

ALIANZ CANINE WORLDWIDE - ESPAÑA



En cumplimiento de la Directiva Europea 174/91
Reconocimiento Oficial de acuerdo con el Real Decreto 558/2001 de 25 de Mayo
Ctra. de Madrid N-301, km 384- 30500- Molina de Segura (Murcia)- ESPAÑA- EUROPA
Tel. +00 34 911 252 458 / +0034 968 386 244 – Fax. +00 34 901 708 111

www.alianzfederation.com 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 Nacional Alianz Canine Worldwide - España, negociar implica resolver diferencias, acordar compromisos y objetivos comunes.

Esta es la razón de ser miembro de esta Federación Nacional Alianz Canine Worldwide - España, 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 asociaciones de esta Federación Nacional existiera algún desacuerdo, y no existe normativa de esta Federación regulada para ese problema en concreto, será el comité diplomático de la federación quien mediará en el conflicto, no se tolerará ninguna discusión, 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 Nacional Alianz Canine Worldwide - España 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 esta Federación Nacional.

COORDINACION DE NEGOCIACION Y SOLUCIÓN DE DISCREPANCIAS

La negociación y coordinación de acuerdos constituye una de las principales funciones de Alianz Canine Worldwide - España con las que debe cumplir la Comisión Diplomática y para ello se utilizara el dialogo 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 a acuerdos de ayuda y colaboración, que consisten en convenios multilaterales que contemplan diversas colaboraciones,

intercambios de jueces entre asociaciones 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.

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

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