

Ficha técnica

Negocios internacionales

Ambientes y operaciones

Autores

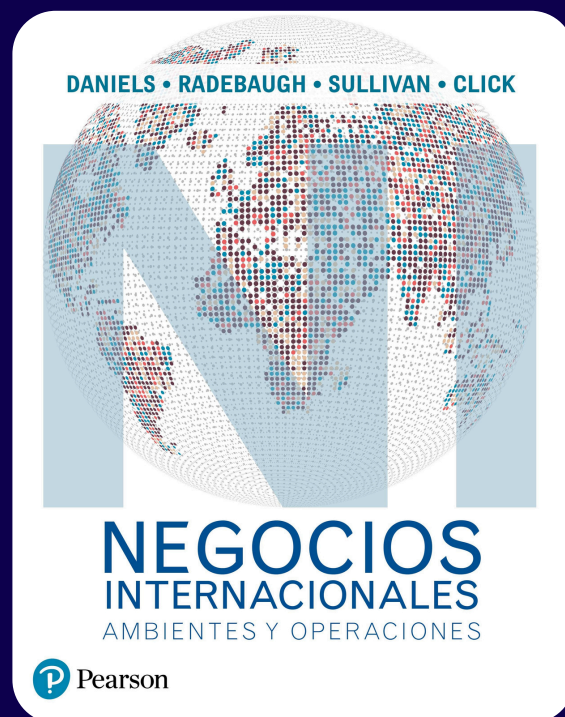
John D. Daniels
Universidad de Miami
Lee H. Radebaugh
Universidad Brigham Young
Daniel P. Sullivan
Universidad de Delaware
Reid W. Click
Universidad George Washington

Traducción

Abraham Morales Pinto

Revisión técnica

Nayeli Colin Ananis
Instituto Politécnico Nacional



Objetivo



Negocios internacionales: ambientes y operaciones es la opción preferida desde hace ya un tiempo en muchos de los programas de estudio de negocios internacionales y programas de MBA.

Estudiantes, profesores, académicos, gerentes y funcionarios han elogiado este texto por integrar con perspicacia una teoría autorizada con una práctica significativa en el contexto de un análisis riguroso de las tendencias y circunstancias de los negocios internacionales. Dominar un sentido más agudo de los factores políticos, legales, tecnológicos, competitivos y culturales agudiza la toma de decisiones y mejora el rendimiento. Los esfuerzos colectivos dan como resultado un libro de texto que proporciona una comprensión poderosa, productiva y significativa de las dimensiones y dinámicas que definen el mundo de los negocios.

ISBN-Impreso: 9786073259972

ISBN-EPUB: 9786073259989

Formato: 21.5 x 27.5 cm

Núm. de páginas: 696

Edición: 1ª

Nivel de enseñanza: College

Área/Subárea: Administración y economía

Núm. de tintas: 4



Características (promotips)

El cambiante mundo de los negocios exige modificar la comprensión e interpretación, aspirando a dar sentido a los entornos y operaciones de los negocios internacionales. Esta edición presenta una amplia variedad de temas, cuestiones, retos y oportunidades en negocios internacionales. Para ello, se ha revisado en profundidad el texto para reflejar la investigación actual y las mejores prácticas, tanto académicas como profesionales.

Las siguientes son algunas de las nuevas características más destacadas en esta edición.

- 1 Reid Click, de la Universidad George Washington, se ha incorporado al equipo de autores. Él aporta su experiencia y conocimientos en las áreas de economía internacional, mercados financieros globales, finanzas empresariales internacionales y negocios en mercados emergentes. Sus análisis y puntos de vista mejoran mucho el rigor y la relevancia del texto.
- 2 Se ha revisado y, en algunos casos, renovado los materiales, dados los dramáticos cambios políticos, económicos, sociales e institucionales, por no hablar de las consecuencias que se están desarrollando por la pandemia por Covid-19.
- 3 En el texto se ha incluido información sobre acontecimientos recientes para resaltar la naturaleza dinámica de los negocios internacionales.
- 4 Todas las fotografías nuevas ofrecen ilustraciones actuales de temas tradicionales y ampliados.
- 5 Cuatro nuevos casos abordan temas contemporáneos de los negocios internacionales.
- 6 Los casos de apertura y cierre de capítulos, han sido revisados para ofrecer un análisis totalmente actualizado de temas, instituciones, países y empresas.

Material de apoyo para docentes:

- Manual del docente
- Presentaciones en PowerPoint
- Banco de reactivos
- Biblioteca de imágenes

Consulte a su Asesor de Servicios de Aprendizaje de Pearson o escriba a hedsoporte@pearson.com para obtener información respecto a los recursos y material descargable para docentes.



Ventajas competitivas

Ayudarle, como profesor, a ofrecer la mejor experiencia de aprendizaje posible a sus alumnos nos motiva a incorporar recursos productivos y pedagogías potentes en todo el texto.

Entre las ventajas sustanciales de esta edición destacan:

- ★ Los casos abarcan el amplio mundo de los negocios, abordando una extensa gama de temas desde las perspectivas medioambiental, institucional, nacional, industrial, empresarial, ejecutiva e individual. Los casos están escritos desde la perspectiva de la evaluación de una oportunidad, el análisis de un reto y la toma de una decisión.
- ★ Cada capítulo inicia con un caso acerca de un tema importante de los negocios internacionales, familiarizando a los alumnos con los temas clave del capítulo.
- ★ El caso de apertura pone de manifiesto ideas y cuestiones críticas para los estudiantes que se desarrollan a través de perspectivas académicas e interpretaciones aplicadas a lo largo del capítulo, estimulando así sus motores de pensamiento.
- ★ Cada capítulo se cierra con un caso que proporciona al alumno una situación del mundo real para aplicar los principios tratados a lo largo del capítulo. Ofrece al alumno una gran oportunidad para preguntarse qué haría, como observador, ejecutivo o funcionario, para dar sentido a la situación y, lo que es más importante, para tomar una decisión en el contexto real de los negocios internacionales.
- ★ La sección “Argumento-Contraargumento” ofrece a los alumnos una gran oportunidad para estudiar un tema, examinando dos perspectivas contrastadas, y dar sentido a las coincidencias y contradicciones. Esto permite a los alumnos aplicar los principios aprendidos en el capítulo para resolver los puntos de vista contrastados. Y, lo que es más importante, esta característica los ayuda a comprender que, dependiendo de la perspectiva que uno aplique, puede llegar a interpretaciones y conclusiones diferentes, pero aun así creíbles.
- ★ Las revisiones de conceptos apoyan la comprensión del alumno de las relaciones entre los principios fundamentales introducidos en un capítulo con los principios que se solapan reportados en otros capítulos.
- ★ Cada capítulo abarca temas que tienen implicaciones para las tendencias aparentes y el posible futuro de los negocios internacionales, lo que ayuda a comprender cómo las tendencias actuales y los acontecimientos contemporáneos crean oportunidades y amenazas.
- ★ Los mapas son útiles para que los alumnos comprendan la geografía práctica de los negocios internacionales, ya sea para entender la situación de una empresa reportada en el capítulo, una característica de un caso de apertura o cierre, o simplemente un aspecto de la discusión en clase.
- ★ Se incluyen de forma selectiva a lo largo de cada capítulo notas al margen para resaltar ideas y conceptos importantes.
- ★ El material pone a los alumnos en situación de aplicar una perspectiva de gestión. Sin embargo, también los pone en situación de aplicarla desde puntos de vista institucionales, estratégicos y tácticos.



Prefacio

Sobre los autores

PARTE UNO: Introducción a los Negocios Internacionales

1 La globalización y los Negocios Internacionales

CASO: El negocio globalizado del deporte
El por qué, el qué y el cómo de estudiar negocios internacionales (NI)
La relación entre la globalización y los NI
Las fuerzas que impulsan la globalización y los NI
Las críticas a la globalización

Argumento-Contrargumento

¿Es el offshoring de la producción una buena estrategia?

Por qué las empresas participan en negocios internacionales

Modos operativos de los negocios internacionales

¿Por qué el entorno exterior de las empresas afecta a la mejor forma de operar en el extranjero?

Mirando al futuro

Tres grandes escenarios sobre el futuro de la globalización

CASO: Carnival Cruise Lines

PARTE DOS: Marco de ambientes comparativos

2 Los entornos culturales que enfrentan los negocios

CASO: La cultura dinámica de Arabia Saudita
Importancia de la cultura en los negocios internacionales y dificultad para evaluarla
Influencias en la formación y el cambio cultural
Principales prácticas de comportamiento que afectan a los negocios
Problemas de la comunicación intercultural
Guías para la adaptación cultural

Argumento-Contrargumento

¿Los NI conducen al Imperialismo Cultural?

Mirando al futuro

Escenarios sobre la evolución de las culturas nacionales

CASO: Estudiantes internacionales y negocios internacionales

3 El entorno político y jurídico que afrontan las empresas

CASO: China: grandes oportunidades, riesgos complicados

Política, leyes y operaciones internacionales

El entorno político

El estado de libertad

Mirando al futuro

Ideología política y actuación de las EMN

Riesgo político

Argumento-Contrargumento

Gestión proactiva del riesgo político: el enfoque superior

El entorno jurídico

Cuestiones jurídicas a las que se enfrentan las empresas internacionales

Política, Derecho y empresa

CASO: Es un mundo de imitaciones

4 Los entornos económicos a los que se enfrentan los negocios

CASO: Economías emergentes: ¿Resurgimiento o colapso?

Análisis económico internacional

Quién es quién en el entorno empresarial global

Libertad económica

Mirando al futuro

Capitalismo de Estado: ¿desvío o destino?

Tipos de sistemas económicos

Evaluación del desarrollo, rendimiento y potencial económicos

Argumento-Contrargumento

Crecimiento: ¿positivo y productivo?

Elementos del análisis económico

Integración del análisis económico

CASO: Entornos económicos de Occidente:

problemas, enigmas y la Cuarta Revolución Industrial

5 Globalización y sociedad

CASO: La ecologización global de GE

Compensaciones entre las partes interesadas

El impacto económico de las EMN

Los fundamentos del comportamiento ético

Los fundamentos culturales del comportamiento ético

Los fundamentos jurídicos del comportamiento ético

Corrupción y soborno

Ética y medio ambiente

Dilemas éticos de las condiciones laborales

Argumento-Contrargumento

¿Deben las EMN asumir toda la responsabilidad por el comportamiento poco ético de sus empleados?

Códigos éticos empresariales: ¿cómo debe

comportarse una empresa?

Mirando al futuro

Dilemas éticos en la economía mundial

CASO: Anglo American PLC en Sudáfrica: ¿Cómo puede marcar la diferencia en la lucha contra el VIH/SIDA?

PARTE TRES: Teorías e instituciones: comercio e inversión

6 Teoría del comercio internacional y la movilidad de los factores

CASO: Evolución del comercio internacional de Taiwán

¿Por qué los responsables políticos y los gerentes recurren a las teorías del comercio internacional y de la movilidad de los factores?

Teorías intervencionistas y de libre comercio

Teorías que explican los patrones del comercio nacional

La dinámica de las capacidades de exportación

La teoría y los principales efectos de la movilidad de los factores

Argumento-Contrargumento

¿Los países deben aplicar políticas comerciales estratégicas?

La relación entre el comercio y la movilidad de los factores

Mirando al futuro

Escenarios que pueden cambiar los patrones comerciales

CASO: Ecuador: ¿un futuro de rosas para la exportación?

7 Influencia gubernamental en el comercio

CASO: La disputa entre Estados Unidos y Vietnam por el bagre

Resultados contradictorios del proteccionismo comercial

Fundamentos económicos de la intervención gubernamental en el comercio e incertidumbres sobre los resultados

Argumento-Contrargumento

¿Deben imponer los gobiernos sanciones comerciales?

Principales instrumentos de control del comercio
Cómo afrontan las empresas la competencia de las importaciones

Mirando al futuro

Dinámica y complejidad del comercio mundial en el futuro

CASO: ¿Deberían ampliarse las importaciones estadounidenses de medicamentos recetados procedentes de Canadá?

8 Cooperación y acuerdos transnacionales

CASO: El viaje europeo de Toyota

Formas de integración económica

La Organización Mundial del Comercio -

Integración global

Integración económica regional

Principales grupos comerciales regionales

Argumento-Contrargumento

¿La integración económica regional es una buena idea?

Acuerdos sobre productos básicos

Mirando al futuro

¿Superará la OMC los esfuerzos de integración bilateral y regional?

CASO: Walmart va al Sur

PARTE CUATRO: Entorno financiero mundial

9 Mercados mundiales de divisas

CASO: El mercado de las transferencias de dinero no conoce fronteras

¿Qué son las divisas y quiénes son los principales agentes del mercado?

Aspectos del mercado de divisas

Principales mercados de divisas

El proceso de negociación de divisas

Cómo las empresas utilizan el mercado de divisas

Argumento-Contrargumento

¿Está bien especular con divisas?

Mirando al futuro

¿Hacia dónde se dirigen los mercados de divisas?

CASO: ¿Hacer yuanes para comprar un poco de renminbi?

10 Mercados mundiales de divisas

CASO: La moneda de Venezuela cambia rápidamente

El Fondo Monetario Internacional

Acuerdos sobre tipos de cambio

Argumento-Contrargumento

¿Debería África desarrollar una moneda común?

Determinación de los tipos de cambio

Previsión de los movimientos de los tipos de cambio

Implicaciones empresariales de las variaciones de los tipos de cambio

Mirando al futuro

Cambios en la fuerza relativa de las divisas mundiales

CASO: Bienvenido al mundo de Sony -a menos que el yen en caída suba (o baje) de nuevo

11 Mercados mundiales de divisas

CASO: Guerra de impuestos: Pfizer contra el Gobierno de Estados Unidos

La función financiera

Estructura de capital

Mercados mundiales de capitales

Fiscalidad de los ingresos de fuente extranjera

Financiación extraterritorial y centros financieros extraterritoriales

Argumento-Contrargumento

¿Deben eliminarse los centros financieros extraterritoriales y las prácticas fiscales agresivas?

Mirando al futuro

El crecimiento de los mercados de capitales y el impulso de los gobiernos para reformar los Impuestos de Sociedades

CASO: Ábrete, sésamo: Alibaba ya no es pobre

PARTE CINCO: Estrategia global, estructura e implementación

12 La estrategia de los negocios internacionales

CASO: La visión disruptiva de Zara: moda rápida basada en datos

- Estrategia en las empresas multinacionales
- Creando sentido para hacer estrategias
- El papel de los recursos, capacidades y competencias
- La búsqueda de la creación de valor

Argumento-Contrargumento

¿La planificación estratégica es productiva?

- Organizar la creación de valor: la cadena de valor

Mirando al futuro

- Dígitos, artilugios y ventajas del cambio de ubicación
- Integración global frente a capacidad de respuesta local
- Estrategias internacionales de las empresas

CASO: La empresa multinacional del futuro: principales escenarios

13 Evaluación y selección de países

CASO: Burger King®

- La importancia de la ubicación
- Comparación de países mediante la exploración
- Variables de oportunidad y riesgo
- Fuentes y deficiencias de la información comparativa por países

Argumento-Contrargumento

¿Las empresas deben operar y enviar empleados a zonas violentas?

- Asignación de recursos entre ubicaciones
- Decisiones de localización no comparativas

Mirando al futuro

- Condiciones que pueden hacer que cambien las ubicaciones principales

CASO: Amazon.com

14 Exportaciones e importaciones

CASO: SpinCent: la decisión de exportar

- Exportación: principios y prácticas
- Exportación: motivación y métodos
- Exportación: inicio y expansión

Argumento-Contrargumento

Exportar residuos electrónicos: ¿una solución justa?

- Importación: principios y prácticas
- Importación: motivaciones y métodos
- Exportación e importación: problemas y dificultades
- Importar y exportar: recursos y asistencia
- Conciliar oportunidad y reto: un plan de exportación

Mirando al futuro

- La tecnología transforma el comercio internacional
- Comercio compensatorio

CASO: Alibaba: redefinir las vías de exportación, las plataformas y el rendimiento

15 Inversión directa y estrategias de colaboración

CASO: Meliá Hotels International

- Por qué la exportación y la importación pueden no ser suficientes

Por qué y cómo las empresas realizan IED de propiedad total

Por qué colaboran las empresas

Modos y elección de acuerdos de colaboración

Argumento-Contrargumento

¿Los Estados deben limitar el control extranjero de las industrias clave?

- Por qué fracasan o triunfan los acuerdos de colaboración

Mirando al futuro

- Crecimiento de los proyectos en tamaño y complejidad

CASO: La alianza de aerolíneas Oneworld

16 La organización de los negocios internacionales

CASO: Organización de las operaciones globales: el "estilo Gore"

- La idea de una organización
- Estructuras de organización clásicas
- Estructuras neoclásicas

Argumento-Contrargumento

La estructura jerárquica: el mejor formato

- Sistemas de coordinación
- Sistemas de control
- Cultura organizacional

Mirando al futuro

- Tiempos cambiantes, habilidades cambiantes y organizaciones cambiantes

CASO: Creando una organización mágica en Johnson & Johnson

PARTE SEIS: Gestión de operaciones internacionales

17 Marketing global

CASO: Tommy Hilfiger

- Estrategias de marketing internacional: orientaciones, segmentación y focalización
- Políticas de producto: adaptación por país frente a estandarización global
- Complejidades de la fijación de precios internacionales

¿La promoción debe ser diferente entre países?

- Estrategias de marca internacional

Argumento-Contrargumento

¿Deben los gobiernos de los países de origen regular el marketing de sus empresas en los países en desarrollo?

- Prácticas y complicaciones de la distribución
- Análisis de deficiencias: una herramienta para ayudar a administrar la combinación de marketing internacional

Mirando al futuro

- ¿Cómo evolucionará la segmentación de los mercados internacionales?

CASO: Grameen Danone Foods en Bangladesh

18 Operaciones globales y gestión de la cadena de suministro

CASO: La cadena de suministro global de Apple

- Gestión de la cadena de suministro global

Estrategias globales de gestión de la cadena de suministro y de operaciones
Abastecimiento global

Argumento–Contraargumento

¿Deben las empresas subcontratar la innovación?
Tecnologías de la información y gestión de la cadena de suministro global
Calidad

Mirando al futuro

La incertidumbre y la cadena de suministro global

CASO: Nokero: Iluminando el mundo

19 Problemas internacionales de contabilidad y finanzas

CASO: GPS Capital Markets: ¿en busca de una estrategia de cobertura eficaz?

La encrucijada de la contabilidad y las finanzas
Factores que afectan a los objetivos, normas y prácticas contables

Normas internacionales y convergencia mundial

Argumento–Contraargumento

¿Debería permitirse a las empresas estadounidenses utilizar las IFRS?

Transacciones en monedas extranjeras
Conversión de estados financieros en moneda extranjera
Cuestiones financieras internacionales
Gestión del riesgo cambiario

Mirando al futuro

El impacto de las fuerzas económicas mundiales en la contabilidad y las finanzas

CASO: H&M: Los retos de la expansión global y la decisión de adoptar las normas internacionales de información financiera

20 Gestión de recursos humanos internacionales

CASO: Globalizando su carrera

Gestión de recursos humanos internacionales
La perspectiva del expatriado
Enfoques de dotación de personal en las EMN
Selección de expatriados
Preparación y apoyo al expatriado

Argumento–Contraargumento

¿El inglés está destinado a ser el idioma global?

Remuneración de expatriados
Repatriación de expatriados
Fracaso de los expatriados

Mirando al futuro

¿Adónde voy? La geografía cambiante de las asignaciones internacionales

CASO: Tel-Comm-Tek: elección del director administrativo de su filial india

Notas finales

Glosario

Índice de organizaciones y marcas

Índice onomástico

Índice de temas
