



## Bibliografía

### EDC -109 Informática Aplicada a la Dirección de Negocios Internacionales

Bassi, E. (1999). *Globalización de negocios: constituyendo estrategias competitivas*. México: Editorial Limusa.

Cezar Ortellado, B. d. A. (2021). *Negociaciones internacionales: ¿quién manda influencia empresarial en la participación brasileña en las negociaciones del Acuerdo Mercosur-UE*. Chisinau, Republic of Moldova Europe: Scienza Scripts.

Consejo Regional De Cámaras Oficiales Españolas De Comercio En América Central Y República. (2009). *Guía de negocios*. Guatemala: Consejo Regional de Cámaras Oficiales Españolas de Comercio en América central y República Dominicana.

Cue Mancera, A. (2015). *Negocios internacionales: en un mundo globalizado*. (1a. ed.).

Daniels, J. D. , & Radebaugh, L. H. (2000). *Negocios internacionales Libro perdido*. (8a. ed.).

Daniels, J. D. (2013). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. (Décima cuarta edición.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson.

Estevadeordal, A. , & Giordano, P. (2011). *Invertir en integración: los retornos de la complementariedad entre software y hardware*.

Hill, C. W. L. (2011). *Negocios internacionales: competencia en el mercado global*. (Octava edición.). México, D.F: McGraw-Hill.

Hill, C. W. L. (2015). *Negocios internacionales: cómo competir en el mercado laboral*. (10a. ed.).

Lewicki, R. J. , & Saunders, D. M. (2012). *Fundamentos de negociación*. (Quinta edición.). México, D.F: McGraw-Hill Interamericana.





**Instituto de Educación Superior en Formación  
Diplomática y Consular  
BIBLIOTECA**

Muñoz Cañavate, A. (2012). *Recursos de información para la inteligencia competitiva: una guía para la toma de decisiones*.

Rubio Silfa, C. C. (2021). *Incidencia del MIREX en los negocios internacionales de la República Dominicana durante los años 2014-2016*. Santo Domingo, República Dominicana: INESDYC.

Salacuse, J. W. (1993). *Transacciones internacionales: los negocios en el mercado mundial*. (1a. ed.).

Valls Roig, A. (2010). *Negocie disfrute y gane: desarrolla tu habilidad para negociar en todas las situaciones*. (segunda edición.). Barcelona, España: Amat Editorial.

Witker V, J. (1987). *Metodología de la enseñanza del derecho*.

