

PRACTICA DE LA NEGOCIACIÓN

Bolilla I CONCEPTO DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- Arbuet Vignali Hebert "Lecciones de Derecho Diplomático" Tomo I. Cap. I
- Eisseberg, Alfredo "Curso de Derecho Diplomático" Tomo I
"Curso de Derecho Diplomático" Tomo II
capítulo V (Funciones: ítem 3)
- Cahier, Philippe "Derecho Diplomático Contemporáneo"
- Laviña, Felix "Manual de Política Internacional Contemporánea" Cap. I

Bolilla II ELEMENTOS PREPARATORIOS DE UNA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- Colaiacovo, Juan L. "Negociación y contratación Internacional".Cap. 4 y 5
- Apuntes del Lic. Miguel Bottazzi

Bolilla III FACTORES QUE INFLUYEN EN LA NEGOCIACION INTERNACIONAL

Bolilla IV REGLAS Y PAUTAS GENERALES DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- " Si de Acuerdo....."
- Eissenberg, Alfredo "Curso de Derecho Diplomático".Tomo II, cap. V (Ítems 5 y 6)
- Apuntes Lic. Miguel Bottazzi

Bolilla V. MEDIOS Y TÁCTICAS DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

- Colaiacovo, Juan L. "Negociación y contratación Internacional" Cap. V y "Comercio exterior y negociaciones internacionales". Cap. II
"Si de acuerdo....."

- Apuntes Lic. Miguel Bottazzi

Bolilla VI. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL Y POLÍTICA EXTERIOR

- Jiménez de Aréchaga, Eduardo "Curso de Derecho Internacional Público". Tomo Iv. Cap. IV.
- Colaiacovo, Juan Luis "Negociación y contratación Internacional." Cursos prácticos.
- Olivera Arocena, Política Exterior en el Uruguay
- Cahier, Philippe "Derecho Diplomático y Contemporáneo", Primera Parte

capítulo IV, items b y c.

Bolilla VII. PAPEL DE TERCEROS EN LA NEGOCIACIÓN

- Diez de Velazco, Manuel "Derecho Internacional Público", Tomo I, Cap. VI
- Jiménez de Aréchaga, E. "Derecho Internacional Público", Tomo IV, Cap. VI
- Peirano Basso, Jorge, "Buenos oficios y mediación"
- Colaiacovo, Juan "Negociación y Contratación Internacional" Capítulo VIII
 - Mediaciones papales en la historia, mediaciones ejemplos.

Bolilla VIII. LA NEGOCIACIÓN BILATERAL (TÁCTICAS Y ESTILOS)

- Si de acuerdo...."
- Apuntes Lic. Miguel Bottazzi
- Cahier, Philippe "Derecho Diplomático Contemporáneo" Primera parte, Cap. IV
- Colaiacovo, Juan Luis "Comercio exterior y negociaciones Internacionales" Cap. II.

Bolilla IX. ANÁLISIS DE CASOS CONCRETOS DE NEGOCIACIÓN POLÍTICA BILATERAL (TRATADO DEL RIO DE LA PLATA)

- Cuadernos de Derecho Internacional Público "Editorial técnica" "El Río de la Plata".
- González Lapeyre, Edison " Tratado del Río de la Plata".

Bolilla X. ANÁLISIS DE UN CASO CONCRETO DE NEGOCIACIÓN ECONOMICA BILATERAL.

- Colaicovo, Juan L. "Negociación y Contratación Internacional" Cap. III y IV
- Ejemplos: P. E.C. y C.A.U.S.E.
- Colaiacovo, Juan L. "Comercio exterior y Negociaciones Internacionales" Cap. II

Bolilla XI. OTROS CASOS DE NEGOCIACIÓN BILATERAL

Negociación tecnológica

Bolilla XII. LA NEGOCIACIÓN MULTILATERAL

- Cahier, Philippe, "Derecho Diplomático Contemporáneo" Segunda parte, Caps. III y IV.
- Colaiacovo, Juan L. "Comercio Exterior y Negociaciones Internacionales", Cap. III. Casos prácticos.

Bolilla XIII. ANÁLISIS DE CASOS CONCRETOS DE NEGOCIACIÓN POLÍTICA MULTILATERAL.

- Grupo Andino
- ALADI
- Cuenca del Plata

Bolilla XIV. LAS NEGOCIACIONES EN EL SENO DE UNA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL Y DE UNA CONFERENCIA INTERNACIONAL.

- Cahier, Philippe, "Derecho Diplomático Contemporáneo" Segunda Parte, Cap. III y IV.
- Naciones Unidas 1984, "El Derecho del Mar".

Bolilla XV. LA NEOGICACION ECONOMICA MULTILATERAL

- Colaiacovo, Juan. "Comercio exterior y Negociaciones Internacionales". Cap. II
- ALADI

Bolilla XVI. LA NEGOCIACIÓN EN EL SENO DE ORGANIZACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES DE AMBITO UNIVERSAL Y REGIONAL

- Bizzosero, Lincoln, "Toma de decisiones en política exterior" uruguayana en el caso de las dos Chinas Cuadernos de CLAEH. 1989.
- Gross Espiell, Héctor, "Diplomacia en la Patria Vieja". 1811 -1820

- I NOCIONES INTRODUCTORIAS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL
 - 1.1 Cuantificación actual y perspectivas de la Comercialización Internacional global.
 - 1.2 Significación económica de la Comercialización Internacional.
 - 1.3 Definición de la Comercialización Internacional.
 - 1.4 El Marco Institucional de la Comercialización Internacional
 - 1.4.1 El Marco Institucional.
 - 1.4.2 El Marco Regional
 - 1.4.3 El Marco Empresarial
- II ASPECTOS PARTICULARES DE LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL
 - 2.1 El Medio donde se desarrolla
 - 2.1.1 Ambiente Nacional.
 - 2.1.2 Ambiente Internacional
 - 2.1.3 Aspectos monetarios, financieros y comerciales de los diferentes ámbitos
 - 2.1.4 El papel de la Inversión en la Comercialización Internacional.
 - 2.2 Los Mercados
 - 2.2.1. Definiciones
 - 2.2.2 Tipología. (Materias primas, manufactureras, servicios, etc)
 - 2.2.3 Los circuitos Comerciales (definiciones teóricas y modelos prácticos).
 - 2.3 La Empresa

- 4.3.3 La importancia del envase y embalajes en el Comercio Internacional
- 4.3.4 Evolución de los diferentes formas de envases y embalajes.
- 4.4 Importancia y funciones de los
- 4.5 Diferentes Agentes o Auxiliares del Comercio Exterior
 - Agentes, Despachantes de Aduanas, Corredores, Transportistas

LA FINALIZACION Y LOS PRECIOS EN LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

- 5.1 La Financiación
 - 5.1.1 Las fuentes de financiamiento
 - 5.1.2 Nacionales
 - 5.1.3 Internacionales
 - 5.1.4 Créditos de Exportación
 - 5.1.5 Seguros de Crédito a la exportación
- 5.2 La estrategia del Precio
 - 5.2.1 Los precios
 - 5.2.1.1 Objetivos
 - 5.2.1.2 Políticas y enfoques
 - 5.2.2 Costos
 - 5.2.2.1 Competencia
 - 5.2.2.2 Mercado y Demanda
- 5.3 Cotizaciones, análisis según cantidad, calidad y tiempo

LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL DE SERVICIOS

- 6.1 Visión Histórica
- 6.2 Conceptualización
 - 6.2.1 Caracterización de los Servicios
 - 6.2.2 Dificultades en torno a la definición
 - 6.2.3 Clasificación
- 6.3 Importancia de los servicios en el P.B.I.
- 6.4 Importancia de los servicios en el empleo
- 6.5 Transabilidad Internacional de los servicios
- 6.6 Servicios y Desarrollo
- 6.7 Los servicios en el GATT

BIBLIOGRAFÍA

Parte I

INTERNATIONAL BUSINESS, Nays, Korth y Roudinni
Ed. Prentice Hall International, Inc. London. 1976
London, 1976.

BUSINESS HORIZONS, Robock y Simonds.
Ed. Boomington, Indiana.
Indiana, Usa, 1986.

INTERNATIONAL MARKETING. Vern Terpstra

Graduate Scholl of Business Administration
Univeristy of Michigan
Dryden Press, Illinois
Illinois, Usa, 1978

MANUAL DEL EXPORTADOR, José Ma. Moreno

COMERCIO EXTERIOR - NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.
Juan Luis Colaiacovo, 1983.

MERCADEO, UN ENFOQUE GERENCIAL, López Belloni, William Cunigham

PARTE II

INTERNATIONAL MARKETING, Vern, Terpstra, op. cit.

MULTINATIONAL MARKETING MANAGEMENT, Warren Reegan
Ed. Prentice Hall International, Inc. New Jersey
New Jersey, Usa, 1984

MANUAL DEL EXPORTADOR, José María Moreno

COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
Juan L. Colaiacovo

MERCADEO UN ENFOQUE GERENCIAL, op. Cit.

MARKETING & COMPETITIVIDAD, SU DIGANOSTICO EN LA EMPRESA
José María Ferrere - 1988
Ediciones Vicens - Vix, S.A. España

MANAGMENT, LA TECNOLOGÍA PUNTA DEL MANDO
Francisco Javier Palom Izquierdo

LOS MERCADOS INTERNACIONALES , Pratt, op. Cit.
NUEVAS FORMAS DE LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL

PARTE III

ADMINISTRACIÓN Y METODO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO
Walter Wens
Ed. Biblioteca de Cienclas de la Administración
South Pasadena, California, 1984.
California, 1984.

ORIENTACIÓN DE LA MERCADOTECNIA EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
M. Roshino
MSU Business, Topics, Division of Research
Graduate School of Bussiness Administration
Michigan State University

MARKETING & COMPETITIVIDAD SU DIAGNOSTICO EN LA EMPRESA. OP. CIT.

COMERCIALIZACION - UN ENFOQUE GERENCIAL
Mc. Carthy EEUU
Michigan University
William D. Penvaulf
Carolina del Norte 1987

FUNDAMENTOS DE LA MERCADOTECNIA, William Squitton
Prof. Of Marketing University of Colorado.
1985, Vera Edición.

FUNDAMENTOS DEL MERCADO MODERNO, Edward W.
University of Texas - Richard R. Still
University of Georgia

MERCADEO UN ENFOQUE GERENCIAL. López Belloni - Cuningham
INVESTIGACIÓN DE LOS MERCADOS. Thomas C. Kinear Teylor
DIRECCION DE MERCADOTECNIA, Philips Kother
TOMA DE DECISIONES EN MERCADOTECNIA, Philips Kother
COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD. Dr. Antonio Paoli Bolio

PARTE IV

LOS MERCADOS INTERNACIONALES E.E. PRATT
Ed. Universidad de N. York 1960
N. York, USA 1960

COMERCIO INTERNACIONAL, Kramer, d(Arlín y Root.
Ed. México, 1981.

COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES
Juan L. Colaiacovo
ESTRATEGIA INTERNACIONAL MAS ALLA DE LA EXPORTACIÓN
Martínez Echzauaga

CIRCULOS DE CALIDAD TEORIA Y PRACTICA. Izquierdo Palo

CIRCULOS DE CALIDAD EN OPERACIÓN, ESTRATEGIA, PRACTICA PARA AUMENTAR LA
PRODUCTIVIDAD, Karl Barra. Ed. Mc. Hill.

CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD PARA DIRECTORES BANCARIOS
William J.

PROMOCION DE EXPORTACIONES TEXTOS Y CASOS PRACTICOS
Juan L. Colaiacovo

MANUAL DEL EXPORTADOR
José María Moreno

PARTE V

PRINCIPIOS DE COMERCIO INTERNACIONAL, Carlos Ledesma
COMERCIO INTERNACIONAL, op. Cit.
INTERNATIONAL FINANCIAL MANAGMENT, Rodríguez y Carter
Ed. N. York, 1984.
MERCADEO UN ENFOQUE GERENCIAL, op. Cit.

