

En portada
 Empresa
 Mundo
 Inversiones
 Mercados
 En cifras
 Libros
 ¿Sabía usted?



- Newsletter
 - Archivo
 - Contacto

[Inicio](#)

Libros



EL ARBITRAJE MERCANTIL INTERNACIONAL ON LINE

Edita: **ICEX**
 Autores: **José Luis Roca**
 Idioma: **Español**
 Nº de páginas: **68**
 PVP: **5.0**

[Más información](#)

La rápida evolución experimentada por Internet en los últimos años ha propiciado la aparición de nuevas formas de contratación e, igualmente, el desarrollo de nuevos métodos de resolución de conflictos, como el arbitraje on-line (en el que se actúa electrónicamente a través de la plataforma o sala virtual elegida por las partes), que el colectivo empresarial, especialmente dentro del sector exportador, debería conocer para competir con mayores garantías y seguridad jurídica en el ámbito mercantil internacional. Ese es, precisamente, uno de los objetivos principales de este cuaderno básico editado por el ICEX: profundizar en el conocimiento de la técnica arbitral on-line en el terreno de las transacciones de comercio exterior business to business (B2B) - fases, formas y clases de laudos, efectos y ejecución, etc.-, y analizar el empleo práctico y las ventajas de esta herramienta extrajudicial de resolución de controversias.



BUSINESS AND INVESTMENTS IN ASIA. NEW CHALLENGES, NEW OPPORTUNITIES

Edita: **ESIC**
 Autores: **Jorge Mongay**
 Idioma: **Inglés**
 Nº de páginas: **283**
 PVP: **22.0**

[Más información](#)

De acuerdo con el autor, Asia será durante los próximos 20 años el área más dinámica en materia comercial y de inversiones gracias, entre otros factores, a su fuerte crecimiento demográfico, al aumento del consumo interno o a los proyectos de mejora de infraestructuras que aún deben acometer muchos países. Ante dicha perspectiva, este libro recoge los principales aspectos que una empresa occidental (especialmente desde el punto de vista inversor) debería considerar para hacer negocios en la zona de manera eficiente: sectores de oportunidad, política fiscal, incentivos para la inversión extranjera, legislación, situación política, capital humano, recursos naturales, etc. El estudio de estos parámetros se centra, en concreto, en 10 mercados asiáticos: China, Camboya, Vietnam, Japón, Laos, Corea del Sur, Singapur, Tailandia, India y Hong Kong.



NEGOCIAR PARA CONSEGUIR

Edita: **Pearson Educación**
 Autores: **Mercedes Costa, Mariana Segura**
 Idioma: **Español**
 Nº de páginas: **304**
 PVP: **18.95**

[Más información](#)

Frecuentemente se habla de "intereses", "cooperación", "creación de valor"..., pero raramente se aporta una buena definición de estos términos o se aprovecha su potencial en el proceso negociador. Las autoras de esta obra, profesoras del Centro de Negociación y Mediación del IE Business School, abordan en ella la tarea de ahondar en esos conceptos y en su desarrollo aplicado, para ayudar al lector a afrontar el difícil reto de negociar. En su opinión, el éxito se basa en sustituir posturas cerradas de autodefensa y enfrentamiento por preparación, creatividad y diálogo proactivo; es decir, competir cooperando para lograr un beneficio para todas las partes mediante la resolución conjunta de problemas. El manual se estructura en cuatro bloques temáticos, dedicados a los conceptos clave sobre los que construir una negociación sólida y rigurosa: motivaciones de los negociadores, cooperación competitiva, creación de valor y negociación intercultural.

AMSO LEGAL | POLÍTICA DE PRIVACIDAD

*Servicios
Personalizados
en el exterior*

Más cerca para llegar más lejos



ICEX

ICEX

El mundo es tu mercado