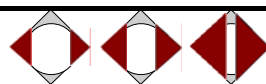


INSTITUTO ARGENTINO DE NEGOCIACIÓN, CONCILIACIÓN Y ARBITRAJE

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

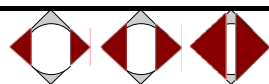
| Negociación Internacional para Exportadores | | Fecha | |
|---|---|---|------|
| | | | |
| SISTEMA | ASPECTOS A CONSIDERAR | | VºBº |
| | 18 | En caso de no existir más opciones u oportunidades ¿Cuáles son los criterios fundamentales normalmente aplicados para asegurar una concesión? | |
| | 19 | ¿Las 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 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 |
| | 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 |
| | | | |