



## Renegociar el contrato en las alianzas estratégicas [

Ariño, África

Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S. L,  
[2002]

Administración de empresas Empresas Alianzas Relaciones internacionales Contratos Acuerdos Strategic alliances (Business) Strategic alliances (Business)- Negotiation Negotiation in business Management Empresas- Alianzas estratégicas de empresas Contratos

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTMwOTM2ODA>

**Título:** Renegociar el contrato en las alianzas estratégicas [Recurso electrónico] África Ariño, Jeffrey J. Reuer

**Editorial:** [Barcelona] Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L [2002]

**Descripción física:** 82-86 p.

**Fechas de publicación:** Núm. 110 (Septiembre-Oct. 2002)-

**Mención de serie:** E-Libro

**Detalles del sistema:** Modo de acceso: World Wide Web

**Fuente de adquisición directa:** E-Libro

**Lengua:** Artículos en castellano

**ISSN:** 0210-900X 0210-900X48

**Autores:** Reuer, Jeffrey J., aut

### Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- [informa@baratz.es](mailto:informa@baratz.es)