

Limitaciones Legales

Las limitaciones legales se dan a partir de los acuerdos que se hagan, las figuras que intervengan y los términos y condiciones que se pacten al momento de negociar. Es normal que en una negociación se dejen claros estos aspectos, donde el violar una de estas condiciones puede representar consecuencias legales.

Las negociaciones por conflictos entre dos o más partes, instituciones o individuos, se pueden describir y analizar desde varios puntos de vista. Desde una perspectiva se analiza que es mejor la existencia de facilitadores en lugar de un juicio. Un acuerdo directo y/o con facilitadores entre dos partes en lugar de un juicio permite:

- a) Que se llegue en el peor de los casos a un regateo que tiene como límite máximo u óptimo para las partes el dividir la diferencia.
- b) Que se construyan soluciones “ganar ganar” en que las partes usan la fuerza para lograr lo suyo, pero que además ponen propuestas creativas de valor que sean de beneficio para el otro y que permitan ir más allá de un juego limitado de suma cero en que lo que gana uno lo pierde el otro.

Se olvida que, en el caso de ir a juicio ambas partes pueden incluso obtener aún menos que el total en juego, por las repercusiones posteriores del veredicto, sin dejar de considerar los altos costos de los procesos judiciales de sociedades reconocidas por sus altos precios y honorarios.

Debemos recordar que si se va a un litigio (en vez de negociar directamente como lo recomienda el saber popular, la literatura, los investigadores en negociación, los sistemas expertos e incluso una asociación de magistrados en el siglo pasado) es posible que *los fallos fallen* y se produzca un conflicto emergente aún mayor. Al ir a los tribunales la complejidad para llegar a un buen acuerdo satisfactorio para las partes es aún más difícil. Esto se deriva, en parte, porque en vez de dos partes ahora serán cinco los actores con sus propios intereses en juego: los jueces, los abogados de las dos partes y las dos partes (ahora en litigio y no en negociación), estas últimas pierden totalmente el control del proceso sin otra salida posible más que empatar, perder o ganar

Limitaciones Legales

con el veredicto, que siempre será inferior a lo que se pueda lograr con un buen acuerdo multigañador.

REFERENCIA:

Salacuse, Jeswald (2007) Cómo puede afectar la cultura a una negociación. Recuperado el día 15 de noviembre de 2021, a partir de: <https://www.harvard-deusto.com/como-puede-afectar-la-cultura-a-una-negociacion>

Villanueva Olmedo, Omar (2015) Los límites de la negociación o negociación sin límites... Recuperado de:

<https://www.diarioconstitucional.cl/cartas-al-director/los-limites-de-la-negociacion-o-negociacion-sin-limites-negociacion-del-siglo-xxi/>