

Ética y Cultura en las Negociaciones

Ethics and Culture in Negotiations

MAE. Claudia Ivonne Niño Rodríguez

Dra. Mayra Elizabeth Brosig Rodríguez

MAP. Jesús Cantú Rodríguez

Resumen. Este escrito identifica lo que se debe entender por negociación, los factores que influyen, la ética de las partes y como la cultura afecta en la dinámica de la sucesión. Negociación es el proceso de relación entre dos o más personas, con intereses comunes, que analizan alternativas que les permitan satisfacer sus necesidades y toman decisiones para llegar a un acuerdo, y en el cual ambas partes resulten beneficiadas. En estos tiempos es importante generar negociaciones con fundamento en la práctica de valores éticos como la honestidad, transparencia y respeto, para concretar acuerdos a largo plazo; y con la visión de construir una mejor sociedad y economía. La globalización, ha propiciado realizar negociaciones a nivel internacional, por lo cual es fundamental que se tenga conocimiento de las culturas, idiomas, costumbres y valores de los negociadores para lograr acuerdos exitosos.

Palabras clave. negociación, cultura, ética, valores, partes.

Abstract. This paper identifies what should be understood by negotiation, the factors that influence it, the ethics of the parties and how culture affects the dynamics of succession. Negotiation is the process of relationship between two or more people, with common interests, who analyze alternatives that allow them to satisfy their needs and make decisions to reach an agreement, and in which both parties benefit. In these times it is important to generate negotiations based on the practice of ethical values such as honesty, transparency and respect, to reach long-term agreements; and with the vision of building a better society and economy. Globalization has led to negotiations at an international level, which is why it is essential to have knowledge of the cultures, languages, customs and values of the negotiators to achieve successful agreements.

Keywords. Negotiation, culture, ethics, values, parties.

Introducción

En el mundo de los negocios y en nuestra vida diaria se realizan diferentes tipos de negociaciones, todas con la finalidad de llegar a un acuerdo, en su desarrollo estas se definen según la personalidad, valores y principios de las partes, lo cual las convierte en únicas.

De ahí la importancia, de identificar los factores que influyen en su desarrollo y conocer las estrategias a considerar para promover las acciones a favor de conseguir las mejores negociaciones para ambas partes.

Metodología

Cualitativa donde se hace uso de la reflexión y el método de caso para ilustrar situaciones que colocan la temática en relieve para su exposición y juicio reflexivo.

Desarrollo

Todos los días tomamos decisiones, unas más trascendentes que otras, pero todas importantes y necesarias, muchas de estas surgen de un diálogo entre personas con las que compartimos intereses, necesidades, alternativas, y expectativas encaminadas a un fin común, con ellas realizamos un convenio y finalmente llegamos a un acuerdo, siendo esto una **negociación** (Roldan, 2020).

Para Diez (2000) “la negociación es un proceso de comunicación entre personas que tienen que tomar una decisión respecto a un tema o cuestión que los involucra. Y hay tres elementos clave en la definición de “negociación “el proceso, las personas y el problema” (p.193).

En la fase del proceso las personas invierten en la relación y la construyen, dejando claro el objetivo que se persigue en la negociación, declaran lo de valor para cada una de las partes y están dispuestos en producir los mejores acuerdos, en los que ambas partes resulten beneficiadas.

La parte más sensible del proceso de negociación es la determinación de la estrategia; que comienza con el conocimiento de la situación crítica negociable, es decir aquellas situaciones donde es importante que las partes involucradas deban quedar satisfechas con los acuerdos que se logren, por la importancia de mantener o crear una relación a largo plazo, o donde se requiere la necesidad de compromiso de una o ambas partes. (Vázquez et al. 2018, pp.35)

Es favorable que la relación que se da entre los negociadores se desarrolle en un ambiente de cordialidad, buena actitud, respeto y honestidad, manteniendo siempre al margen las emociones y en caso de presentarse situaciones de conflicto que pongan en riesgo el éxito del acuerdo, estar dispuestas las personas a proponer técnicas que construyan las posibilidades de ganar-ganar (Diez,2002).

En el campo del problema es valiosa la comunicación efectiva, además de considerar que todo es negociable y manifestar siempre respeto a los intereses de las partes, mediante la incorporación de

prácticas comerciales éticas que les permitan crear una relación sólida entre los negociadores, instituida en la confianza y la honestidad.

A un negociador se le presenta un dilema ético cuando las acciones o estrategias posibles ponen en conflicto los beneficios económicos potenciales de aceptar un acuerdo con las obligaciones sociales propias hacia las otras partes relacionadas o hacia una comunidad más amplia. (Lewicki et al. 2012, pp.186)

En una negociación las partes interesadas requieren de una reflexión ética de su actuar, bajo la convicción de conseguir un buen acuerdo, que se desenvuelva en un ambiente de colaboración y compromiso en la búsqueda del beneficio mutuo y de su entorno.

Durante el proceso de la negociación se podrán presentar factores que determinarán la forma en la ética afecta el o los acuerdos.

La información es un factor que influye en las negociaciones y tiene un poder determinante en los alcances de un acuerdo, de manera que es importante utilizarla de manera exacta y verdadera sin la intención de afectar a una de las partes o de obtener más ventaja, que nos haga sentir culpables y menos satisfechos por hacer un trato deshonesto, sobre todo cuando buscamos lograr una relación de negocios a largo plazo.

Otro factor que determinará el estilo de la negociación es el espíritu cooperador o competitivo de los negociadores en base a sus culturas, personalidades y metas por cumplir, si se emplean tácticas poco éticas, se tendrán que afrontar y definir las estrategias conforme a las consecuencias, considerar los juicios o reacciones de las partes al descubrir las técnicas aplicadas y en ocasiones sentir remordimiento o culpa, que nos hace resarcir el daño a través de más beneficios.

“La negociación cooperativa efectiva radica en averiguar lo que realmente quiere la otra parte y en mostrarle la manera de conseguirlo, al tiempo que uno consigue lo que el otro quiere” (Álvarez et al 2018, p.17).

En la actualidad las negociaciones internacionales se han convertido de lo más común entre las personas y organizaciones, así mismo promueven crecimiento económico, la competencia e inversión,

sin embargo, el contexto de este proceso se complica cuando se incluye a más de una cultura o país en la negociación (Lewicki et al., 2012).

Alcanzar el éxito en una negociación es el fin común entre las partes, sin embargo, lograrlo no solo depende de capacidad de los negociadores, sino de una serie de factores y estrategias que hay que considerar para impulsar las opciones en apoyo a este proceso, sobre todo cuando se realizan en un entorno internacional, entre personas con diferentes idiomas, culturas, costumbres y valores que aumentan la complejidad de la negociación.

El factor de más impacto en las negociaciones internacionales es la cultura, ideales y valores de las partes interesadas, por lo cual es necesario comprender y desarrollar un modelo de conductas sobre la forma de como conducirse en el proceso, en base a las diferencias, alcances e intereses de cada uno de los negociadores, en búsqueda de alcanzar el éxito al negociar. En respuesta a las diferencias culturales entre negociadores, se sugieren estrategias que pueden apoyar en el transcurso, a través de los servicios de un agente o asesor que conozca las culturas de ambas partes y contribuya en los acuerdos, del mismo modo incorporar a un mediador que aliente a una u otra parte a adoptar los enfoques de una cultura, o de un tercer enfoque, y en consecuencia hacer ajustes en nuestro plan de negociación, creando empatía con la otra parte, en la cultura e idioma definido (Lewicki et al., 2012).

En el entorno internacional es de suma importancia tener claro el concepto de cultura, de tal forma que determina el modo de acción entre las partes y genera confianza en la negociación.

Conclusiones

La apertura comercial nos diversifica hacia nuevos mercados, de manera que es nuestro compromiso como negociadores mexicanos estar preparados y dispuestos ante los retos y nuevas oportunidades de negocios, que permitan fortalecer nuestra economía y la del país.

Conforme vayamos generado más negociaciones con fundamento en la práctica de valores como la honestidad, transparencia, buena fe, y respeto, se irán concretando los mejores acuerdos a lo largo del tiempo.

Es importante reconocer que aun y cuando puedan darse explicaciones o justificaciones “validas” del porqué aplicar tácticas no éticas en las negociaciones, sus implicaciones revelan un estado no saludable de la negociación.

El proceso de negociación internacional es complejo y en ocasiones dependiente de ciertos factores externos, por lo cual hay que identificar y establecer estrategias que promuevan en apoyo a su realización.

Este tema de las negociaciones es muy diverso e interesante y siempre está en constante cambio, por lo que hay que seguir investigando sobre su proceso, con el objetivo de concretar los mejores acuerdos, en beneficio de las partes y de la sociedad.

Referencias

Álvarez Vázquez, C. Rivera Vera, H. Conforme Cedeño, G. Campoverde Flores, F. Sornoza

Parrales, D. y Merchán Nieto, L. (2018). *Los procesos, las técnicas de negociación y la tecnología*. Área de Innovación y Desarrollo, SL.

https://books.google.com.mx/books?id=pppfDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Díez, F. (2000). El Arte de Negociar. Instituto Nacional Demócrata para Asuntos Internacionales (IND), *Manual de Negociación* (pp.193-206)

chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://franciscodiez.com.ar/wp-content/uploads/2019/10/MANUAL-DE-NEGOCIACIÓN-FDiez.pdf

Lewicki, J. Saunders, D. y Barry, B.(2012). *Fundamentos de negociación*. Mc.Graw Hill

Chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25093w/Fundamentos-de-negociacion.pdf

Roldan, Paulina. (1 de junio de 2020).*Economipedia*. Negociación

<https://economipedia.com/definiciones/negociacion.html>