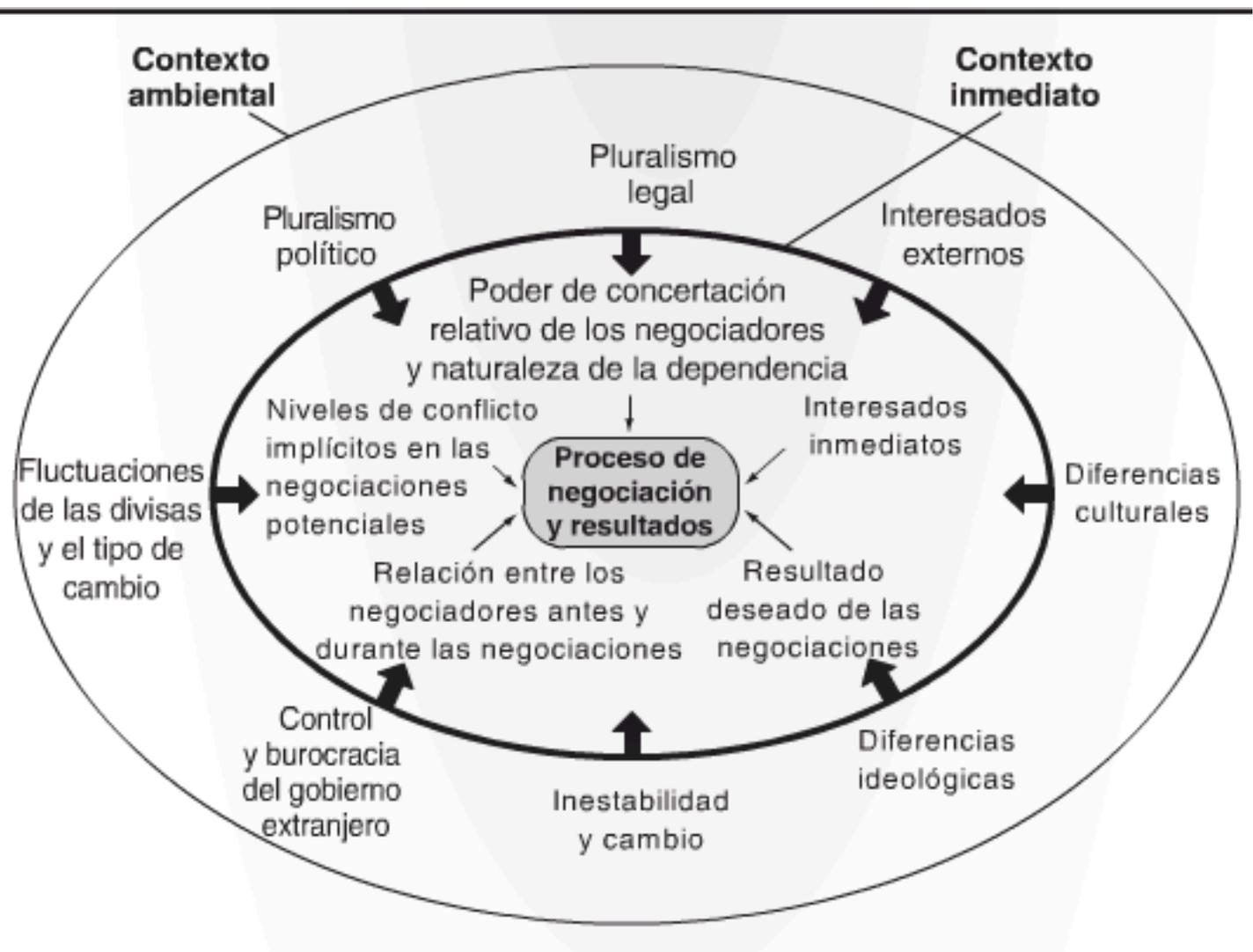


¿Qué hace que una negociación internacional sea diferente?

Las negociaciones internacionales están influenciadas por dos contextos generales: el ambiental y el inmediato. El contexto ambiental incluye las fuerzas ambientales que no controla ningún negociador y que afectan a la negociación. El contexto inmediato incluye factores sobre los cuales los negociadores parecen tener cierto control. Para captar la complejidad del proceso y el resultado de una negociación internacional es importante comprender la función de los factores en los contextos ambientales e inmediatos. A continuación mostramos un cuadro de los contextos de las negociaciones internacionales y después describiremos la función de los factores en los contextos ambiental e inmediato.



¿Qué hace que una negociación internacional sea diferente?

Contexto ambiental

Como se muestra en la tabla anterior, existen factores en el contexto ambiental que limitan las organizaciones que operan en un ámbito internacional y complican más las negociaciones internacionales que las nacionales. Razón por la cual, es importante que los negociadores comprendan y aprecien sus efectos.

- 1. Pluralismo político y legal:** las organizaciones que realizan negocios en varios países trabajan con sistemas legales y políticos distintos. Puede haber implicaciones por los impuestos que paga una organización, estándares para la mano de obra que deben cumplirse y diferentes códigos de leyes establecidos y estándares de imposición.
- 2. Economía internacional:** el valor del tipo de cambio de las divisas internacionales suele fluctuar, y este valor debe considerarse al negociar en diferentes países. El riesgo es mayor para la parte que debe pagar en la moneda de otro país. Cuanto menos estable sea la divisa, mayor será el riesgo para ambas partes. También, cualquier cambio en el valor de las divisas afecta mucho el valor del acuerdo para ambas partes y se convierte en una ganancia esperada para una y una pérdida importante para la otra.
- 3. Gobiernos extranjeros y sus burocracias:** los países difieren en la medida en que el gobierno regula las industrias y las organizaciones. Las consideraciones políticas, como el efecto de la negociación en la hacienda gubernamental y la economía general del país, pueden afectar las negociaciones con más intensidad de lo que las empresas occidentales consideran razones empresariales legítimas.
- 4. Inestabilidad:** la inestabilidad adopta diversas formas, como falta de recursos, escasez de otros bienes, servicios y estabilidad política. El desafío para los negociadores internacionales es prever los cambios con precisión y suficiente antelación para ajustar sus consecuencias.
- 5. Ideología:** los negociadores de ciertos países insisten que los derechos de un grupo son más importantes que los derechos individuales, y que las inversiones públicas asignan mejor los recursos que las inversiones privadas. Los choques de ideologías aumentan el reto de la comunicación en las negociaciones internacionales en el sentido más amplio, porque las partes pueden disentir en los niveles más fundamentales acerca de lo que se negocia.
- 6. Cultura:** las personas de culturas diferentes parecen negociar de manera distinta y comportarse de otro modo. Las personas de culturas diversas también interpretan de otra manera los procesos fundamentales de una negociación. Incluso, los modelos que se usan para resolver conflictos varían entre las culturas.
- 7. Interesados externos:** son las diferentes personas y organizaciones que tienen un interés en el resultado de las negociaciones. Por ejemplo: asociaciones empresariales, sindicatos, embajadas y asociaciones industriales.

¿Qué hace que una negociación internacional sea diferente?

Contexto inmediato

Poder relativo de negociación: el poder relativo a menudo se ha materializado como la cantidad de acciones, inversiones financieras y de otro tipo que cada parte está dispuesta a aportar en la nueva empresa. Se supone que la parte que invierte más acciones tiene más poder de negociación y, por tanto influirá más en el proceso y su resultado. El poder relativo no es una mera función de las acciones, sino que parece deberse al control administrativo del proyecto. Varios factores influyen en el poder relativo, como un acceso especial a los mercados, los sistemas de distribución o la administración de las relaciones con el gobierno.

Niveles de conflicto: las situaciones de mucho conflicto relacionadas con orígenes étnicos, identidad o geografía son más difíciles de resolver. Es importante el grado al que los negociadores delimitan una negociación o conceptualizan lo que interesa a la negociación. Esto parece variar entre las culturas, al igual que las maneras en que los negociadores responden al conflicto.

Relaciones entre negociadores: las relaciones entre las partes negociadoras antes de las negociaciones reales tienen un impacto importante en el proceso y en el resultado de una negociación. Las negociaciones forman parte de una relación más amplia entre dos partes. En pocas palabras, el historial de las relaciones entre las partes afecta la negociación del mismo modo que la negociación actual se tomará en cuenta en toda negociación futura entre las partes.

Resultados deseados: los países recurren a negociaciones internacionales para lograr metas políticas locales e internacionales. Puede haber tensión entre los objetivos de corto plazo de las partes.

Interesados inmediatos: son los negociadores mismos, al igual que las personas a quienes representan directamente, como gerentes, trabajadores y juntas directivas. Los interesados afectan las negociaciones de muchas maneras. Es evidente que las habilidades, aptitudes y experiencias internacionales de los negociadores tienen un gran impacto en el proceso y el resultado de las negociaciones internacionales. Además las motivaciones personales de los principales negociadores y los demás interesados intermedios ejercen una enorme influencia en el proceso y resultados de una negociación.

¿Qué hace que una negociación internacional sea diferente?

Barry B., Suanders D., Lewicki R. (2012). Fundamentos de negociación (5ª edición). México, Df: Mc Graw Hill.
pp. 250-257

Referencia: