



Las multinacionales regionales

By Rugman, Alan. M.

Akal, 2007. soft. Condition: New. Aunque muchas empresas se etiquetan a sí mismas como «globales», muy pocas respaldan ese calificativo con la realización de ventas y operaciones globales. En este libro se utilizan datos básicos de las firmas multinacionales, constatándose que la mayoría de las compañías están fuertemente regionalizadas, ya que concentran la mayor parte de las operaciones internacionales en sus regiones origen (Europa, América del Norte o Asia). Sólo una pequeña parte de las 500 mayores empresas del mundo venden realmente el mismo producto y dan los mismos servicios en todo el planeta. El autor expone los hechos que hay detrás de los mitos populares sobre cómo hacer negocios globalmente, explora una gran variedad de modelos regionales y ofrece una agenda para el desarrollo de la estrategia de negocios. Las multinacionales regionales es el instrumento esencial tanto para profesores como para estudiantes de los centros de Negocios Internacionales, Organización y Dirección Estratégica, así como para todas aquellas personas interesadas en descubrir cómo trabajan realmente las multinacionales en la práctica y cómo deben desarrollar sus estrategias en el futuro. «Una lectura necesaria para cualquiera que esté interesado en la estructura evolutiva de la economía internacional o la estrategia y estructura...



[READ ONLINE](#)
[2.96 MB]

Reviews

Absolutely essential read publication. it absolutely was writtern very completely and valuable. It is extremely difficult to leave it before concluding, once you begin to read the book.

-- Sarai Lebsack

Thorough guide for book enthusiasts. I am quite late in start reading this one, but better then never. Your lifestyle span will be transform when you total reading this article book.

-- Lindsey Larson