

Acopio de la Información

Según la Real Academia Española **información** es “el conocimiento acabado de algo”. También se puede definir como un dato que ha sido procesado de forma significativa para el receptor, siendo su valor real o percibido. Para obtenerla es necesario llevar a cabo un proceso de inteligencia, brindando una base para todo negociador que prevé su empleo en el desarrollo de la estrategia a utilizar. Según Zapiola, para que la información sea adecuada debe contar con ciertos requisitos, debiendo ser:

- Precisa: no ambigua ni vaga.
- Completa: que no falte información sustancial. En caso de no cumplir este requisito, existen riesgos de recaer en suposiciones.
- Cierta: verídica, no falsa.
- Oportuna: llegar a tiempo a manos del negociador.

Para Kent (1994), información significa contar con gran cantidad y variedad de conocimientos, y distingue dos clases: **descriptiva** e **informativa**. La primera detalla la situación actual, mientras que la informativa se refiere al futuro, considerando posibilidades y probabilidades, y es útil para cumplir con el objetivo de reducir la incertidumbre.

De acuerdo con Zapiola (2009), este elemento se concibe como el producto de un proceso de inteligencia que surge tras obtener, procesar y evaluar la información disponible, siendo fundamental en toda negociación. Permite definir y evaluar al oponente, detectar la necesidad de tomar decisiones y analizar la evolución de la misma.

Martín (1994) sostiene que la información aplicada a la negociación puede ser la clave del éxito y de una sólida argumentación. Esto es así dado que refuerza al poder, está ligada al uso del tiempo y a la preparación, y posibilita lograr mejores decisiones para ambas partes.

La recolección de información es una de las tareas principales dentro de las primeras etapas de negociación. La parte mejor informada, es decir, la que recabe datos pertinentes sobre el objeto de la negociación y los intereses propios y de la contraparte, será la que determine con mayor claridad cuál es la estrategia recomendable para obtener el mejor resultado. Rodríguez (2005)

Acopio de la Información

expresa que se deben obtener datos sobre la forma de negociar (perfil negociador) de la contraparte, así como sus posibles estrategias y tácticas.

REFERENCIA:

*Manzanal, M.; Chávez, E. y Rivero, A. (2020) Los elementos de la negociación: ¿cómo intervienen dentro de las etapas? Revista CEA vol. IV. no. 1. Recuperado de:
<https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/2444>*