



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA  
TOMA DE DECISIONES CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES.

ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE

MACHALA  
2016



# UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SU INCIDENCIA  
EN LA TOMA DE DECISIONES CON PERSONAS AFINES Y NO  
AFINES.

ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE

MACHALA  
2016

**Nota de aceptación:**

Quienes suscriben GONZALEZ RAMON ERNESTO XAVIER, MORENO LOAIZA CARLOS HERNAN y CAPA TEJEDOR MARCELA ETELVINA, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES., hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



---

GONZALEZ RAMON ERNESTO XAVIER

0925064461

ESPECIALISTA 1



---

MORENO LOAIZA CARLOS HERNAN

1102365242

ESPECIALISTA 2



---

CAPA TEJEDOR MARCELA ETELVINA

0703104786

ESPECIALISTA 3

---

CURIMILMA HUANCA ORLANDO AGUSTIN

1102552583

ESPECIALISTA SUPLENTE

Machala, 22 de septiembre de 2016

## Urkund Analysis Result

**Analysed Document:** ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE.pdf (D21116378)  
**Submitted:** 2016-07-19 06:08:00  
**Submitted By:** espinosa.michelle11@gmail.com  
**Significance:** 2 %

Sources included in the report:

[http://www.conevyt.org.mx/alianzas\\_est/pdf/reconocimiento/negociacion.pdf](http://www.conevyt.org.mx/alianzas_est/pdf/reconocimiento/negociacion.pdf)

Instances where selected sources appear:

1

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que él asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 22 de septiembre de 2016

  
ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE  
0706285913

## DEDICATORIA

Este trabajo de grado va dedicado a Dios y a toda mi familia, en especial a mi madre que la amo demasiado y ha sido el pilar fundamental de mi vida, a mi padre por su apoyo, a mis hermanos que los quiero muchísimo, a mi mamita Rosa (abuelita) que me dio todo su apoyo y a mi enamorado que estuvo a mi lado ayudándome.

A todas y todos quienes de una u otra forma han colaborado con un granito de arena para el logro de este proyecto, agradezco de forma sincera su valiosa colaboración.

## AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer en primer lugar a Dios, porque gracias a él estoy cumpliendo una meta muy importante en mi vida y gracias a él que me dio la mejor familia del mundo.

Agradezco a mi madre por haber forjado con buenos principios, valores y calidad humana, se lo debo todo a ella, porque siempre estuvo cuando más la necesitaba, gracias por hacerme una mujer de bien.

Agradezco a mi padre por haberme apoyado tanto de manera moral como económicamente para cumplir mi carrera profesional.

A mis hermanos y mi abuelita que los quiero demasiado gracias por el apoyo que me brindaron

A mis amigos, docentes y demás familiares que estuvieron guiándome en el transcurso de los años de estudio.

"El agradecimiento es la memoria del corazón."

Lao-tsé

## RESUMEN

### “ANÁLISIS DE LOS TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES”

ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE

En el presente trabajo de investigación se estudió los tipos de negociación y su influencia en la toma de decisiones de los directores con personas afines y no afines, en la cual pudimos evidenciar que el mejor tipo de negociación es el cooperativo o llamado también colaborativo, que busca que las partes lleguen a un mutuo acuerdo satisfaciendo ambas necesidades, método conocido como ganar-ganar. La negociación cooperativa es el método apropiado para tomar decisiones tanto con personas afines como con personas que no existe afinidad, ya que con las personas afines se mantendrán las relaciones y existirá un mejor ambiente entre las partes, mientras que con las personas no afines se establecerá confianza y seguridad para negociaciones futuras. Y la negociación competitiva busca obtener el éxito de la negociación sin importar los intereses de la otra parte, este método se lo conoce como ganar-perder en el que uno de los dos participantes perderá la negociación. Este método no es el adecuado para negociaciones a largo plazo, ya que no existe confianza entre las partes. En esta investigación encontrará definiciones de negociación según varios autores, antecedentes de la negociación, tipos de negociación, características, tácticas para cada negociación, cuando se debe usar cada negociación; y la negociación competitiva y colaborativa relacionada con las personas afines y no afines.

**Palabras claves:** tipos de negociación, competitiva, cooperativa, personas afines, personas no afines.



## ABSTRACT

### "ANALYSIS OF THE TYPES OF NEGOTIATION AND ITS IMPACT ON DECISION- MAKING WITH LIKE-MINDED PEOPLE AND NON-RELATED"

ESPINOSA LANCHE ROSA MICHELLE

In the present research work has studied the types of negotiation and its influence in the decision-marking of managers with like-minded people and non-related, in which we were able to demonstrate that the best type of negotiation is the cooperative or also called collaborative, you are looking for the parties to reach a mutual agreement to meet both needs method known as win-win. Cooperative bargaining is the appropriate method to take decisions both with like-minded people as with people that there is no affinity, since with the like-minded people will remain relations and there will a better environment between the parties, while with persons not related to it will establish confidence and security for future negotiations. And competitive negotiation seeks to obtain the successful negotiation regardless of the interests of the other party, this method is known as win-lose in which one of the two participants will lose the negotiation. This method is not suitable for negotiations in the long term, because there is no trust between the parties. In this research you can find definitions of negotiation according to several authors, antecedents of the negotiation, types of negotiation, feature, tactics to each negotiation, when you should use each negotiation; and competitive negotiation and collaborative related with the like-minded people and non-related.

**Key words:** types of negotiation, competitive, cooperative, like-minded people, persons not relate.

## CONTENIDO

	pág.
TAPA O PASTA .....	I
CUBIERTA.....	II
PORTADA.....	III
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR .....	IV
PÁGINA DE EVALUACIÓN O VEREDICTO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
RESUMEN .....	VIII
ABSTRACT .....	IX
CONTENIDO.....	- 10 -
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	- 11 -
<b>DESARROLLO</b> .....	- 12 -
1. DEFINICIONES DE NEGOCIACIÓN: .....	- 13 -
2. PRINCIPALES OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN:.....	- 13 -
3. TIPOS DE NEGOCIACIÓN:.....	- 14 -
<b>3.1. NEGOCIACIÓN COMPETITIVA</b> .....	- 14 -
<b>3.2. NEGOCIACIÓN COOPERATIVA</b> .....	- 15 -
4. TÁCTICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN:.....	- 16 -
<b>4.1. TÁCTICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA:</b> .....	- 16 -
<b>4.2. TÁCTICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN COOPERATIVA:</b> .....	- 16 -
5. NEGOCIACIÓN COMPETITIVA RELACIONADA CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES .....	- 17 -
o <b>EN PERSONAS AFINES:</b> .....	- 17 -
o <b>EN PERSONAS NO AFINES:</b> .....	- 18 -
6. NEGOCIACIÓN COOPERATIVA RELACIONADA CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES .....	- 18 -
7. SOLUCIÓN DEL CASO PRÁCTICO.....	- 19 -
CONCLUSIÓN .....	- 20 -
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	- 21 -

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, se vive un entorno globalizado por lo tanto las empresas deben utilizar diferentes tipos de negociaciones, para poder cumplir sus objetivos ya sea corto, mediano o largo plazo, satisfaciendo los intereses y necesidades de los agentes que intervienen en la negociación, sin dejar de lado nuestros propios intereses, de querer obtener la mejor y más grande parte del pastel, ya que ese es el propósito de cualquier tratadista.

Para una buena negociación se deben seguir una serie de procedimientos, que implica una preparación y planificación previa, de este paso depende en su mayoría que la negociación sea exitosa, el negociante o grupo de trabajo deben averiguar acerca de los precedentes de la contraparte esto les ayudará a manejar la situación a su favor.

El método que utiliza cada representante es esencial al momento de la negociación, ya que puede ser este el ganar-perder o ganar-ganar, este último método es el más conveniente, se trata de negociar para la satisfacción mutua, también se lo conoce como negociación cooperativa y es la más utilizado ya que logran confianza incluso para futuras relaciones.

El presente trabajo desarrollara el objetivo de determinar los tipos de negociaciones que aplican los jefes departamentales en la toma de decisiones que afecten a personas afines y no afines. El propósito de estudio consiste en explicar los tipos de negociación tanto el cooperativo que sería el método más indicado para la toma de decisiones que involucre a personas afines, y el tipo competitivo que se usaría para la toma de decisiones que afecten a personas no afines

En este trabajo se podrá visualizar las formas de negociación existentes, cuales son las características para una buena negociación, factores que influyen en los procesos de negociación, tácticas para una negociación, características de los negociadores, tipos de negociación y a quienes afectan nuestra negociación ya sean personas afines o personas con las que existe afinidad.

Por lo tanto se recomienda que de acuerdo a las exigencias del mercado actual el mejor método para las negociaciones empresariales como para las cotidianas sería el tipo de negociación cooperativa o integrativa que se llega a un mutuo acuerdo satisfaciendo ambas partes.

## DESARROLLO

“La innovación en el campo de la gerencia es una fuente muy importante de generación de valor en el mundo empresarial” (Márquez García, 2010), por lo cual los gerentes o jefes departamentales deben de saber utilizar los tipos de negociaciones con personas afines y no afines para solucionar problemas aplicando las “capacidades dinámicas y se refiere a estas como la habilidad de las empresas para cambiar al ritmo que el mercado demanda, además de hacerlo de forma innovadora” (Arango Serna, Londoño Salazar, & Álvarez Uribe, 2012) para mantenerse en el tiempo.

“Negociar es una de las actividades intrínsecas al ser humano” (González Caballero & Espín Andrade, 2014), ya que sin darse cuenta están inmersos en la negociación lo hacen al momento de comprar sus víveres, una prenda de vestir, entre otros, y de manera más metódica usando las técnicas y estilos de negociación inventadas por los entendidos en la temática, de esta forma existe una ventaja competitiva contra su antagonista.

Para una buena negociación “se necesita de la interrelación de los actores, divergencias, voluntad de acuerdo y tiempo, buscando la complacencia de cada una de sus integrantes asociados a la relación tanto a corto como a largo plazo” (Estrada Mejía, 2012).

“Toda negociación es un proceso de comunicación entre dos partes cuyo objetivo es llegar a un acuerdo, a partir de necesidades y planteamiento diferentes”. (Gonzalez, 2012) Se trata del dialogo entre los que intervienen en la negociación, con el único propósito de lograr una solución que satisfaga a ambas partes de manera justa y equitativa, mejorando así la relación entre las partes.

En el mundo empresarial las organizaciones tienden a ser cambiantes en la manera como efectúan sus negociaciones, separando a las personas del problema (desacuerdo) con el propósito de concentrarse en las posiciones y no en los intereses dando varias alternativas llegando a la satisfacción mutua para la solución del desacuerdo.

“Las Tecnologías de la información (TI) proporcionan ventajas competitivas impulsando estrategias de liderazgo” (Arango Serna, Londoño Salazar, & Álvarez Uribe, 2012), reflejadas en los acuerdos de las negociaciones pactadas mediante el tipo de negociación cooperativo o llamado también ganar-ganar que es uno de los más usados en negociaciones exitosas.

## 1. DEFINICIONES DE NEGOCIACIÓN:

Estudiaremos algunas de las definiciones de negociación según diversos autores expertos en la disciplina:

- William Ury, y su concepto de negociación: “Es un proceso de mutua comunicación encaminado a lograr un acuerdo con otros cuando hay unos intereses compartidos y otros opuestos”
- Según Roger Fisher “La negociación es un proceso conjunto, en el cual cada parte intenta lograr más de lo que podría conseguir actuando por cuenta propia, sin dañar los intereses del otro”. (Zapata P., 2010)
- Según los autores Osterwalder, Pigneur y Tucci (2005) convergen con el concepto de negociación es “una herramienta conceptual que tiene un conjunto de elementos y sus relaciones que nos permite expresar la lógica de negocio de una empresa específica”. (Gama Ramírez, 2014).
- Según Don Hellriegel (2004) negociación es un “proceso en que dos o más personas o grupos, con metas comunes y contrarias, expresan y examinan específicas para posibles acuerdos”. (Seijo & Romaña, 2013)
- Según Luis e Isabel Puchol (2009) negociación es una “actividad en la que dos partes, cuyos intereses son en parte complementarios y opuestos, tratan de alcanzar un acuerdo que satisfaga al máximo sus intereses, al tiempo que facilita la relación de nuevas negociaciones en el futuro”, (González Caballero & Espín Andrade, 2014)

Es conveniente que el acuerdo termine satisfaciendo ambas partes, de esta manera se fortalecen vínculos entre organizaciones y existe una mayor posibilidad de pensar en relaciones venideras ya sean estas a corto, mediano o largo plazo.

## 2. PRINCIPALES OBJETIVOS DE LA NEGOCIACIÓN:

- Lograr el máximo beneficio posible; proteger el direccionamiento de la organización frente a las posiciones de la contraparte
- Destacar la distribución de lo que se está negociando; orientando a la contraparte a buscar un acuerdo mutuo que satisfaga ambas necesidades (negociación ganar-ganar).
- Llegar a una solución razonable para las partes; considerando la posibilidad de tener relaciones futuras a largo plazo entre las organizaciones.

- Confrontar las posiciones por intereses comunes; centrarse en el objeto/interés concreto a negociar, para así llegar a un acuerdo satisfactorio.

Se debe cumplir con los objetivos para tener una negociación satisfactoria (cooperativa), tanto en negociaciones pequeñas como en negociaciones internacionales. (Estrada Mejía, 2012).

### 3. TIPOS DE NEGOCIACIÓN:

Existen dos tipos de negociación, entre las que tenemos, el competitivo o llamada también distributiva y el cooperativo o llamado también colaborativo, que serán descritos a continuación:

#### **3.1. NEGOCIACIÓN COMPETITIVA**

Se basa en “posiciones” donde cada una de las partes trata de no ceder más que su rival con el fin de ganar más al final de la negociación. Este tipo de negociación es el más antiguo y puede afectar mayoritariamente las relaciones interpersonales entre los grupos negociadores. Recuerde lo más importante es ganar a toda costa más que su oponente, de lo que resultara un ganador y un perdedor.

Este tipo de negociación trata de “juego de suma cero” la ganancia de un participante es la pérdida de su competidor, y la suma de las pérdidas y ganancias tiene que dar cero, de aquí su nombre. Los negociadores que usan esta técnica buscan alcanzar el máximo beneficio de la situación sin importar llegar a un acuerdo recíproco entre las partes.

Este método suele ser empleada para “negociaciones simples y con miras a corto plazo” (Parra Sepúlveda, 2012), ya que la parte perdedora no va a pretender negociaciones futuras ni a largo plazo. Su cualidad es el triunfo total y definitivo que es planteado al inicio de la reunión.

##### **3.1.1. CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA**

Este tipo de negociación se caracteriza por:

- Su objetivo es obtener la victoria de su grupo, sin importar los intereses de la otra parte.
- Negociación inflexible, inician su propuesta de forma desfavorable para la contraparte y se mantienen siempre en su posición inflexible.

- Intentan dominar a la contraparte, exigiendo grandes cantidades a su favor, e intentan persuadir a la contraparte a que acepte el acuerdo.
- Relaciones a corto plazo, su propósito es cerrar la negociación actual sin pensar en afianzar lazos para relaciones futuras ya sean estas a corto, mediano o largo plazo.
- Dan posiciones, y se mantienen en ellas sin dar su límite inferior en la negociación.

### **3.2. NEGOCIACIÓN COOPERATIVA**

El término colaboración es usado aquí de manera general para describir la comunicación activa entre los alumnos que trabajan juntos, que hablan y que comparten sus recursos cognitivos para establecer propósitos y referentes compartidos, para tomar decisiones en conjunto, para resolver problemas emergentes, para generar y modificar soluciones y para evaluar los resultados a través del diálogo y la acción

En este tipo de negociación los negociadores manifiestan deseos de llegar a un acuerdo beneficioso para ambos, teniendo en cuenta los intereses de la contraparte de colaborar para afianzar relaciones venideras.

Una de sus principales atributos es el respeto mutuo, ya que los participantes que decidan utilizar esta técnica buscan un objetivo común, en el que los dos terminen ganando. (Parra V, Santiago J., Murillo M., & Atonal N., 2010). Sea suave con las personas y duro con el problema. Un buen negociador se centra en el conflicto a solución, más no en lanzar el problema al interlocutor.

Recuerde que cooperar no es sinónimo de perder, sino que todo lo contrario, ya que las partes se centran en la resolución del conflicto para ganar de manera equitativa y, sumar puntos y afianzar lazos para posibles negociaciones futuras.

Este método destaca como una de sus cualidades la inexistencia de perdedores (Parra Sepúlveda, 2012), nos ayuda a desarrollar negociaciones productivas que puedan satisfacer ambos intereses y preservar e incluso mejorar las relaciones con nuestra contraparte.

Este tipo de negociación “permite que los participantes se comuniquen entre sí para alcanzar algún acuerdo” (Palacio Garcia & Parra Carreño, 2015).

### 3.2.1. CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN COOPERATIVA

Este tipo de negociación se caracteriza por:

- Su objetivo es llegar a un consenso equitativo satisfaciendo las necesidades de las dos partes que intervienen en la negociación.
- Mentalidad de suma variable, buscan estrategias que generen ganancias mutuas para fortalecer las relaciones entre las organizaciones.
- Negociación flexible, buscan alternativas de beneficio reciproco e incluso utilizan la post-negociación, para consolidar sus relaciones entre las partes y llegar a negociaciones futuras.
- Relaciones a largo plazo, afianzan sus lazos de negociación para relaciones futuras, y por lo general duraderas.
- Generan ideas, e intercambian información dando variadas soluciones para llegar a un acuerdo mutuo ganar-ganar.

## 4. TÁCTICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN:

### 4.1. TÁCTICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA:

- Abren el juego demandando excesivamente en contra de la otra parte, esto conducen a situaciones competitivas y al desgaste de la relación.
- Usar esta táctica implica peligro, ya que la contraparte puede adoptarla y resultará perjudicial para la negociación.
- Ignoran relaciones, ya que su objetivo principal es obtener el mayor beneficio de la negociación y la relación como participantes queda de lado.
- Ocultar e incluso falsear información, para que la contra parte ignore su verdaderas intenciones.

### 4.2. TÁCTICAS PARA UNA NEGOCIACIÓN COOPERATIVA:

- Tomar la iniciativa, ser el primero en iniciar la negociación dando su propuesta y esperar la oferta de la otra parte.
- Son preferibles cuando interesan las relaciones y existe un clima de confianza.
- Requiere trabajo y preparación, para llegar a un acuerdo satisfactorio.
- Demanda generación de alternativas, lo que implica mejores soluciones.



- Es importante que las partes queden satisfechas con el acuerdo pactado en la negociación.
- La dirección del proceso está en mano de los dos miembros.

- **CUANDO SE DEBE USAR EL TIPO DE NEGOCIACIÓN COMPETITIVA**

- Cuando nos damos cuenta que la contraparte no quiere ceder y está empleando este tipo de negociación.
- Cuando es una negociación que no se volverá a repetir, y el dinero u objeto en disputa es mayor que las futuras relaciones.
- Cuando se conoce la posición agresiva y competitiva de la contraparte.

- **CUANDO SE DEBE USAR EL TIPO DE NEGOCIACIÓN COOPERATIVA**

- Cuando nos damos cuenta que el objeto a negociar y los intereses son interdependiente entre las partes.
- Cuando el objeto a negociar es mínimo en relación a negociaciones históricas pasadas y futuras entre las partes.
- Cuando la contraparte está usando este tipo de negociación y decide resolver el conflicto de forma pasiva y satisfaciendo ambos intereses.

## 5. NEGOCIACIÓN COMPETITIVA RELACIONADA CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES

- **EN PERSONAS AFINES:**

La negociación competitiva es el peor método que se puede utilizar con personas afines a nosotros o a nuestra organización. Ya que las consecuencias del acuerdo perjudicaran a la empresa y a sus miembros, y disminuye la posibilidad de relaciones venideras.

Un ejemplo puede ser una negociación entre organizaciones "X" y "Y" cercanas por sus negociaciones, y el empleado de X decide usar el tipo de negociación competitiva para cerrar un acuerdo mínimo. La empresa X gana la mayor parte, mientras que Y perdió la negociación.

La empresa X gana una negociación pequeña, pero daña los lazos de relaciones que habían cultivado durante años, y la empresa Y no volvió a hacer negocios con X.

- **EN PERSONAS NO AFINES:**

Este tipo de negociación competitiva con personas no afines se puede recomendar para casos en negociaciones que no se repetirán, ya que las relaciones se verán afectadas por la dureza de sus representantes

Un ejemplo de este tipo de negociación sería la venta de un vehículo usado, en la que no existe servicio post-venta, simplemente se realiza la negociación y ahí termina el acuerdo. El vendedor decide aumentar el precio del vehículo, mientras que al comprador lo único que le interesa es obtener el automóvil al precio que sea.

En este tipo de negociación se puede utilizar el método competitivo ya que no habrá negociaciones futuras, el objetivo es la venta actual sin miras en relaciones a largo plazo.

## 6. NEGOCIACIÓN COOPERATIVA RELACIONADA CON PERSONAS AFINES Y NO AFINES

- **EN PERSONAS AFINES:**

Este tipo de negociación es el más adecuado para tratar con personas afines a nosotros y a nuestra organización. Es el mejor método para tratar negociaciones a corto o largo plazo que impliquen relaciones venideras, ya que este tipo de negociación genera confianza entre las partes.

Un ejemplo de esta temática sería que dos buenos empleados de la empresa "X" infringen con el reglamento, en el que no se permiten relaciones personales entre funcionarios de la misma empresa y el jefe de recursos humanos tiene que tomar una decisión, entre el despido de los empleados o el intercambio de personal entre sucursales. El jefe de recursos humanos optó por la negociación cooperativa entre personas afines en la que decide no despedir a ninguno de los dos empleados y mantenerlos trabajando en la misma empresa, en diferentes sucursales.

De esta manera se efectuó el método "ganar-ganar" o cooperativo en el que la empresa y sus miembros ganaron de manera equitativa.

- **EN PERSONAS NO AFINES:**

Por lo general es el mejor método para tratar todo tipo de negociaciones, ya sea con personas afines o no afines. En este caso nos enfocaremos en las personas no afines utilizando el método cooperativo, esto no quiere decir que al usar el cooperativismo implique que perderemos, este método es de “ganar-ganar”.

Un ejemplo de este tipo de negociación sería que la Familia “XX” desea comprar una casa a la Inmobiliaria “YY”, el agente vendedor usa el tipo de negociación cooperativo para la ejecución de la venta, el precio acordado es satisfactorio para ambas partes. La familia sale ganando una casa y el vendedor gana una venta e incluso afianzan lazos para relaciones futuras.

## 7. SOLUCIÓN DEL CASO PRÁCTICO

**¿Qué tipos de negociación aplican los jefes departamentales o de área cuando deben tomar decisiones que afecten a, Personas afines y Personas con las que no existe afinidad?**

El tipo de negociación que deben aplicar los jefes departamentales o de área cuando tomen decisiones que afecten a personas afines y no afines es la negociación cooperativa, ya que luego de investigar y analizar los diferentes tipos de negociaciones, la mejor solución del caso será la negociación cooperativa.

La negociación cooperativa es el mejor método de negociación que pueden adaptar los gerentes departamentales para la toma de decisiones con personas afines, ya que este método busca la satisfacción mutua entre las partes y ayuda a que las relaciones empresariales se fortalezcan y exista un mejor ambiente laboral, porque gana la empresa y gana el trabajador.

Y el mejor tipo de negociación que se puede emplear para la toma de decisiones con personas no afines es la cooperativa porque impulsa a la negociación ganar-ganar, satisfaciendo a las partes y generando confianza para futuras relaciones.

## CONCLUSIÓN

Luego del análisis de los tipos de negociación enfocado en personas afines y no afines, debemos determinar que no existe un tipo de negociación adecuado para todas las negociaciones o conflictos. El tipo correcto de negociación a elegir dependerá cien por ciento de la esencia de la negociación a tratar, y de la postura que deseen las partes implementar en ella.

Los métodos de negociación descrita en este artículo se basan en la metodología a utilizar para llegar a una buena negociación entre personas con las que existe relación y no relacionadas

Hemos llegado a la conclusión que el mejor tipo de negociación que se puede utilizar con personas afines es el método cooperativo, ya que nos permite mantener las relaciones futuras entre organizaciones, claro está si no existe acuerdo se puede optar por el otro tipo de negociación, pero esto sería en el último de los casos en el que no exista arreglo mutuo.

Y el mejor tipo de negociación que se puede utilizar con personas en las que no existe ningún tipo de afinidad sería la negociación cooperativa ya que se dará un mejor acuerdo si las partes colaboran para llegar a un ganar-ganar, obteniendo una satisfacción mutua fomentando confianza para posteriores relaciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Arango Serna, M. D., Londoño Salazar, J. E., & Álvarez Uribe, K. C. (02-05 de 2012). CAPACIDADES DE NEGOCIO EN EL CONTEXTO EMPRESARIAL. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*(35), 8-15. Recuperado el Julio de 2016, de <http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/viewFile/349/664>
- Estrada Mejía, S. (Agosto de 2012). Negociación y solución de situaciones para líderes organizacionales. *Scientia Et Technica*, XVII(51). Recuperado el 01 de Julio de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84923910009>
- Gama Ramírez, M. (Julio de 2014). Los Modelos de negocios de libros electronicos para Bibliotecas Academicas. *Redalyc.org*, XVII(2), 116. Recuperado el Junio de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28540279003>
- González Caballero, E., & Espín Andrade, R. A. (Agosto de 2014). Aplicacion de solución difusa a la negociación a tres casos de estudio. *Dialnet*, XXXV(2), 200. Recuperado el 18 de junio de 2016, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360433597008>
- Gonzalez, M. ( Agosto de 2012). La eficiencia estratégica en la negociación del comercio internacional. *Revista ECORFAN*, III(7), 845. Recuperado el 02 de Julio de 2016, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4002118>
- Márquez García, J. F. (25 de Junio de 2010). Innovación en Modelos de Negocios: LA METODOLOGÍA DE OSTERWALDER EN LA PRÁCTICA. *Revista MBA EAFIT*, 30-47. Recuperado el JULIO de 2016, de <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf>
- Palacio Garcia, L., & Parra Carreño, D. (Junio de 2015). ¡Tómelo o déjelo! Evidencia experimental sobre. *Dialnet*(82), 83-125. Recuperado el Julio de 2016, de <file:///C:/Users/michelle/Downloads/Dialnet-TomeloODEjeloEvidenciaExperimentalSobreRacionalida-4992973.pdf>
- Parra Sepúlveda, D. (Diciembre de 2012). La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de Negociación. *REVISTA CHILENA DE DERECHO Y CIENCIA POLÍTICA*, III(2), 260-261. doi:10.7770
- Parra V, J. B., Santiago J., E., Murillo M., M., & Atonal N., C. (2 de Diciembre de 2010). Estrategias para negociaciones exitosas. *Revista Digital Científica y Tecnológica e-*

*Gnosis*, VIII(8), 2-13. Recuperado el 17 de Junio de 2016, de <http://www.redalyc.org/pdf/730/73013006009.pdf>

Seijo, C., & Romaña, G. (Diciembre de 2013). LA INTELIGENCIA ÉTICA: UNA HERRAMIENTA ORIENTADORA EN EL PROCESO DE LA NEGOCIACIÓN. *Revista Praxis*, IX, 33-45. doi:10.21676/23897856.737

Zapata P., G. A. (2010). *NEGOCIACIÓN Arte Empresarial* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado el 01 de Julio de 2016

## MISIÓN

La Universidad Técnica de Machala es una institución de educación superior orientada a la docencia, a la investigación y a la vinculación con la sociedad, que forma y perfecciona profesionales en diversas áreas del conocimiento, competentes, emprendedores y comprometidos con el desarrollo en sus dimensiones económico, humano, sustentable y científico-tecnológico para mejorar la producción, competitividad y calidad de vida de la población en su área de influencia.

## VISIÓN

Ser líder del desarrollo educativo, cultural, territorial, socio-económico, en la región y el país.

*Av. Panamericana km. 5 1/2 Via Machala Pasaje  
2983362 - 2983365 - 2983363 - 2983364*

**[www.utmachala.edu.ec](http://www.utmachala.edu.ec)**