



NOMBRE DE ALUMNO:

JORGE ANTONIO FERNANDEZ GOMEZ

NOMBRE DEL PROFESOR JULIO CESAR VAZQUEZ

NOMBRE DEL TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

MATERIA: TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES GRADO: 9a CUATRIMESTRE

GRUPO: SEMIESCOLARIZADO

Negociación internacional.

¿Que es?

POR NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL AQUELLA SE ENTIENDE AQUELLA NEGOCIACIÓN EN LA CUAL INTERVIENEN PARTES DE DIFERENTES PAÍSES, ES DECIR, QUE SE MUEVEN EN MERCADOS EXTERIORES. LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DE TIPO COMERCIAL, SE ENFOCA EN EMPRESAS QUE PROVIENE DE PAÍSES DIFERENTES Y BUSCAN ACUERDOS DE COMERCIALIZACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS EN PAÍSES DISTINTOS AL DEL PROVEEDOR DEL BIEN O SERVICIO. ENTRE ESTOS ACUERDOS SE PUEDEN NOMBRAR: COMPRAVENTA INTERNACIONAL, ACUERDO CON UN INTERMEDIARIO O ALIANZA ESTRATÉGICA.

¿En que marcos se desarrolla?

- *Marco legal
- *Marco Fiscal
- *Marco financiero

¿Cuales son los principios de una negociación internacional?

- ADOPTAR UN ENFOQUE GANADOR
- CONOCER Y APLICAR EL CONCEPTO DE MARGEN DE MANIOBRA EN FUNCIÓN DE CADA PAIS
- COMPRENDER LAS DIFERENCIAS DE UNA NEGOCIACIÓN NACIONAL A UNA INTERNACIONAL
- TENER ENCUESTA LOS ELEMENTOS CULTURALES DE CADA PAIS
- SABER PLANIFICAR LA NEGOCIACIÓN
- CONOCER LAS TECNIACAS QUE PERMITEN AVANZAR EN UNA NEGOCIACIÓN Y CERRAR EL ACUERDO

¿Cuales son los estilos de negociación?

- TRATADOS DE LIBRE COMERCIO
- ACUERDOS COMERCIALES
- ALIANZAS COMERCIALES

Negociación internacional.

Elementos de negociación

- GLOBALIZACIÓN COMERCIO MUNDIAL E INVERSIONES INTERNACIONALES
- DIFERENCIAS ENTRE PAISES
- ENTORNO FINANCIERO EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES