



OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS, autor y coordinador de la obra, es economista y director general de la consultora Global Marketing Strategies, especializada en el área de la negociación internacional. Con 20 años de experiencia en el ámbito del comercio, marketing y la negociación internacional, ha diseñado los planes de internacionalización de empresas en multitud de sectores y países, ha participado en numerosos foros y seminarios dirigidos a directivos y ejecutivos del ámbito internacional y es autor, entre otras, de las obras: Marketing Internacional y Negociación Internacional: estrategias y casos, publicadas ambas por Ediciones Pirámide.

Conocer como negocian las personas, ejecutivos y empresas de otros países ayuda de forma significativa a obtener mejores resultados en cualquier actividad internacional.

La finalidad de esta obra no es otra que ofrecer información clara, concisa y útil para negociar en cincuenta países que representan en su conjunto más del 90% de la economía mundial. El libro se plantea como una obra de referencia cuya consulta permite orientar las estrategias y comportamientos en la negociación con empresas extranjeras.

El libro se presenta como una guía de fichas de países por orden alfabético, de Alemania a Vietnam, con cinco apartados:

- Datos básicos: población, PIB per cápita, forma de estado, divisa, idioma oficial y de negocios, religión, principales ciudades, etc.
- Entorno empresarial: descripción de la situación económica y empresarial en cinco o seis puntos clave.
- Estrategias de negociación: estilo de negociación, pautas de comunicación y escucha, cultura de regateo, argumentación, tácticas más utilizadas, forma de realizar concesiones, proceso de toma de decisiones, negociación de acuerdos y contratos, etc.
- Normas de protocolo: saludos y presentaciones, nombres y títulos, temas tabú, puntualidad y horarios, comportamientos en la mesa, gestos y comunicación no verbal, regalos, consejos sobre viajes, etc.
- Páginas web imprescindibles: selección de webs que el ejecutivo que va a visitar y negociar en el país debe conocer.

Esta obra no hubiera sido posible sin la colaboración de un centenar de ejecutivos de todo el mundo de amplia experiencia negociadora. Los conocimientos provenientes de su propia actividad comercial en los 50 países que se analizan, ofrecen al lector una información contrastada, realista y práctica.

GLOBAL MARKETING STRATEGIES es una consultora especializada en el ámbito de la negociación internacional. Su trayectoria se centró en un principio en la dirección y tutorización de planes de internacionalización de empresas en multitud de sectores y países. Actualmente esta actividad se complementa con la organización de seminarios en español y en inglés sobre "Cómo negociar con éxito en mercados exteriores", y la implantación de diversos programas en empresas como apoyo a su actividad internacional, entre otros: ©Neg Power Check (mejora de la capacidad negociadora de la empresa y el ejecutivo internacional) y ©Exportaweb (diagnóstico y mejora de la web como soporte de la actividad internacional de la empresa).

ISBN: 978-84-935410-0-2



www.globalnegotiator.com

OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS

Cómo negociar con éxito en 50 países

Global Marketing
Marketing y Negociación Internacional

3ª Edición
Revisada y actualizada

OLEGARIO LLAMAZARES GARCÍA-LOMAS

Cómo negociar con éxito en 50 países

- Datos básicos
- Entorno empresarial
- Estrategias de negociación
- Normas de protocolo
- Páginas web imprescindibles



Global Marketing

Marketing y Negociación Internacional Strategies

www.globalnegotiator.com

CÓMO NEGOCIAR CON ÉXITO EN 50 PAÍSES

Queda rigurosamente prohibida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico o por fotocopia u otros métodos o soportes, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de los mencionados derechos puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sgts. del Código Penal).

© Olegario Llamazares García-Lomas

© Global Marketing Strategies S.L., 2006, 2007, 2008

Castelló, 46

28001 Madrid. España.

Tel: 34-91-5782667

Fax: 34-91-5759009

www.globalnegotiator.com

ISBN 978-84-935410-0-2

Depósito legal: M. 11.570-2007

Impreso en España por Gráficas Ulzama

Índice

ix INTRODUCCIÓN

xi AGRADECIMIENTOS

01 PAÍSES:

01	<i>Alemania</i>	121	<i>Italia</i>
07	<i>Arabia Saudí</i>	125	<i>Japón</i>
13	<i>Argentina</i>	131	<i>Malasia</i>
17	<i>Australia</i>	135	<i>Marruecos</i>
21	<i>Bélgica</i>	139	<i>México</i>
25	<i>Brasil</i>	145	<i>Nigeria</i>
31	<i>Canadá</i>	149	<i>Paises Bajos</i>
35	<i>Chile</i>	153	<i>Panamá</i>
39	<i>China</i>	157	<i>Perú</i>
47	<i>Colombia</i>	161	<i>Polonia</i>
51	<i>Corea del Sur</i>	165	<i>Portugal</i>
55	<i>Dinamarca</i>	169	<i>Reino Unido</i>
59	<i>Ecuador</i>	175	<i>República Checa</i>
63	<i>Egipto</i>	179	<i>Rumania</i>
67	<i>España</i>	183	<i>Rusia</i>
73	<i>Estados Unidos</i>	189	<i>Singapur</i>
79	<i>Filipinas</i>	195	<i>Sudáfrica</i>
83	<i>Finlandia</i>	199	<i>Suecia</i>
89	<i>Francia</i>	203	<i>Suiza</i>
95	<i>Grecia</i>	207	<i>Tailandia</i>
99	<i>Hungría</i>	213	<i>Taiwán</i>
103	<i>India</i>	219	<i>Turquía</i>
109	<i>Indonesia</i>	223	<i>Uruguay</i>
113	<i>Irlanda</i>	227	<i>Venezuela</i>
117	<i>Israel</i>	231	<i>Vietnam</i>