

NEGOCIAÇÕES ECONÔMICAS INTERNACIONAIS: Abordagens, atores e perspectivas desde o Brasil

Luis Fernando Ayerbe e Neusa Maria Pereira Bojikian (orgs.)

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	1
<i>Luis Fernando Ayerbe e Neusa Maria Pereira Bojikian</i>	
PRIMEIRA PARTE: NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS	9
1. Negociações internacionais – teorias e técnicas	11
<i>Amâncio Jorge Silva Nunes de Oliveira e Janina Onuki</i>	
2. As variações condicionantes dos processos de negociação	33
<i>Neusa Maria Pereira Bojikian</i>	
3. Emoções: elementos para uma negociação mais cooperativa	53
<i>Monica Simionato</i>	
4. O fator intercultural e as negociações internacionais: desafios e particularidades da cultura brasileira	75
<i>Mariana de Oliveira Barros e Kelly Ribeiro França</i>	
5. Riscos em negócios internacionais: proposições para uma análise preliminar	93
<i>Moisés da Silva Marques</i>	
6. Decisões de investimento e análise de conflitos em áreas de baixa governabilidade	119
<i>Luis Fernando Ayerbe</i>	
SEGUNDA PARTE: DIPLOMACIA ECONÔMICA	143
7. Diplomacia comercial: aspectos conceituais e o papel do diplomata comercial	145
<i>Saulo P. L. Nogueira</i>	
8. As negociações comerciais internacionais e a Organização Mundial do Comércio: surgimento, princípios e o Órgão de Solução de Controvérsias	163

Fátima Cristina Bonassa Bucker

9. Diplomacia comercial agrícola: as posições do Brasil na Rodada Doha da OMC	187
---	-----

Haroldo Ramanzini Júnior e Thiago Lima

10. A negociação de Nama da Rodada Doha da OMC	209
--	-----

Frederico Arana Meira

11. Princípios e regras do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços e do Acordo sobre Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio da OMC	231
--	-----

Umberto Celli Junior

12. Negociações internacionais e propriedade intelectual	253
--	-----

Ricardo Camargo Mendes e Gabriel Kohlmann

13. Meio ambiente nas negociações comerciais internacionais	269
---	-----

Luciana Togeiro de Almeida

14. A formação do regime internacional de trabalho	291
--	-----

Kjeld Aagaard Jakobsen

15. Finanças internacionais e regimes cambiais	315
--	-----

Luiz Afonso Simoens da Silva

TERCEIRA PARTE: ARTICULAÇÕES POLÍTICAS E PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS	343
---	-----

16. As mudanças na inserção brasileira na América Latina nos anos 1990 e no início do século XXI	345
--	-----

Tullo Vigevani

17. Negociando com os Estados Unidos	369
--------------------------------------	-----

Diogo Zancan Bonomo

18. Negociando com a União Europeia	397
-------------------------------------	-----

Christian Lohbauer e Marília Rangel Ribas Martins

19. Negócios na China	417
-----------------------	-----

Luis Antonio Paulino e Marcos Cordeiro Pires

SOBRE OS AUTORES	441
------------------	-----

