



Investigación: Tipos de Negociación

Alumno: JUAN CARLOS MENDOZA HERNANDEZ

Materia: NEGOCIACION EMPRESARIAL

Docente: MARGARITA DOMINGUEZ CAMPOMANES

Fecha: 03/10/2025

Objetivo

Investigar los principales tipos de negociación, describiendo sus características, ventajas y desventajas, con el fin de comprender cómo se aplican en diferentes contextos y cómo influyen en las relaciones entre las partes involucradas.

Introducción

La negociación es un proceso fundamental en la vida personal, laboral y empresarial. A través de ella, dos o más partes con intereses comunes o contrapuestos buscan llegar a un acuerdo que les permita avanzar. Existen diferentes estilos de negociación que dependen de la actitud que adopten los participantes. Cada uno de estos estilos tiene características propias que pueden determinar el éxito o fracaso del acuerdo. En este trabajo se presentan cinco de los tipos de negociación más relevantes: acomodativa, competitiva, colaborativa, de compromiso y evitativa.

Tipos de Negociación

1. Negociación Acomodativa

El negociador acepta las condiciones de la otra parte, con el fin de establecer o fortalecer una relación a futuro.

- Ventaja: Favorece la creación de vínculos duraderos.
- Desventaja: Puede generar desigualdad y dependencia.
- Ejemplo: Cuando una empresa nueva concede beneficios a un socio estratégico para obtener su apoyo inicial.

2. Negociación Competitiva o Distributiva

Se busca imponer la mayor cantidad de condiciones propias, compitiendo con la contraparte. Se le conoce como ganar-perder.

- Ventaja: El negociador obtiene la mayoría de beneficios.
- Desventaja: Puede dañar la relación a largo plazo.
- Ejemplo: Una negociación de precios entre un proveedor y un cliente donde uno impone su margen sin considerar al otro.

3. Negociación Colaborativa o Integrativa

Ambas partes están dispuestas a ceder para lograr un acuerdo beneficioso para todos. Se conoce como ganar-ganar.

- Ventaja: Se fortalecen las relaciones y la confianza.

- Desventaja: Requiere tiempo, empatía y disposición mutua.
- Ejemplo: Dos empresas que trabajan juntas para crear un producto compartiendo recursos.

4. Negociación de Compromiso

Se logra un acuerdo parcial que permite avanzar, pero deja algunos puntos sin resolver.

- Ventaja: Permite continuar con la relación sin estancarse.
- Desventaja: Los problemas pueden resurgir más adelante.
- Ejemplo: Un acuerdo laboral donde se resuelven aspectos urgentes, pero se posponen otros temas importantes.

5. Negociación Evitativa

Consiste en no negociar, esperando que el tiempo o las circunstancias cambien.

- Ventaja: Evita conflictos innecesarios en el corto plazo.
- Desventaja: Puede representar pérdida de oportunidades.
- Ejemplo: Una empresa que decide no responder a un competidor esperando que su impacto en el mercado sea temporal.

Conclusión

Los tipos de negociación dependen del contexto, los intereses y la actitud de los participantes. La negociación acomodativa busca relaciones futuras, la competitiva busca imponer condiciones, la colaborativa fomenta beneficios mutuos, la de compromiso resuelve parcialmente los conflictos y la evitativa posterga la resolución. Conocer estas estrategias permite elegir la más adecuada según la situación, equilibrando la necesidad de resultados inmediatos con la importancia de mantener relaciones a largo plazo.

Bibliografía

- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2011). Sí... de acuerdo. Cómo negociar sin ceder. Editorial Norma.
- Lewicki, R., Saunders, D., & Barry, B. (2015). Negociación. McGraw-Hill.
- Hitt, M., Black, J., & Porter, L. (2017). Administración. Pearson Educación.
- Robbins, S. P., & Judge, T. (2019). Comportamiento organizacional. Pearson.