

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS
Y RELACIONES INTERNACIONALES

GUIA DE ESTUDIO

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Docente Responsable
DR. FRANCISCO GURROLA TOVAR

Academia: Relaciones Internacionales
Coordinadora: M.R.I. Magda Gisela Cavazos Villa

NEGOCIOS INTERNACIONALES 10ED
CÓMO COMPETIR EN EL MERCADO GLOBAL

Autor: Charles W. L. Hill

Editorial: McGraw-Hill

Edición: 10

Fecha Publicación: 2015

ISBN: 9781456260309

ISBN ebook: 9781456260309

Contemplar los conceptos de los siguientes capítulos, mismos que se incluyen en el programa condensado.

CAPÍTULO 1. Globalización

CAPÍTULO 2. Diferencias nacionales en economía política

CAPÍTULO 3. Economía política y desarrollo económico

CAPÍTULO 4. Diferencias culturales

CAPÍTULO 5. Ética en los negocios internacionales

CAPÍTULO 6. Teoría del comercio internacional

CAPÍTULO 7. Política económica del comercio internacional

CAPÍTULO 8. Inversión extranjera directa

CAPÍTULO 9. Integración económica regional

CAPÍTULO 11. Sistema monetario internacional

CAPÍTULO 13. Estrategia de los negocios internacionales

CAPÍTULO 14. Organización de los negocios internacionales

CAPÍTULO 15. Estrategia de entrada y joint ventures

CAPÍTULO 17. Producción global, subcontratación y logística

CAPÍTULO 18. Marketing mundial e investigación y desarrollo

CAPÍTULO 19. Administración global de los recursos humanos

Negocios **internacionales**

CÓMO COMPETIR EN EL MERCADO GLOBAL

Charles W. Hill

10e



Mc
Graw
Hill
Education