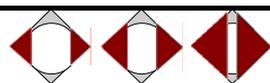


INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Capital Federal - Argentina - 4825-4699/4910 - E-Mail: info@ianca.com.ar

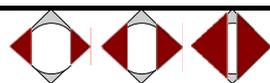
Negociación Internacional para Exportadores		Fecha	
SISTEMA	ASPECTOS A CONSIDERAR		VºBº
Social	1	¿Cuál es el nivel de formalismo exigido en términos de vestuario, empleo del nombre de pila, utilización de títulos, forma de saludo, etcétera?	
	2	¿Los negocios son desarrollados solamente en las oficinas, o también después de la tramitación, por ejemplo, durante un trago, o una comida, o en un campo de golf?	
	3	¿Las reuniones sociales incluyen las esposas o las vistas familiares, o todo el entretenimiento ocurre en restaurantes, bares, clubes, etcétera?	
	4	¿Qué se espera en materia de presentes o atenciones?	
	5	¿Las personas aceptan —de buena fe— las críticas de otros y se someten a ellas?	
	6	¿Qué importancia tienen las cuestiones de dignidad y de prestigio, personal y organizacional?	
	7	¿Existen problemas específicos? por ejemplo, cuestiones relacionadas a religión, raza, política, sexo?	
	8	¿Las mujeres participan en las negociaciones, y en caso afirmativo, en términos de igualdad con los hombres?	
Comercial	9	¿De qué forma son conducidas las negociaciones? ¿Ella ocurre, previamente, entre los dirigentes de la organización (árabes), o todos los niveles están implicados (japoneses)?	
	10	¿Existe alguna delegación real de autoridad o de decisión?	
	11	¿Se exige que todo sea realizado por escrito (mundo Europa oriental) o todos los acuerdos son considerados compromisos?	
	12	¿Qué significación se le atribuye a los contratos?	
	13	¿Los consultores profesionales, por ejemplo: los abogados, los contadores, los ingenieros, etcétera desempeñan un papel fundamental en las negociaciones o en el proceso de toma de decisiones (mundo EE.UU.), o ellos son considerados como subordinados cuya función consiste en emplear las palabras correctas y/o en dar el apoyo logístico apropiado?	
	14	¿Las reuniones formales son conducidas por los líderes de ambos equipos, con una participación verbal de otros miembros o sólo se le someten las hipótesis al serle específicamente solicitadas para que así procedan?	
	15	¿Existe espionaje industrial? ¿Cuán cautelosamente se debe proceder en la emisión de papeles, o es lo mismo prescindir de la presentación de los mismos?	
	16	¿La persuasión es menester como garantía o como excusa para la negociación? En caso afirmativo, ¿de forma ella se realiza y cuáles son sus términos habituales?	
	17	¿Los contratos pueden ser negociados con una organización o debe ser de acuerdo a los cánones legales, o debe ser por otros métodos para ser presentada una propuesta competitiva?	



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1° "C" (1117) Capital Federal - Argentina - 4825-4699/4910 - E-Mail: info@ianca.com.ar

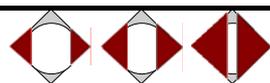
Negociación Internacional para Exportadores		Fecha	
SISTEMA	ASPECTOS A CONSIDERAR		VºBº
	18	En caso de no existir más opciones u oportunidades ¿Cuáles son los criterios fundamentales normalmente aplicados para asegurar una concesión?	
	19	¿Las cuestiones a negociar se reducen solamente al precio?	
	20	¿Las negociaciones acontecen en dos etapas, primeramente la técnica, y después, la comercial (mundo oriental)?	
	21	¿Las negociaciones son conducidas por los niveles de los cuales se espera obtener alguna concesión?	
	22	¿En qué lenguaje se realiza la negociación?	
	23	¿Los documentos pueden ser presentados en dos lenguas, siendo una de ellas la nuestra, y ambas válidas o equivalentes?	
	24	¿Las negociaciones se realizan en una dependencia oficial de exportación/importación (mundo europeo oriental), o directamente en la organización en cuestión?	
	25	¿De qué forma puede estar involucrada una oficina de compras, y qué atribuciones se espera que posean para los usuarios del tema?	
Religioso - Místico	26	¿Cuál es la religión predominante y dominante en el país del importador? (Observe que una forma de religión, en algunos contextos, puede interpretarse el sistema político, tal como fue el comunismo	
	27	¿Una religión influencia en forma significativa la conducta de:	
		a. las cuestiones políticas?	
		b. el sistema jurídico/legal?	
		c. la naturaleza, del país de origen de los productos que pueden adquirir?	
		d. las relaciones sociales y el comportamiento individual?	
e. la introducción o aceptación de las personas presentadas por nacionalidades específicas u otras asociaciones relacionadas con creencias religioso/políticas?			
f. incidencia de los feriados y los horarios de trabajo?			
Político	28	¿Cuál es el ámbito de control estatal sobre las empresas comerciales?	
	29	¿ El control estatal está organizado? :	
		a. ¿de forma central o regional?	
		b. ¿con límites de autoridad delegada originadas en núcleos centrales?	
		c. con alguna autoridad/organización estatal con la cuál deban desarrollarse las negociaciones; por ejemplo, con más de una?	
	d. ¿si es con más de una, cuáles son sus mutuas relaciones?		
	30	¿Cuál es el ámbito de interés político en determinado proyecto?	
31	¿Quiénes están interesados políticamente y con qué motivos?		
32	¿Quiénes son los respectivos poderes que se muestran interesados?		



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Capital Federal - Argentina - 4825-4699/4910 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Negociación Internacional para Exportadores		Fecha	
SISTEMA	ASPECTOS A CONSIDERAR		VºBº
	33	¿Cuál es la estabilidad del régimen vigente? ¿Está próximo a sufrir alteraciones que pueda afectar al proyecto? ¿Cuál es la fecha fijada para las elecciones y en que medida el proyecto se relaciona con las elecciones?	
	34	¿Cuáles son las relaciones políticas existentes entre los gobiernos del comprador y del vendedor? :	
		a. ¿Cuán sustituibles son los unos y los otros? b. ¿Existe propensión a la modificación de relaciones en el caso que ocurra una alteración entre ambas naciones?	
Legal	35	¿Cuál es el sistema legal? ¿Está codificado u originado en el derecho consuetudinario?	
	36	¿Es obligatorio aceptar que el contrato debe ser regentado por el sistema del comprador?	
	37	¿Cuál es el nivel de sanción de las leyes o los reglamentos vigentes y en la práctica?	
	38	¿Cuál es el grado de autosuficiencia de las cortes jurídicas en relación al poder ejecutivo?	
	39	¿Qué nivel de influencia concreta y efectiva tiene el comprador o el principal subcontratista sobre el poder judicial?	
	40	¿Cuál es la escala de tiempo para los procedimientos jurídicos?	
	41	¿Qué recursos existen en las sanciones de las sentencias jurídicas?	
	42	¿Existe algún procedimiento para la sanción arbitraria a extranjeros? ¿Cuál sería el procedimiento?	
	43	¿El sistema legal del comprador tiende a: a. inhibir las negociaciones que concreten acuerdos que admitan concesiones? b. restringir la autoridad de los responsables de cerrar, otorgar o rectificar contratos?	
	44	¿Existe firma local de confianza independiente del comprador?	
	45	¿Es necesario instituir legalmente una firma local con el fin de ejecutar el trabajo en la región?	
	46	¿Cuáles son las reglas para constituir una firma local, en especial en lo referente a los accionistas, honorarios por servicios administrativos, remesas de utilidades o de patrimonio?	
	47	¿Cuáles son las directivas relacionadas con empleo y seguridad social? ¿Cómo son aplicadas a los extranjeros?	
	48	¿Un Profesional (por ejemplo: un ingeniero), miembro del centro o consejo profesional local, debe ser empleado?	
	49	¿Estas cuestiones de empleo y dependencia pueden tener divergencias en la medida que se va instalando la organización localmente registrada? En especial en el caso de una empresa extranjera	



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Capital Federal - Argentina - 4825-4699/4910 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Negociación Internacional para Exportadores		Fecha	
SISTEMA	ASPECTOS A CONSIDERAR		VºBº
	50	¿Es obligatorio aceptar que el contrato debe ser regentado por el sistema del comprador?	
Financiero y Fiscal	51	¿Cuál es el tasa del sistema de crédito a la exportación e importación concerniente al territorio en cuestión?	
	52	¿Existe algún límite territorial establecido?	
	53	¿Cuál es la tasa para la autorización de divisa del país?	
	54	¿El país recurre al Fondo Monetario Internacional? ¿Con qué resultados?	
	55	¿Cuán voluminosas son las reservas del país en divisas?	
	56	¿A que productos extranjeros se encuentran subordinados para lograr rentabilidad?	
	57	¿La moneda corriente en el territorio se puede cambiar libremente? ¿Cuáles son las restricciones?	
	58	¿Cuál es el porcentaje para las obligaciones a pagar para cancelar honorarios?	
	59	¿Se está en condiciones de adquirir cartas de crédito conformadas en nuestro país?	
	60	¿En qué procedimientos debe intervenir el Banco Central para la adquisición o pago en divisas?	
	61	¿Cuáles son las leyes tributarias, en particular, aquellos impuestos a la renta y a los bienes que se encuentran subordinados?	
	62	¿La tributación puede ser restringida al país en cuestión? ¿Existen convenciones tributarias binacionales en vigor con algún país de la región?	
	63	¿Cuáles son los reglamentos de pago de impuestos aduaneros?	
	64	¿Las remesas de pagos fiscales están sometidas a la emisión de créditos de despacho o de tributación?	
	65	¿Cuál es la forma de las remesas y de cuánto tiempo requieren?	
	66	¿Las ganancias de una empresa local, pueden ser remitidas a otros países? ¿Cuáles son las reglas y los procedimientos para ello?	
67	¿Cuáles son los reglamentos de pagos de impuestos aduaneros? ¿Existe la posibilidad de un contrato tomado a crédito?		
68	¿Existen otros honorarios, como impuestos aduaneros tasas, los cuáles el contratante debe abonar?		
De Infraestructura y Logística	69	¿Cuáles son las disponibilidades en lo referente a? :	
		a. ¿mano de obra especializada y no especializada indispensable?	
		b. ¿equipo profesional?	
		c. ¿materiales de construcción?	
		d. ¿planta estructural?	
		e. ¿facilidades de mantenimiento?	
		f. ¿subcontratistas competentes?	
	g. ¿financiamientos idóneos?		



INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

Larrea 1051 Piso 1º "C" (1117) Capital Federal - Argentina - 4825-4699/4910 - E-Mail: info@ianca.com.ar

Negociación Internacional para Exportadores		Fecha	
SISTEMA	ASPECTOS A CONSIDERAR		VºBº
	70	¿El contrato será negociado y administrado según el lenguaje local?	
	71	¿Qué restricciones existen en? :	
		a. ¿contratación de equipo de trabajo en el exterior y por que lapsos?	
		b. ¿la importación de materiales que son fabricados localmente?	
		c. ¿la importación de la planta?	
	72	¿Cuál es la viabilidad de obtener traductores confiables e idóneos?	
	73	¿Los problemas de logística respecto de? :	
		a. ¿facilidades de desembarco en el puerto y los tiempos de espera?	
		b. ¿acceso a la vía de ingreso en ferrocarril/rutas de destino, en relación al volumen y al peso de las cargas a ser transportadas?	
		c. ¿transporte aéreo de cabotaje, para el caso de requerirse líneas aéreas locales?	
		d. ¿fluidez de los despachos, particularmente en los períodos pico y los feriados?	
	74	¿Qué dificultades de suponen con relación al clima, cómo? :	
		a. ¿temporadas de lluvias?	
		b. ¿invierno, nevadas o heladas?	
		c. ¿verano, alta temperatura?	
d. ¿terremotos, volcanes, maremotos?			
	e. ¿humedad excesiva?		
Negoterciación		Responsable	Organización