



Universidad
de Tarapacá



UNIVERSIDAD DE TARAPACÁ

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

Capítulo I: FUNDAMENTOS DE LA
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
INTERNACIONALES

Tema 5: Negociación Internacional
Profesor: Gustavo Gómez Velásquez

¿Qué es la Negociación Internacional?

Definición

Entendemos a la negociación internacional como un proceso entre dos o más partes, las cuales buscan escenarios de convergencia que permitan lograr un acuerdo.



Otras Definiciones

Para Rugman, Negocios Internacionales, la negociación internacional, es el estudio de las transacciones que tienen lugar en el extranjero para satisfacer las necesidades de los individuos y organizaciones. En el marco del comercio internacional, estas actividades económicas son operaciones comerciales, como es el caso de importar o exportar bienes, y la inversión directa de fondos de compañías internacionales.

Otras Definiciones

Para Frederic Pearson, Relaciones Internacionales, la negociación puede considerarse como el medio para solucionar las diferencias respecto a las prioridades de las partes en conflicto a través de intercambios de propuestas para alcanzar soluciones mutuamente aceptables.

Estrategias de Negociación

Existen diferentes estrategias de negociación, esto va a depender de muchos factores; la naturaleza y el tamaño de la organización, el contexto, las expectativas y otros.

Estrategias de Negociación

Desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales algunas estrategias básicas y generales son:

- 1) Rivalizar con la agresión (confrontar);
- 2) Ceder o dar Algo (Acomodarse); y
- 3) Solucionar problemas en forma tal que las partes ganen conjuntamente.

Etapas del proceso de Negociación

De acuerdo a Oscar Nudler, en su obra «Sobre los conflictos y las metáforas», afirma que en el marco de las relaciones internacionales, existen diferentes etapas en el proceso de negociación:

- a) Conflicto Primitivo
- b) Coexistencia
- c) Dialogo
- d) Reestructuración

Etapas del proceso de Negociación

a) **Conflicto Primitivo**

En esta punto, cada parte representa a la otra en términos totalmente negativos: equivocado, injusto, inmoral, especulador, aprovechado, etc.

Etapas del proceso de Negociación

b) Coexistencia

En esta etapa se acepta el derecho de existir de la otra, por necesidad u contexto, pero aun persiste la falta de entendimiento mutuo.

Etapas del proceso de Negociación

c) Dialogo

En esta etapa cada parte está preparada a entrar en un dialogo verdadero, con el otro a veces con el apoyo de un tercero que viabiliza el dialogo.

El verdadero dialogo implica que cada parte desarrolla la manera de captar de manera adecuada el interés de la otra parte.

Etapas del proceso de Negociación

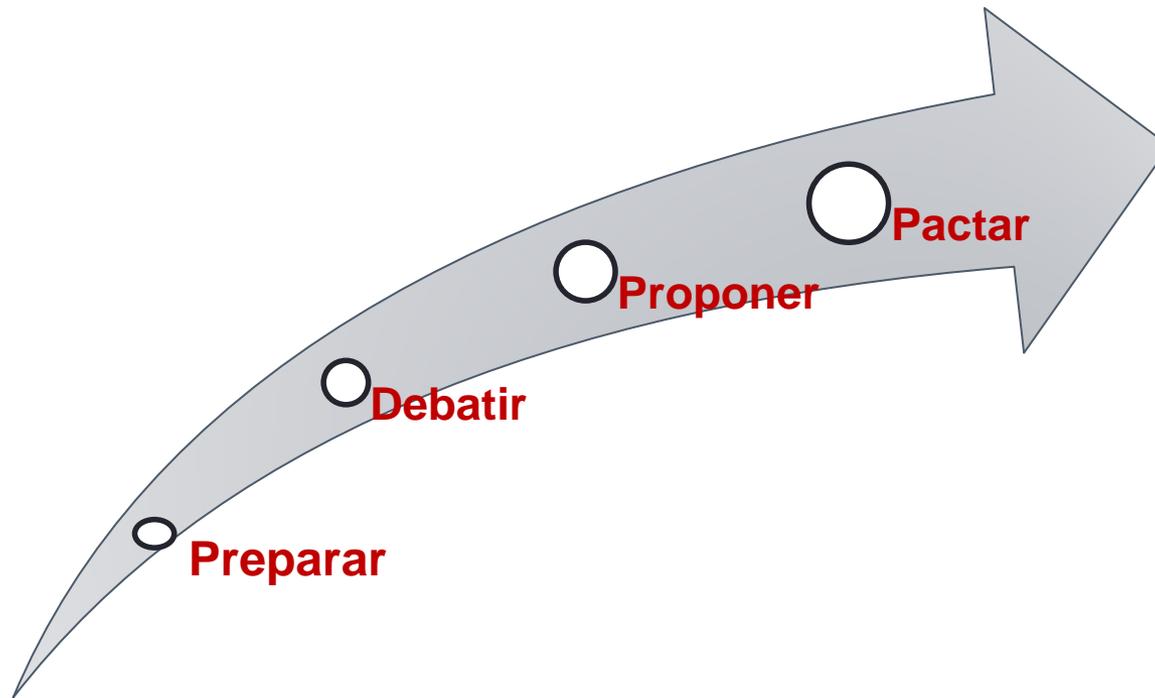
d) Reestructuración

Esta es la fase culminante de la resolución de la negociación o del conflicto. Ambas partes construyen un nuevo marco de referencia entre ambos.

Sin embargo, también es el inicio de nuevos ciclos de solución.

Fases del proceso de Negociación

De acuerdo a Gavin Kennedy, en su libro «Una Nueva Forma de Negociar», menciona que en general existen 4 fases:



Fases del proceso de Negociación

1) Preparar

Proceso por el cual se prepara previamente la negociación, la idea es estar más preparado que la otra parte con la finalidad de obtener una ventaja en el proceso de negociación. La cantidad de tiempo y esfuerzo son significativos para fortalecer la negociación.

Fases del proceso de Negociación

2) Debatir

Se refiere a la exposición continuada a la forma de negociar de las personas, demuestra que la mayor parte del comportamiento reluce en el proceso negociador.

Discusión: Ataques, acusaciones y amenazas

Constructivo: Preguntar, escuchar, resumir y dar señales

Fases del proceso de Negociación

3) Proponer

Los comportamientos de proposición, se refieren a la acción de proponer un alternativa de solución al proceso de negociación con la idea básica de que la negociación consiste en conseguir lo que uno quiere de alguien cambiándolo por algo que la otra parte quiere.

Fases del proceso de Negociación

4) Pactar

Es el final del proceso de negociación donde se establecen las condiciones generales del acuerdo, en el caso del comercio internacional se establecen; Precios, Cantidades, Incoterms, Calidad, Formas de Pago, Seguros, Envases y Embalajes, Penalidades, Tiempos y otros.

Estilos de Negociación

Existen diferentes estilos en el proceso negociador, esto dependerá de la naturaleza de la personalidad y otras características del agente negociador. Para Gavin Kennedy, una nueva forma de negociar, existen diferentes estilos de negociación que pueden relacionarse con los colores:



Estilo Rojo

Estilo Azul

Estilo Morado

Estilos de Negociación

i) **Estilo Rojo**

El estilo Rojo, se asocia a las actitudes agresivas, intimidatorias y manipuladoras, este comportamiento se da cuando un agente desea explotar al otro negociador, el resultado final busca beneficiar solamente a una de las partes. (Suma Negativa).

Actitudes Rojas

Agresivamente competitivo y no servicial

Dominar a sus oponentes

Tratar de ganar siempre

Todos los tratos son irrepetibles

Utilizar Estratagemas y trucos

Intimidar y Coaccionar

Aprovecharse del sumiso

Estilos de Negociación

ii) Estilo Azul

Los comportamientos azules se asocian con actitudes serviciales, confiadas y conciliadoras del agente negociador.

El resultado que uno busca se rige por lo que se cree que es mejor para ambos. (Suma Negativa).

Actitudes Azules

Ser servicial, incluso con socios agresivos

Mostrar respeto a todos los socios

Buscar el éxito

Todos los tratos llevan a otros

Renunciar a la manipulación

Ser sinceros

Jugar limpio

Estilos de Negociación

iii) Estilo Morado

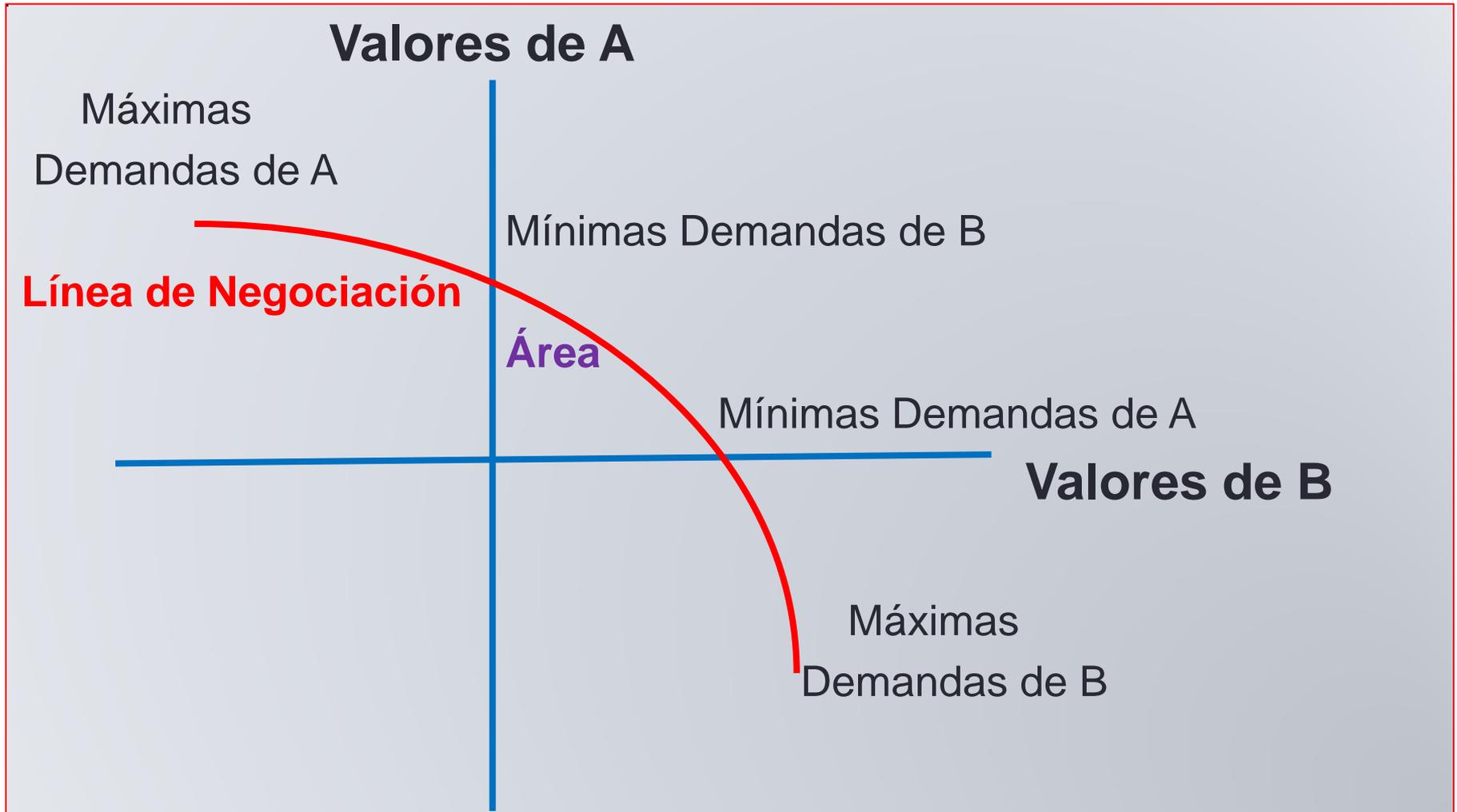
Se constituye en una especie de fusión del estilo rojo y azul, el agente negociador expresa la combinación en el proceso de negociación, así, la consiga es «Deme algo de lo quiero (Lado rojo de sus resultados), y «Le daré algo de lo que usted quiere (Lado azul de la relación).

Es decir, suma positiva en el proceso negociador.

Actitudes Moradas



Áreas de la Negociación



El contexto de las negociaciones internacionales

El contexto es uno de los elementos significativos en la negociación internacional, Así, existen otras teorías, estrategias y tácticas de la negociación:

- El manejo de la zanahoria y el garrote
- Teoría de los juegos
- Los recursos militares como herramienta de negociación
- Los recursos económicos como herramienta de negociación
- El monopolio
- El monopsonio

Reflexiones y Preguntas finales

¿Cuál estilo de negociación, considera usted el más apropiado para el contexto comercial?

¿Cuál será la fase más conflictiva en el proceso de negociación internacional?

¿Qué productos considera usted que son conflictivos de negociar?

Lecturas Recomendadas

- **KENNEDY** Gavin, Una nueva Forma de Negociar, editorial Deusto, España.

Capitulo II: La Negociación como Proceso Universal

Capitulo III: Actitudes, creencias y comportamientos de los negociadores

- **RUGMAN** Alan, Negociación Internacional, Editorial Mc Graw Hill.

Capitulo I: El reto de los Negocios Internacionales

Capitulo XIII: Riesgo Político y Estrategias de Negociación

- **PEARSON** Federic, Relaciones Internacionales, situación global en el siglo XXI

Capitulo VII: el juego de las relaciones Internacionales, La diplomacia antes de la fuerza.

Gracias por su atención