



# ALIANZ CANINE WORLDWIDE

[www.alianzfederation.com](http://www.alianzfederation.com) [info@alianzfederation.com](mailto:info@alianzfederation.com)

## **NEGOCIACIÓN, DIPLOMACIA Y ACUERDOS ENTRE ORGANIZACIONES CANINAS.**

En el campo de las relaciones entre organizaciones o asociaciones caninas miembros de la Federación Internacional Alianz Canine Worldwide, negociar implica resolver diferencias, acordar compromisos y objetivos comunes.

Esta es la razón de ser miembro de esta Federación Internacional Alianz Canine Worldwide, el comportamiento y el trato de los miembros de nuestras organizaciones es y debe ser siempre correcto, diplomático y debemos recurrir siempre al entendimiento y la negociación pacífica, llegando a acuerdos que refuercen la gestión y una sólida estructura en beneficio común de los miembros asociados.

Si en algún momento entre representantes de organizaciones miembros de Alianz Canine Worldwide existiera algún desacuerdo, y no existe normativa de esta Federación Internacional regulada para ese problema en concreto, será el comité diplomático de la federación quien mediará en el conflicto. No se tolerará ninguna discusión y la persona que recurra provocar escándalos, insultos o intrigas, será expedientado y expulsado tanto si es miembro o asociación reconocida o colaboradora.

La negociación y la diplomacia es el método para las relaciones entre los distintos agentes que representen a su asociación en la federación, cuando surgen diferencias entre miembros u organizaciones.

La estructura de la Federación Internacional Alianz Canine Worldwide se constituye y se basa como un conjunto de normas de gran importancia para el funcionamiento correcto de la organización y sus miembros y entidades reconocidas, siendo el equipo de gobierno la autoridad que exija su cumplimiento, estas normativas tienen una única finalidad, proteger a las entidades miembros y coordinar entre ellas una gestión de colaboración y apoyo en la difusión del trabajo que se realiza. Es por eso que suele decirse que la diplomacia y la negociación comienzan cuando terminan las normativas y que la negociación es fundamental a la hora de enmarcar un proceso de unión y acuerdos para evitar conflictos entre los miembros de la organización mundial Alianz Canine Worldwide.

## **COORDINACION DE NEGOCIACION Y SOLUCIÓN DE DISCREPANCIAS**

La negociación y coordinación de acuerdos constituye una de las principales funciones de Alianz Canine Worldwide con las que debe cumplir la Comisión Diplomática y para ello se utilizará el diálogo y la negociación buscando unos acuerdos que ayuden a mejorar a todos. Los métodos de negociación y acuerdos pueden clasificarse en:

- A. Procedimientos diplomáticos.
- B. Negociación.
- C. Mecanismos de acuerdos de mínimos.
- D. Reconocimiento y colaboración.

Se han desarrollado distintos sistemas para acuerdos de ayuda y colaboración, que consisten en convenios multilaterales que contemplan diversas colaboraciones,

intercambios de jueces entre organizaciones caninas, colaboración en difundir y publicitar actos (exposiciones, cursos, etc.) conciliación, colaboración y el arbitraje.

Se debe tener en cuenta que la naturaleza de los conflictos entre nuestras organizaciones no son gubernamentales, son cuestiones entre organizaciones que gestionan libros de orígenes (pedigrí) y que organizan todo tipo de actividades y eventos relacionados con el mundo del perro. En términos generales puede decirse que la situación esta a favor de métodos diplomáticos basados en la negociación y que han menguado las negociaciones de tipo conflictivo para aumentar las de tipo cooperativo.

#### **LAS SOLUCIONES PARA LA COLABORACION NEGOCIADA**

Existen alternativas la diferencia fundamental se establece entre las negociaciones y las cooperativas.

- Miembros de pleno derecho.
- Asociacion Canina Reconocida.
- Asociacion u club de raza colaborador.

#### **COMO LLEGAR A ACUERDOS:**

- Toda negociación o acuerdo implica una interacción o intercambio entre distintas partes que tienen como objetivo obtener algo de las otras a cambio de también ceder algo. Por ello, es importante definir con mucha claridad que tipo de acuerdo se pretende.
- Toda negociación tiene la finalidad de un acuerdo de colaboración.
- En toda negociación las partes tienen que tener muy claros sus objetivos y el margen dentro del cual pueden realizar concesiones y llegar a un acuerdo.
- En toda negociación debe haber una correlación de fuerzas lo más equilibradas posible.
- La negociación es el proceso más personalizado que encontramos.

#### **El negociador Representante de una asociación, organización o entidad canina.**

Debe tener muy claro el acuerdo que desea con la Federación Internacional Alianz Canine Worldwide, acreditar suficientemente a que asociación, organización o entidad canina se representa y que acuerdo de colaboración desea negociar, pues es únicamente deseo de nuestra organización federativa colaborar con cuantas asociaciones, organizaciones o entidades lo soliciten, siempre que demuestren una gestión estricta y muy responsable, cumpliendo unas normas básicas de respeto entre asociaciones, organizaciones o entidades.

Esta es la base entre organizaciones caninas miembros de la Federación Internacional Alianz Canine Worldwide, nuestra finalidad es el trabajo en cooperación y la colaboración con respeto entre todos nuestros miembros.