

ÍNDICE

Nota sobre los autores, VII

Presentación, XI

Capítulo 1. Internacionalización de la Empresa, 1

- 1.1. La Globalización y el "valor añadido", 3
- 1.2. La decisión de internacionalizarse, 7
- 1.3. El entorno mundial, 10
- 1.4. ¿A dónde exportar?, 15
- 1.5. ¿De dónde importar?, 26

Capítulo 2. Mercados Internacionales, 31

- 1.1. Zonas económicas, 33
- 1.2. Técnicas de investigación, 42
 - 1.2.1. Técnicas cuantitativas, 42
 - 1.2.2. Técnicas cualitativas, 43
- 1.3. Predicción de entornos y mercados, 48

Capítulo 3. Alternativas de Internacionalización, 53

- 1.1. Exportación directa e indirecta, 55
- 1.2. Licencias, 58
- 1.3. Alianzas estratégicas, 60
- 1.4. Joint Ventures internacionales, 60

Capítulo 4. El Marketing Estratégico Internacional, 63

- 1.1. El "PMI": plan de marketing internacional, , 65
 - 1.1.1. Estrategia de la empresa, 65
 - 1.1.2. Mercado nacional, 65
 - 1.1.3. Análisis de la situación en el país meta, 65
 - 1.1.4. Análisis DAFO y CAME, 69
 - 1.1.5. Objetivos, 70
 - 1.1.6. Propuesta de estrategias, 71
 - 1.1.7. Realización de planes de acción y calendarios, 71
 - 1.1.8. Elaboración de presupuestos, 72

- 1.1.9. Control del PMI, 72
- 1.2. El "timing", 73
- 1.3. Estandarización vs. Adaptación, 81
- 1.4. ¿Qué hace la competencia?, 82

Capítulo 5. La Empresa Multinacional, 85

- 1.1. Explicación y razones para la internacionalización, 87
- 1.2. Las filiales, 89
- 1.3. Actividades de concentración y dispersión, 90
- 1.4. El entorno de trabajo en la multinacional, 93

Capítulo 6. Contratación internacional, 95

- 1.1. La importancia del contrato internacional, 97
- 1.2. Concepto de contrato internacional, 99
- 1.3. Clases de contratos internacionales, 100
 - 1.3.1. Contrato de compraventa internacional de mercaderías, 101
 - 1.3.2. Contrato de agencia comercial internacional, 102
 - 1.3.3. Contrato de concesión o distribución comercial internacional, 103
 - 1.3.4. Contrato de *joint venture* internacional, 105
 - 1.3.5. Contrato de franquicia comercial internacional, 108
 - 1.3.6. Contrato internacional de transferencia de tecnología, 110
 - 1.3.7. Contrato internacional de I+D, 111
- 1.4. Requisitos que deben darse para poder hablar de un contrato internacional, 112
- 1.5. Aspectos a tener en cuenta a la hora de suscribir un contrato internacional, 113
- 1.6. Documentos preparatorios para la formación de un contrato internacional, 115
- 1.7. Régimen jurídico básico de la contratación internacional en España, 116
- 1.8. Clausulado general de un contrato internacional, 118
- 1.9. Resolución de controversias en contratación internacional, 131

Bibliografía básica recomendada, 133

Enlaces web recomendados, 137