

CARÁCTER SUCESIVO DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

EXTRACTO



OBJETIVOS

1. Identificar el carácter sucesivo de la negociación internacional para utilizarlo como herramienta de desarrollo y progresión.
2. Conocer la tipología de contratos internacionales aplicados a la PYME, como forma de evolución de los procesos de negociación internacional.
3. Desarrollar habilidades en la estimación de las formas de evolución y desarrollo de negociaciones internacionales sucesivas.

CONTENIDO

1. LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL COMO PROCESO DE APROXIMACIONES SUCESIVAS

- Las aproximaciones sucesivas en la negociación internacional.
- La relatividad y ajuste del acuerdo según el entorno cultural.
- El mantenimiento de la relación como herramienta negociadora.
- El tratamiento permanente de las barreras multiculturales.
- La evolución de la negociación y de las modalidades de contrato.

2. PARTICULARIDADES DE LOS DIFERENTES TIPOS DE NEGOCIACIÓN APLICADOS A LA PYME

- La negociación comercial, export., import., venta de servicios.
- La negociación de contratos de distribución
- La negociación de alianzas o cooperación
- La negociación de proyectos de deslocalización
- La negociación en entornos de connotación política.
- La negociación en licitaciones y/o concursos.

3. PARTICULARIDADES DE LOS DIFERENTES TIPOS DE NEGOCIACIÓN APLICADOS A LA PYME.

COMO TRATAR LA RELATIVIDAD Y AJUSTE DEL ACUERDO SEGÚN EL PERFIL CULTURAL DEL NEGOCIADOR

FORMALIZACIÓN Y RELATIVIDAD DEL ACUERDO

FORMALIZACIÓN DEL ACUERDO

IMPLEMENTACIÓN Y TRABAJO CONJUNTO

AVERSIÓN A LA INCERTIDUMBRE

- Alta - ACUERDO DETALLADO
- Baja - ACUERDO GENERAL

PRECISIÓN DEL LENGUAJE VERBAL

- Alta Incidencia del Contexto ACUERDO GENERAL
- Baja Incidencia del Contexto ACUERDO DETALLADO

- ▶ Dejar por escrito los aspectos relacionados con parámetros tangibles de la negociación (Precio, condiciones de pago, formas de entrega, principales servicios).
- ▶ Establecer formalmente los tiempos de duración y de renovación y las instancias jurídicas competentes para tratar conflictos.
- ▶ Preservar formalmente acuerdos relacionados con los principales objetivos de nuestra parte alcanzados en la negociación.
- ▶ La formalización puede hacerse según cualquier formato con valor jurídico, ante tribunales internacionales, que no necesariamente tiene que ser un contrato.

- ▶ Especificaciones técnicas
- ▶ Servicios asociados
- ▶ Infraestructura y logística
- ▶ Condiciones generales
- ▶ Plazos de entrega
- ▶ Plazos de pago
- ▶ Aspectos financieros, contables y fiscales.
- ▶ Volúmenes
- ▶ Acciones marketing
- ▶ Gestión de recursos humanos
- ▶ Malos entendidos culturales
- ▶ Evolución de la relación y de las perspectivas del negocio conjunto.

PARTICULARIDADES DE LOS DIFERENTES TIPOS DE NEGOCIACIÓN APLICADOS A LA PYME

FACTORES DE NEGOC. SECTOR PRIVADO

EXPORT. / IMPORT. Y VENTA DE SERVICIOS

- ▶ Tipo y gama de producto y/o servicio.
- ▶ Adaptación a la cultura local
- ▶ Calidad. / Cantidad / Precio
- ▶ Condiciones de importación y exportación
- ▶ Certificaciones
- ▶ Condiciones de transporte y de entrega
- ▶ Plazo de entrega
- ▶ Condiciones y medios de pago.
- ▶ Servicios complementarios.

DISTRIBUCIÓN

- ▶ Objetivos comerciales.
- ▶ Gama de productos.
- ▶ Área geográfica.
- ▶ Exclusividad.
- ▶ Suministro a otros clientes.
- ▶ Condiciones de entrega y de pago.
- ▶ Precios y descuentos.
- ▶ Marcas y derechos de propiedad industrial.
- ▶ Intercambio de información.
- ▶ Pactos de no competencia.
- ▶ Duración y causas de extinción del contrato.

ALIANZAS O COOPERACIÓN

- ▶ Delimitación de productos, sectores, mercados y clientes.
- ▶ Aportaciones de capital de cada socio.
- ▶ Valoración de activos, Patentes, Marcas, asistencia técnica, etc.
- ▶ Compras de materias primas, componentes, maquinaria, etc.
- ▶ Planes de marketing
- ▶ Composición de los órganos de Administración.
- ▶ Sistemas para la toma de decisiones.
- ▶ Política de amortizaciones y nuevas inversiones.
- ▶ Política de reparto de beneficios.
- ▶ Diseño de la estructura directiva.
- ▶ Selección y contratación de personal.

DESLOCALIZACIÓN

- ▶ Políticas y leyes para la inversión extranjera.
- ▶ Condiciones económicas de la zona
- ▶ Condiciones de contratación y calificación de los recursos humanos
- ▶ Fluctuación de la fuerza laboral
- ▶ Políticas y leyes comerciales
- ▶ Políticas y leyes impositivas
- ▶ Solidez y estabilidad de la legislación vigente
- ▶ Normativas de calidad
- ▶ Protección de marcas y patentes.

FACTORES DE ÉXITO EN LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

