

DIFERENTES FACTORES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

YURI ESPERANZA PEDRAZA GIL ID: 100153141

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA IBEROAMERICANA

NEGOCIOS INTERNACIONALES VIRTUAL

DR. NATALY GALVIS

19 DE NOVIEMBRE DE 2023

INTRODUCCIÓN

En este trabajo vamos a encontrar los principios de los negocios internacionales que se refieren a todas aquellas cosas que influyen a la hora de realizar un negocio, los actores y su influencia en las negociaciones para apertura de mercados. Cuando empezamos a planificar un negocio es muy importante conocer el entorno al que se está enfrentando ya sea local o extranjero pues influyen varios factores como los son: factores socioeconómicos, políticos, legales, demográficos, culturales, y tecnológicos siendo esta pieza fundamental.

Estamos en una globalización con constantes cambios y para las empresas son un reto ir de la mano con esto, pues se tienen que ir actualizando con las nuevas tecnologías y avances para trabajar por un bien común y adaptarse con la situación y personalidad de la otra parte de esa manera se estará en un mercado más competitivo cuando se realiza un negocio

DIFERENTES FACTORES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

En primer lugar, tenemos que los negocios internacionales son las transacciones de negocios que se llevan a cabo entre participantes que están ubicados en más de un país así que cuando hablamos de ello nos referimos tanto a importaciones como exportaciones, los principios que tiene consisten en:

Adoptar un enfoque de ganador cuyo objetivo es alcanzar un acuerdo justo y positivo para ambas partes. De esta forma, las dos quedan satisfechas cuando se cierra el acuerdo

Conocer y aplicar el concepto de margen de maniobra en función de cada país. El margen de negociación es dinámico y difiere sustancialmente de un país a otro estas prácticas determinan no sólo la amplitud del margen de negociación si no también la forma y el momento en que se realizan las concesiones

Comprender las diferencias entre negociación nacional e internacional, la cultura de los negocios tiende a parecerse cada vez más, pero están puestas varias diferencias entre la negociación que se realiza con una empresa local y la que se realiza en mercados exteriores. Incluso cuando se negocia con una multinacional las pautas de comportamiento, los procesos y las estrategias serán algo distintos en función del país

Tener en cuenta los elementos culturales del país en el que se negocia al encontrarse con un entorno diferente las personas que van a negociar en un país extranjero tienen una percepción acerca del comportamiento de la otra parte por el hecho de ser diferente nacionalidad y cultura

Saber planificar la negociación, distinguiendo entre cada una de las etapas partiendo desde un principio cuando se conoce con quien se va a negociar dentro de esta existen seis etapas: toma de contacto, preparación, encuentro, la propuesta, discusión y cierre.

Conocer las técnicas que sirven para hacer avanzar una negociación y cerrar el acuerdo. Son varias técnicas para avanzar dentro de la negociación siempre y cuando se elija la mejor que se adapte a la situación y personalidad de la otra parte.

Los actores en las negociaciones para la apertura de mercados en los negocios internacionales son aquellos que tienen algo que decir en el momento de la reunión. Estos actores pueden ser desde productores y consumidores hasta reguladores y supervisores. Es importante destacar que, en una negociación, los actores pueden tener diferentes roles y personalidades. Por ejemplo, existen negociadores dominantes, analíticos, pasivos y emotivos. Un buen negociador debe conocer y mostrar sus fortalezas, administrar sin mostrar sus debilidades, solucionar conflictos, conocer a la otra parte y sus necesidades.

En los factores que influyen en los negocios a nivel mundial tenemos:

factores socioeconómicos: se refieren a que el comercio se ajusta a los cambios económicos y sociales que suceden dentro de los países esto varía dependiendo al sector al que pertenece la empresa.

Factores demográficos: estos nos ayudan a revisar la información dada a partir del tamaño, composición y distribución de la población es decir si tenemos la capacidad para responder a la oferta o demanda que se pueda presentar.

Factores políticos: se trata del conjunto de leyes e instituciones que regulan y limitan las conductas económicas y sociales de un país influyendo en importaciones y exportaciones ayudando a comercializa o ayudan a obstaculizar dichas estrategias

Factores legales: los negocios se tienen que enmarcar en aspectos jurídicos de leyes de decretos, reglamentos, normas que pueden afectar la ejecución de los mismos o solucionar conflictos esto varía dependiendo los diversos países

Factores culturales: hace referencia a los valores, percepciones, preferencias y conductas básicas de la sociedad podemos de hablar de términos morales, éticos, y limites a los que podemos llegar

Factores tecnológicos: juegan un papel crucial en el éxito o fracaso de una empresa. Estos factores hacen referencia a los avances y desarrollos en la tecnología que pueden afectar a la forma en que una empresa opera y compite en el mercado.

Dentro de la globalización encontramos que es un proceso de interacción e integración entre personas, empresas y gobiernos de diferentes naciones como una unión de todos los países trabajando por un bien común para lograr un cambio en la producción y consumo de las sociedades, hoy en día la globalización además de enfocarse en la economía, también lo hace en la innovación tecnológica, el ocio y cambios en la justicia. Está relacionada con comercio mundial de bienes y servicios, el flujo de capitales, así como el avance de los medios de transporte, y el uso de las nuevas tecnologías

CONCLUSIONES

En los negocios podemos encontrar diferentes factores que pueden jugar en contra o a favor de dicho negocio todo va a depender de las estrategias que se están implementando siempre y cuando informándose muy bien a lo que se esta enfrentando pues es muy importante tener en cuenta los posibles riesgos que se puedan presentar así que es necesario investigar a profundidad el entorno al que se quiere llegar sin dejar al lado los factores culturales que son pieza importante dentro de un negocios pues puede llevarlo al fracaso o al éxito y estar en contacto con las nuevas tecnologías puesto que se van desarrollando nuevos avances y así estar dentro de un mercado más competitivo a la hora de realizar un negocio

BIBLIOGRAFIA

6 principios de negociación internacional. (s. f.). DIARIO DEL EXPORTADOR. <https://www.diariodelexportador.com/2015/08/6-principios-de-negociacion.html>

Cue, Mancera, A. (2015). *Negocios Internacionales en un mundo globalizado.*
Recuperado de <https://elibro.net/es/lc/biblioibero/titulos/40424>

García, G. (2012). *Estrategias de internacionalización de la empresa: cómo realizar negocios internacionales.*
Recuperado de <https://elibro.net/es/lc/biblioibero/titulos/48986>

Las plataformas nuevos actores y reguladores de la actividad económica. (s. f.).
repositorio.

Quiroa, M. (2023, 13 octubre). *Globalización.*
Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/globalizacion.html>