

---

ESTUDIOS  
INTERNACIONALES

La estrategia  
y práctica de las  
Negociaciones  
Internacionales

Obra editada bajo la dirección de

*Pilar Armanet Armanet*

Con el patrocinio de la Corporación para el Progreso

Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile

EDITORIAL UNIVERSITARIA

---

# LA ESTRATEGIA Y PRACTICA DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

*Obra editada bajo la dirección de*

PILAR ARMANET ARMANET

Con el patrocinio de la

CORPORACION PARA EL PROGRESO



INSTITUTO DE  
ESTUDIOS INTERNACIONALES  
DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE

EDITORIAL UNIVERSITARIA  
SANTIAGO DE CHILE

# INDICE

<i>Introducción. Pilar Armanet</i> . . . . .	11
--	----

## *Primera Parte*

### LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES: LA PERSPECTIVA DEL SECTOR PÚBLICO

Las negociaciones internacionales en la perspectiva del sector público: experiencias y prioridades. <i>Pablo Baraona</i> . . . . .	14
La Banca privada extranjera y reglamentación del Financiamiento Externo Chileno. <i>Hernán Felipe Errázuriz</i> . . . . .	17
Las inversiones extranjeras en Chile. <i>Juan Ramón Samaniego</i> . . . . .	32

## *Segunda Parte*

### LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES: LA PERSPECTIVA DEL SECTOR PRIVADO

Las negociaciones internacionales: una experiencia financiera. <i>Rolf Lüders</i> . . . . .	40
Las negociaciones internacionales en la perspectiva del sector privado: experiencias y necesidades. <i>Ricardo Claro Valdés</i> . . . . .	48
Las negociaciones internacionales y la asociación internacional. <i>Edmundo Miquel</i> . . . . .	54
Las negociaciones internacionales en la perspectiva del sector exportador. <i>Fernando Leniz</i> . . . . .	59

## *Tercera Parte*

### LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES: UNA PERSPECTIVA ACADÉMICA

Las negociaciones internacionales en una perspectiva académica: El rol del Estado y de la Empresa multinacional. <i>Francisco Orrego Vicuña</i> . . . . .	70
---	----

*Cuarta Parte*

LA ESTRATEGIA DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

La empresa multinacional y el Tercer Mundo. Algunas consideraciones sobre análisis y negociación con la empresa multinacional. <i>Nancy S. Truitt</i> . . . . .	86
Negociación y Tecnología. <i>Roberto Dañino</i> . . . . .	94
Nómina de participantes en el Seminario . . . . .	111
Programa . . . . .	112
Colección Estudios Internacionales . . . . .	114

7