

JOSÉ ANTONIO PARÍS

NEGOCIOS INTERNACIONALES

DESDE LATINOAMÉRICA

Con la colaboración de:

Alejandra Giacosa, Santiago Fernández Plastino
y Aleida Muñiz Terra



SUMARIO

Prefacio	XVII
Capítulo 1: Posibilidades de hacer negocios internacionales desde Latinoamérica	1
La evolución de los negocios internacionales	4
Los negocios internacionales	10
El negocio internacional en el marco de la globalización desde Latinoamérica	13
La situación de América Latina respecto a los negocios internacionales ..	16
Las ventajas absolutas, comparativas y competitivas de las naciones	36
Las ventajas que deberá generar Latinoamérica	54
Bibliografía del capítulo	70
Páginas consultadas	72
Capítulo 2: La integración de Latinoamérica para afrontar la globalización	73
La integración total de Sudamérica: la UNASUR	74
Historial de la UNASUR	77
Objetivos de la UNASUR	79
Gobierno de la UNASUR	81
Economía de la región	83
Exportaciones de la región	86
La integración total de Sudamérica: ¿utopía o realidad?	89
Bibliografía del capítulo	90
Páginas consultadas	90
Capítulo 3: La decisión de la empresa de internacionalizar sus negocios	91
¿Cuándo se está listo para internacionalizarse?	91
Factores que influyen en la cultura de la organización	95
Hacia un cambio cultural de la organización	100
Bibliografía del capítulo	109
Páginas consultadas	110

Capítulo 4: Los aspectos legales de los negocios internacionales	111
El impacto de la legislación en los negocios internacionales	111
La evolución del comercio internacional	117
Papel de los contratos en el comercio internacional.....	120
Modalidades de los contratos	128
Etapas para la realización del contrato internacional	129
Introducción al arbitraje internacional	130
Bibliografía del capítulo	144
Páginas consultadas	145
Capítulo 5: La preparación previa a los negocios internacionales	147
Los preparativos para los negocios internacionales	147
Actividades a desarrollar para realizar negocios internacionales	150
Organismos de apoyo a los negocios internacionales.....	155
Formas para captar los negocios internacionales desde la misma empresa	156
La participación en una feria o exposición internacional	161
La participación en una rueda de negocios internacional	168
Bibliografía del capítulo	176
Capítulo 6: La negociación internacional	179
Introducción a la negociación internacional	179
La teoría tradicional o de negociación competitiva	182
La teoría integral o colaborativa	188
Las reglas del nuevo juego de la negociación	195
Las dimensiones de la negociación: vertical/horizontal y externa/interna	197
Ocho principios para realizar una negociación eficaz	201
Principio N° 1: Satisfacer las necesidades más que los deseos.....	202
Principio N° 2: Conocer el alcance y la fuerza de cada parte.....	205
Principio N° 3: Plantear el caso en forma ventajosa	208
Principio N° 4: Establecer aspiraciones altas pero razonables	211
Principio N° 5: Desarrollar opciones y una estrategia de concesiones .	213
Principio N° 6: Administrar la información hábilmente	217
Principio N° 7: Gestionar eficazmente la relación interpersonal	221
Principio N° 8: No olvidar prepararse para futuras negociaciones ...	225
Preparación de la negociación	227
Proceso de interacción en la negociación	231
Las variables que intervienen en la negociación internacional	234
Bibliografía del capítulo	240

Capítulo 7: Los perfiles de negociación internacional	243
Introducción a los perfiles de negociación internacional	243
El estilo negociador de los angloamericanos	246
El estilo negociador de los chinos	259
El estilo negociador de los japoneses	267
El estilo negociador de los hindúes	274
El estilo negociador de los árabes	282
El estilo negociador de los europeos	298
El estilo negociador de la gente del Pacífico	326
El estilo negociador de los africanos	329
Bibliografía del capítulo	332
Páginas consultadas	333
Capítulo 8: Aspectos operativos del comercio internacional	335
Aspectos operativos del negocio internacional: las operaciones internacionales	335
La operatoria de comercio exterior: nomenclador arancelario	336
Destinaciones aduaneras	341
Incoterms (International Comercial Terms)	343
Sistema Generalizado de Preferencias	344
Origen de las mercaderías: Certificado de Origen	344
Auxiliares del comercio y del servicio aduanero	347
Estímulos a la exportación	348
Operatoria bancaria: Forma de pago internacional	349
Bibliografía del capítulo	353
Páginas consultadas	353
Capítulo 9: El manejo económico-financiero en el negocio internacional	355
Introducción al manejo económico-financiero en el negocio internacional	355
La evaluación económico-financiera de un proyecto de negocios internacional	357
Enfoques alternativos de selección de mercados internacionales	357
Proceso de elaboración del plan de negocios internacionales	360
Desarrollo del <i>mix</i> de marketing y de la estrategia comercial	370
Elaboración del presupuesto	373
Información necesaria para elaborar el presupuesto	374
Información relativa a la comercialización del producto	377
Evaluación del proyecto	385
Simulación del negocio internacional	391
Bibliografía del capítulo	393

Capítulo 10: Las divisas, su transferencia y cuestiones de moneda	395
Introducción al manejo de divisas en el negocio internacional	395
Problemas financieros en el establecimiento de sucursales en el extranjero	398
Administración del flujo de fondos desde la perspectiva de la sucursal	401
Administración centralizada de los flujos de fondos desde la perspectiva de la casa matriz	402
Problemas ocasionados por la exposición al tipo de cambio	413
Medición de la exposición económica	427
Bibliografía del capítulo	434
Capítulo 11: Aspectos impositivos, arancelarios y paraarancelarios del comercio internacional	435
La importancia de considerar los tributos y las barreras de entrada en los negocios internacionales	435
Consideraciones generales sobre tributos y barreras de entrada	438
Instrumentos cuantitativos – derechos aduaneros	439
Barreras arancelarias: definición y tipos de aranceles	440
Otros tributos cobrados en aduana	442
Instrumentos cualitativos – barreras paraarancelarias	446
Los tributos: caso Argentina	447
Los tributos: caso Brasil	454
Bibliografía del capítulo	462
Páginas consultadas	462
Capítulo 12: Aspectos logísticos de los negocios internacionales	463
La logística es una sola	463
Medios de transporte	471
Medio acuático	473
Medio aéreo	481
Medio terrestre	483
Contenedores y paletas	486
Bibliografía del capítulo	491
Páginas consultadas	491
Capítulo 13: Almacenamiento eficaz. Zonas Francas, depósitos fiscales y otras alternativas	493
Almacenamiento	493

Proceso del Sistema de almacenaje	497
Diseño y estructura de un depósito	498
Diseño a <i>layout</i> del almacén	499
Zonas que debe contemplar un almacén	500
Depósito convencional	501
Depósito trilateral o mecanizado	501
Depósito automático	504
Estructura del depósito	507
Instrumentos necesarios en un depósito	510
Manipulando inventarios: códigos de barra	513
Satisfacción y calidad de servicio	519
Parques logísticos y otras instalaciones	520
Otra alternativa de almacenaje: las Zonas Francas	523
Los depósitos fiscales	536
Bibliografía del capítulo	537
Páginas consultadas	538
Capítulo 14: El abastecimiento internacional	539
El abastecimiento internacional en las nuevas reglas de juego de la economía global	539
El abastecimiento internacional diversificado	549
Oportunidades en la realización de abastecimiento internacional	556
Amenazas al realizar abastecimiento internacional	559
El plan de abastecimiento internacional	564
Las dos filosofías de gestión de un plan de abastecimiento internacional ..	572
Patrones de demanda que caracterizan a los mercados industriales	573
El proceso de la compra industrial	577
El proceso de la compra internacional	583
Temas de análisis sobre el abastecimiento internacional	591
Bibliografía del capítulo	597
Páginas consultadas	598
Capítulo 15: Mecanismos de búsqueda y selección del cliente o proveedor internacional	599
Planificación y preparación para exposiciones, ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios afuera del país	599
Ventajas y desventajas para exposiciones, ferias, misiones comerciales y ruedas de negocios afuera del país	602
Bibliografía del capítulo	613

APÉNDICES	615
Apéndice 1: Tablas de datos estadísticos de la región Sudamérica.....	617
Apéndice 2: Tratado de constitución de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).....	619
Apéndice 3: Guía de preguntas para la auditoría cultural.....	633
Apéndice 4: Contratos típicos para los negocios internacionales.....	639
Apéndice 5: Organismos latinoamericanos de apoyo a los negocios internacionales....	715
Apéndice 6: Aspectos generales para adecuarse a los perfiles de negociadores internacionales.....	723
Apéndice 7: Cuadro comparativo de los distintos perfiles de negociadores internacionales.....	729
Apéndice 8: Modelo tipo del certificado de origen para Latinoamérica.....	733
Apéndice 9: Formas de pago en el negocio internacional.....	739
Apéndice 10: Origen de la moneda y del signo pesos.....	743
Apéndice 11: El ecodumping.....	747
Apéndice 12: El transporte multimodal.....	757
Apéndice 13: Ventajas al trabajar con Zonas Francas.....	761
Apéndice 14: Situación automotriz de Brasil.....	765
Apéndice 15: La utilización eficaz de la rueda de negocios.....	769
ANEXOS	781
Anexo 1 - Formulario de inscripción.....	783
Anexo 2 - Datos para la coordinación del transporte y hospedaje	785
Anexo 3 - Rueda de negocios - Recibos de inscripción.....	787
Anexo 4 - Evaluación confidencial de las negociaciones comerciales	789
Anexo 5 - Presupuesto.....	791