

ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Los Principios de Negociación Comercial Internacional proporcionados por la Cámara de Comercio Internacional (ICC) se basan en la idea de que las mejores ofertas internacionales se realizan entre empresas que no sólo están dispuestas a colaborar, sino que también se tratan con respeto y confianza. Estos Principios proporcionan las pautas para crear y mantener relaciones comerciales productivas, en distintos tipos de transacciones de cualquier volumen y duración.

Cada negocio internacional, así como los socios que los realizan, son diferentes por lo que los Principios de Negociación Comercial de la ICC pueden usarse de muy diferentes maneras y para distintos tipos de negocios. Estos Principios tienen tres objetivos:

- Proporcionar una lista de consideraciones que las partes tienen que tener en cuenta durante la preparación de las negociaciones.
- Ofrecer un conjunto básico de directrices para que las partes se pongan de acuerdo y los utilicen como referencia para el desarrollo de las negociaciones. No obstante, estos Principios de la ICC no pretenden imponer obligaciones jurídicas vinculantes para las partes.
- Ser un punto de referencia para orientar el comportamiento de cada una de las partes durante las negociaciones.

Una información completa sobre estrategias de negociación puede encontrarse en el eBook [Negociación Internacional](#) en el que se incluyen las estrategias de negociación más eficaces en los 30 países más importantes del mundo.

1. PREPARE CUIDADOSAMENTE LA NEGOCIACIÓN

- Involucre a las personas adecuadas dentro de su organización, defina sus objetivos con claridad y revise cualquier historial de relaciones que haya tenido con su contraparte.
- Aprenda todo lo que pueda acerca de sus interlocutores en la negociación y la realidad del contexto comercial en el que operan. Imagine sus posibles intereses, prioridades, limitaciones así como el proceso de toma de decisiones.
- Prepárese para explorar con su contraparte las diversas normas legales disponibles para llevar a cabo los acuerdos que se produzcan.

2. TENGA EN CUENTA LAS DIFERENCIAS

- Infórmese sobre las prácticas comerciales del país de su interlocutor.
- Sea sensible a los hábitos culturalmente arraigados acerca de cómo hacer negocios en el país en el que se llevan a cabo las negociaciones.
- Desarrolle el hábito de cuestionar de forma continua sus suposiciones sobre su interlocutor y las que él pueda hacer sobre Usted.
- Tenga en cuenta la importancia de manejar adecuadamente las diferencias culturales.



3. ASIGNE RECURSOS HUMANOS Y TÉCNICOS APROPIADOS A CADA NEGOCIACIÓN

- Designe las personas de su empresa que deberán estar presentes en las negociaciones y también aquellas otras que deben estar preparadas para intervenir tales como traductores, técnicos, abogados, asesores fiscales, etc.
- Trate de que su equipo negociador no cambie. Evite presentar cada poco a nuevas personas que van a intervenir en las negociaciones.

4. DESARROLLE UNA RELACIÓN ABIERTA Y DE CONFIANZA CON LA OTRA PARTE

- Lleve a cabo compromisos que puedan evolucionar con el tiempo si las circunstancias cambian. Una buena relación de trabajo entre las partes, facilitará hacer frente a las dificultades que puedan surgir en el futuro y resolverlas de manera eficaz.
- Actúe con transparencia y trate de comprender y encontrar soluciones a los problemas que pueda presentarle la otra parte.
- Tengan en cuenta que las personas que participan en una negociación no tienen necesariamente que ser amigos para establecer relaciones comerciales productivas.

5. ACTÚE CON INTEGRIDAD

- No es necesario revelar todo en una negociación, pero toda la información que se facilite a la contraparte debe ser verídica.
- Mentir o engañar puede poner en peligro el acuerdo, las relaciones personales entre las partes, la reputación comercial de la empresa y, en última instancia, puede dar lugar a sanciones legales.
- Mostrar un comportamiento íntegro durante las negociaciones es una señal para la contraparte de su profesionalidad e interés por llegar a un acuerdo.

6. CONTROLE SUS EMOCIONES

- En lugar de reaccionar ante el comportamiento de la otra parte, actúe y tome la iniciativa especialmente en situaciones que pueden resultar conflictivas.
- Si la otra parte observa que usted es colaborativo, tenderá a ofrecer la información que se necesita y a realizar concesiones, mientras que en caso contrario adoptará una actitud que impida llegar a un acuerdo.

7. SEA FLEXIBLE

- Esté abierto a pensar de forma creativa en las negociaciones acerca de cómo los intereses de su interlocutor pueden complementarse con los suyos y de esta forma lograr un acuerdo que satisfaga a ambos, sin disminuir el valor que obtengan las partes.
- Sólo un acuerdo mutuamente beneficioso será sostenible en el tiempo - si una parte recibe un beneficio desproporcionado, la otra parte no estará interesada en implementar y mantener el acuerdo en el tiempo.

- Comprender las dificultades que tiene la contraparte en la negociación es un elemento importante para lograr acuerdos duraderos y realistas.

8. ESTABLEZCA COMPROMISOS REALISTAS

- Establezca acuerdos, únicamente, sobre aquello que realmente pueda llevar a cabo, tal y como se espera que la contraparte se comporte.
- Compruebe la capacidad de decisión que tiene su interlocutor: la gente tiende a exagerar su autoridad y asumir compromisos que no puede o debe hacer.
- Conozca sus opciones y sepa cuándo hay que abandonar la mesa de negociación ya que se pueden encontrar ofertas más conveniente en otros lugares.

9. CONFIRME LOS TERMINOS DEL ACUERDO PARA GARANTIZAR UN ENTENDIMIENTO COMÚN

- Al final de cada reunión revise cuidadosamente lo que acordó con la contraparte y trate de resolver aquellos puntos en los que no hubo acuerdo.

10. PREPÁRESE PARA EL CASO DE QUE LAS NEGOCIACIONES NO TENGAN EXITO

- Es posible que en las negociaciones no se llegue a un acuerdo por diferentes razones, algunas de ellas contraladas por las partes y otras incontrolables.
- Anticipe estas situaciones y prepárese para discutir opciones alternativas con su contraparte.



En el eBook **Negociación Internacional** se analizan las estrategias de negociación y los aspectos culturales más importantes en las diferentes zonas geográficas (Europa, América del Norte, América Latina, Asia, Países Árabes y África).

TradeLibrary es la primera Biblioteca online de Comercio Internacional que incluye más de 400 publicaciones (libros, casos prácticos, modelos de contratos y cartas, guías-país, artículos, etc.) sobre diferentes temas como marketing, finanzas, medios de pago, transporte y logística, Incoterms, negociación y gestión administrativa del comercio internacional.

Contenidos de TradeLibrary

- Libros de Comercio Internacional
- Casos Prácticos (marketing, negociación, finanzas, transporte internacional, etc.)
- Documentos (comerciales, transporte, aduanas)
- Contratos Internacionales (español-inglés)
- Cartas Comerciales Internacionales (español-inglés)
- Guías de Negociación y Protocolo en 60 Países
- Artículos de Comercio Internacional

TradeLibrary
Información y Suscripciones

