitar su indemnización al máximo legal, que corresponde a unos 6 o 10 euros por kilo de mercancía perdida o dañada, incluso cuando esta es muy valiosa. Por el contrario, una sentencia de dolo o de la mal llamada culpa grave supone resarcir el valor íntegro de la mercancía, lo que muchas veces supone varios cientos de miles de euros. Este libro es pionero en abordar esta polémica cuestión sobre la responsabilidad civil contractual del transportista de mercancías por carretera. Por su complejidad y por las elevadas cuantías económicas en juego, resulta imprescindible disponer de una obra como esta, que aporta luz a un debate que surge frecuentemente en los tribunales y las juntas arbitrales del transporte. Su autor, abogado durante casi cuarenta años reconocido internacionalmente, especialista en transporte, dedicó a esta cuestión su tesis doctoral, merecedora de la máxima calificación, que ahora se publica actualizada. Esta obra es de interés para todos los agentes que intervienen en el traslado de mercancías, para empresas aseguradoras y consultoras, y naturalmente para los profesionales del Derecho y la formación universitaria en estas materias.

Negociación para el comercio internacional

Autora: **Cristina Peña Andrés**
Editorial: **Marge Books**
Precio: **18 euros**
Páginas: **136**



En una sociedad globalizada, tanto a nivel cultural como económico, las empresas requieren que su personal directivo posea un perfil negociador y versátil que les permita establecer acuerdos con otras organizaciones en cualquier parte del mundo. Solo de ese modo es posible desarrollar de manera óptima las estrategias de internacionalización que se hayan fijado como objetivo.

En este libro se exponen, a modo de guía ejecutiva, las mejores tácticas para conseguir una comunicación fluida en la negociación y para emplear los principales modos de persuasión, argumentación y discrepancia. Todas estas técnicas le permitirán anticiparse a cada una de las fases de la negociación y le proporcionarán una orientación clave para lograr los acuerdos deseados.

La sencillez y el dinamismo de este libro, le permitirán conocer y desarrollar las diferentes etapas y técnicas de la negociación internacional. Asimismo, mediante numerosos ejemplos y consejos prácticos, hallará los criterios que le ayudarán a conocer las distintas culturas, adecuarse al entorno y adaptar las técnicas negociadoras a cada escenario en el que se proponga alcanzar un acuerdo.

El comercio internacional de servicios

Autora: **María Francisca Costa Cholbi**
Editorial: **ICEX**
Precio: **8 euros**
Páginas: **90**



La literatura e investigaciones sobre el comercio exterior de servicios no son abundantes en relación con el comercio de mercancías. Las razones pueden encontrarse en las dificultades inherentes a las transacciones internacionales de bienes intangibles frente a los tangibles y en la protección que los sectores terciarios reciben de los Estados. Esto provoca que en el total de intercambios mundiales, los de servicios representen un porcentaje muy inferior a los de mercancías. Pero esta situación está cambiando radicalmente en los últimos años gracias a las nuevas tecnologías de la información y comunicación. La presente publicación describe esta tendencia y recoge los aspectos que una empresa de servicios debe contemplar y sobre los que decidir para incorporarse con posibilidades de éxito a esta tendencia.