

[FJU]

Comercio Internacional en Español

【西語國貿實務與詞彙(一)】

授課老師：蘇素嬌 Anita Su

[981]

[課程目標：培養學生具備國際商業知識與世界觀，教導學生瞭解國際商業基礎及外貿術語通則，以作為將來發展國貿事業經營模式的參考。提昇學生國際商業跨文化溝通能力、接納與尊重不同商業文化習俗的胸襟、瞭解並適應企業公平競爭的氣度，及引導學生將經貿常識應用在國際性的環境中。]

981 國貿讀書會

組長：Florencia

成員：Nieves,Brígida,Fosefina,Camila,Sabrina,Lucía,Carlota,Viviana,Celia

筆記整理工作分配

負責人

1-1	Florencia
1-2	Nieves
1-3	Lucia
1-4	Brigida
2-1	Carlota
2-2	Josefina,
2-3	Celia
2-4	Camila

3-1	Celia, Viviana
3-2	Florencia, Lucia, Carlota
3-3	Brigida, Josefina, Nieves
3-4	Sabirna, Camila
4-1	Viviana
4-2	Camila, Sabrina

1.1

NOCIONES GENERALES

Si usted compra, vende o intercambia **bienes y servicios** con **finés lucrativos**, entonces, podemos decir que usted comercia o es un **comerciante**. De forma más técnica podemos decir que el comercio es la actividad de intermediación entre la **producción**, el **consumo** y la **inversión**. Un **comercio**, en cambio, puede ser una tienda, un almacén o un establecimiento donde se realiza la actividad comercial.

Si el comercio se realiza dentro de un país, se llama **comercio interior**. Si se realiza fuera del país, entonces se denomina **comercio exterior** o internacional. Si se intercambian grandes cantidades de mercancías, estamos ante el **comercio al por mayor** que desarrollan los **mayoristas**. Si las cantidades que se intercambian son medianas o pequeñas, entonces nos referimos al **comercio al por menor** o **al detalle** realizado por los minoristas. Normalmente, el **productor** o **fabricante** le vende el producto a los mayoristas y éstos, a su vez, a los minoristas, que, finalmente, se lo ofrecen al **consumidor**.

Las rutas posibles que siguen los productos desde el productor al consumidor se llaman **canales de distribución** o **comercialización**. Hay dos tipos de canales: de **ciclo corto** y de **ciclo largo**. En los canales cortos, los bienes van directamente del productor al consumidor y, como máximo, participa un **intermediario**. En los largos, hay más de un intermediario.

Los **bienes de equipo** son los que se utilizan para la fabricación y el transporte de otros bienes y, normalmente, utilizan los canales de ciclo corto. En cambio, los **bienes de consumo**, los destinados al consumidor final, suelen seguir circuitos más o menos largos dependiendo de su naturaleza; o sea, si se trata de **productos perecederos** (generalmente alimenticios) o **no perecederos** [duraderos]. En el primer caso, se puede seguir un camino clásico (productor->minorista->consumidor) o uno más complejo (productor-> **asentador de mercado central**-> minorista -> consumidor). En el caso de los bienes duraderos, se suele seguir un camino más bien clásico, si bien los **hipermercados** o **grandes superficies** están consiguiendo eliminar a los intermediarios.

Resumen

- ◆ Un **comerciante** compra, vende o intercambia bienes y servicios con fines lucrativos. (商人：帶著盈利目的買、賣、交流貨物及服務。)

- ◆ Se denomina **comercio** a una tienda, un almacén o un establecimiento para una **actividad comercial**.
- ◆ **canales de distribución**
 - ciclo largo 長環的物流渠道
 - ciclo corto 短環的物流渠道
- = **canales de comercialización**
- ◆ El comercio se realiza dentro de un país, se llama **comercio interior**. (國內貿易是指商品的製造及銷售皆在本國及所有的商業活動及服務也在同一國家的交易。)
- ◆ El comercio se realiza fuera del país, se denomina **comercio exterior** o **internacional**. (國際貿易是指商品由國內生產但卻銷售至他國，跨越國境的貨品和服務交易。)
- ◆ Se intercambian grandes cantidades de mercancías, estamos ante el **comercio al por mayor** que desarrollan los **mayoristas**. (批發商：販賣貨物量較多的貨品給消費者的商人)
- ◆ Si las cantidades que se intercambian son medianas o pequeñas, entonces nos referimos al **comercio al por menor** o **al detalle** realizado por los **minoristas**.
- ◆ **productor (fabricante)** → mayoristas → minoristas → **consumidor**.
- ◆ **Bienes de equipo** son los que se utilizan para la fabricación y el transporte de otros bienes. (械具類消費財：用來生產其他產品的器具，EX. 機器、工業設備...等。)
- ◆ **productor (fabricante)** → minorista → **consumidor**.
- ◆ **bienes de consumo**
 - **productos perecederos** 非耐久性消費財
 - **productos no perecederos [duraderos]** 耐久

性消費財

- ◆ **productor (fabricante) → asentador de mercado central**
→ minoristas → **consumidor**. (生產者 → 工廠 → 中央市場/大盤商 → 零售商 → 消費者)
- ◆ Hipermercados o grandes superficies están consiguiendo eliminar a los **intermediarios**. (量販店或超市漸漸地在取代中間商的地位)

Glosario 1-1

Asentador de mercado central (market wholesaler)中央集散地/中央市場
En un mercado central, persona encargada de comprar una mercancía al por mayor a los productores y de venderla luego a los comerciantes minoristas. 在中央市場中，有人負責從生產者批發大量商品，然後將之賣給零售商。
Bienes de consumo (Consumer goods) 消費財
Los que comprar el consumidor para satisfacer un gusto o necesidad. 消費者為滿足喜好或需求而購買的商品。 指工礦業產品之用途純為供家庭及個人消費目的使用之最終產品。消費財可分為耐久性、半耐久性及非耐久性消費財。 可直接滿足人類慾望的財貨，稱為消費財 (consumer's goods)。消費財能直接滿足人類慾望，因此稱為直接消費。此一消費包括對必需品、便利品與奢侈品的消費，亦稱為最終消費。
Canales de distribución o comercialización (Channels of distribution)物流通路/渠道
Caminos que siguen los productos desde el fabricante hasta el consumidor. En este caminos intervienen diferentes personas o intermediarios. 產品從工廠流至消費者的過程。過程中有各式各樣的人和中間商參與。 ➤ 補充：在行銷學上，通路是指產品可以放在哪裡銷售，目前的通路有：店家展示、網購、郵購、電視購物。而物流是指產品出廠到倉庫（物流中心），再到通路（店家），再到消費者手中的商品流動行為。
Ciclo corto (Short cycle) 短環(物流通路)
Son de este tipo los canales de distribución en los que los productos atraviesan pocas fases hasta llegar a su consumidor, por lo que el proceso suele ser más rápido.

<p>常見：①(生產者)→②(中間商)→③(消費者)</p> <p>舉例：①(生產/農人)→②(中央集散地/市場)→③(菜販)→④(消費者)</p>
<p>Ciclo largo (Long cycle) 長環(物流通路)</p> <p>Son de este tipo los canales de distribución donde opera diversos intermediarios y los productos atraviesan varias fases hasta llegar a su consumidor, lo cual puede hacer que el proceso de distribución sea más lento. 超過一個中間商的物流渠道即為長環之物流通路。</p>
<p>Cuenta corriente (Current account)活期賬戶</p> <p>Cuenta que se abre en un banco con una cantidad e dinero y que se utiliza, por un lado, para hacer frente a los gastos, y por otro para recibir los ingresos correspondientes. No existe más límite que el dinero que se posea. <u>活期存款</u>：給公司行號做為營利事業用。例如薪水轉帳及公司的營運支出等；另一方面則可以存入相關的營業收入。現金可以隨時存入及提取，但利息較低。 ➤ 補充：<u>活期儲蓄存款</u>：個人戶、非營利事業法人、一般民眾用。利率較高。</p>
<p>Intermediario (Broker, intermediary, middleman) 中間商</p> <p>Persona que se ocupa de poner en contacto a grupos de actividades comerciales distintas y/o complementarias para que puedan negociar entre sí. Ejemplo de estos grupos pueden ser los mayoristas y los minoristas. 負責和進行不同商業活動或輔助貿易的若干個團體接洽，使其能夠互相交易。這類的例子有批發商和零售商。</p>
<p>Mercado central (Central market) 中央市場</p> <p>(Mercado de abastos) Mercado en el que mayoristas y minoristas comercian con grandes cantidades de productos diversos, generalmente alimenticios. 批發商與零售商在市場裡以大量且多元豐富的貨物交易,通常是指食品。</p>
<p>Productos no perecederos (Non-perishables) 非耐久性消費財</p> <p>(Duraderos) Productos cuya calidad no se deteriora aunque pase mucho tiempo. 凡預期使用年限較低之消費財均屬之。實際分類時，除鋼鐵製品、家電製品以及電子產品外，大部分為其他消費</p>
<p>Productos perecederos (耐久性消費財) Perishable goods</p> <p>Productos que se deterioran en poco tiempo debido a su naturaleza, por ejemplo, los alimentos frescos. 凡預期使用年限較長之消費財均屬之。實際分類時，包括鋼鐵製品、家電製品、電子產品及使用年限較長之消費性產品。</p>

1.2

Obligaciones

No está obligado a inscribirse en el **Registro Mercantil**.(工商登記)

El registro de la Propiedad Inmobiliaria sí es obligatorio.

(個人不動產的登記)

También está obligado a abrir una **cuenta corriente**(活期存款帳戶) para canalizar pagos e ingresos, **llevar la contabilidad** (必須會做會計業務) de las operaciones que realice y a **conservar la documentación relacionada** con el negocio.(保管交易的相關證件)

Deberá visitar la **Delegación de Hacienda**(稅捐處) correspondiente para **darse de alta**(登記) fiscalmente, **solicitar un número de identificación fiscal** (申請財政的鑑定) y pagar los **impuestos**(稅) específicos.

Su responsabilidad ante terceros(第三責任險) es ilimitada. La totalidad de su **patrimonio**(財產) está sujeta a **reclamación**(申訴) si el negocio **fracasa** (失敗) y no paga sus **deudas**.(債務)

Derechos

Tendrá derecho a **gestionar el negocio**(為貿易張羅) y **obtener**(=percibir) **las beneficios**(獲利) correspondientes.

Si el local donde se ubique la tienda está alquilado, y debidamente registrado, no le podrán **desahuciar de manera arbitraria.**(驅除非法途徑)

Participar en la **elección** (選舉) de los miembros de la **Junta Directiva de la Cámara de Comercio,** (商會的管理委員會)

- ◆ **La gestión del negocio y la obtención de beneficios constituyen los derechos fundamentales de un comerciante.**(為貿易張羅及獲得利益是由基本的商人權利構成)
- ◆ **Un comerciante establece una serie de derechos y obligaciones.**
(商人制定一系列的權利與義務)
- ◆ **La inscripción de un establecimiento en la Cámara de Comercio da derecho a su propietario a la participación en las diversas actividades de ésta y a la elección de los miembros de la Junta Directiva.**
- ◆ **Es necesario visitar el Registro Mercantil para recibir información sobre las empresas.**(工商登記是需要的)
- ◆ **Además de abrir una cuenta corriente, hay que llevar la contabilidad de las operaciones realizadas así como conservar la documentación del negocio.**(除了開戶之外,還必須會做會計業務,如同保管交易的相關證件)
- ◆ **El registro de la Propiedad Inmobiliaria es obligatorio.**
(個人不動產的登記是義務)

- ◆ **En la Delegación de Hacienda deberá responder ante terceros.**
- ◆ **En determinadas circunstancias no se podría desahaciar arbitrariamente un local, aunque estuviese registrado correctamente.**

(不可以任意驅逐有正確登記的商家)

Glosario

Asesor	顧問；諮詢
Antigüedad	古董商店
Obligar	強迫；約束
Dueño	主人
Empresario individual	私人企業
Canalizar	調整
Pagos	支付
Ingresos	收入
Contabilidad	會計
Solicitar	申請
Ilimitada	無限制的
Ubiquer	坐落
Arbitraria	非法的；獨斷的
Inscripción	登記；註冊

1.3

El Elementos Necesarios del Establecimiento Mercantil

Elementos materiales/ corporales (有形的)

(comercio visible)

→ mobiliario mercantil {

- ordenadores
- Teléfonos
- Caja registradora
- Archivadores 檔案櫃
- Caja fuerte

→maquinarias & instalaciones { estanterías 貨架
Máquinas para restaurar muebles
Casilleros de almacén 格子架

→existencias de mercancías 存貨 (=el stock)

Elementos inmateriales/ incorporeales (無形的)

(comercio invisible)

→ { nombre mercantil 店名
Enseña 店徽
Rótulo 店招
Logotipo 商標
Membrete de las cartas 信頭
Clientela 顧客群

Glosario

1. Personalidad jurídica 法人
- 法律上的獨立個體，如同自然人一樣在法律上享有權利義務法人具有民事權利能力和民事行為能力，依法獨立享有民事權利和承擔民事義務。
2. Tangible 實在的 ↔ intangible
3. Existencia 存貨
- Mercancías que aún no se han vendido 尚未賣出的商品
4. Patentar 申請專利
- Obtener o conceder una patente 獲得或給予一項專利權
5. Canon 授權金
- Impuesto que se paga por algún servicio, generalmente oficial 用來支付某些服務的金額，通常是正式場合
6. Volumen de negocios 交易量、營業額
7. Exclusividad 排他性、專賣
- Inexistencia de algo igual 獨一無二的
8. Instituto de la Propiedad Industrial 工業產權
9. Inscribir 註冊、登記

10. franquicia 專營權、加盟事業

- Contrato a través del que una empresa autoriza a alguien a usar su marca y vender sus productos bajo determinadas condiciones 在一定條件下公司授權使用和銷售他們品牌的產品的合同

Texto 1.4

Los auxiliares de comercio 輔助性的商人

Agentes mediadores:

中間代理商

1. **agentes libres:**
 - a. **comisionistas** 佣金式代理商
 - 1) los comisionistas de mercancías 商品代理商
 - 2) agentes de aduanas 報關行、報關代理商
 - 3) consignatarios de buques 船務代理商
 - b. **corredores** 掮客、仲介
 - 1) agentes inmobiliarios 房地產仲介、不動產經紀人
 - 2) corredores de seguros 保險經紀人
 - 3) representantes viajantes 代理人、代理商
 - 4) concesionarios 專賣
2. **agentes colegiados:** 靠行
 - a. agentes de cambio y bolsa 股票交易所
 - b. corredores de comercio 工商代書
 - c. corredores marítimos colegiados 海運條約代書
 - d. corredores de buques 國外船隻代理商

Glosario

1. comisionista 佣金代理商
- Agente mediador libre que compra y vende por cuenta de otro comerciante al que se le llama comitente. Su remuneración consiste en una comisión o porcentaje de la ganancia de las ventas.
2. comisión 佣金
3. tránsito 通關
4. aduana 海關 aduanar 進行海關檢查和辦手續；繳納關稅 aduanero/a 海關的
5. trámites 手續
6. porcentaje (corretaje) 經紀費、手續費、代理費
7. concesionarios 專賣
8. entidades financieras 融資單位；組織
9. Por cuenta propia 個人帳戶
10. Operaciones bursátiles 證券交易活動
11. tribunales 法院
12. fedatario 公證人
13. financiera 信貸機構、金融公司 financiar 向...提供資金；支付、負擔 financiero 財政的、金融的；財政家、金融家 finanzas 財政、金融；融資 financiación 融資
14. operación 交易；業務;工作
15. efectuar 做；實行
16. agentes de aduanas 報關行、報關代理商 (受理進出口商委託代辦報關、進出口簽證、申請開狀、結匯、押匯、沖退稅及帶定艙位、倉庫等事宜。)

2.1

Introducción a las empresas privadas (individuales y societarias)

◆LAS COMPANIAS MERCANTILES(商業公司)可分為:

- sociedad colectiva 合夥公司
- sociedad anónima 股份有限公司
- sociedad de responsabilidad limitada 責任有限公司

El objetivo principal es el **beneficio**.

El capital es **fijo**.

資金固定

El número de socios puede ser **limitado**.

合夥人數目有限制

Sólo los socios pueden aportar capital.

只有合夥人可以出資

Sus derechos se transfieren con las participaciones del capital aportado.

權利依出資的持分轉換(持分越多權利越大)

Sus beneficios se reparten en proporción a este mismo capital aportado.

利潤依出資的比例計算

◆LAS COOPERATIVAS(合作社)可分為:

- sociedad cooperativa 合作社
- sociedad anonima laboral 工會

El objetivo principal es satisfacer las necesidades de los socios.

主要目標是滿足合夥人需求

El capital es **variable**.

No hay un número máximo de miembros, pero sólo será socio el que participe activamente en las funciones específicas de la cooperativa.

無人數限制,但只有參與運作的人才可成為合夥人

La condición de socio es **intransferible**.合夥人身份不可轉換

Los beneficios se reparten no sólo en función del capital aportado sino también dependiendo de la actividad realizada.

利潤分配不只依出資而定,也依參與活動的狀況

En cualquier caso, ningún socio puede tener más del **25%** del capital de la sociedad.

任何情況下每個合伙人都不能持有超過 25%的持份(避免獨佔)

Glosario

autónomo 自體戶、個人獨資 (persona física 自然人)
propietario 業主、老闆
socio 合夥人
carácter social 法人性質 (persona jurídica 法人)
LAS COMPANIAS MERCANTILES 商業公司
Sociedad colectiva 合夥公司
Sociedad anónima 股份有限公司
la sociedad de responsabilidad limitada 責任有限公司
sociedades no individuales 非個人公司
LAS COOPERATIVAS 合夥性質的公司
Sociedad cooperativa 合作社
Sociedad anónima laboral 工會、工人合作股份有限公司
participaciones 持份
intransferible 不可轉換的 ←→ transferible

2.2

Sociedad colectiva 合夥公司

Sociedad colectiva es una sociedad mercantil que , al igual que la empresa individual, tiene una **base personalista**. Los socios que la integran pueden decidir lo que quieran de común acuerdo.

¿Cómo se construye? 他是怎麼成立的？

Las formalidades son sencillas:

- ◆ una escritura pública e inscripción en el Registro Mercantil, 營業登記證以及工商登記。
- ◆ llevar los libros de comercio y 攜帶帳簿。
- ◆ seguir la normativa fiscal correspondiente.

遵守一連串相關法規。

- ◆ Por otra parte, puedes conservar el nombre que ya tienen, añadiendo únicamente "y compañía"
另一方面，能夠保留原本的名字只要在最後加上 "y compañía"。

¿Qué limitación tiene? 那有什麼限制呢？

- ◆ Los acuerdos de los socios deben tomarse por unanimidad y la cualidad de ser socio es intransferible.
所有的決定必須要所有會員一致通過，而且
- ◆ La muerte o inhabilitación de un socio puede suponer la disolución de la sociedad.
其中有會員死亡或是失去行為能力公司有可能面臨解散。

¿Cuáles son las ventajas? 那有什麼優點呢？

- ◆ No hay límite a la aportación de capital ni al número de socios.
出資的金額以及股東人數沒有限制。

¿En cuanto a los derechos y las obligaciones...? 關於權力及義務方面呢？

- ◆ La responsabilidad es personal y solidaria entre los socios. O sea, que es ilimitada.
所有股東要負連帶無限清償責任。
- ◆ Todos los socios deben participar en la gestión (salvo pacto en contrario) y tienen los mismos derechos y obligaciones.
所有的股東都必須參與經營(除非合約上有特別註明)，而且每個人都有相同的責任與義務。
- ◆ La participación en los resultados (beneficios o pérdidas) será proporcional a la aportación de cada socio capitalista.
每位資金合夥人依照其出資比例分配損益。
- ◆ Si hay socios que aportan su trabajo y no su capital, entonces se les llama socios industriales y se caracterizan porque no participan de las pérdidas y si de las ganancias, aunque sea en un porcentaje inferior al de los socios capitalistas.

如果有股東只出力而沒有出錢，那麼這就稱作技術入股。其特色在於他不必承擔公司的虧損，但是公司賺錢可以分紅，不過所分到的紅利低於其他出資的合夥人。

Glosario

Socio capitalista	資金合夥人
Socio	合夥人；股東
Capital	資金
Financiación	融資 融者，借也！ 資者，錢也！融資也就是借錢的意思。指對資金進行相叫和融通的金寄活動，主要通過金融機構和性用形式來完成。
Financiar	向...提供資金
Financiero	財政的；金融的；金融家；財政家
Sociedad Mercantil	商業公司
Formalidad	形式
Escritura pública	營業登記證
Por unanimidad	一致通過
Intransferible	不可轉換的
Inhabilitación	沒有行為能力
Disolución	解散
Disoluciar	解散
La responsabilidad es solidaria y ilimitada	無限連帶清償責任
	<p>無限連帶責任是指無限責任企業的<u>投資人</u>除承擔企業債務分到自己名下的份額外，還需對企業其他投資人名下的<u>債務</u>份額承擔的連帶性義務，即當該投資人無力償還其名下的債務份額時，自己有義務代其償還債務份額。</p> <p><u>債權人</u>也有權要求負有<u>連帶責任</u>的人與<u>債務人</u>共同承擔償付<u>債務</u>的義務。是指<u>股東</u>對企業債務負有無限連帶的經濟責任。</p> <p><u>無限責任</u>指投資人對企業債務不以其投入的<u>資本</u>為限，當<u>企業負債</u>攤到他名下的份額超過其投入的資本時，他除以原投入的資本承擔債務外，還要以自己的其他財產繼續承擔債務。</p>
Pacto	合約
Pérdidas	損失
Socio industrial	技術入股

Ganancia 盈餘

Ganar 賺

2.3

La Sociedad de Responsabilidad Limitada

有限公司

壹、有限公司之成立

- (一)以資金為基準(base capitalista)，並且必須公開登記註冊。例:工商登記
- (二)進行公開申報(declarar)時，必須提出(提撥出 desembolsar)公司創立時全部的資金額。
- (三)須在公司名(razón social)之後加上 S.L.或 S.R.L.。
- (四)此公司之股權稱為持份(participaciones)，並且只能透過公證程序(escritura pública)轉讓。

貳、有限公司之限制

- (一)股東所應負之責任只限於每人所提供的資金。
- (二)股東人數須在 15 人以上方可成立董事會(Junta General)。
- (三)創立公司之資本額有最低限制。
- (四)此類型公司無法上市(cotizar en bolsa)。
- (五)只有股東之間才可互相買賣轉讓持份。

參、成立有限公司的好處

- (一)分散風險。
- (二)股東應負責任有限。
- (三)簽訂合約(acuerdo)和公司決策等依資金比例來算，多數同意即可，不需要股東全體一致通過。
- (四)公司的經營管理(gestión)可以由一位或多位股東負責，有需要的話，也可由股東提名一位經營者(administrador)來管理。
- (五)假使有股東過世或喪失行為能力(inhabilitarse)，公司仍可照常經營。

四、其他補充

- (一)一般而言，此類型公司之股東彼此關係較不密切，互相不太熟識。

Glosario

1. desanimarse-灰心、沮喪、氣餒 desanimación(n.) desanimado(adj.)(1)氣餒、沮喪的(2)冷清的
2. base capitalista-指一家公司以資金為基礎，經由投注資金成為其成員。
3. requerir-(1)需要(2)追求(3)吩咐 requerimiento(n.) requeridor(n.)請求人、申訴人
4. peculiaridad-獨特性、特色 peculiar(adj.)
5. acciones-股份:股份有限公司資金切割為股份,股份持有率代表其持有人所擁有地的權利和應盡之義務。
6. Junta General-董事會:公司高決策會議，一年至少舉行一次。有權利決定公司事務，所有股東(包括未參加會議之人)都須服從此會議之決策。
7. acuerdos-協議(1)協定、協議:concertar un acuerdo 締結協定；firmar un acuerdo comercial 簽定貿易協定；llegar a un acuerdo 達成協議；acuerdo tácito 默契 (2)(個人)決心:tomar un acuerdo 做出決定 De acuerdo 同意；de acuerdo con 根據、按照；estar de acuerdo con 同意某人(的看法)；poner de acuerdo 使得一致；volver de su acuerdo 食言、打退堂鼓；volver en su acuerdo 恢復知覺
8. administrador-經營管理者:負責管理公司營運的人，也就是說，必須管理營收以及公司的操作、組織和規範。
9. íntegramente-完整地、全部地 integro(adj.)
10. plena-等同 plenamente 完全地 plenario(adj.)完全的
11. optar por-選擇、抉擇 optar a una plaza 求職
12. razón social-商業名稱，也可說是公司名稱。
13. participación-(1)參加、參與；分擔、分享；分擔(2)入股、股份、股金(3)通報、通知:dar participación a uno 告知某人 經貿-損失分擔 participación de las pérdidas；參展人數 participación de expositores；分攤銷售額 participación en las ventas
14. desembolsar-(1)花費、耗費(2)支付、掏腰包、付款:cantidad desembolsada 已支付的金額 經貿-desembolsos de capital 資本支出；desembolsos en efectivo 現金支付

2.4

La Sociedad Anónima 股份有限公司

壹、股份有限公司之成立

- (一) 屬於這種公司的證券(títulos)，我們稱為股票(acciones)。
- (二) 創業股東(Socios fundadores)不能少於 3 人。
- (三) 資金須由股東認購(suscribirse)，並拿出(desembolsar)1/4 資金來承擔基本成本/費用。
- (四) 公司的名稱須題一些尚未登記/成為專利的名字，最後再加上 S.A.

貳、股東之權利

- (一) 得到股利/紅利(dividendos)
- (二) 有資訊知曉權
- (三) 能在董事會(Junta General)中進行投票
- (四) 若公司破產可以參與公司的出清(liquidación)。

參、董事會職責

- (一) 選出公司的總管理者(administrador)或選舉成立理事會(Consejo de Administración)
- (二) (至少一年一次)召開股東大會(Junta General Ordinaria de accionistas)

肆、股東大會工作項目

- (一) 通過(aprobar)或審核(censurar)理事會的經營內容
- (二) 通過餘額(balance)
- (三) 分配紅利/股利
- (四) 決定發行證券/契約(emisión de obligaciones)
- (五) 增資(la ampliación de capital)
- (六) 條文修正(la modificación de estatutos)

伍、其他補充

- (一) 股東人數和投資資金沒有上限(但資金有最低限制)
- (二) 股份有限公司需透過監察員(censores de cuenta 需為股東之一，但不能視理事會的一員，也不能是理事會成員的三等親。)或查帳員(audidores externos 必須是法律強制執行或決定用公司 5%的資金去做此作業。)檢驗(verificar=comprobar=examinar=chequear)年度帳目。

3.1

Exportar desde una PYME

El negocio de José Gutiérrez marcha muy bien. Ha abierto más de 20 tiendas en toda España y ha recibido 1.pedidos de varios países. Hasta ahora los 2.encargos desde el exterior han sido 3.escasos, pero nuestro empresario está dando cuenta de que podría 4.plantearse mantener exportaciones de manera continua. Para ello, se dirige una vez más a su 5.hombre de confianza : Luis Durán.

Asesor: ¡Pero si es Don José Gutiérrez!, ¡qué agradable sorpresa!. He sabido que sus negocios 6.marchan viento en popa. Y me alegro mucho. Si le puedo ayudar en algo, estoy encantado de hacerlo.

Cliente: Muchas gracias por sus palabras, Don Luis, pero no hay que 7.exagerar. Los negocios marchan bien, es cierto, pero hay que trabajar mucho, a veces demasiado. Verá, si he venido es porque me quiero plantear la posibilidad de 8.exportar de manera más o menos continua a varios países árabes, donde los muebles antiguos 9.se cotizan mucho.

Asesor: Bueno, bueno. La verdad es que tratándose de una 10.PYME la decisión de exportar no es nada fácil. Se trata de una aventura donde los riesgos deben 11.medirse cuidadosamente. Lo primero que debe tener muy claro es que la exportación no depende de algún 12.contrato aislado, sino de la capacidad para mantener a distancia una 13.corriente de negocios 14.permanente. Todo esto exige una serie de condiciones.

Cliente: ¿Cuáles son estas condiciones?

Asesor: Son cuatro. La primera se basa en una visión 15.estratégica. No piense en obtener una 16.rentabilidad inmediata. Esa actitud le llevaría a actuación 17.precipitadas y arriesgada y, si se descuida, a un grave fracaso empresarial.

Cliente: ¿La segunda?

Asesor: Debería pensar en introducir 18.modificaciones profundas en su estructura empresarial. Tenga en cuenta que su empresa sólo está acostumbrada a operar en los 19.mercados locales y regionales. Según tengo entendido, hace sólo dos años que usted opera a nivel nacional. Esto nos lleva a la tercera condición: el mantenimiento de unos negocios a distancia puede significar que el 20.mercado interior o nacional 21.se ha explotado suficientemente. Además, su 22.línea de productos puede presentar 23.ventajas competitivas en precio, calidad o servicios 24.respecto a otras empresas nacionales o extranjeras. ¡ Debe investigar todo esto!

Cliente: Entiendo. Y ¿cuál es la última condición?

Asesor: Si su empresa posee la capacidad tecnológica suficiente para producir y

exportar productos con la calidad 25.exigida en los 26.mercados exteriores. Los 27.controles de calidad son la base de la 28.competitividad exterior.

Cliente: Por lo que veo es bastante complicado y hay que hacer 29.inversiones importantes.

Asesor: No debe olvidar que exportar es, 30.antes que nada, una cuestión de medios financieros, humanos y técnicos. Por desgracia, las PYME 31.no andan sobradas de nada de eso. En cualquier caso, no exportar directamente no significa 31.renunciar a vender en el exterior. 33.La exportación indirecta a través de 34.subcontración, 35.cesión de una tecnología o la organización de una 36.joint venture (sociedad de cooperación industrial entre empresas) puede resultar mucho más 37.asequible para una empresa de su tamaño.

Glosario

1. 訂單	20. 國內市場
2. 訂貨；委託；案子	21. 開發；利用；剝削
3. 少；缺乏	22. 生產線
4. 想辦法	23. 競爭優勢
5. 可信任的人	24. 相對於
6. 一帆風順	25. 被要求
7. 誇大	26. 國外市場
8. 出口	27. 品管
9. 報價	28. 競爭
10. 中小企業(pequeña y mediana empresa)	29. 投資(花時間；費工夫)
11. 衡量	30. 除掉其他的不說
12. 合約	31. 在這方面不寬裕
13. 貨流量	32. 放棄
14. 持續地	33. 間接出口
15. 要求	34. 承包、轉包給他人
16. 策略性的	35. 讓渡
17. 獲利	36. 合資公司
18. 陡；劇烈	37. 可得到的、容易做到的
19. 修改	

3.1

中小企業的出口

出口四大本錢

1. 要有策略性的眼光(visión estratégica)，不要只想求現成的利益(rentabilidad inmediata)(短視近利)。
2. 國內市場(mercados locales y regionales/mercado interior y nacional)與國外不同，公司結構(estructura empresarial)要做深度的修改(modificaciones)。
3. 必須找到有利基的生產線(línea de productos)。(相對於其他公司的競爭優勢(ventajas competitivas)，例如價格、商品的品質或是服務)
4. 要有品管(controles de calidad)科技能力。

間接出口(exports indirecta)(適用於資金和技術不足的中小企業 PYME)

1. 承包、轉包(subcontratación)給他人。
2. 讓渡(cesión)技術給他人。
3. 參與公司合資組織(joint venture)。(公司間的工業技術合作)

合資企業(Joint venture; sociedad de cooperación industrial entre empresas)

合資企業一詞最早出現於探討國外市場進入策略的相關文獻上，近來已成為國際企業的研究重點之一。合資企業是指兩家或兩家以上的獨立公司共同貢獻其資源，共同承擔風險，一起經營，以達到共同目標所共同創立的新企業。為企業直接投資方式之一，也是策略聯盟的方式之一，由公司間所形成的合夥關係以達成策略性目標。開發中的國家特別鼓勵本國企業與外國公司建立合資企業，以加快的本國企業的提升技術水平和競爭力。而由雙方共同出資也可減少財務上的龐大風險。

像玩具反斗城跟亞馬遜書局的合作就是其中一個例子，因為亞馬遜書局本身不是從事玩具事業的，而玩具反斗城需要花費很多錢去建立一個網路上的買賣輸送的商業行為。所以兩家公司合作，運用對方公司的優勢以及強項去幫助雙方佔有更多的市場。玩具反斗城的優勢是可以拿到便宜及暢銷的玩具，藉由亞馬遜書局的網路及線上訂購去賣掉玩具，對於亞馬遜書局而言，因為有多的產品也便宜又暢銷的產品，會吸引更多的顧客上網來買東西，在尋求玩具的同時，也會增加顧客會順便買其他產品的機會。

3.2

La Selección de los productos exportales y sus mercados

Los productos

如果想要出口產品，必須要事先分析其特色及成功機率。在這些方面應該注意的事項可分為以下幾點：

2. La capacidad de producción de la empresa debe responder al incremento de la demanda, con todo lo que eso supone para su estructura productiva. (產能與需求的增加相配合，生產結構也會跟著改變)
3. Que el producto exportable nos garantice un margen de beneficio suficiente. (希望出口產品能有一定的利潤幅度)
4. Los mercados exteriores a veces imponen normas y especificaciones técnicas muy duras antes de dar luz verde a un producto. Deberían conocerse con antelación(=con anticipación) (出口市場有時會在放行通過之前加上一些嚴格的規則和規範，故有必要提前去認識清楚)
5. El producto, al igual que los seres vivos, debe adaptarse al medio en el que va a estar presente. Por lo tanto, debe evolucionar desde la demanda inicial y en función de las circunstancias del mercado. (產品和人一樣也需要適應環境，因此應該要從最初第一批訂貨的量以及市況去留意其變化及演進)
6. La demanda del producto al nivel mundial (o en determinados países) debería ser cerciente, o, al menos, suficiente. (以世界性或特定國家其需求該是要持續成長或至少保持足夠的狀態)

Los mercados

Las PYME suelen ser flexible, pero la complejidad de la exportación exige ser muy selectivos a la hora de elegir un mercado. Andes que nada, Se debe realizar un estudioprevio en función de los criterios siguientes : (中小企業通常較有彈性，出口的複雜性需要賣方在選擇市場時很精明。根據以下的標準便能作一不錯的研究)

1. Importancia y potencial de penetración (深入市場的潛力)
2. Condiciones de acceso y de venta (進入的門檻(銷售量))

3. La estabilidad sociopolítica del país (當地國的社經穩定度)
4. Explorar si nuestro producto posee alguna ventaja diferencial en calidad, diseño, precio o prestaciones con respecto a la competencia. (研究產品在品質、設計、價錢、售後服務/幫忙方面有無差異性優勢)

La recogida de información desde el propio país es un elemento clave y mucho más económico que hacer viajes de prospección al país o países de posible destino. (從自國內部資料的集結是一重要關鍵且比至該國進行考察旅行要來得經濟。)

在西班牙最有用的資訊來源有以下幾種：

1. El ICEX (Instituto español de Comercio Exterior) , organismo público creado en 1982 con el objetivo de fomentar las exportaciones nacionales.(西班牙對外貿易協會，1982 年成立，目的是為了推動國際出口)
2. Consuladores y delegaciones de otros países(他國在西班牙的領事館或代表處)
3. Oficinas bancarias españolas y extranjeras (西班牙外商及銀行辦事處)
4. Las Cámaras de Comercio extranjeras (外國商務辦事處)
5. Organismos autonómicos relacionados con el comercio exterior. (與外貿有關的獨立組織)

El contenido de la información disponible en los organismos y entidades citadas es muy variado. Lo más interesante es conocer el tamaño de los mercados y sus indicadores de funcionamiento. (之前所提到的那些提供資訊來源的組織及單位都非常不同，最有趣之處是了解市場大小及其運作的各項指數，如：)

1. Líderes competidores (頭號競爭者)
2. Canales de distribución (通路)
3. promoción (廣告)

Sin olvidar todo lo relacionado con : (也別忘了它也和這些事項息息相關)

1. limitaciones cuantitativas (數量管制)
2. permisos y licencias (許可及執照/授權)
3. homologaciones (法商批准)
4. controles de cambio (外匯管制)
5. derechos arancelarios (關稅權利)
6. dificultades de cobro (收款困難度)

Glosario

<p>1. Margen de beneficio (Profit margin) 利潤幅度</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cantidad aproximada de beneficio que nos ofrece una venta o las ventas en un mercado y que se calcula para evaluar la posibilidad de realizar la venta. - El margen de beneficio o simplemente margen, es la diferencia entre el precio de venta, sin IVA y los costes de producción o de adquisición de un producto. - 毛利率 (Profit margin), 又稱銷售毛利率, 是一個衡量盈利能力的指標, 通常用百分數表示。其計算公式為: $\text{毛利率} = \frac{\text{銷售收入} - \text{銷售成本}}{\text{銷售收入}} \times 100\%$ <p>毛利率越高則說明企業的盈利能力越高, 控制成本的能力越強。但是對於不同規模和行業的企業, 毛利率的可比性不強。</p>
8. Imponer 強迫
9. Dar luz verde 通行
10. Circunstancias del mercado 市況
11. Complejidad 複雜性
12. Criterios 標準
<p>13. prestación 售後服務</p> <ul style="list-style-type: none"> -Servicio que la autoridad o un contratante ofrece o exige a otro -相關單位或承包人提出或要求的服務
<p>14. viajes de prospección 考察旅行</p> <ul style="list-style-type: none"> -企業為了解與該產業相關的脈動, 而至外地進行的考察活動。有時是受人邀請有時是主動提出。
15. recogida 集結
16. fomentar promover 推動
<p>17. indicadores de funcionamiento 運作指數</p> <ul style="list-style-type: none"> - miden el nivel del desempeño de un proceso, enfocándose en el "cómo" e indicando qué tan buenos son los procesos, de forma que se pueda alcanzar el objetivo fijado. -是指衡量一個管理工作成效最重要的指標。是一項數據化管理的工具, 用以衡量運作的效能, 並著重在"如何運作"以及指出運作過程中的優點, 以達到目標
<p>18. homologaciones 法商批准</p> <ul style="list-style-type: none"> -Confirmación y registro del resultado de una prueba deportiva por un organismo

<p>autorizado</p> <p>-在今天的市場上，例如，產品往往必須由一些公共機構批准，以確保它們符合安全的標準。</p> <p>-法院訴訟有時也可能是由司法機構批准才可以進行，而這一用語在一些以司法為準則的國家有明確的法律意義。</p>
<p>19. controles de cambio 外匯管制</p>
<p>Vigilancia y regulacion que hace el Estado sobre los cambios de divisas para evitar especulaciones o impedimentos a la importacion,etc.</p> <p>國家外匯方面的監控跟管制，用來防止進口投機交易</p>
<p>20. derechos arancelarios 關稅權利</p>
<p>Cantidad que se paga por el derecho a importar una mercancia,segun el arancel de aduanas.</p> <p>根據海關關稅，付款以保障進口商品的權利</p>
<p>21. dificultades de cobro 收款困難度</p>

Texto 3.3

El proceso de importación

Ya hemos mencionado que el negocio de José Gutiérrez marcha muy bien y que ha abierto más de 20 tiendas en toda España. Para hacer frente a la demanda creciente de sus productos necesita entrar en contacto con mercados exteriores para importar muebles de otros estilos y diseños. Como de costumbre, se dirige a su asesor Luis Durán.

Cliente: ¿Sería usted tan amable de ponerme en contacto con Luis Durán?

Secretaria: Un momento, por favor, le paso en seguida.

Cliente: Gracias.

Asesor: ¡Buenos días!, Don José, ¿qué tal le va?

Cliente: No me puedo quejar.¹ La verdad es que las ventas se están disparando últimamente y los muebles de calidad que me llegan desde diversos puntos de España no son suficientes para satisfacer el gusto refinado y caprichoso² de muchos clientes. Por esas razones quiero entrar en contacto con los circuitos de importación³ de este tipo de muebles en Francia, Reino Unido, Italia, Alemania y Rusia. En fin, ya sabe, quiero que me aconseje al respecto.

Asesor: Ya veo. Bueno, lo primero que tiene que hacer es asegurarse de que su departamento de suministros⁴, si lo tiene, haga un estudio previo para conocer las posibilidades reales de aprovisionamiento⁵ a nivel interior y exterior.

Cliente: Mi empresa está creciendo⁶, pero el departamento de suministros sólo opera a nivel nacional⁷. No tenemos ni idea de lo que podemos conseguir fuera.

Asesor: Para que se haga una idea de cómo funciona esto le diré que las razones para importar son muy simples:

- ◆ la oferta nacional es limitada o inexistente,
國內的供貨有限或不存在
- ◆ la relación calidad precio del mismo tipo de producto es mejor en el exterior,
同類型產品在國外的價值定價法較佳 (國外的划得來)
- ◆ la tecnología del producto extranjero es superior y,
外國的產品技術較優
- ◆ aunque le sorprenda, importar podría servirle para exportar más y mejor en el futuro.
雖然說來您可能會很驚訝，但進口可能會對未來你的出口有所幫助喔!

◆ Cliente: ¿Me puede explicar mejor eso último?
這個段落可以再解釋清楚一點嗎?

◆ Asesor: Por supuesto. Al importar, usted entra en contacto con diversos mercados, conoce nuevos materiales y sistemas de comercialización más competitivos, descubre ideas nuevas sobre sus propios productos y la manera de diversificar las funciones en su empresa, pero, lo más importante es que va a conocer mejor la competencia extranjera y, a la larga, podrá introducirse en esos mismos mercados que hoy le

¹ 還不錯

² 任性的

³ 進口界

⁴ 發貨部門

⁵ 供貨 aprovisionar=suministrar

⁶ Crecer 增長增加

⁷ 以國內的水準

suministran los muebles.

當然,進口;你可以透過各種管道進入不同的市場,知道更有競爭力的新材料與系統,在主打的產品發掘新的主意以及多樣化的管理方式。但最重要的是,了解國外的競爭者,長期下來就可以深入這些同類型的市場

◆ Procedimiento 做法:

¿cómo se puede acceder a esos mercados exteriores?

怎麼進入海外市場呢?

→Compra directa) en el exterior(直接到國外購買)

→La visita a la propia empresa de representantes de una sociedad extranjera.(拜訪外商公司自己的代表處)

→Las revistas especializadas (專業雜誌)

→La petición de catálogos,folletos,etc.(索取型錄、小冊子等等)

→La solicitud de ofertas por cualquier medio(teléfono,Internet,fax,correo,etc.)(透過電話、網路、傳真或是郵寄等等任一方法函索特價優惠方案。)

→Ir a una Cámara de Comercio(去商會). Allí mismo se puede acceder directamente a la red informática del ICEX y estudiar las diferentes ofertas de suministradores extranjeros.(因為在那裡能夠直接進入 ICEX 的資料往並且研究國外供應商不同的優惠方案。)

→ir personalmente a las ferias y exposiciones internacionales del mueble antiguo.(自己前往國際古董傢俱的會展及展覽。)

→realizar una propección de las empresas suministradoras mediante agentes propios o contratados.(藉由自己或是簽約的代理商對供應商公司去做考察。)

Glosario

Demanda	需求
Los circuitos de importación	進口界
Departamento de suministros	發貨部門
Aprovisionamiento	供貨
Aprovisionar=suministrar	
Disponerse de	擁有
El punto de partida	出發點;第一步
Representante	代表處

Suministrador	供應商
Suministrar	提供；供給
Suministro	供應；供貨；供給物
Catálogo	型錄
Solicitud	請求；要求
Oferta	提供；供貨； 報價；開價；報盤 贈品；禮物
La red informática	資訊網
Presupuesto	預算
Feria	會展
Exposición	展覽

3.4

Algunos Problemas Para Importar (o Exportar)

En la importación (o exportación)

- La fase de prospección
- Las mayores dificultades aparecen en el momento de poner en marcha la importación (o exportación)

Los obstáculos:

7. Las diferencias culturales y de mentalidad (不同文化 & 思維問題)
8. La distancia geográfica y los problemas de logística / la dificultad de garantizar un servicio post-venta desde la lejanía en el caso de productos tecnológicos. (地理距離 & 物流的問題 / 科技產品的售後服務)
9. Los retrasos en las entregas de los productos → recurrir a un seguro de transportes (交貨延期問題 → 投保運輸險)
10. Los problemas jurídicos derivados de las legislaciones de otros países (法律問題)
11. Los trámites administrativos y aduaneros se hacen especialmente duros para las empresas que exportan por primera vez → recurrir a agentes del país de

origen(o de destino) de las mercancías (第一次進出口的行政手續&海關問題→透過對方國代理商)

12. Los pagos en divisas → suscribir un seguro de cambio para impedir las fluctuaciones de las monedas (外匯風險→投保外匯兌換險以防貨幣波動)
13. Peligro de impago por parte de países política y económicamente inestables → hacer un seguro que suelen cobrar primas más altas(國家政治&經濟情勢不穩定→保險費高)

Glosario

1.	Logística 物流運籌 物流是指物質實體從供應者向需求者的物理移動，它由一系列創造時間價值和空間價值的經濟活動組成，包括運輸、保管、配送、包裝、裝卸、流通加工及物流信息處理等多項基本活動，是這些活動的統一。
2.	Servicio post-venta 售後服務
3.	Retraso de Entrega 交貨延期
4.	País de origen (o de destino) 原產國
5.	Aduana 海關
6.	Divisas (常用複數)外匯
7.	Depreciaciones/ Revaluación de la moneda 貨幣貶值/升值
8.	Seguro de cambio 外匯險 (為了防止貨幣波動而造成損失所投保的保險稱外匯險) Exchange Risk Insurance protects you against the risk that you will receive less from your foreign currency receivables as a result of a decrease of the currency's exchange rate against the Euro. This insurance can be issued from the date a firm offer has been made. There are two versions: insuring the exchange risk during the tender phase only (tender-to-contract cover) or insuring the exchange risk during the tender phase and the subsequent contract phase.
9.	Fluctuaciones de las monedas 貨幣波動
10.	Sistema bancario 銀行金融系統
11.	Corrirse un riesgo 冒風險
12.	Primas 保險費

4.1

El proceso de exportación

José Gutiérrez se ha decidido a exportar cada vez más. Para ello, debe conocer las opciones existentes para estudiar los mercados más interesantes. Como de costumbre, Luis Durán será su asesor.

Cliente: ¡Hola, Luis!, ¡Aquí me tienes de nuevo para darte la lata!. Ya sabes que llevo tiempo exportando a través de terceros y quisiera independizarme un poco....

Asesor: ¡Mira, Pepe!, ¿qué quieres que te diga? Yo, en tus circunstancias, iría en persona a los mercados más interesantes. Pues nadie como uno mismo sabe lo que quiere.

Cliente: Tienes razón, pero, en ese caso ¿qué llevo?

Asesor: Muchas cosas. Por ejemplo, tienes que ir preparando folletos y catálogos escritos en el idioma del país a visitar. Las cartas de presentación de tu empresa expedidas por las instituciones financieras, la Cámara de Comercio, etc. Pueden ser muy influyentes, sobre todo si los bancos son conocidos internacionalmente. Tampoco dejes de llevar las muestras más atractivas de tus productos.

Cliente: Me imagino que no debería olvidarme de las tarjetas de visita.

Asesor: Sobre todo si vas a países como China o Japón. A la vez que estrechas la mano de alguien, es costumbre intercambiar las tarjetas. Pero no te olvides tampoco de las direcciones de las Oficinas Comerciales y de la Cámara de Comercio de España en el país. Te pueden ser de mucha utilidad.

Cliente: Te agradezco mucho todos estos consejos, pero si no puedo viajar solo, ¿qué alternativas tengo?

Asesor: Muchas. Visitar ferias y salones especializadas o participar en jornadas en el exterior es una de ellas. De este modo y en muy poco tiempo puedes conocer tanto a los fabricantes locales como a la competencia. Además, existen subvenciones del ICEX y de las administraciones autonómicas. Otra alternativa es formar parte de una misión comercial, entendida como viaje colectivo organizado por algún organismo oficial. Es muy recomendable para empresarios con poca experiencia en exportación, porque todos los detalles organizativos (hotels, idiomas, intérpretes, contactos, etc.) ya están preparados de antemano. ¡ Ah!, se me olvidaba, a mí me gustan las antenas colectivas.

Cliente: ¿Bromesas?, ¿qué tiene que ver la television comunitaria con la prospección de mercados?

Asesor: No me has dejado concluir. Antena colectiva es el nombre que se le da a la prospección de mercados lejanos y caros. Con este sistema contratas a un experto que realice el viaje por cuenta de un grupo de empresas y prospecta el Mercado para cada una de ellas por separado. Es una forma de reducir costes. Viajar a Japón, por ejemplo, resulta muy caro y su Mercado es extremadamente complejo. Pero, por otra parte, si consigues un nicho de Mercado en un país así, ¡ quién sabe!, puedes llegar a hacer el negocio del siglo.

Cliente: No creas. El mueble antiguo se vende mejor a los nuevos ricos de los países emergentes al estilo de Taiwán, Corea del Sur o Singapur.

考察旅行應該準備的東西

1. Folletos y catálogos escritos en idioma del país a visitor. 小冊子與目錄(翻譯成要參訪之國家的語言)。
2. Las cartas de presentación de tu empresa expedidas por las instituciones financieras, la Cámara de Comercio, etc. 由金融單位(商務辦事處..等)發送，有關自己的公司的介紹信。
3. Las muestras más atractivas de tus productos. 產品的樣品。
4. Tarjetas de visita. 名片。
5. Las direcciones de las Oficinas Comerciales y de las Cámara de Comercio de España en el país. 當地辦事處與西班牙在該國的商務辦事處的地址。

開拓國外市場除了參訪之外的其他選擇

1. Visitor ferias. 參加工商展。
2. Visitar salones especializadas. 參加特展。
3. Participar en jornadas en el exterior. 參加講習會。

以上三點的好處:

A. 可以在短時間內認識當地製造商與競爭對象 en muy poco tiempo puedes conocer tanto a los fabricantes locales como a la competencia.

B. 可以得到 ICEX 與獨立機構的補助費。 existen subvenciones del ICEX y de las administraciones autonómicas.

4. Formar parte de una misión commercial, entendida como viaje colectivo

organizado por algún organismo oficial. 組成招商團(由公家組織計畫的團體旅遊)非常適合沒有太多拓展市場經驗的企業主，細節的部分(飯店，語言，翻譯，接待...等)事先就會規劃好。es muy recomendable para empresarios con poca experiencia en exportación, porque todos los detalles organizativos (hotels, idiomas, intérpretes, contactos, etc.) ya están preparados de antemano.

5. Antenas colectivas. 商務考察公司。

招聘一位專家來為各位企業主們考察市場，費用由企業主們共同分擔。這種方法可以節省成本。contratas a un experto que realice el viaje por cuenta de un grupo de empresas y prospecta el Mercado para cada una de ellas por separado. Es una forma de reducir costes.

Glosario

<p>1. Administraciones autonómicas 獨立機構</p> <p>Organismo público que aplican las leyes y cuidan del bienestar en una region o nacionalidad de Estado España. 在一個地區內的或者西班牙的公共機構</p>
<p>2. Antenas colectivas 考察公司</p>
<p>3. Cartas de presentación. 介紹信</p>
<p>4. Expedida. 發送</p>
<p>5. Hacer el negocio del siglo. 一輩子吃不完</p> <p>Expression que significa hacer un negocio con resultado extraordinariamente bueno. 意指做成一比成果不斐的交易</p>
<p>6. Instituciones financieras. 金融單位</p>
<p>7. Jornadas en el exterior. 講習會</p>
<p>8. Misión comercial. 招商團</p> <p>Visita de un grupo de empresas (de uno o varios sectores) a un país determinado con el ánimo de estudiar su mercado y de promocionar la exportación. 由企業組成的參訪團到某一特定國家，研究其市場並推動出口</p>
<p>9. Nicho de Mercado. 利基市場</p> <p>“利基”一詞是英文“Niche”的音譯，意譯為“壁龕”，有拾遺補缺或見縫插針的意思。菲力浦·科特勒在《行銷管理》中給利基下的定義為：利基是更窄地確定某</p>

些群體，這是一個小市場並且它的需要沒有被服務好，或者說"有獲取利益的基礎"。行銷者通常確定利基市場的方法是把市場細分再細分，或確定一組有區別的為特定的利益組合在一起的少數人。

所以，利基市場行銷又稱“縫隙行銷”或“補缺行銷”，又有稱為“狹縫市場行銷”，是指企業為避免在市場上與強大競爭對手發生正面衝突，而採取的一種利用行銷者自身特有的條件，選擇由於各種原因被強大企業輕忽的小塊市場（稱“利基市場”或“補缺基點”）作為其專門的服務物件，對該市場的各種實際需求全力予以滿足，以達到牢固地佔領該市場的行銷策略。

利基（市場）行銷是個與大眾（市場）行銷相對的概念，在普通大眾眼裡，它多是名不見經傳，默默無聞的，不像後者，由於有巨大需求的支撐，時常表現的轟轟烈烈，蔚為大觀但儘管表面上毫無英雄式的做派，利基行銷卻無可爭辯為地成為真正適宜於中小企業，特別是尚欠發達的我國的中小企業的市場行銷策略。

10. Oficinas comerciales. 在國外的商務辦事處 Centros oficiales que se sitúan en un país extranjero para promocionar los productos del propio país. 位在國外，推動自己國家產品的官方中心
11. Organism official. 公家組織 Institución que forma parte de las del Estado. 政府機構中的其中之一
12. Países emergente. 新興國家 Países cuya economía empieza a destacar en el panorama internacional. 開始在國際經濟中展露頭角的國家
13. Por cuenta de. 由.....負擔
14. Salones especializados. 特展
15. Subvenciones 補助
16. Tarjetas de visita 名片

4.4

Instrumentos de promoción comercial (商業行銷的利器)

1. Ir a las dos o tres ferias internacionales más importantes del mueble antiguo.
(參加二至三個重要的古董國際商展)

Pero eso tiene un precio(但需付出代價):

- inscribirte y alquilar un stand(expositor) suele ser muy caro
(登記報名和承租展覽攤位的價位通常很高)
- El material publicitario y los catálogos deben ser de gran calidad
(文宣品和型錄需要備有高品質)
- No debes regatear a la hora de organizar **acciones especiales**
(在舉辦特別企畫時,不可以小氣)
- Llevar personal cualificado (intérpretes y azafatas), dar conferencias de prensa,etc
(攜帶有能力的人參展,例如翻譯人員及公關等接待人員, 召開記者招待會)

*Acciones especiales(特別企劃):

Las invitaciones y atenciones a los clientes, hacer regalos,etc (寄送邀請函及對顧客的特別招待, 贈送小禮物等)

2. Las misiones comerciales inversas (逆向的招商團):

……► Inversión menos gravosa(負擔較輕的投資)

Te asocias con otros exportadores españoles y organizáis un viaje a España para periodistas especializados o empresas potencialmente compradoras, así creas un clima de buena voluntad y mejoras la imagen de tu producto.

(與其他西班牙出口貿易商合資,幫一群專業記者或有潛力的買家共同設計一個行程到西班牙,藉此建立良好的氛圍也可以改善產品的形象)

*Expotecnias (科技展):

1. Consisten en ferias monográficas de tecnología y bienes de equipo de empresas españolas(科技展是由科技專門會展或西班牙生產材的公司組成)
2. Siempre se celebran en mercados estratégicos y el objetivo es doble:
(通常在指標性市場舉辦並具有雙重目標)
 - ① crear una imagen de tecnología avanzada (創造一個先進科技的形象)
 - ② establecer múltiples contactos (建立多元接觸)

*Semana Técnica (科技週):

1. Si se vende productos tecnológicos, la organiza con otros exportadores(若要賣科技產品,建議與其他出口商共同舉辦科技週)
2. Se concentran esfuerzos (力量集中)
3. Se hacen demostraciones (產品展示)

Glosario

1. promoción comercial 商業行銷
2. volumen de negocios (營業額,交易量) cantidad de productos vendidos o comprados por la que se valora, una vez contrastada con otros datos, la marcha de un negocio
3. marketing 行銷
4. Viaje individual Viaje que hace un empresario por su cuenta para estudiar un mercado determinado o establecer contactos en él.商務旅行 (以『商務』為目的的旅行，比方公司派出去出差，進行廠商聯繫、簽約、市場勘察等。)
5. Ferias internacionales 國際商展
6. Acumuladas existencias 囤貨
7. Stand (expositor) 會展的攤位
8. Regatear 討價還價
9. Atenciones a los clientes 對顧客的特別招待
10. Azafatas 公關,接待人員; 空姐
11. Conferencias de prensa 記者招待會
12. Expotecnias 科技展
13. Mercados estratégicos 指標性市場
14. Misiones comerciales inversas 逆向的招商團
15. Semana Técnica 科技週
16. Periodistas especializados 專業記者
17. Demostraciones 展示,表演