

JUAN LUIS COLAIACOVO

NEGOCIACION Y CONTRATACION INTERNACIONAL



ORGANIZACION DE LOS ESTADOS AMERICANOS (OEA)

CICOM

Centro Interamericano de Comercialización

 **EDICIONES MACCHI**

BUENOS AIRES—BOGOTA

INDICE

PRIMERA PARTE

Negociación, contratación y desarrollo de exportaciones

Capítulo 1. El GATT y América latina	3
Capítulo 2. Subcontratación internacional y desarrollo de exportaciones	23
Capítulo 3. Proyecto de exportación	35
Capítulo 4. Negociaciones: etapa de prenegociación	45
Capítulo 5. Proceso de negociación: negociación formal	63
Capítulo 6. Proceso de negociación: contratación y ejecución. Contratos	75
Capítulo 7. Negociación. Nuevos enfoques	85
Capítulo 8. Negociaciones: el papel del mediador	107
Capítulo 9. Negociación y contratación internacional	123
Capítulo 10. Negociación y contratos internacionales	139
Capítulo 11. Conflictos: mecanismos de solución	153
Capítulo 12. Arbitraje comercial internacional	171

SEGUNDA PARTE
Casos Prácticos

Capítulo 13. Ejercicio negociación Nokomo-Nibebo (Caso)	183
Capítulo 14. Ohasis (Caso)	189
Capítulo 15. El Gaucho Glotón (Caso)	193
Capítulo 16. Cipón (I).....	203
Capítulo 17. Cipón (II).....	209
Capítulo 18. El libro del año (Caso) (Negociación: identificación de intereses).....	219
Capítulo 19. Editora Panamericana S.A. (Contratación internacional)	225
Capítulo 20. El Limonero S.A. (Contratos internacionales).....	233
Capítulo 21. B&A Trading (Joint venture internacional)	245
Capítulo 22. Miami Property Leasing Corporation.....	259
Capítulo 23. Bodega Tonel de Oro (Contrato de management)	265
Capítulo 24. Jerez español	279
Capítulo 25. Caso Ta-Te-Ti	287
Capítulo 26. Pie Pequeño vs. Zapatería Princesa	293
Capítulo 27. Negociación de un protocolo de adhesión al GATT	297