

## La Importancia De Una Buena Preparación En El Proceso De Negociación

---

Por María Cecilia Moreno A. M.Sc  
Coordinadora de INTEGRA-FCSH  
Docente de la FCSH-ESPOL  
macemore@espol.edu.ec

**Fecha de recepción:** 04/agosto/2014  
**Fecha de aprobación:** 08/agosto/2014

---

***Resumen:** La autora comenta sobre la constante preparación que da lugar al éxito de los negocios, comenzando desde el punto de vista empírico y social del cual todos nos enfrentamos día a día.*

***Palabras clave:** Negociación, acuerdo.*

***Abstract:** The author comments about the constant preparation that leads to business success, starting from the point of empirical and social view which we all face every day.*

***Keywords:** Negotiation, agreement.*

---

“Gústete o no, usted es un negociador...se negocia todos los días... la negociación es un medio básico para obtener lo que queremos.” (Fisher, Ury, & Patton, 2011). Sin darnos cuenta las personas enfrentamos diariamente situaciones en las que debemos negociar para poder cumplir un objetivo que no podemos obtener trabajando individualmente. Es decir, nosotros cada día debemos llegar a acuerdos con otras personas con respecto a diversos tipos de aspectos indistintamente de nuestra edad, profesión, nivel de educación, etc. Situaciones sencillas como ponernos de acuerdo con nuestros hijos en cuanto a su hora de llegada a casa, dividir las partes de un proyecto entre los miembros de nuestro grupo, acordar con un cliente el precio que va a pagar por el producto que desea comprar, hasta situaciones más complejas como acuerdos internacionales entre autoridades de dos o más países o negociaciones de proyectos que requieren un nivel elevado de inversión, son solo una muestra de que en cualquier aspecto de nuestras vidas estamos expuestos a un proceso de negociación.

“La negociación es un medio básico para lograr lo que queremos de otro. Es una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo, cuando usted y otras personas comparten algunos intereses en común pero también tienen algunos opuestos”. (Ury & Fisher, 1991). Esta definición nos permite identificar la importancia de poder identificar cuáles son los intereses o el interés que tenemos en común con la otra parte con la cual

estamos negociando. Sólo de esta manera va a ser posible poder llegar a un acuerdo que logre satisfacer a ambas partes, lo que consideraríamos un resultado “Ganar-Ganar”.

En la gran mayoría de los casos de negociación es muy difícil poder determinar con exactitud cuáles son los intereses de la otra parte. Por esta razón es necesario dedicar una cantidad significativa de tiempo para poder preparar la negociación, definir nuestros objetivos y más que nada estudiar a fondo a la contraparte. Mientras más información tengamos de la otra parte negociadora, mayor posibilidad tendremos de poder predecir su estrategia y determinar su principal objetivo dentro de la negociación.

Adicionalmente, debemos conocer nuestro MAAN el cual representa la Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado. Ese es el criterio con el que se debe juzgar cualquier propuesta. Ese es el único criterio que puede protegerlo de aceptar términos demasiado desfavorables y de rechazar términos que sería conveniente aceptar. (Ury & Fisher , 1991) El MAAN o BATNA, como se lo conoce en inglés, representa cualquier otra alternativa que tengamos al momento de negociar por lo que sabemos que no podemos aceptar nada que sea inferior a esa alternativa. Por ejemplo, si estamos vendiendo un carro y tenemos una oferta de \$5,000.00 no vamos a aceptar ninguna otra oferta inferior a ese valor ya que contamos con una oferta más favorable.

Finalmente, es muy importante recordar que existen diferentes tipos de negociaciones que podemos enfrentar (Luecke & Watkins):

- *Distributiva*: negociación en la cual cada parte compite para obtener una parte del total negociado. En este escenario muchas veces una parte termina ganando más que la otra.
- *Integrativa*: negociación en la que todas las partes cooperan y buscan el máximo beneficio para todas.
- *De múltiples partes*: negociaciones más complejas en las cuales se involucran más de dos partes y es más difícil llegar a un acuerdo por las diferencias en los intereses y las colisiones que se forman en el proceso.

Por esta razón es muy importante identificar previamente que tipo negociación se está enfrentando y cuáles son las características y objetivos de la o las otras partes. Sólo de esta manera se podría lograr una preparación adecuada para poder realmente incrementar las posibilidades de éxito en un proceso de negociación. “Una buena preparación es el camino más seguro para una buena negociación. No se meta nunca en una negociación hasta que no esté bien preparado y haya conseguido la mayor información posible acerca de sus interlocutores” (Nuñez Partido).

## Referencias

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). *Getting to Yes*. New York: Penguin Group.

Luecke, R., & Watkins, M. (s.f.). *Negotiation*. Boston: Harvard Business School Press.

Nuñez Partido. (s.f.).

Ury, R., & Fisher, W. (1991). *Si, de acuerdo! Cómo negociar sin ceder*. Colombia: Colombia Nueva Ltda.