

ANTECEDENTES DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

AUTOR: JESÚS SALCEDO



San Marcos

Introducción	3
Antecedentes de la negociación internacional	4
Definición de negociación	8
Bibliografía	10

ÍNDICE

Antecedentes de la negociación internacional



En las últimas décadas el conjunto de relaciones interdependientes entre las economías mundiales se ha venido afianzando cada día más debido al libre flujo de diferentes factores estratégicos como lo son, los bienes, servicios, tecnología, capital y personas, contribuyen de esta manera al incremento de la integración económica entre naciones, así como el mejoramiento significativo de sus relaciones comerciales, sociales y políticas. A lo largo de la historia, la disponibilidad más amplia de recursos ha conllevado a que se cambie paulatinamente los estilos o formas de vivir de las personas, debido a las afectaciones tanto de maneras positivas como negativas de las variables externas al entorno local, originadas por la naturaleza de un mundo globalizado.

La globalización es un fenómeno que trascendió todas las fronteras y llegó para quedarse, ya que permite acceder a una gran variedad de bienes y servicios, donde la calidad y los precios competitivos son la principal constante. Es de remarcar que la interrelación de factores como, la tecnología, la liberalización del comercio transfronterizo, el surgimiento de servicios que favorecen el comercio internacional, consumidores mejor informados, la acelerada rivalidad y competitividad internacional, el cambio de las situaciones políticas de los países y una mejor cooperación internacional, influyen en la intensificación de la globalización. No obstante, al mismo tiempo, en el índice de política exterior de globalización (A.T Kearne) se evidencia realmente el impacto de los factores mencionados anteriormente en los países, mostrando no sólo que algunos países están más globalizados que otros, sino que también un país determinado podría estar en gran medida globalizado en una dimensión y no en otra. Las dimensiones en que este índice cataloga a los países son: flujo de bienes, servicios, turismo e inversión extranjera, acceso a internet, y traslados personales de fondos hacia el extranjero.



Lectura recomendada

Global Cities 2016

ATKearney

Consecuentemente, el comercio y la movilidad de los factores de producción (capital, tecnología y personas) entre países han contribuido a que estos alcancen sus objetivos económicos y políticos, generándose un incremento en las relaciones internacionales entre naciones. La ventaja absoluta y la ventaja comparativa enmarcan las teorías de libre comercio y es uno de los principales ejes para el crecimiento económico de los países; la ventaja absoluta sostiene que un país puede producir un bien de manera más eficiente que otros países debido a una ventaja natural o una ventaja adquirida. Los países que tienen una ventaja absoluta pueden decidir especializarse en la producción y venta de ese producto o servicio específico, utilizando los fondos generados para comprar otros bienes y servicios que sí se especializan en producir estos, sin embargo, esta ventaja también expone por qué tiene sentido para los países, las personas y las empresas comerciar entre sí, puesto que cada uno tiene ventajas en la producción de ciertos productos y servicios,

por lo tanto, las partes implicadas pueden beneficiarse mutuamente del comercio. La mayoría de países tienen una ventaja absoluta para al menos un bien o servicio, y está se logra a través de los bajos costos en su producción, por ejemplo, China y otros países asiáticos tienen una ventaja absoluta en sus productos manufacturados debido a los bajos costos en la mano de obra. La idea de la ventaja absoluta fue iniciada por Adam Smith a fines del siglo XVIII como parte de su doctrina de la división del trabajo.

Por otro lado, la teoría de la ventaja comparativa desarrollada por el economista británico David Ricardo a principios del siglo XIX, resolvió el problema de la teoría de la ventaja absoluta, la cual establece que un país debe producir y exportar los bienes y servicios para los cuales es relativamente más productivo que otros países e importar aquellos bienes y servicios para los cuales otros países son relativamente más productivos, es decir, esta teoría propone la especialización a través de libre comercio, debido a que el comercio puede incrementar la producción mundial inclusive cuando una nación esté favorecida con una ventaja absoluta en la producción de sus bienes.

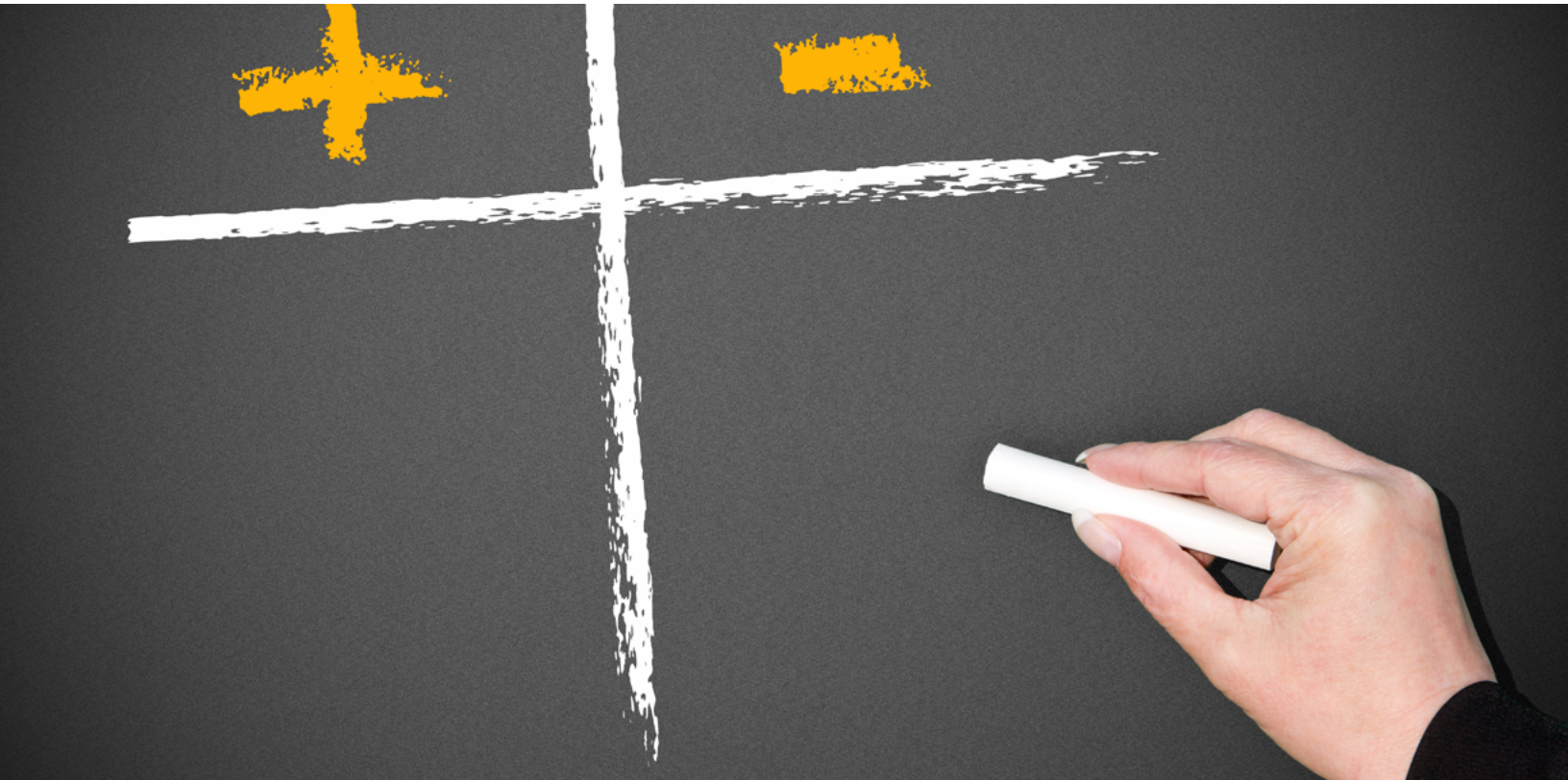


Figura 1.
Fuente: Shutterstock/150235130

Generalmente las teorías tradicionales de la economía global indican que los factores que un país o región posee intrínsecamente, como lo son: la tierra, posición geográfica, recursos naturales, mano de obra y dimensión de la población son considerados como los principales impulsores en la ventaja económica comparativa de un país. Sin embargo,

Michael Porter, propone que los países pueden crear por sí mismos nuevas ventajas en sus factores productivos, como, por ejemplo, una industria tecnológica sólida, mano de obra calificada y el apoyo del gobierno a la economía de un país. Influyendo de esta manera en la competitividad de las industrias y naciones. Como por ejemplo Suiza, una nación con pocos recursos naturales, es líder mundial en la producción de chocolates, y Japón, un país cuya economía estaba en ruinas después de la Segunda Guerra Mundial, ahora es un líder mundial en la producción de bajo costo y en masa, calidad, productos de alta tecnología.

Por esta razón, Porter resalta los 4 determinantes decisivos que deben ser tenidos en cuenta para obtener una ventaja económica comparativa nacional, los cuales son:

1. Estrategia, estructura y competencia de las empresas

Hacen referencia a que la rivalidad actúa como un común denominador para que las empresas sean más eficientes y eficaces mediante desarrollo de innovaciones tecnológicas.

2. Tejido empresarial (industrias de apoyo y otras relacionadas)

Se refieren a las industrias cercanas que facilitan la innovación a través del intercambio de ideas.

3. Condiciones de demanda

Ilustran las características propias de los clientes (necesidades insatisfechas, gustos etc.), permitiendo de esta forma incentivar e impulsar la innovación y por ende el mejoramiento continuo en los productos ofertados por las empresas.

4. Condiciones de los factores

Este determinante final sugiere que la economía de un país está en capacidad de crear por sí misma, como una gran cantidad de mano de obra calificada, innovación tecnológica, infraestructura y capital.

Asimismo, el anterior contexto y la combinación de hechos trascendentales como la Segunda Guerra Mundial en la segunda mitad de la década de 1940, generó en las naciones más afectadas el inicio de una combinación estratégica de fortalezas entre los países cercanos con el propósito de promover el crecimiento económico y estabilidad dentro de sus fronteras. En algunos aspectos (moneda común, movilidad de capital y fuerza laboral), Estados Unidos ilustra perfectamente este tipo de cooperación, sus 50

estados conforman la economía más imponente en norteamérica y algunas islas del pacífico. Sin embargo, este es sólo un ejemplo de integración económica. ¿Qué ocurre con el resto del mundo? ¿Cómo o de qué forma los países o regiones armonizan sus fuerzas con el propósito de alcanzar la ayuda necesaria para progresar en conjunto? Por ende, se hace necesario entender la naturaleza de los convenios de integración **bilateral**, **regional** y **global** que contribuyen a lograr una **integración económica** en las naciones.



Lectura recomendada

Negociación intercultural: estrategias y técnicas de negociación internacional

Cabeza, Corella y Jiménez



Instrucción

Lo invito a realizar la actividad de aprendizaje: caso simulado.
Y A repasar lo visto por medio del recurso: memonota.



Integración bilateral

Dos países deciden cooperar más estrechamente entre sí, por lo general mediante reducciones arancelarias.

Integración regional

Un grupo de países ubicados en la misma zona geográfica deciden cooperar.

Integración global

Naciones de cualquier parte del mundo deciden cooperar a través de la Organización Mundial de Comercio (OMC).


Integración económica

Término utilizado para describir acuerdos políticos y monetarios que se establecen entre naciones y regiones del mundo, y a través de los cuales se da preferencia a los países participantes.

Definición de negociación

La negociación es el proceso de comunicación en doble vía con el propósito de llegar a un acuerdo conjunto sobre las diferentes necesidades o ideas. La negociación tiene que ver con la persuasión más que con el uso del poder, donde la contraparte se siente satisfecha en relación con el resultado del acuerdo. También se puede considerar como una colección de comportamientos donde se involucran comunicaciones, ventas, marketing, psicología, sociología, asertividad y resolución de conflictos. De manera que se debe tener una clara comprensión de las motivaciones del negociador y las de la otra parte, mientras ambas partes intentan persuadirse una a la otra con el objetivo de lograr cumplir sus expectativas.

Habría que decir también que, en un proceso de negociación, las dos partes intercambian sus propios puntos de vista y desarrollan sus objetivos en un intento de lograr un resultado mutuamente satisfactorio, siendo este vital para su futuro, porque incluso aunque las partes pueden tener intereses opuestos, estas dependen la una de la otra, y deben estar dispuestas a vivir con el resultado de la negociación. De esta manera, para lograr un acuerdo, las partes negociadoras deben estar dispuestas a sacrificar algo para para obtener algo a cambio. Si bien, la negociación se conceptualiza principalmente como un proceso de sacrificio mutuo, también debe considerarse como un proceso de exploración de las formas en que las partes negociadoras tendrán sus intereses optimizados bajo las circunstancias dadas. Eso significa



que las negociaciones no deben verse como un proceso de cómo dividir el pastel, sino como un proceso de encontrar formas de agrandar el pastel para todos los interesados tratando de encontrar la mejor solución.

Se debe agregar, que las negociaciones internacionales se visualizan como un medio para resolver problemas que afectan las relaciones entre países en un mundo interdependiente, donde las tres grandes aristas son: en primer lugar, la resolución de conflictos inter e intraestatales, especialmente socio políticos; en segundo lugar, y muy vinculado a la anterior, la mediación; y como tercer elemento, el estudio de las negociaciones económicas. El desarrollo de toda negociación navega entre un mar complejo de intereses comunes y contradictorios entre las partes y, por tanto, entre acciones que se descifran entre cooperar o competir. Asimismo, puede ser definida como un proceso en el cual valores divergentes se combinan en una decisión acordada, y se basa sobre la idea de que hay etapas apropiadas, secuencias, comportamientos y tácticas que pueden ser identificadas y utilizadas para mejorar la dirección de las negociaciones y mejorar las posibilidades de éxito.

Agnew, J. (2005). *Geopolítica: una re-visión de la política mundial*. Madrid: Trama editorial.

Johnston, T. y Burton, J. (2009). International exercise to increase awareness of cross-cultural issues by u.s. negotiators. *Journal of International Business Research*, 8(1), 79-90.

Duduiala, L. (2009). *Institutional aspects of economic integration - economic integration and political integration*. St. Louis: Federal Reserve Bank of St Louis. Recuperado de <http://proxy.bidig.areandina.edu.co:2048/login?url=https://search.proquest.com/docview/1699081975?accountid=50441>

