

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUAEMALA

ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA

**“ANÁLISIS CRÍTICO DE LA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA,
EN EL MARCO
DE LAS REALCIONES INTERNACIONALES”**

TESIS

**PRESENTADA A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
ESCUELA DE CIENCIA POLÍTICA**

POR

NANCY CAROLINA CANO JOCOL

**PREVIO A CONFERIRSE EL TÍTULO DE
INTERNACIONALISTA**

EN EL GRADO ACADÉMICO DE

LICENCIADA

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA

RECTOR MAGNIFICO

Lic. Carlos Estuardo Gálvez Barrios

SECRETARIO GENERAL

Dr. Carlos Guillermo Alvarado Cerezo

CONSEJO DIRECTIVO DE LA ESCUELA DE CIENCIA POLITICA

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
VOCAL I:	Licda. Mayra Villatoro Del Valle
VOCAL II:	Lic. Juan Carlos Guzmán Morán
VOCAL III:	Lic. Jorge Luis Zamora Prado
VOCAL IV:	Br. Maylin Valeria Montufar Esquina
VOCAL V:	Br. Román Castellanos Caal
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS

COORDINADORA:	Licda. Ruth Teresa Jácome Pinto de Alfaro
EXAMINADOR:	Licda. Paola Beatriz González
EXAMINADOR:	Licda. Beatriz Eugenia Bolaños Sagastume
EXAMINADORA:	Licda. Marconi del Carmen Méndez Muñoz
EXAMINADOR:	Lic. Rubén Corado Cartagena

TRIBUNAL QUE PRACTICO EL EXAMEN DE GRADUACIÓN

DIRECTORA:	Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
SECRETARIO:	Lic. Marvin Norberto Morán Corzo
COORDINADOR:	Lic. Francisco José Lemus Miranda
EXAMINADOR:	Lic. Pablo Daniel Rangel Romero
EXAMINADOR:	Lic. Henry Dennys Mira Sandoval

Nota: Únicamente el autor es responsable de las doctrinas sustentadas en la tesis. (Artículo 74 del Reglamento de Evaluación y Promoción de Estudiantes de la Escuela de Ciencia Política)

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA:

Guatemala, a los cinco días del mes de marzo del dos mil doce.-----

ASUNTO: el (la) estudiante: **NANCY CAROLINA CANO JOCOL, Carnet No. 200320007**, inicia trámite para la realización de su examen de tesis.

1. Se admite para su trámite el memorial correspondiente y se dan por acompañados los documentos mencionados. 2. Se traslada al (la) Coordinador (a) de la Carrera correspondiente Lic. Francisco José Lemus Miranda, para que acepte el tema de Tesis planteado. 3. El resto de lo solicitado téngase presente para su oportunidad.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA



Se envía el expediente completo.

myda

1/

**Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política**

Guatemala, 12 de marzo del 2012

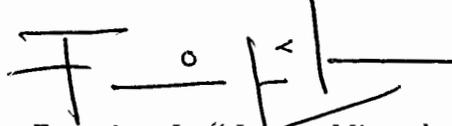
Licenciada
Geidy Magali De Mata, **Directora**
Escuela de Ciencia Política

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me permito informarle que verificados los registros de Tesis de la Escuela, el tema: **"ANALISIS CRITICO DE LA NEGOCIACION COMPETITIVA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES"**. Presentado por el (la) estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL, Carné No. 200320007**, puede autorizarse dado que el mismo no tiene antecedentes previos en nuestra Unidad Académica.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"



Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador Área Relaciones Internacionales



Se regresa expediente completo.

c.c.: Archivo
myda.

2

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, quince de marzo del dos mil doce-----

ASUNTO: el (la) estudiante: **NANCY CAROLINA CANO JOCOL, Carnet 200320007**, continúa trámite para la realización del examen de Tesis

1. Habiéndose aceptado el Tema de Tesis propuesto, por parte del (la) Coordinador (a) de la Carrera, Licda. *Francisco José Lemus Miranda*, pase al Coordinador de Metodología Lic. Boris Cabrera Cifuentes para que se sirva emitir dictamen correspondiente sobre el Diseño de Tesis.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA



Se envía el expediente
c.c. Archivos
myda.
3/

Universidad de San Carlos de Guatemala
Escuela de Ciencia Política

Guatemala, 20 de marzo del 2012

Licenciada
Geidy Magali De Mata Medrano
Directora, Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala

Estimada Licenciada De Mata:

Por medio de la presente me dirijo a usted con el objeto de informarle que, tuve a la vista el trabajo de Tesis del o (la) estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL**, Carné 200320007, titulado **“ANALISIS CRITICO DE LA NEGOCIACION COMPETITIVA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES”**. El (la) estudiante en referencia hizo las modificaciones y por lo tanto, mi dictamen es favorable para que se apruebe dicho diseño y se proceda a realizar la investigación.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Lic. **Boris Cifuentes**
Coordinador del Área de Metodología



Archivos
Se regresa Expediente completo
myda/
4/.

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA, Guatemala veintidós días del mes de marzo del dos mil doce.-----

ASUNTO: el (la) estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL**, Carnet No. **200320007** continúa trámite para la realización de su Examen de Tesis.

1. Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del Coordinador de Metodología, pase al (la) Asesor (a) de Tesis Lic. Oscar Estuardo Bautista Soto, para que brinde la asesoría correspondiente y emita su informe.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Directora



Se regresa expediente completo
c.c. archivos
myda/
5.

Guatemala, marzo de 2012

Licenciada Geidy de Mata
Directora
Escuela de Ciencia Política
Universidad de San Carlos de Guatemala.

Señora Directora:

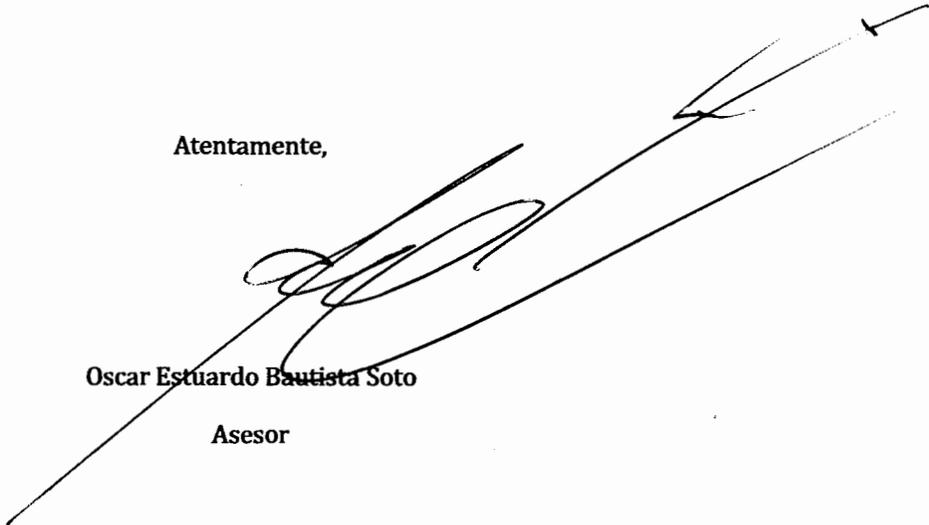
En atención a la asignación como Asesor de Tesis de la estudiante Nancy Carolina Cano Jocol, en el tema de investigación denominado: **"Análisis Crítico de la Negociación Competitiva en el Marco de las Relaciones Internacionales"**, tengo el honor de dirigirme a usted para manifestarle que desde el momento en que se oficializó dicha designación, he tenido a bien orientar y revisar el trabajo de investigación elaborado por la estudiante Cano.

En tal virtud, considero que el trabajo se realizó con alto nivel de profesionalismo, científico y académico, por lo que se convierte en un estudio de apoyo directo a los interesados en conocer a profundidad esta temática. Por otra parte, se considera un documento valioso producido por la Universidad de San Carlos de Guatemala y en especial de la Escuela de Ciencia Política que se preocupa por el desarrollo del país.

Por lo tanto, la Tesis reúne los requisitos exigidos por la escuela, y en consecuencia el dictamen es **FAVORABLE** para que dicha Tesis continúe con los tramites correspondientes.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para reiterarle a la Señora Directora de Ciencia Política, las muestras de mi más alta y distinguida consideración y estima.

Atentamente,



Oscar Estuardo Bautista Soto

Asesor

ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA: Guatemala, veintisiete de del dos mil doce -----

ASUNTO: el (la) estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL** carnet No. **200320007**, continúa trámite para la realización de su examen de Tesis.

Habiéndose emitido el dictamen correspondiente por parte del (la) Lic. Oscar Estuardo Bautista Soto en su calidad de Asesor de Tesis, pase al (la) Lic. Francisco José Lemus Miranda, para que proceda en su calidad de Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales a conformar el Tribunal que escuchará y evaluará la defensa de tesis, según el artículo 70 del Normativo de Evaluación y Promoción de estudiantes de la Escuela de Ciencia Política.

Atentamente,

"ID Y ENSEÑAD A TODOS"


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
DIRECTORA

Se regresa expediente completo
c.c. Archivos
myda
6/





ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veintitrés de marzo del dos mil doce, se realizó la defensa de tesis presentada por la estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL** carnet No. **200320007**, para optar al grado de Licenciado (a) en **Relaciones Internacionales** titulada: **"ANÁLISIS CRÍTICO DE LA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES"**, ante el Tribunal Examinador integrado por: Lic. Dennys Mira Sandoval, Lic. Pablor Daniel Rangel Romero y Lic. Francisco José Lemus Miranda, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales. Los infrascritos miembros del Tribunal Examinador desarrollaron dicha evaluación y consideraron que para su aprobación deben incorporarse algunas correcciones a la misma.

Lic. Henry Dennys Mira Sandoval
Examinador

Lic. Pablo Daniel Rangel Romero
Examinador

Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador(a) de Carrera





ACTA DE DEFENSA DE TESIS

En la ciudad de Guatemala, el día veinte de septiembre del dos mil doce, se efectuó el proceso de verificar la incorporación de observaciones hechas por el Tribunal Examinador, conformado por: Lic. Henry Dennys Mira Sandoval, Lic. Pablo Daniel Rangel Romero y Lic. Francisco José Lemus Miranda, Coordinador (a) de la Carrera de Relaciones Internacionales, el trabajo de tesis: **“ANÁLISIS CRÍTICO DE LA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES”**, presentado por el (la) estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL**, carnet no. **200320007** razón por la que se da por **APROBADO** para que continúe con su trámite.

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”

Lic. Francisco José Lemus Miranda
Coordinador(a) de Carrera

c.c.: Archivo
myda/



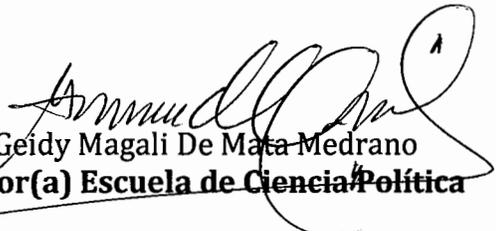


**ESCUELA DE CIENCIA POLITICA DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE
GUATEMALA: Guatemala, diez de octubre del dos mil doce.-----**

Con vista en los dictámenes que anteceden y luego de verificar la autenticidad de la certificación de Examen de Suficiencia y/o cursos aprobados por la Escuela de Ciencias Lingüísticas, se autoriza la impresión de la Tesis titulada: **“ANÁLISIS CRÍTICO DE LA NEGOCIACIÓN COMPETITIVA EN EL MARCO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES”** presentada por el (la) estudiante **NANCY CAROLINA CANO JOCOL**, carnet No. **200320007**.

Atentamente,

“ID Y ENSEÑAD A TODOS”


Licda. Geidy Magali De Mata Medrano
Director(a) Escuela de Ciencia Política



Se envía el expediente
c.c.: Archivo
myda/
9

ACTO QUE DEDICO

A DIOS

El ser más importante en mi vida, quién por su infinito amor y misericordia me ha permitido alcanzar esta meta en mi vida profesional.

A LA VIRGEN MARÍA, MI MADRE CELESTIAL Y TODOS LOS SANTOS DEL CIELO

Por su poderosa y amorosa intercesión.

A MIS ABUELITOS

Aurelio Jocol Mendía y María Luz Salazar de Jocol (Q.E.P.D.), por su gran amor, apoyo y dedicación.

A MIS PADRES

Edmundo Franuel Cano Alvarado (Q.E.P.D) por su gran amor, apoyo y motivación para culminar mi carrera. Especialmente agradezco a mi madre Elizabeth Jocol Salazar de Cano, por su insuperable amor, esfuerzo, consejos, tiempo y sobre todo por los sacrificios hechos para ver culminada mi carrera.

A MIS HERMANAS

Evelyn Lilibeth, Claudia Paola, Kimberly Elizabeth Cano Jocol, por su ejemplo, amor y apoyo incondicional y por ser mis mejores amigas.

A MIS SOBRINOS

Carlos Roberto Lucero, José David Aguilar y José Abraham López, por llenar mi vida de amor y alegría.

A MIS CUÑADOS

Víctor Hugo Villegas Cabrera, y Raúl Alfredo Sagastume Flores, por su apoyo y cariño.

A MI MEJOR AMIGO

Melvin Camilo Marroquín Blanco, por su apoyo, tiempo y amor sincero e incondicional.

A MIS TIOS Y PRIMOS

Por formar parte muy importante de mi vida y por compartir conmigo valiosos consejos.

A TODOS MIS AMIGOS

Por todos los momentos especiales que han compartido conmigo en las distintas etapas de mi

A LOS LICENCIADOS

Oscar Bautista, Francisco Lemus, Dennys Mira y Pablo Rangel, Carlos Oliva y Rubén Corado, por su orientación y apoyo.

A MIS CENTROS DE APRENDIZAJE

Jardín Infantil y Colegio Guatemalteco, Colegio Juvenil Americano, Colegio para Señoritas Brown's y Universidad de San Carlos de Guatemala.

A TODOS LOS PRESENTES

Por acompañarme en este momento tan especial.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	i
-------------------	---

Capítulo I

1. Elementos teóricos y metodológicos de la investigación.....	01
1.1 Planteamiento del problema.....	01
1.2 Fundamentación teórica.....	02
1.3 Justificación.....	02
1.4 Delimitación y unidad de análisis.....	03
1.5 Preguntas generadoras.....	03
1.6 Objetivos de la investigación.....	04
1.7 Metodología y técnicas de investigación.....	04

Capítulo II

2. Las Relaciones Internacionales.....	07
2.1. Antecedentes.....	07
2.2. Evolución y desarrollo.....	08
2.3. Teorías de las Relaciones Internacionales.....	11
2.3.1. Concepción Clásica Tradicional.....	11
2.3.1.1. La Escuela Idealista.....	12
2.3.1.2. La Escuela Realista.....	12
2.3.1.3. La Escuela Neorrealista.....	12
3. El Conflicto Internacional.....	13
3.1. Definiciones de Conflicto Internacional.....	13
3.2. Fuentes de Conflicto Internacional.....	14

Capítulo III

4. La Negociación Internacional.....	17
4.1 Antecedentes históricos y evolución.....	17
4.2 Definiciones de negociación.	22
4.3 La negociación como objeto de estudio.....	25
4.4 Componentes científicos de la negociación.....	25
4.5 Elementos básicos de la negociación.....	26
4.6 Categorías de la Negociación Internacional.....	27
4. La Negociación Cooperativa.....	28
5.1 Características.....	28
5.2 Ventajas.....	30
5.3 Desventajas.....	31
5. La Negociación Competitiva.....	31
6.1 Características.....	33
6.2 Ventajas.....	34
6.3 Desventajas.....	34

CAPITULO IV

7. Análisis crítico de la Negociación Competitiva en el Marco de las Relaciones Internacionales.....	37
8. El Alba: Una propuesta latinoamericana para acuerdos más justos.....	52
CONCLUSIONES.....	53
REFERENCIAS BLIOGRÁFICAS.....	56

INTRODUCCIÓN

En un mundo altamente globalizado e interdependiente como en el que vivimos en la actualidad gracias a los adelantos científicos y tecnológicos que permiten traspasar las fronteras internacionales, los procesos de negociación se han hecho cada vez más y más necesarios para concretar el acercamiento entre los Estados, que a través del intercambio internacional buscan satisfacer sus necesidades existenciales en todos los ámbitos de la vida humana, así como también la solución pacífica de los conflictos que pudieran surgir como producto de esa misma interacción.

Debido a la creciente importancia que ha adquirido la negociación internacional a largo de la historia, han surgido varias teorías que intentan caracterizarla dentro de ciertos parámetros que establecen las estrategias y tácticas que deben emplearse para lograr mejores resultados durante el proceso, y exponen los fines que se persiguen mediante el uso de dicho mecanismo. No obstante en la práctica se ha evidenciado la tergiversación del significado de la negociación internacional, por parte de algunos países con tendencias individualistas que buscan hacerse de las mayores ventajas posibles de manera unilateral, sin tomar en cuenta las necesidades de la contraparte, mediante el uso de estrategias competitiva desleales y carentes de ética, lo cual atenta contra el espíritu de una auténtica negociación que posee necesariamente un factor cooperativo que persigue la obtención de ganancias justas y equitativas para las partes involucradas.

Por un lado se entiende la negociación como un proceso de comunicación entre dos o más protagonistas interdependientes, que a partir de planteamientos e intereses diferentes, poseen la voluntad llegar a un acuerdo de satisfacción mutua, procurando el mejor logro para las partes, mediante la toma de decisiones justas, realización de concesiones recíprocas, búsqueda conjunta de alternativas para reducir sus diferencias lo cual permitirá crear, mantener o desarrollar una relación de cooperación. Por otro lado, la competencia se define como una disputa entre dos o más partes que compiten por alcanzar un mismo fin, en la cual las partes involucradas intentarán ganar a toda costa la mayor parte de los beneficios posibles sin la intención de ceder, o en su defecto ceden en cuestiones mínimas y poco significativas para la contraparte.

En este sentido llama particularmente la atención, el concepto de “negociación competitiva” articulado dentro de la categorización de la negociación internacional, como un modelo válido y aceptable de negociación, el cual está formado por dos términos totalmente diferentes que de acuerdo con sus características, estrategias y objetivos; antagonizan entre sí. De esta cuenta el presente informe final de tesis posee un análisis crítico de la “negociación competitiva” en el marco de las Relaciones Internacionales, desde un enfoque conceptual, en un esfuerzo por intentar ofrecer respuestas a las preguntas planteadas dentro de este documento, en cuanto a la existencia de una incongruencia en dicho concepto y la manera en la que este constructo teórico ha podido afectar los procesos de negociación a nivel internacional, ya que encierra una contradicción en sí y no puede ser visto como un recurso teórico sino más bien como uno retórico que legitima una relación de poder y dominación, la cual a nivel de las Relaciones Internacionales es evidente en el manejo del comercio internacional por parte de países del norte. A la vez intenta analizar las intenciones perniciosas con las que fue elaborado el concepto de “negociación competitiva” puesto que admite explícitamente la existencia de una alternativa de negociación desleal y carente de ética, que puede ser utilizada de manera “legítima” en función de los intereses del Estado negociador, lo cual ha provocado serios conflictos en múltiples procesos de negociación, cuando una de las partes, en función de su poder y sus ventajas comparadas decide adoptar una actitud competitiva y obliga (por medios coercitivos) a la otra parte –en desventaja- a asumir una actitud pasiva de aceptación de condiciones que de ninguna manera le favorecen.

Finalmente, el presente trabajo es un intento exploratorio para hacer una descripción y estado de la cuestión acerca de la Teoría de la Negociación y sus implicaciones en la arena de la Política Internacional, que pretende constituirse en un ejercicio que pueda dar origen a discusiones más especializadas sobre el tema en cuestión, y una invitación para reflexionar sobre asuntos teóricos.

CAPITULO I.

1. Elementos Teóricos y Metodológicos de la Investigación

1.1 Planteamiento del Problema

La negociación propiamente dicha, es un acto cuya práctica es tan antigua como la existencia misma de la humanidad, ha sido utilizado comúnmente como un mecanismo de intercambio con el fin de obtener beneficios. Es evidente que en un mundo altamente globalizado como en el que vivimos actualmente, este tipo de acuerdos internacionales se practican cada vez con mayor frecuencia en los distintos ámbitos (político, económico, religioso, social, militar, etc.), de manera bilateral o multilateral con objetivos distintos, ya sea para la satisfacción de una necesidad nacional imperante, la solución de alguna controversia o conflicto, de asociación, de integración, entre otros. La actual Teoría de la Negociación Internacional, ha clasificado la negociación en dos diferentes modelos 1) La Negociación Cooperativa, y 2) la Negociación Competitiva, ambas totalmente aceptadas y aprobadas por la comunidad académica mundial.

Aunque existen varias definiciones de lo que es la negociación, todas ellas concuerdan de manera implícita o explícita en el sentido de cooperación, libre consentimiento, consenso y beneficio mutuo que debe conllevar un proceso de negociación. No obstante la “Negociación Competitiva”, también conocida como conflictiva o dura, se caracteriza principalmente por hacer de la negociación un enfrentamiento de voluntades en el que los participantes son considerados como adversario, la cual permite el uso recurrente del engaño, la estafa, la manipulación, las amenazas, las conductas egoístas, etc. cuyo objetivo fundamental es la victoria absoluta. Lo cual se aleja totalmente de los principios básicos de una auténtica negociación. Derivado de lo anterior surgió entonces una interrogante ¿es adecuado considerar la “negociación competitiva” como un modelo de negociación?

Tomando en cuenta las características tanto de la negociación como de la competencia es evidente que existe, en principio una contradicción conceptual en la “Negociación Competitiva” pretendiendo practicar de manera simultánea dos actos totalmente opuestos y excluyentes uno del otro, y por otro lado existen también diferencias abismales entre los

objetivos, fines y estrategias que van implícitos en cada uno de estos actos (Negociar – Competir). Como consecuencia de esa confusión terminológica los Estados desarrollados utilizan las técnicas de la competencia disfrazadas de negociación frente a los Estados en vías de desarrollo para conseguir beneficios y privilegios unilaterales de manera desleal, lo cual atenta contra la paz, justicia y seguridad internacionales.

1.2 Fundamentación Teórica

Para efectos de la presente tesis se tomó en cuenta la Teoría de las Relaciones Internacionales y la Teoría del Conflicto Internacional, como orientadores del tema central de esta investigación, enfocado en el análisis de la Teoría de la Negociación Internacional y su clasificación, en la que sobresale: la negociación cooperativa y la negociación competitiva como modelos válidos de negociación con sus respectivas definiciones características, ventajas y desventajas. Asimismo se tomaron en cuenta algunos postulados de filósofos, sociólogos y politólogos internacionales en cuanto a la globalización del conocimiento.

1.3 Justificación

En el nuevo orden mundial dónde los Estados actúan cada vez más de manera interdependiente como resultado de la globalización, sumado a ello la facilidad que brindan los medios de comunicación, la negociación internacional juega un rol muy importante en el escenario mundial como medio de acercamiento entre los Estados para tratar asuntos diversos, cuya virtud radica en comprender las necesidades de la otra parte para buscar de manera conjunta, soluciones que se ajusten a los intereses de todos los participantes, que aseguren beneficios mutua y una sensación de satisfacción al final del proceso.

Sin embargo, ha sido evidente en varias ocasiones que el uso de la denominada “Negociación Competitiva” ha ocasionado serios problemas entre las partes involucradas, debido a la carencia de principios éticos, a la deslealtad y la permisibilidad de toda clase de actitudes egoístas y ambiciosas que la caracterizan y que no coinciden con el espíritu auténtico de la negociación como tal, que evoca la cooperación, las concesiones recíprocas y la buena fe entre los participantes, como un instrumento utilizado para la solución de conflictos y no para intensificarlos.

En este sentido, el presente trabajo concentra sus esfuerzos en realizar un análisis crítico de la “negociación competitiva” desde el punto de vista conceptual, con el fin de demostrar la perversión que ha existido por parte de los principales promotores de este "constructo teórico" mediante el ocultamiento expreso de la realidad.

Puesto que hasta la fecha no se ha elaborado un análisis crítico de la “negociación competitiva”, enfocada en la contradicción existente en su composición terminológica, este trabajo representa un aporte novedoso para la reflexión de asuntos teóricos importantes en el ámbito de las Relaciones Internacionales.

1.4 Delimitación y Unidad de Análisis

Unidad de Análisis: La Negociación Internacional

Período Histórico: Dada la naturaleza del presente trabajo de investigación, que constituye crítica hacia una Teoría de la Disciplina de las Relaciones Internacionales, su aplicación fue de carácter general.

Ámbito Geográfico: El presente trabajo de investigación de tipo exploratorio y descriptivo, fue aplicable a las negociaciones internacionales en general.

1.5 Preguntas Generadoras

Las siguientes preguntas generadoras, permitieron orientar el desarrollo del presente trabajo de investigación de carácter exploratorio descriptivo.

1. ¿Cuál es la importancia de la negociación en el actual contexto internacional?
2. ¿Cuál es la incidencia de la Negociación Competitiva en las negociaciones internacionales?
3. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la negociación cooperativa?
4. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la negociación competitiva?
5. ¿Cuál es la diferencia entre negociar y competir?
6. ¿Es la negociación competitiva un auténtico modelo de negociación?

1.6 Objetivos de la investigación

Mediante las respuestas dadas a las preguntas generadoras, se logró alcanzar los objetivos trazados en la presente investigación, los cuales eran:

Objetivo General:

Realizar un análisis crítico de la Negociación Competitiva en el marco de las Relaciones Internacionales, desde el punto de vista conceptual.

Objetivos específicos:

1. Analizar la caracterización de la negociación y de la competencia.
2. Analizar los principios, estrategias, técnicas y tácticas involucrados tanto en la negociación como en la competencia.
3. Determinar si existe incongruencia en la formulación del concepto de "negociación competitiva"
4. Aportar enfoques que orienten la reflexión crítica de la información que se recibe.

1.7 Metodología y técnicas de investigación

Tomando en cuenta las cualidades del presente trabajo en el cual el objeto de estudio se encuentra ampliamente documentado, se consideró conveniente realizar una investigación de tipo exploratoria y descriptiva del estado de la cuestión acerca de la Teoría de la Negociación y sus implicaciones en la arena de la Política Internacional.

Método de investigación: Dado que el presente trabajo de investigación es de carácter básico el método de investigación que se utilizó fue el método científico.

Técnicas: A continuación se detallan las técnicas que se utilizaron para la recopilación de información.

- Investigación documental:

Análisis de contenido: Tomando en consideración que el objeto de este estudio constituye una teoría ampliamente documentada, fue necesario acudir a las fuentes bibliográficas que permitieran una mayor comprensión e interpretación del mismo.

- Investigación de campo:

1) Observación Directa: Debido a que el objeto de este estudio posee en cierta medida un carácter empírico, fue necesario aplicar la observación directa utilizando como medios de apoyo los noticieros, periódicos, boletines, etc.; locales y extranjeros.

2) Observación Histórica: Esta fue utilizada para analizar hechos pasados, estableciendo una proyección hacia el futuro.

- Técnica de análisis e interpretación de contenido

Habiendo cumplido los pasos anteriores de recolección de información, se analizó la misma mediante el análisis de contenido de manera formal.

CAPITULO II

2. Las Relaciones Internacionales

Para efectos de la presente tesis se considera de suma importancia abordar de manera breve el tema de las Relaciones Internacionales, pues es a partir de esta disciplina con enfoque científico que se han podido realizar estudios acerca del comportamiento de los Estados en interacción, y comprender la forma en la que se han desarrollado las relaciones de poder a partir de su origen.

2.1 Antecedentes

Es un hecho que las relaciones entre los Estados (ciudades Estado) han existido desde tiempos inmemoriales, sin embargo, el origen de las Relaciones Internacionales como tal, se encuentra vinculado a la firma de la Paz de Westfalia tratados de 1648 que marcó el fin de la Guerra de los 30 años del Imperio Romano Germánico en Alemania, así como la Guerra de los 80 años entre España y Países Bajos; mediante la cual una gran cantidad de Estados que conformaron esos vastos imperios, adquirieron su independencia empezando a gestarse así la concepción de Estado-Nación, en el sentido moderno¹, y que hasta la fecha han sido considerados como los principales actores en las Relaciones Internacionales. De esta cuenta empiezan a surgir por parte de los pensadores de esas épocas una serie de concepciones sobre esta materia las cuales fueron desarrolladas dentro de un enfoque estrictamente eurocentrista y estuvieron orientadas puramente a la narración y descripción de los hechos o fenómenos internacionales originados en el viejo continente.

“Hans Morgenthau, uno de los fundadores de esta disciplina argumenta “cómo hasta épocas muy recientes (...) no existía una teoría explícita de las Relaciones Internacionales y ni siquiera nadie consideraba la posibilidad de elaborar dicha teoría”.² Mientras que para el

¹ FRANCA Filho, Marcílio Toscano. HISTORIA Y RAZÓN DEL PARADIGMA WESTFALIANO. Revista de Estudios Políticos (nueva época). Madrid, Enero-Marzo (2006). Pp. 87 y 100.

² PEÑAS Esteban, Francisco Javier, Citado en: ¿ES POSIBLE UNA TEORÍA DE RELACIONES INTERNACIONALES? Programa Teoría de las Relaciones Internacionales. Centro Argentino de Estudios Internacionales. p. 3

wilsonismo de entreguerras “...era intelectualmente impensable y moralmente dañino hablar de Relaciones Internacionales de una manera científica, es decir, objetiva y sistemática”.³

Siendo así que la primera cátedra en Política Internacional se impartió por primera vez en la Universidad de Gales en 1919 por Alfred Zimmern. Más tarde en 1935 aparece en la Universidad de Oxford, una cátedra con una definición más aproximada sobre el estudio de las Relaciones Internacionales,⁴ la cual “... incluye el estudio de las relaciones entre gobiernos y entre pueblos y los principios que sustentan su desarrollo”.⁵

2.2 Evolución y desarrollo

En las décadas que siguieron a la II Guerra Mundial, fueron los estudiosos norteamericanos inspirados en las ideas de los pensadores europeos, quienes desarrollaron esta disciplina con carácter científico, basado en el estudio, investigación y análisis exhaustivo de los hechos internacionales; esto debido a que los norteamericanos a diferencia de los europeos, no estaban preocupados por la reconstrucción de su país –puesto que su territorio no fue afectado directamente por la guerra⁶- por lo tanto la Escuela Norteamericana tenía la capacidad, las condiciones y los recursos necesarios para invertir en el estudio y análisis de las Relaciones Internacionales desde otra perspectiva motivado por los cambios surgidos por el Nuevo Orden Mundial establecido, en el cual, Estados Unidos ya figuraba como actor protagónico en un mundo bipolar. “Los cambios estructurales sufridos por la sociedad internacional a consecuencia del desarrollo tecnológico e industrial, la influencia creciente en las relaciones internacionales ejercen los movimiento sociales y políticos...los horrores de la Primera Guerra mundial y el deseo de instaurar un orden de paz y seguridad, la responsabilidad que en ese mundo cambiante y complejo recae sobre las grandes potencias, y la preocupación científica que a lo largo de los períodos anteriores ha dado lugar a la paulatina elaboración, de la mano del positivismo; pero también del marxismo, de una teoría

³ IBIDEM p.3

⁴ BALDOMIR, Horacio A., TEMAS TEÓRICO-BÁSICOS PARA UN ESTUDIOS DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Editorial Técnica s.r.l., Montevideo, Uruguay, 1999. P.9

⁵ IBIDEM p.9

⁶ Por el contrario, la carrera armamentista de la II Guerra Mundial, significó una bonanza económica para los norteamericanos que tuvieron que soportar la crisis de los años 30.

científica de relaciones sociales en el marco de lo que llamamos ciencias sociales, todos estos serán algunos de los factores que contribuyan a generar la necesidad de individualizar el estudio de las Relaciones Internacionales, de interpretar científicamente los fenómenos de la vida internacional y de elaboración una teoría de la sociedad internacional".⁷

De esta cuenta que el objeto de estudio de las Relaciones Internacionales dio un salto importante *"del estudio formal y normativo del derecho, al estudio descriptivo y cronológico de la historia y del estudio especulativo y prescriptivo de la filosofía y de la moral, al estudio empírico de la ciencia política".⁸* Formulándose así una gran cantidad de concepciones teóricas que intentan definir esta disciplina científica, las cuales se encuentran divididas en dos vías: una de ellas, la que plantea que las Relaciones Internacionales son aquellas que se establecen entre los Estados o sus representantes; la segunda, que sostiene que son todas aquellas relaciones que se establecen a través de las fronteras y que poseen efectos públicos.⁹

Para Stanley Hoffman, *"las Relaciones Internacionales se ocupan de los factores y actividades que afectan a la política exterior y al poder de las unidades básicas en que está dividido el mundo y que existe la necesidad de distinguir las relaciones y políticas de las que no lo son, señalando la necesidad de precisar más el concepto de grupos poderosos".¹⁰* En tanto que La Enciclopedia Británica define esta disciplina como *"el estudio de las relaciones de los estados con otros y con organizaciones internacionales y con otras entidades transnacionales"¹¹*

Aunque en un principio se consideraba a los Estados como únicos actores en las Relaciones Internacionales, este tipo de interacciones sociales a escala internacional evidencia la

⁷ PEREIRA, Juan Carlos. DICCIONARIO DE RELACIONES INTERNACIONALES Y POLITICA EXTERIOR. Artes Gráficas Huertas, S.A. España, Noviembre 2008. P. 853

⁸ ATTINA, Fluvio. EL SISTEMA POLÍTICO GLOBAL, INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Ediciones Paidós Ibérica, S.A. Barcelona, España, 2001

⁹ PEÑAS Esteban, Francisco Javier. Op. Cit. En nota 2. p. 8

¹⁰ BALDOMIR, Horacio A. Op Cit. en nota 4, pp. 11 y 21

¹¹ International Relations (2007) Enciclopedia

existencia de otros actores como: los individuos, grupos subnacionales, grupos transnacionales y organizaciones no conformadas por Estados, grupos internacionales y organizaciones formadas por Estados o sus representantes.¹² Por su parte, Frederick Dunn señala que “...el conocimiento técnico de las Relaciones Internacionales posee elementos propios” y enlista cinco áreas que abarca el Estudio de las Relaciones Internacionales, a saber: la Economía Internacional, el Derecho y Organización Internacional, la Política Internacional, la Geografía Política y la Historia Diplomática, sin restarle importancia al aporte que le brinda la Sociología y la Ética.¹³

Existe una amplia aceptación entre las concepciones de los diferentes teóricos en que el objeto de estudio de las Relaciones Internacionales son los factores que influyen en la sociedad y el Estado, llevados al plano internacional. Su autonomía se basa en que la formulación de sus conocimientos técnicos poseen elementos propios, puesto que de ella se derivan otras ramas que explican de manera específica los conceptos utilizados en las relaciones internacionales como: Política Internacional, Política Exterior, Diplomacia, Relaciones Consulares, etc. Debido a que es una ciencia social de alcance medio, necesita apoyarse en otras ciencias para poder explicar todo lo relativo a los acontecimientos internacionales, ya que resulta imposible abarcar todos los conocimientos desde una sola perspectiva

Para efectos del presente trabajo, se entiende por Relaciones Internacionales, aquella disciplina de las ciencias políticas que se ocupa del estudio de las relaciones que se establecen a través de las fronteras entre Estados y otros actores del sistema internacional que poseen efectos públicos y se encuentra estrechamente ligada a otras ramas de la ciencia como la Filosofía, la Política, el Derecho, la Economía, la Sociología, la Psicología, la Geografía, etc.

¹² HORMAZÁBAL S. Ricardo y CARREÑO L. Eduardo. INTRODUCCION A LA TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Documentos de Apoyo Docente - N° 14 -, Departamento de Gobierno y Gestión Pública del Instituto de Asuntos Públicos de la Universidad de Chile. Diciembre – 2006

¹³ BALDOMIR, Horacio A. Op. Cit. en nota 4, p. 11

2.3 Teorías de las Relaciones Internacionales

“Una teoría plantea un enfoque sistemático de los fenómenos, presentando una serie de proposiciones o hipótesis que especifican relaciones entre variantes a fin de presentar explicaciones y hacer predicciones, acerca de los fenómenos”. En este sentido, las Relaciones Internacionales como teoría debe comprender:¹⁴

- 1) Una definición de su campo de estudio.
- 2) Suministrar un mapa cognoscitivo mediante el cual se pueda describir de manera adecuada la estructura y funcionamiento del sistema internacional contemporáneo y sus tendencias dominantes.
- 3) Brindar proyecciones relativamente confiables.

Sin embargo debido al carácter social de las Relaciones Internacionales, resulta un tanto complicado elaborar una teoría exacta que abarque de manera general el campo de estudio de esta disciplina, que permita el análisis adecuado de los fenómenos que la comprenden. Por lo que su teorización puede hacerse de múltiples formas. Puede ser inductiva o deductiva, dirigida a la descripción y análisis del comportamiento político de los agentes racionales o bien puede consistir en normativas o recomendaciones políticas hacia una determinada pauta de acción.¹⁵

Existen diferentes corrientes de pensamiento que conciben de una determinada manera el estudio de las Relaciones Internacionales.

2.3.1 Concepción Clásica Tradicional

La Concepción Clásica Tradicional: concentra el estudio de esta disciplina en la efectividad del poder. Uno de los principales exponentes de esta concepción es Thomas Hobbes, quien sostiene que la disciplina de las Relaciones Internacionales se orienta hacia *“el estudio de las pautas de acción y reacción entre los Estados; es decir,*

¹⁴ BALDOMIR, Horacio A. Op. Cit. en nota 4, p. 82

¹⁵ BALDOMIR, Horacio A. Op. Cit. en nota 4, pp. 81 y 82

*una combinación de diplomacia y estrategia, de cooperación y conflicto, por lo cual, el estudio de la Política Internacional se convierte en el estudio de la guerra y la paz”.*¹⁶

2.3.1.1. La Escuela Idealista, mediante sus mayores exponentes Alfred Zimmerman, Saint-Simón y Woodrow Wilson, le otorga primordial importancia al uso de la razón. Con un enfoque conceptual puramente jurídico, moralista y utópico en favor de la organización internacional.¹⁷

2.3.1.2 La Escuela Realista, representada principalmente por Maquiavelo, Von Treitschke y Hans Morgenthau; se caracteriza principalmente por ser empírico-normativa y fatalista, orientando sus estudios hacia los antecedentes históricos. *“...parte de la creencia que el mundo es imperfecto y de que el hombre es naturalmente malo, por lo tanto, para mejorar el mundo de las relaciones internacionales, se ha de operar con esas fuerzas, no contra ellas...”*¹⁸

2.3.1.3 La Escuela Neorealista, por medio de sus principales exponentes Kenneth Waltz y Kart Kinderman sostiene que el poder sigue siendo un factor clave, sin embargo *“....solo una transformación estructural puede alterar la naturaleza anárquica del sistema internacional y los cambios no se originan en la estructura sino en sus partes”.*¹⁹ *“...en la medida que crece su poder relativo, un estado emergente intenta extender su control territorial y aumentar su influencia, generalmente a expensas de la potencia dominante hasta ese momento pro en decadencia, que a su vez tiene varias opciones: 1º) tratar de aumentar su poder para equipararse a la unidad emergente; 2º) reducir los compromisos y así mantener su status; 3º) entrar en alianza con otras potencias; 4º) hacer concesiones a la potencia en surgimiento”.*²⁰

¹⁶ BALDOMIR, Horacio A. Op. Cit. en nota 4, p. 88

¹⁷ BALDOMIR, Horacio A Op. Cit. en nota 4 pp. 89 y 90

¹⁸ BALDOMIR, Horacio A Op. Cit. en nota 4, pp. 92 y 93

¹⁹ Baldomir, Horacio A. Op. Cit. en nota 4, p. 103

²⁰ Baldomir, Horacio A. Op. Cit. en nota 4, p. 103

3. EL Conflicto Internacional

El conflicto existe desde el momento en que los seres humanos empiezan a interactuar entre sí. Esto se debe a que cada persona posee un imaginario individual que forma conductas, crea necesidades, establece intereses y marca objetivos que las personas deben satisfacer dentro de una determinada sociedad; por lo que al momento de entrar en contacto con otros individuos, grupos o sociedades con criterios propios y aspiraciones diferentes u opuestas, genera un choque o antagonismo de ideas e intereses, que es precisamente a lo que se denomina “conflicto”.

Estas relaciones de conflicto entre las personas, grupos o sociedades se ha constituido como uno de los elementos básicos generadores de dinamismo en las relaciones sociales a nivel interno e internacional. Asimismo se ha establecido que el conflicto funciona también como motor del cambio social,²¹ es decir, el conflicto es transformador de la sociedad. En el ámbito de las Relaciones Internacionales, el conflicto surge a raíz de la interacción que se da entre los distintos Estados, este a su vez ha dado origen a la negociación.

3.1. Definiciones de Conflicto Internacional

Existen varias concepciones que definen el término de “conflicto”, destacándose las siguientes: por un lado Morton Deutsch, establece que *“Un conflicto existe cuando ocurren actividades incompatibles. Una actividad incompatible impide o interfiere con la ocurrencia o efectividad de una segunda actividad. Estas actividades pueden tener su origen en el interior de una persona, grupo o sociedad, o bien entre individuos, grupos o sociedades”*.²² Para Hubert Touzard, el conflicto se define como *“una situación en la cual unas entidades sociales apuntan a metas opuestas, afirman valores antagónicos o tienen intereses divergentes”*.²³

²¹ REDORTA, Joseph. GESTIÓN DE CONFLICTOS. Lo que necesita saber. Primera edición en lengua castellana. Editorial UOC, Barcelona, 2011. p 29.

²² GARCÍA Dauder Silvia. y DOMINGUEZ Bilbao R. INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DEL CONFLICTO EN LAS ORGANIZACIONES. Universidad Rey Juan Carlos, Servicio de Publicaciones, Imprime Copy Red, S.A., Madrid, 2003. p. 02

²³ IBIDEM. p. 2

Raymond Aron, por su parte describe el conflicto como *“...una oposición entre grupos e individuos por la posesión de bienes escasos o la realización de valores mutuamente incompatibles”*.²⁴ Mientras que Dallanegra Pedraza, sostiene que *“El conflicto puede ser definido como una controversia o diferencia explícita de información, de intereses o de valores- que ocurre entre, al menos, dos personas o grupos interdependientes que compiten entre sí por los mismos recursos escasos o que persiguen metas incompatibles de manera que las opiniones, decisiones y conductas de una persona o grupo respecto a tales recursos y metas, afectan necesariamente las opiniones, decisiones y conductas de la otra persona o grupo”*.²⁵

Tomando en consideración las definiciones anteriores, se entiende que el conflicto es una situación de tensión, diferencia u oposición; entre individuos, grupos o sociedades interdependientes con intereses divergentes que buscan alcanzar metas opuestas, compitiendo entre si por los mismos bienes escasos, afectando así la conducta de la contraparte.

3.2. Fuentes de Conflicto Internacional

Existen diversas teorías acerca el origen o fuente de los conflictos; por un lado están las concepciones monistas de los marxistas que aseguran que el conflicto surge como consecuencia de los intereses económicos. Mientras que para el realismo político el origen del conflicto gira en torno al interés nacional definido en términos de poder. Sin embargo para los pluralistas, el surgimiento del conflicto radica en la idea de múltiples causas simultáneas: socioeconómicas, políticas e ideológicas.²⁶

²⁴ IBIDEM. p. 2

²⁵ DALLANEGRA Pedraza, Luis. MODELOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES. (Método-Transformación). Working Paper N° 08. Ediciones del Centro Argentino de Estudios Internacionales. Buenos Aires, Argentina.

²⁶ ARNOLETO, Eduardo Jorge. GLOSARIO DE CONCEPTOS POLÍTICOS USUALES. Ed. Eumednet. 2007. p. 15

Corresponde ahora averiguar cuál de las concepciones anteriormente mencionadas, es la que mejor comprende el origen del conflicto. En este sentido se estima que una de las principales fuentes desencadenantes de conflicto es el Interés Nacional, el cual se puede definir genéricamente como *“...la defensa y promoción de objetivos naturales y esenciales de un Estado en el área política, económica, social y cultural. El interés nacional esencial, sería garantizar la supervivencia, seguridad del propio Estado y la defensa de su población. Inmediatamente después cabría situar la búsqueda de poder, riqueza y crecimiento económico. Todo ello, por sí mismo y para servir a la satisfacción del nivel esencial”*.²⁷

Si bien es cierto que el Interés Nacional es causal de muchos conflictos, para varios autores, existen otros factores significativos que dan origen a conflictos, entre los que destacan: el poder, necesidades, valores, intereses y estructuras opresivas.²⁸

El poder: se manifiesta en la influencia voluntaria de un individuo o de un grupo sobre la conducta de otro individuo y se divide en tres tipos: poder económico, poder ideológico y poder político.²⁹ En este caso, las relaciones de poder juegan un papel trascendental, pues *“determinan los recursos a emplearse en el desarrollo del conflicto, lo que influye directamente en su futuro. Llegar a determinar el resultado del conflicto para cada una de las partes participantes en él, o bien su desarrollo”*.³⁰ Por su parte las necesidades pueden ser individuales o colectivas, *“Desde el enfoque pacifista se entiende que las necesidades además de manifestar la vulnerabilidad, las carencias y la pobreza; son también potencias, posibilidades y capacidades para el crecimiento y el desarrollo”*.³¹ Una de las teorías más importantes sobre las Necesidades es la del psicólogo y humanista norteamericano,

²⁷ HERRERO De Castro, Ruben. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INTERÉS NACIONAL. Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional, Marzo, 2010. p. 13

²⁸ MERCADO Maldonado, Asael y GONZÁLEZ Velásquez, Guillermo. TEORÍA DEL CONFLICTO EN LA SOCIEDAD CONTEMPORÁNEA. Volumen 11. Espacios Públicos. Universidad Autónoma del Estado de México, 2008. p. 207

²⁹ DIAZ Pinzón, Jairo. TEORÍAS DEL ESTADO Y DEL PODER. Escuela Superior de Administración Pública Programa Administración Pública Territorial. Bogotá, 2002. p. 98

³⁰ MERCADO Maldonado, Asael y GONZÁLEZ Velásquez, Guillermo. Op. Cit. en nota 28. p. 209.

³¹ PEREZ Viramontes, Gerardo. RECONOCIMIENTO DE NECESIDADES HUMANAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LA PAZ, EL CASO DE USAMAJAC (Jalisco-México), Tesis Doctoral. Universidad de Granada. Febrero, 2010. p. 15

Abraham Maslow, quién asevera que la búsqueda de la satisfacción de las necesidades humanas responde a un orden jerárquico, estructurándolo de la siguiente manera: 1) necesidades básicas o fisiológicas, 2) necesidad de seguridad, 3) necesidades sociales (de afiliación o pertenencia, 4) necesidad de estimación, y 5) necesidad de autorrealización.³²

En cuanto a los valores, se dice que estos son *“causados por sistemas de creencias incompatibles. Los valores son creencias que la gente emplea para dar sentido a sus vidas (explican lo que es bueno o malo, verdadero o falso, justo o injusto. (...). Las disputas surgen cuando unos intentan imponer por la fuerza un conjunto de valores a otros, o pretenden que tenga vigencia exclusiva un sistema de valores que no admite creencias divergentes. Valores cotidianos, valores últimos, valores de autoestima”*.³³ Los intereses a su vez, son considerados como origen de conflictos *“...causados por competición entre necesidades incompatibles o percibidas como tales. Sustanciales (dinero, recursos físicos, tiempo, etc.); de procedimiento (la manera como la disputa debe ser resuelta); o psicológicos (percepciones de confianza, juego limpio, deseo de participación, respeto, etc. Es necesario un acuerdo en los tres niveles para la satisfacción completa”*.³⁴

Estructuras opresivas: las cuales *“están configuradas muchas veces por fuerzas externas a la gente en conflicto. Definiciones de roles, desigual poder o autoridad, control desigual de recursos, condicionamientos geográficos (distancia o proximidad), tiempo, estructuras organizativas”*.³⁵

De lo anterior se deriva que, la concepción que mejor comprende el origen de los mismos es la pluralista, que plantea la existencia de múltiples causas simultáneas que originan conflictos.

³² MASLOW, Abraham H. EL HOMBRE AUTORREALIZADO; HACIA UNA PSICOLOGÍA DEL SER. Editorial Kairós, Barcelona, 2009. pp. 60 y 61.

³³ GARCÍA Dauder Silvia. y DOMINGUEZ Bilbao R. Op. Cit. en nota 22, p.4.

³⁴ GARCÍA Dauder Silvia. y DOMINGUEZ Bilbao R. Op. Cit. en nota 22, p.4.

³⁵ GARCÍA Dauder Silvia. y DOMINGUEZ Bilbao R. Op. Cit. en nota 22, p.4.

CAPITULO III

4. La Negociación Internacional

Al igual que el conflicto, la negociación propiamente dicha es una práctica tan antigua como la existencia misma de la humanidad, es un acto inherente al individuo desde el momento en que comienza a interactuar con otros individuos pertenecientes a una misma sociedad u otras latitudes, con el objetivo primordial de resolver diferencias o conflictos ocasionados por la misma interacción humana. *"...las negociaciones intrínsecamente involucran conflictos, pues se negocia para resolver conflictos. (...) Los conflictos dependen de las diferencias en posiciones y en personalidades. Estas diferencias pueden ser reales o percibidas"*.³⁶

La negociación es un proceso de intercambio utilizado de manera recurrente para una sinfín de propósitos, que van desde la búsqueda de arreglos o acuerdos en los asuntos más simples de la vida cotidiana, como la compra o venta de un bien o servicio; hasta los casos más complejos de incidencia pública, que en ocasiones tienden a incorporar factores bélicos de agresión y que necesitan un proceso de negociación de mayor nivel.

La negociación no solo se ha practicado a nivel interno y/o interpersonal, pues desde tiempos inmemoriales se han llevado a cabo entre las más antiguas civilizaciones, ciudades y regiones del mundo, en temas relacionados de manera primaria con el intercambio comercial (como el trueque), la negociación de la guerra y la paz, así como aquellas que se llevaban a cabo con fines independentistas y descolonización.

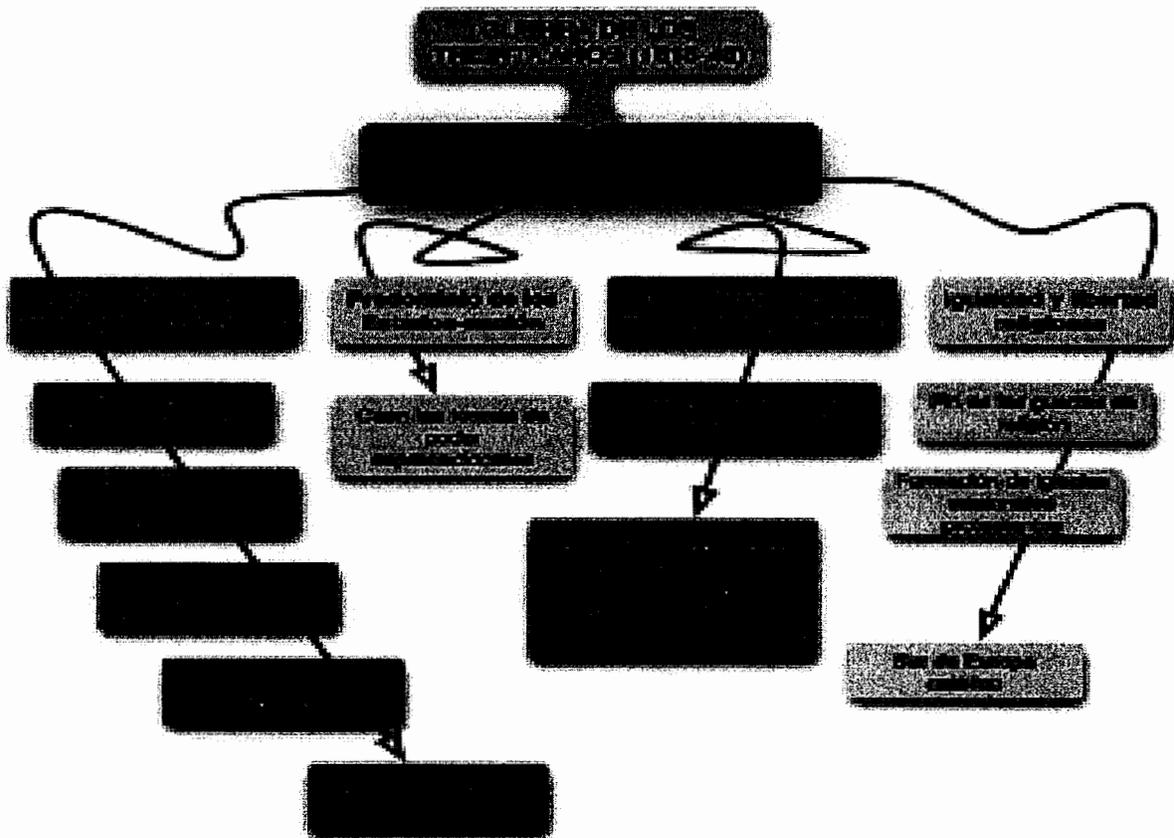
4.1 Antecedentes Históricos y Evolución

Se puede decir que la Negociación obtiene su carácter internacional tras la firma de La Paz de Westfalia en 1648, Mediante la cual se pone fin a la Guerra de los 30 años, entre las dinastías rivales de Bourbon (Francia) y de Habsburgo (Señores de España y del Sacro Imperio Romano Germánico, con territorios en Austria, Bohemia, Holanda, Baviera, Flandes, norte de Italia, Bélgica y Hungría); por el dominio del continente europeo.³⁷ Así como a la

³⁶ TOBON L. José Ignacio. BASES Y FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN. Capítulo II. Conflicto. Cámara de Comercio de Medellín, 1994. p.57

³⁷ FRANCA Filho, Marcílio Toscano. Op. Cit. nota 1. pp. 92 y 93.

Guerra de los 80 años entre España y los Países Bajos, debido a intereses divergentes por motivos políticos y religiosos³⁸ entre los Estados en guerra, representados por un lado por el emperador del Sacro Imperio Romano Germánico, Fernando III de Habsburgo y todos sus aliados católicos; el Rey de España y los Príncipes alemanes de la Liga Católica. Por otro lado la Reina de Suecia, el Rey de Francia, las Provincias Unidas, así como los príncipes protestantes de Alemania;³⁹ con una agenda de negociación que consistía en 3 fases principales: "...1) Los derechos de los príncipes del Imperio (arreglo de los asuntos interiores de Alemania); 2) La «satisfacción de los coronados» (los territorios que había que dar a los reyes de Francia y de Suecia); y 3) El «contentamiento de la soldadesca» (el sueldo que había que pagar a los ejércitos que ocupaban Alemania)".⁴⁰



Fuente: www.historiasauce.blogspot.com

³⁸ WHEATON, Enrique. HISTORIA DE LOS PROGRESOS DEL DERECHO DE GENTES EN EUROPA Y EN AMERICA, DESDE LA PAZ DE WESTFALIA HASTA NUESTOS DÍAS, traducida y aumentada por Carlos Calvo. Tomo Primero, Benzason, Imprenta de José Jaquin. Grande-Rue No. 14., 1861. p. 95.

³⁹ CHARLES, Seignobos. TOMO IV HISTORIA MODERNA HASTA 1715. CAPITULO 10.

⁴⁰ IBIDEM. p. 10

Evidentemente, durante la negociación de la Paz de Westfalia, surgieron dificultades y discrepancias entre las partes involucradas, debido a que cada una de ellas poseía intereses particulares e incluso divergentes en torno a la hegemonía europea. No obstante *“Gradualmente se fueron elaborando más y más reglas que llevarían a que fuera posible poner fin a la Guerra de 30 años en 1648; que regularizaran la libertad religiosa; así como la igualdad jurídica de los Estados que da nacimiento a Holanda y Suiza; y a 350 Estados Germánicos; también hace posible el entendimiento entre el catolicismo y protestantismo”*,⁴¹ configurándose así un primer Orden Mundial, tras el surgimiento de la figura del Estado Nación,⁴² principal actor en las Relaciones Internacionales y por ende en las Negociaciones Internacionales.⁴³ Este Orden Mundial estaba regido por el equilibrio del poder que establecía que ningún Estado podía imponer su voluntad a los demás Estados. Sin embargo debido a que una gran cantidad de Estados pertenecientes al vasto Imperio Romano Germánico adquieren su autonomía, el número de guerras se incrementa sustancialmente debido a la búsqueda de sostenimiento y la expansión de sus territorios. De esta manera nace paralelamente el sistema de la diplomacia permanente en la mayor parte de Europa.⁴⁴ A partir de entonces surgieron un sinnúmero de conflictos de diversa índole entre los distintos Estados, de los cuales varios se tuvieron solución por la vía diplomática, conformando incluso alianzas entre ellos.

No obstante, para inicios del siglo XIX, era innegable la existencia de una marcada rivalidad entre las principales potencias europeas (Francia, Gran Bretaña, Rusia, Alemania, Italia y Austria-Hungría) y las potencias periféricas (Estados Unidos y Japón), que competían por áreas de influencia y expansión territorial para lograr así el dominio colonial del mundo,⁴⁵ lo que provocó el estallido de la Primera Guerra Mundial en 1914, ocasionando en primer lugar la caída de cuatro imperios (Ruso, Alemán, Austro-Húngaro y Otomano), así como

⁴¹ DE OLLOQUI, José Juan. CONSIDERACIONES SOBRE ANTECEDENTES DEL DERECHO DIPLOMÁTICO. Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie. Año XXXIII, núm. 99, septiembre-diciembre de 2000. p. 1162.

⁴² FRANCA Filho, Marcílio Toscano. Op. Cit. En nota 1. pp. 87-111.

⁴³ BARSERIS, Julio A. LOS SUJETOS DEL DERECHO INTERNACIONAL ACTUAL. Tecnos, Madrid, 1984.

⁴⁴ DE OLLOQUI, José Juan. Op. Cit. nota. 41. pp 1162 y 1163.

⁴⁵ DE MATEO Menendez, María Soledad. AKAL HISTORIA DEL MUNDO CONTEMPORANEO. La primera Guerra Mundial. Segunda Edición, Ediciones Akal, S.A. Madrid, 1995. pp 8 y 9.

numerosas pérdidas humanas, pobreza, desequilibrio político, endeudamiento externo, etc. Motivo por el cual los países se vieron forzados a concretar acuerdos comunes que pudieran poner fin a los horrores causados por tan cruenta guerra. Es así como en 1918, el Presidente Demócrata de Estados Unidos Woodrow Wilson, propone una serie de principios para la pacificación y regulación de las relaciones internacionales una vez finalizado el conflicto, estos se conocen hoy como "los 14 puntos Wilsonianos", los cuales constituyen la fuente de inspiración para la fundación de la Sociedad de Naciones -SDN-, creada mediante el Tratado de Versalles en 1919, que finalmente resulto inoperante y poco representativa debido a la ausencia de Estados Unidos y la Unión Soviética, así como la salida de Alemania y Japón en 1933.⁴⁶

A pesar de que el mundo vivía en un clima de aparente paz, las tensiones entre las potencias continuaron, debido a sus pretensiones imperialistas, lo cual condujo al estallido de la Segunda Guerra Mundial en 1939, cuyo factor desencadenante fue la invasión de Polonia por parte de Alemania, en la cual se vieron inmersos de manera voluntaria o no, todos los países del mundo, que a la vez debían alinearse a uno de los dos bandos enfrentados (los Países Aliados o las Potencias del Eje).⁴⁷ Hasta la fecha, la Segunda Guerra Mundial ha sido reconocida como la mayor guerra de la historia, por sus desastrosas consecuencias y por el uso de armamento de destrucción masiva en contra de civiles. Tras varios intentos de negociación, en 1945 se pone fin a la Segunda Guerra Mundial, con la adopción de la Carta de las Naciones Unidas, celebrada en San Francisco (Estados Unidos), que da vida a la Organización de las Naciones Unidas -ONU-, en sustitución de la Sociedad de Naciones,⁴⁸ a través de la cual las 26 naciones suscritas se comprometen a mantener la paz y seguridad internacionales, fomentar entre las naciones, las relaciones de amistad basadas en el respeto de la igualdad de derechos y la libre determinación de los pueblos, cooperar en la

⁴⁶ GONZÁLEZ Rodríguez, Agustín R. AKAL HISTORIA DEL MUNDO CONTEMPORANEO. La Segunda Guerra Mundial, La Guerra en Europa. Primera Edición, Ediciones Akal, S.A. Madrid, 1989. p 7.

⁴⁷ El bando de los países aliados estaba conformado por: Gran Bretaña, Francia, Unión Soviética, Estados Unidos, Polonia, entre otros. Mientras que el bando de países del eje estaba compuesto por: Alemania Nazi, Italia Fascista, República Social italiana, Francia de Vichy, Japón, Reino de Rumania, entre otros.

⁴⁸ Organización que queda oficialmente disuelta en abril de 1946.

solución pacífica de controversias internacionales de diversa índole, y estimular el respeto por los derechos humanos y las libertades fundamentales.⁴⁹

En la época contemporánea debido en gran parte a los factores que han acelerado el proceso de globalización en el último cuarto del siglo XX, tal como la revolución científica y tecnológica que ha favorecido el perfeccionamiento del transporte comercial y de carga, así como las telecomunicaciones, con notable influencia en la economía, la política y la cultura, ha generado una creciente profundización en los niveles de dependencia entre los Estados, y han provocado la transnacionalización de los procesos⁵⁰ que anteriormente se concentraban solamente en ciertas esferas de poder.

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, la globalización *“es la tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales”*. Por su parte Joseph Stiglitz define la globalización como *“la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras. La globalización ha sido acompañada por la creación de nuevas instituciones [y] es enérgicamente impulsada por corporaciones internacionales que mueven no sólo el capital y los bienes a través de las fronteras, sino también la tecnología”*.⁵¹ Este fenómeno ha establecido una tendencia hacia la interacción e intercambio entre las comunidades humanas, la cual *“se ha expresado en los grandes imperios de la Antigüedad, los contactos comerciales entre Oriente y Occidente, la llegada y el establecimiento de los europeos en América, el imperio español del siglo XVI, el imperio británico y el avance del libre comercio durante el siglo XIX, así como en el establecimiento de instituciones y normas globales tras la Segunda Guerra Mundial que, a su*

⁴⁹ EL ABC DE LAS NACIONES UNIDAS. Publicado por la División de Noticias y de Medios de Comunicación, Departamento de Información Pública. Nueva York 2004.

⁵⁰ RIQUELME Segovia, Alfredo y LEON Hulaud, Michelle. LA GLOBALIZACIÓN, HISTORIA Y ACTUALIDAD. Módulo Didáctico de Historia y Ciencias Sociales. Editora e Imprenta Maval, Ministerio de Educación de Chile. 2003. p. 9

⁵¹ ORTEGA, Raimundo, “UN AJUSTE DE CUENTAS SO PRETEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN. Revista de Libros N° 69, Fundación Caja Madrid: Globalización. Septiembre, 2002, p.3

vez, han alcanzado mayor vigencia desde el fin de la guerra fría".⁵² Aunque el creciente flujo de bienes, mercancías, personas e información que traspasan las fronteras mundiales, ha aportado múltiples beneficios a muchos países y mejorado la calidad de vida a varios millones de personas alrededor del mundo, esos beneficios no han sido transferidos de manera equitativa a todos, ya que solo un pequeño grupo oligárquico ha tenido acceso a los mismos, creando una desigualdad de poder y disparidad en los beneficios. Derivado de lo anterior, se puede decir que los procesos de negociación han sido sumamente necesarios para ayudar a disminuir de cierta manera la brecha entre ricos y pobres a gran escala. Por un lado porque los países desarrollados necesitan adquirir materias primas –de los países en desarrollo- para mantener el crecimiento sostenido de sus industrias y por otro lado porque los países en desarrollo tratan de integrarse al proceso globalizador, adaptándose a las exigencias del mismo, con el fin de lograr ingresar con éxito al mercado global y obtener beneficios que satisfagan sus necesidades imperantes. De ahí que han surgido una gran cantidad de acuerdos a nivel internacional entre países desarrollados y países en vías de desarrollo que han requerido de una negociación previa. Con el objeto de lograr un mejor entendimiento de lo que se entiende por negociación y lo que ésta involucra, a continuación se proporcionan algunas definiciones y sus caracterizaciones.

4.2 Definiciones de Negociación Internacional

No resulta complicado establecer para el término de Negociación un marco general que lo defina, sin embargo, es en las especificidades en donde aparecen las complicaciones para puntualizarlo,⁵³ pues como suele suceder con la mayoría de las teorías sociales, aún no existe una definición que abarque de manera integral su amplio significado debido a la gran cantidad de aspectos que hay que considerar dentro del término de negociación para poder arribar a una definición exacta.

Al respecto, existe una gran variedad de enfoques científicos derivados de las diferentes disciplinas que han conceptualizado dicho término, tales como la Economía, Psicología,

⁵² RIQUELME Segovia, Alfredo y LEON Hulaud, Michelle. Op. Cit. en nota 50. p. 11 y 12

⁵³ GARCÍA Dauder S. y DOMINGUEZ Bilbao R. INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA NEGOCIACIÓN. Universidad Rey Juan Carlos, Servicio de Publicaciones, Imprime Copy Red, S.A., Madrid, 2003. p 1

Sociología, Ciencias de la Administración, Ciencias Jurídicas y Estrategia.⁵⁴ Dichas concepciones tienen un significado distinto entre sí, puesto que se han designado a un campo particular de la negociación y responden al objetivo principal de la disciplina, definiendo el término conforme a cada caso.⁵⁵ En términos prácticos, se encuentra la definición que se refiere a la acción de tratar y comerciar, comprando y vendiendo o cambiando géneros, mercancías o valores para aumentar el caudal. Por otro lado se define también como la acción de tratar asuntos públicos o privados procurando su mejor logro; o bien, cómo la acción de tratar por la vía diplomática, de potencia a potencia, un asunto, como un tratado de alianza, de comercio.⁵⁶

En las tres definiciones anteriores se puede apreciar la diferencia entre ellas relacionada con el ámbito de aplicación (interno o internacional); el carácter de la negociación (público o privado); el campo de acción (económico, comercial, diplomático, político, militar, cultural, social, etc.); el número de partes involucradas (bilateral o multilateral); y es precisamente en esas especificidades dónde radica la dificultad de establecer una definición genérica para el término de negociación, que pueda abarcar de manera integral su significado.

Algunos expertos y estudiosos del tema han procurado establecer una definición un poco más generalizada de lo que es la Negociación. Entre ellas se destaca la definición propuesta por dos de los más reconocidos teóricos sobre la negociación, siendo ellos Fisher, Ury y Patton, para quienes la negociación *"...es una forma básica de conseguir lo que se quiere de otros. Es una comunicación en dos sentidos, designada para llegar a un acuerdo cuando usted y la otra parte tienen algunos intereses en común y otros opuestos. La negociación es un proceso de comunicación bilateral con el propósito de llegar a una decisión justa"*.⁵⁷

⁵⁴ ALDAO Zapiola, Carlos M. CAPITULO II. CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN DE LA NEGOCIACIÓN. La negociación. Un enfoque transdisciplinario con específicas referencias a la Negociación laboral. 4ª. Ed. rev. OIT/Cinterfor, Montevideo, 2009. pp. 76 y 77.

⁵⁵ IBIDEM. p. 77

⁵⁶ Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, Vigésima Segunda Edición.

⁵⁷ FISHER, Roger; URY, William y PATTON, Bruce. OBTENGA EL SI, EL ARTE DE NEGOCIAR SIN CEDER. Traducción del inglés de G. de Alba Guerra. 1981 1ª. Edición, 5ª. Reimpresión, Compañía Editorial Continental S.A. México, 1986. pp 19 y 54

Para Herb Cohen , *“La negociación es un campo de conocimiento y de acción cuyo objetivo es ganarse el favor de una gente de la que usted quiere cosas”; o bien “...es la utilización de la información y el poder para afectar comportamientos dentro de un remolino de tensiones”*.⁵⁸

Según Pruitt *“la negociación es un proceso en el que se toma una decisión conjunta por dos o más partes. Las partes verbalizan en primer lugar sus demandas contradictorias, moviéndose posteriormente hacia el acuerdo mediante un proceso de realización de concesiones o búsqueda de nuevas alternativas”*.⁵⁹

Asimismo, Bellanger considera que *“...la negociación se presenta como una confrontación entre protagonistas estrecha y fuertemente interdependientes, ligados por una cierta relación de poder, y presentando una mínima voluntad de llegar a un acuerdo y de reducir las diferencias para lograr una solución aceptable en función de sus objetivos y del margen de maniobra que se hubiesen otorgado”*.⁶⁰

Por su parte Llamazares García-Lomas define la negociación como *“un proceso de comunicación entre dos partes cuyo objetivo es llegar a un acuerdo, a partir de necesidades y planteamientos diferentes. Se trata de ir acercando posiciones hasta llegar a una situación aceptable para ambas partes de forma que les permita crear, mantener o desarrollar una relación. Cuando las partes negociadoras pertenecen a países distintos, se habla de negociación internacional”*.⁶¹ Estas definiciones nos aproximan más al significado genérico del término “negociación”, pues no se reducen a los factores particulares de ésta sino que proporcionan un enfoque y un significado más amplio. No obstante éstas tampoco son definiciones concluyentes.

⁵⁸ COHEN, Herb, TODO ES NEGOCIABLE. Traducción del inglés de Marcelo Covian, 1980. 1ª edición en español, Editorial Planeta, Barcelona, 1981. p. 13.

⁵⁹ GARCÍA Dauder S. y DOMINGUEZ Bilbao R. Op Cit. en nota 52, p 2.

⁶⁰ IBIDEM p.2

⁶¹ LLAMAZARES García-Lomas, Olegario. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. Global Marketing Strategies. Madrid, 2002. p 3.

Para efectos de la presente tesis, se entiende la Negociación como un proceso de comunicación entre dos o más protagonistas interdependientes, que a partir de planteamientos e intereses diferentes, poseen la voluntad llegar a un acuerdo de satisfacción mutua, procurando el mejor logro para las partes, mediante la toma de decisiones justas, realización de concesiones recíprocas, búsqueda conjunta de alternativas para reducir sus diferencias lo cual permitirá crear, mantener o desarrollar una relación de cooperación.

4.3 La negociación como objeto de estudio

Durante mucho tiempo diversos estudios han asociado de manera más directa la negociación con las transacciones comerciales entre los Estados, orientados a la inserción o a una mayor participación en el mercado global o bien su expansión en el mismo. Esto se debe a que en las últimas décadas los países han abierto sus fronteras al comercio internacional mediante la adopción de tratados comerciales de carácter bilateral o multilateral, que son el resultado de una negociación previa.⁶² No obstante, la negociación como tal es aplicable a todos los campos de interacción social, como el económico-comercial, diplomático, financiero, político, religioso, militar, cultural, ambiental, etc.; y ésta se encuentra estrechamente ligada a la solución de conflictos suscitados como consecuencia de esa interacción y/o la discrepancia de ideas entre los Estados. Razón por la cual se ha convertido en un objeto de estudio en las Relaciones Internacionales, y su teorización adquiere cada vez una mayor importancia entre los académicos en el ámbito internacional.

4.4 Componentes científicos de la negociación⁶³

- *La negociación aparece como un encuentro provocado por personas que se denominarán “protagonistas”, quienes representarán su propio interés o bien los intereses de un grupo.*

⁶² Banco Nacional de Comercio Exterior –SNC-. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. 2da. Edición, Bancomext, México 2001. pp. 1 y 35

⁶³ PEREZ Gómez, Sonia Licet. ANALISIS DE LA NEGOCIACIÓN DIPLOMÁTICA COMO INSTRUMENTO EN LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL. Tesis. Escuela de Ciencias Políticas, Área de Relaciones Internacionales, Universidad de San Carlos de Guatemala. Noviembre, 1999 p. 21

- *Los protagonistas se pueden presentar como adversarios o como socios, sin que esta situación quede determinada con anterioridad. La negociación irá tomando un giro de competencia, conflicto o cooperación en función de la naturaleza de percepciones mutuas.*
- *Los protagonistas dependen de una decisión que los implica y que aún no ha sido tomada. Debido a que existe una divergencia entre puntos de vista, es que tiene razón una discusión. Es esencial que los protagonistas tengan confianza mutuamente en su posibilidad de reducir esa divergencia por el simple juego de la discusión.*
- *En la dinámica de la negociación, se encuentran implicadas la noción de divergencia y acuerdo. Fundamentalmente la negociación consiste en construir algo, se dice que el resultado de una negociación se refleja en términos de un compromiso, siendo este el resultado de concesiones mutuas.*
- *Para Lionel Bellenger, “existen diversas formas sustanciales de arreglo:*
 1. *El compromiso simétrico que procede de un reparto equilibrado entre los protagonistas.*
 2. *Las concesiones mutuas procedentes de una búsqueda de equilibrio entre ventajas e inconveniencias por cada uno de los protagonistas.*
 3. *Las compensaciones, que proceden de un alargamiento del campo de la negociación y confieren a ésta una dimensión constructiva e incluso creativa.*
- *Las novaciones, que proceden de una transformación del problema objeto de la negociación, preestableciendo las condiciones de una resolución creativa de la divergencia.*

4.5 Elementos básicos de la negociación⁶⁴

- *Deben existir dos o más partes involucradas*
- *Deben existir intereses comunes e intereses opuestos*

⁶⁴ ROMERO Gálvez, Antonio. NEGOCIACIÓN DIRECTA Y ASISTIDA. Tratado de Gestión de Conflictos. ASOPDES, Lima 2003. p. 37

- *Las partes deben de tener alguna dosis de poder (algo que dependa de una de las partes y que interese a la otra parte)*
- *Las partes deben de buscar directamente, sin la intervención de terceros, la solución a sus problemas.*

Para Fisher y Ury, los elementos de toda negociación son: la gente, los intereses, las opciones y los criterios.⁶⁵ A estos elementos debe agregarse uno no menos importante; se trata de la voluntariedad, pues las partes implicadas acceden de forma voluntaria a resolver sus diferencias.⁶⁶

4.6. Categorías de la Negociación Internacional

Dentro del estudio efectuado se determina que la Teoría de la Negociación Internacional aporta varios modelos de negociación, los cuales a partir de sus características hacen posible integrarlos dentro de los dos estilos ampliamente reconocidos y aceptados por la comunidad internacional, siendo estos: La Negociación Cooperativa y la Negociación Competitiva,⁶⁷ los cuales proporcionan una serie de procedimientos para conseguir unos objetivos y satisfacer unos intereses.⁶⁸

En este sentido, cada una de las partes involucradas en una Negociación adoptará una actitud frente a las demás partes; determinada en función de los intereses en juego, las relaciones de poder, el contexto social, así como sus valores culturales inherentes, de ahí que todas las negociaciones son diferentes unas de otras, no obstante sus elementos básicos nunca cambian.

⁶⁵ FISHER, Roger y URY, William. OBTENGA EL SI, Arte de Negociar sin Ceder. Traducción del Título en Inglés "Getting to yes" por Aída Santapau. Ediciones Gestión 2000, S.A. Barcelona, 2005. p.28.

⁶⁶ GONZALEZ García, Manuel Jesús. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. Habilidades Directivas. Edición INNOVA, España, 2006. p. 15.

⁶⁷ CARRIÓN, José Antonio. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. IV encuentro de Responsables de Protocolo y Relaciones Institucionales de las Universidades Españolas. Universidad de Alicante, Abril, 2007. pp. 6 y 7

⁶⁸ GÓMEZ-POMAR Rodríguez, Julio. TEORÍA Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. Barcelona, España. Editorial Ariel, S.A. Septiembre, 2004. p. 179.

En el marco de las relaciones internacionales cuya disciplina “...se ocupa de los factores y actividades que afectan a la política exterior y al poder de las unidades básicas en que está dividido el mundo”,⁶⁹ así como de los “...actores, medios y factores que configuran el complejo relacional conformado de la sociedad internacional, su génesis y su problemática actual”,⁷⁰ se ha desarrollado la Teoría de la Negociación Internacional; dentro de la cual se han formulado diferentes estudios sobre la negociación cooperativa y la negociación competitiva.

Aunque anteriormente ya existían estudios al respecto, la mayoría de ellos empiezan a surgir a partir de la década de los 80`s, tras la publicación del libro “Getting to Yes!, el Arte de Negociar sin Ceder.” En el cual, sus autores Ury y Fisher, proponen ciertos modelos de negociación, dividiéndolos en dos diferentes categorías y además, ubicándolos en dos extremos diferentes: el modelo de negociación por intereses (cooperativa) o el modelo de negociación por posiciones (competitiva). De los cuales cada participante adoptará el que más se ajuste a sus necesidades, adoptando una serie de mecanismos y tácticas que le servirán para alcanzar los objetivos esperados.

Debido a que la negociación se practica entre personas, es necesario tomar en cuenta el cúmulo de sentimientos, prejuicios, emociones y percepciones, que puedan surgir en nosotros mismos y en la otra parte implicada, a efectos de detectarlos, controlarlos, manejarlos y orientarlos hacia la relación con el otro,⁷¹ ya sea como adversario o como amigo. Esto dependerá del modelo de negociación seleccionado.

5. La Negociación Cooperativa

El estilo de negociación cooperativo es también conocido como integrativo, por intereses, colaborativo o juego de “ganar-ganar”; en el cual la totalidad de las partes involucradas obtienen beneficios aceptables de satisfacción mutua, permitiendo que al finalizar el proceso,

⁶⁹ BALDOMIR, Horacio y DUHALDE, Jorge. Op. Cit. en nota 4, pág. 11

⁷⁰ BALDOMIR, Horacio y DUHALDE, Jorge. Op. Cit. en nota 4, pág. 11

⁷¹ PALACIOS Plaza, Jorge. TECNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN: Estrategias, Tácticas y Trucos para Negociar con Éxito. Business Pocket. Editorial NetBiblos, S.L. España, 2008. p 15.

exista en ambas partes la sensación de haber ganado, y esto se logra..."*Cuando los negociadores trabajan en forma conjunta para maximizar ganancias conjuntas (...). Las dos partes reflexionan y están de acuerdo en que comparten un problema común y definen al mismo en términos de metas y fines compartidos*".⁷²

Asimismo "Se consideran todos los argumentos de las partes para conseguir alcanzar las metas que se tienen en común con los otros. El acuerdo está basado en el diálogo y la búsqueda de intereses comunes".⁷³ Al respecto, Farré Salvá (2004), define la negociación cooperativa como "un proceso comunicativo entre dos o más personas, en cuya virtud cada una de ellas puede, en nombre propio (negociación directa) o como representante (negociación representativa), expresar libremente sus visiones, puntos de vista, posiciones, intereses, necesidades y expectativas, de acuerdo con la agenda y objetivos comunes que, en su caso, acordarán previamente, pero guiados, en todo caso, por el principio de empatía y reconocimiento del otro en sus respectivos y legítimos esfuerzos por lograr sus objetivos individuales".⁷⁴ El Premio Nóbel de Economía John Forbes Nash, en su "Teorema Nash, la Teoría de Equilibrio, asevera que siempre es posible para un jugador (negociador) escoger una estrategia que es mejor para él, cuando el otro negociador también está siguiendo su mejor estrategia. Uno debe negociar si la negociación promete el logro de un resultado...".⁷⁵

Valls (2008) expone que lo que se busca en una negociación cooperativa es "...llegar a un acuerdo sabio y prudente entre dos partes, para aproximar intereses legítimos, resolver conflictos con justicia, llegar a pactos duraderos, y todo ello, considerando y respetando los intereses del entorno y los conciudadanos".⁷⁶ Por su parte, Fisher y Ury (1981) reconocen que en este modelo de negociación "Todo negociador quiere lograr un acuerdo que satisfaga

⁷² PINKAS, Flint. PRINCIPIOS Y TECNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. Capítulo I, ALACCI, 1988. p. 04

⁷³ GONZALEZ García, Manuel Jesús. Op. Cit. en nota 65. p 20

⁷⁴ FARRÉ, Salvá, Sergi. Citado en: GESTIÓN DE CONFLICTOS: TALLER DE MEDIACIÓN. UN ENFOQUE SOCIOAFECTIVO. Editorial Ariel, S.A. España, 2004. p. 102

⁷⁵ PALACIOS Plaza, Jorge. Op. Cit. en nota 70. pp. 37 y 38.

⁷⁶ VALLS, Antonio. NEGOCIE, DISFRUTE Y GANE. Desarrolla tu Habilidad para Negociar en Todas las Situaciones. Editorial AMAT, SL. Barcelona, 2008. p.23.

sus intereses sustanciales. Por eso negocia. Además, a un negociador también le interesa su relación con la otra parte".⁷⁷

Se entiende pues, que la Negociación Cooperativa es un proceso de comunicación mediante el cual dos o más partes en conflicto buscan resolver sus diferencias de manera pacífica, mediante la utilización de estrategias honestas, leales y justas que permitan alcanzar acuerdos de satisfacción mutua y el mantenimiento de relaciones armónicas a largo plazo.

5.1 Características

Durante el proceso de investigación se ha logrado establecer que, de manera general la Negociación Cooperativa tiene como características esenciales las siguientes:

1. Cada participante se concentra en los intereses de ambas partes y no en sus propias posiciones.
2. Los participantes se perciben como amigos.
3. Es una negociación basada en principios.
4. Las reglas están claras desde el inicio.
5. Los participantes adoptan una actitud colaborativa frente a los demás participantes.
6. Los participantes propician un clima de confianza y amistad en el proceso mediante el diálogo.
7. Las partes involucradas perciben transparencia y honestidad en los otros participantes.
8. Los participantes proporcionan toda la información necesaria para avanzar en el proceso.
9. Los participantes buscan diferentes soluciones y seleccionan de manera conjunta aquellas que tienen mayores probabilidades de solucionar el problema.
10. Los participantes otorgan concesiones mutuamente.
11. Los participantes se plantean metas accesibles.
12. Los participantes se comprometen desde el inicio en la búsqueda de acuerdos de beneficio mutuo.
13. Los participantes se sienten satisfechos al finalizar el proceso de negociación.

⁷⁷ FISHER, Roger y URY, William. Op. Cit. en nota 56. p.24.

14. Los participantes se esmeran en preservar las relaciones interpersonales.

5.2 Ventajas

La Negociación Cooperativa debido a sus características colaborativas y amistosas, posee más ventajas que desventajas a la hora ser seleccionada como estrategia para la solución de conflictos.

Una de las principales ventajas de este tipo de negociación es que se crea un ambiente propicio que permite lograr acuerdos o arreglos de manera más pronta y eficiente, en el que todos los participantes obtienen beneficios significativos y equitativos.

Al separar a las personas del problema, permite conservar y afianzar las relaciones interpersonales por mucho tiempo, con lo cual se pueden lograr nuevos acuerdos en otros campos, por lo que sus beneficios se ven reflejados a corto, mediano y largo plazo.

5.3 Desventajas

Una posible desventaja de este tipo de negociación es que en ocasiones se tiene a confundir la actitud cooperativa de los negociadores, con una actitud sumisa, la cual puede ser aprovechada por la contraparte para obtener la mayor parte de las ventajas.

6. La Negociación Competitiva

Este estilo de negociación es también conocido como negociación basado en posiciones, negociación distributiva, juego de ganar-perder, o bien como el juego de Suma Cero; en dónde todo lo que gana un participante lo pierde el otro,⁷⁸ pues estos tienden a cerrarse en sus posiciones.⁷⁹ Este es el estilo de negociación de uso más frecuente hoy en día, pues

⁷⁸ ALDAO Zapiola, Carlos M. Op. Cit. En nota 53. p.243.

⁷⁹ FISHER, Roger y URY, William. Op. Cit. en nota 56, p.22.

existe una cultura generalizada en la cual *"Cada parte asume su postura y luego cada uno discute a favor de su situación y la solución que propone"*.⁸⁰

Este modelo de negociación también puede ser observado a través de la Teoría de los Juegos, diseñada y elaborada por el matemático John von Neumann y el economista Oskar Morgenstern, la cual consiste en realizar un análisis matemático, con el objetivo de pronosticar cuál será el resultado más probable de una disputa entre dos individuos, que compiten por un único premio.⁸¹

De esta teoría también se desprende la del "Dilema del Prisionero" de A.W. Tucker, el cual no es más que el dilema entre cooperar o competir con otras entidades externas⁸². Para Cohen, *"el enfoque competitivo (ganar-perder) se da cuando un individuo o grupo intenta conseguir sus objetivos a expensas de un adversario. Estos intentos de triunfar sobre un adversario pueden abarcar desde esfuerzos brutales de intimidación a sutiles formas de manipulación"*.⁸³

Nieremberg, opina que la negociación competitiva es aquella en donde *"...un negociador entra en pugna con otros individuos en pos de una meta que sólo él espera alcanzar. Aún si lograra persuadir a la parte contraria a jugar esa partida, correría el riesgo de ser el perdedor absoluto en vez del ganador"*.⁸⁴

González García, asevera que *"La negociación competitiva se establece en términos de confrontación, sin importar lo que siente el otro. El objetivo es obtener una posición*

⁸⁰ INSTITUTO COOPERATIVO INTERAMERICANO, ICI. MODULO DE NEGOCIACIÓN.

⁸¹ RUFASTO, Augusto. MANUAL DE TEORÍA DE JUEGOS. Infometrics & Business Protocol, Lima, Perú, 2003-2004. p. 1.

⁸² TOBON L. José Ignacio. Op. Cit. en nota 36. p.12.

⁸³ COHEN, Herb, Op. Cit. en nota 57, p.101.

⁸⁴ NIERENBERG, Gerard, PRINCIPIO FUNDAMENTALES DE LA NEGOCIACIÓN. Traducción del inglés de Luis Justo, 1968. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, 1984. pág. 33.

*dominante frente al contrario, no aceptando proposiciones de acuerdos que no supongan una ganancia. Para ello se llega a recurrir en ocasiones a fuertes presiones”.*⁸⁵

Derivado de los anteriores conceptos, se entiende que la Negociación Competitiva es aquella en la que las partes involucradas buscarán convertirse a toda costa en el ganador absoluto de la negociación por encima de los demás participantes, utilizando todo tipo de tácticas y estrategias desleales y carentes de principios, para alcanzar sus objetivos particulares.

6.1 Características

1. Cada participante se concentra en sus propios intereses y no en los de las otras partes.
2. Los participantes se perciben como adversarios.
3. La negociación se caracteriza por ser una lucha de voluntades.
4. Es una negociación basada en posiciones iniciales extremas.
5. Los participantes adoptan una actitud confrontativa frente a los demás.
6. Los participantes tratan de crear un clima de tensión para obligar a la otra parte a ceder ante sus peticiones.
7. Los participantes no confían entre ellos.
8. Los participantes no proporcionan ninguna información a la otra parte.
9. No existen reglas claras, todo se vale.
10. Los participantes creen que la solución que ellos han propuesto es mejor que la de los otros y la defienden hasta el final.
11. Los participantes exigen concesiones de la otra parte involucrada.
12. Los participantes no ceden ante las demandas de las demás partes involucradas.
13. A los participantes no les interesa conservar las relaciones personales.
14. Un negociador competitivo solo se siente satisfecho cuando ha sido él, el absoluto ganador en la negociación.

⁸⁵ GONZALEZ García, Manuel Jesús. Op. Cit. en nota 65. p. 19

6.2 Ventajas

A diferencia de la Negociación Cooperativa, este tipo de negociación, posee más desventajas que ventajas a la hora de ser seleccionada como opción de intercambio. No obstante, hay quienes aseguran que utilizar este método suele funcionar cuando existe la necesidad de tomar una decisión urgente y no hay tiempo para consensos, o cuando es indispensable tomar una decisión vital y el participante sabe que tiene la razón, así como también en casos de urgencia, cuando el participante tiene que ejercer su autoridad sobre los demás y tenga que responder por las decisiones que tome; y finalmente, este modelo de negociación suele aprovecharse de manera muy frecuente cuando se necesitan obtener todos los beneficios posibles sin tener la necesidad de ofrecer grandes concesiones a la contraparte, si se sabe de antemano que la otra u otras partes involucradas son negociadores cooperativos y más débiles.

6.3 Desventajas

En cuanto a las desventajas en el uso de este modelo de negociación, existe una larga lista de ellas, destacándose las siguientes: Por un lado, no permite atender las necesidades reales de las partes, ya que cada una de ellas negocia en base a sus propias posiciones, pretensiones y demandas; sin ofrecer concesiones a cambio, pues esto es visto como señal de debilidad por los adversarios.⁸⁶ Por otro lado no existe posibilidad de que las partes negociadoras obtengan beneficios mutuos, pues lo que obtiene una parte lo pierde la otra.⁸⁷

Asimismo se crea un ambiente de tensión que puede hacer que la contraparte se siente atacada, lo cual puede provocar un estancamiento o poner en riesgo el futuro de la negociación. La negociación tiende a prolongarse debido a la falta de acuerdos, lo cual genera un desgaste físico y emocional en los negociadores. Debido a que no se da la menor importancia a las relaciones personales, pues lo que importa es ganarlo todo de

⁸⁶ ROMERO Gálvez, Antonio. Op. Cit. en nota 63. p.39.

⁸⁷ PINKAS, Flint. Op. Cit. en nota 71. p.13.

una sola vez, no se deja abierta la posibilidad a futuras negociaciones. Utilizando este tipo de negociación solo existe un final: o se llega al acuerdo o a la ruptura.

Finalmente siempre terminará ganando el negociador más duro, es decir el que utilice las más brutales medidas de intimidación, presión y engaño, lo cual provocará en la contraparte sentimientos de fracaso, humillación, cólera, angustia, revancha, etc. El clima de presión y tensión durante la negociación, puede incluso llegar a causar un conflicto bélico. Este tipo de negociación suele provocar que ambas partes resulten perdedoras.

CAPITULO IV

7. Análisis Crítico de la Negociación Competitiva en el Marco de las Relaciones Internacionales

A través de la investigación documental realizada en torno a la Teoría de la Negociación Internacional, se establece de manera precisa que, tanto la Negociación Cooperativa como la Competitiva, han sido categorizadas dentro de esta teoría, como los dos modelos de negociación más importantes y que son aplicables a una gran variedad de ámbitos a saber: político, económico, comercial, social, diplomático, cultural, militar, etc.; cada uno de ellos con sus propios principios características, estrategias y patrones de acción que los definen.

Debido a que la Negociación como objeto de estudio posee diferentes enfoques o campos de aplicación en el terreno internacional. El análisis crítico que procede, debe realizarse en función de los ámbitos arriba mencionados. Por lo que para efectos de la presente tesis, se ha estimado oportuno enfocarse esencialmente en tres de estos campos a saber: político y económico, que servirán para lograr una mejor comprensión en los lectores del tema objeto de la crítica; para ello es necesario destacar inicialmente dos importantes observaciones sobre la Teoría de la Negociación Internacional, las cuales consisten en lo siguiente:

1. Tomando en cuenta las características de la negociación propiamente dicha, se determina que uno de los principios básicos de este modelo de intercambio, del cual no es posible prescindir es la "cooperación", es decir, un proceso auténtico de negociación debe involucrar forzosamente el factor cooperación, de tal manera que al no cumplirse esa condición, éste se convertiría en otro tipo de intercambio. Por lo que agregar el término "cooperativa" al concepto de negociación resulta un tanto redundante.

2. Por otro lado, si negociar implica necesariamente cooperar, quiere decir que el término "competitiva" agregado al concepto de negociación, no es factible, pues de acuerdo a las características del concepto de "negociación competitiva" estas corresponden más a la de una competencia pura y los fines que persigue son totalmente opuestos al de la negociación, es decir no es posible realizar al mismo tiempo dos acciones totalmente opuestas que

involucran prácticas contradictorias e incompatibles, imposibles de ejecutar en un mismo momento. Por lo que el concepto de “negociación competitiva” resulta ser totalmente incongruente.

Antes de iniciar de lleno a lo que nos ocupa en el presente capítulo, es preciso resaltar de nueva cuenta las diferencias existentes entre las características de la negociación y las de la competencia, para ello se ha elaborado un cuadro mediante el cual que se puede observar de manera comparada las cualidades y particularidades de ambos modelos de interacción, lo que servirá para explicar de manera más clara, el por qué la presente tesis considera dudosa la factibilidad de llevar a cabo una “negociación competitiva”.

Cuadro No. 1

Negociación	Competencia
Los participantes se visualizan como amigos.	Los participantes se visualizan como rivales.
Existe manifestación expresa de llegar a un acuerdo común.	Existe una posición clara de obtener la victoria absoluta sobre la contraparte.
Primacía y respeto por el beneficio mutuo.	Primacía de las ventajas individuales.
Alto nivel de cooperación entre las partes negociantes.	No existe cooperación entre las partes.
Ambiente armonioso en la negociación.	Ambiente tenso en el proceso.
Excelente comunicación entre las partes.	No hay comunicación cordial entre las partes.
Existe respeto y honestidad hacia la otra parte negociadora.	Lo importante es la satisfacción de los intereses propios a toda costa.
Existe confianza mutua.	Se desconfía de todas las acciones de la contraparte.
Existe flexibilidad a la hora de negociar.	Dureza e inflexibilidad en el proceso.
Se toman en cuenta los sentimientos de los negociadores.	Se dejan a un lado los sentimientos personales.
Existen reglas claras en la negociación.	No existen reglas claras en el proceso.
Fomenta relaciones sanas y perdurables entre los negociadores	Las relaciones se deterioran a corto plazo

Fuente: Información sustraída de los documentos de negociación consultados en el presente trabajo de investigación.

Con la ayuda del cuadro anterior se puede determinar que negociar y competir son dos procesos distintos que suponen acciones totalmente opuestas y antagónicas, que las teorías de las negociaciones internacionales vigentes, han logrado establecer como modelos aceptables de intercambio entre los Estados, mismos que han sido ampliamente aprobados y difundidos por la comunidad académica internacional, sin mayores cuestionamientos.

Por un lado, se entiende que una negociación es un proceso mediante el cual se pretende buscar la solución pacífica a un problema por medio del diálogo, para ello es necesario que las partes involucradas en el mismo, estén dispuestas a cooperar entre sí, a realizar concesiones recíprocas y actual de manera justa y voluntaria, para llegar a un acuerdo satisfactorio que genere beneficios mutuos.

En este sentido, de acuerdo con el Teorema de Nash,⁸⁸ para alcanzar soluciones satisfactorias en una negociación, es necesario que se den ciertas condiciones:

- 1. Eficiencia: Se trata de agotar todas las oportunidades posibles de mejorar las ganancias de ambos negociadores; manejar todas las opciones, cesiones y alternativas posibles.*
- 2. Simetría: en la solución y el acuerdo, ambos negociadores deben percibir ganancias.*
- 3. Independencia de alternativas irrelevantes: el resultado de una negociación no puede depender de alternativas de negociación que los negociadores no escogen aunque pudieran hacerlo.*

Es decir, en todo proceso de negociación los participantes tienen la certeza de obtener ganancias al final del proceso y para ello saben de antemano que deberán ceder a ciertas peticiones de la otra u otras partes involucradas -siempre que no afecten sus intereses fundamentales-, asegurando así el éxito de la negociación y el mantenimiento de buenas relaciones a largo plazo entre ellos. Además los negociadores deben poseer total independencia y contar con capacidades similares para negociar, para que el proceso se desarrolle de manera justa, así podrán obtener ganancias equitativas dentro de los

⁸⁸ PALACIOS Plaza, Jorge. Op. Cit. en nota 70. p.38

parámetros previamente establecidos. Sin embargo estas condiciones no se cumplen en una competencia, ya que siendo ésta una disputa entre dos o más partes que compiten por alcanzar un mismo fin, las partes involucradas intentarán ganar a toda costa la mayor parte de los beneficios posibles sin la intención de ceder, o en su defecto ceden en cuestiones mínimas y poco significativas para la contraparte. En una competencia como la con las características que se plantean en el cuadro anterior, los contrincantes analizan los puntos débiles de la otra parte involucrada con la intención de atacar allí directamente para debilitarles aún más y dejarles sin alternativas para oponerse, logrando así obtener la victoria absoluta aunque sea a corto plazo. En la competencia no existe cooperación, ni comunicación y mucho menos cordialidad entre las partes, por lo que la relación que se establece es de mucha tensión y en vez de ayudar a resolver conflictos, los intensifica o crea unos nuevos. De esta cuenta se hace evidente la discordancia existente entre los fines, acciones y estrategias que involucran ambos procesos de interacción (negociar y competir) que han sido erróneamente unificados en el concepto de “Negociación Competitiva”

Uno de los documentos con mayor difusión en las cátedras de Negociación es el de “Gettign to Yes!, Negotiating Agreement Without Giving In”; o su interpretación en español “Objenga el Si!, El Arte de Negociar sin Ceder”, elaborado por los teóricos Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton de la Universidad de Harvard –una de las universidades con mayor influencia en el mundo por sus formulaciones teóricas - quienes plantean mediante ese famoso texto, un modelo de negociación, en el cual no hay necesidad de efectuar ningún tipo de concesiones a la contraparte para obtener éxito, contradiciendo con ello un principio elemental de toda negociación; que consiste precisamente en ceder algo a cambio de algo. Ellos establecen dos tipos de negociación: la blanda (basada en principios, mejor conocida como negociación cooperativa) o la dura (basada en posiciones, mejor conocida como negociación cooperativa). Aunque proponen que la negociación que se debe elegir no debe ser ni dura ni blanda, sino una combinación entre negociación dura y blanda a la vez es decir “duro con el problema, suave con las personas”, y así será posible ser justo en el proceso y a la vez permitirá defenderse de aquellos que traten de aprovecharse de la buena voluntad del negociador.⁸⁹ No obstante, en la práctica los “negociadores” de países como Estados Unidos, en donde se ha formulado precisamente esta teoría, adoptan una postura ya

⁸⁹ FISHER Roger y URY Op. Cit. En nota 64. p.16

sea de cooperación o competencia en función de las capacidades y recursos que posea la contraparte. Por ejemplo si la contraparte está en situación de desventaja frente a ellos, su actitud será de competencia, ya que así podrían asegurarse el triunfo –que a la larga también significará un fracaso para ellos-. En cambio si la otra parte involucrada posee la misma o al menos una situación económica y política similar a la de ellos, se verán forzados a negociar, ya que si deciden competir corren el riesgo de terminar vencidos por la contraparte. En este caso la crítica del documento de Harvard va dirigida no solo a la contradicción conceptual de “negociación competitiva” sino también al hecho de que ellos admiten como alternativa a la “negociación suave” el uso de una “negociación dura” que utiliza las estrategias y tácticas de una competencia desleal y carente de ética, lo cual choca contra la esencia de la negociación y corrompe su verdadero espíritu de cooperación y buena voluntad, lo cual ha dado origen a múltiples conflictos que atentan contra la paz y seguridad internacionales. Todo lo contrario al objetivo de la negociación que busca la solución de conflictos.

Resulta un tanto extraño que la contradicción a la que se ha hecho referencia en este documento haya pasado inadvertida hasta este momento, o por lo menos que no se haya hecho alguna observación en cuanto a ella, por lo que no resulta difícil deducir que la estructura de esta teoría que claramente refleja una contradicción conceptual haya sido conscientemente diseñada y transmitida en las distintas unidades académicas, como una especie de manipulación intelectual al servicio de los Intereses de la actual mayor potencia mundial, para legitimar sus pautas de acción frente a los demás Estados, en función de mantener la hegemonía a través del equilibrio del poder.

Pero ¿Cómo es posible que se haya aceptado una teoría con estos matices, sin antes analizar su viabilidad? Es común escuchar que un pensamiento o una ideología bien elaborada resulta ser mucho más eficaz que una bala para conseguir cualquier objetivo, es por ello que la educación ha sido utilizada desde siempre, como un instrumento de dominación de las masas, producido en los países poderosos y dirigido de manera categórica hacia los países subdesarrollados; con el afán de limitar su capacidad de generar conocimientos propios y dormir su conciencia crítica, provocando que las personas absorban de manera inconsciente las propuestas teóricas tal y como las reciben, sin ningún tipo de análisis previo, codificando de esta forma, mediante diferentes doctrinas, la manera en que las personas y en este caso los Estados deben proceder tanto en el ámbito interno como en

el internacional, ante determinadas circunstancias, ya que de antemano se ha establecido con una gran cantidad de fundamentos académicos lo que debe asumirse como correcto e incorrecto, respondiendo siempre a intereses de una élite dominante; distorsionando así la realidad u ocultándola para mantener un determinado status quo.

John Beverley,⁹⁰ uno de los críticos de la educación como medio de dominación afirma que *"...las estructuras del aparato universitario ofrecen a los profesores y alumnos un material ya reificado de estudio, "empaquetado" en rígidos esquemas canónicos que definen de antemano lo que es y lo que no es..."*. Este pensamiento nos ofrece un plano bastante acertado de la manera en que Estados Unidos utiliza los postulados que sus teóricos elaboran con su patrocinio, como armas de dominio mental que tienden a favorecer el almacenamiento de información sin ningún tipo de reflexión. El sistema educativo de los Estados Unidos mediante el financiamiento a las universidades y otros tanques de pensamiento ha uniformando y esclavizado de manera automática la percepción de la realidad de los individuos, destruyendo su intelecto y convirtiéndolos en vasallos de los propósitos de la élite dominante.

Paulo Freire en su obra *"Pedagogía del Oprimido"*⁹¹ se refiere a *"la pedagogía bancaria de la que somos presos desde nuestros inicios en la educación lo que nos limita la posibilidad de creación de nuestros propios conocimientos, fomentando la reproducción sin análisis ni comprensión de los temas que se nos están enseñando"*, lo que lleva a Freire a escribir su obra pedagógica *"La educación como práctica de la libertad"*, en la cual plantea que *"La educación liberadora es un proceso de concienciación de la condición social del individuo, que la adquiere mediante el análisis crítico y reflexivo del mundo que la rodea."* Debido a la historia de colonización a la que fueron sometidos los ahora "países en desarrollo" algunos siglos atrás, la cual trajo consigo una especie de esclavitud mental por medio de la implantación de ideas y costumbres ajenas a esos pueblos que tuvieron que ser no solo admitidos sino defendidos como propias. De ahí que se formó un pensamiento generalizado de que los intelectuales y científicos solo pueden surgir de los países desarrollados, y por ello

⁹⁰ IBIDEM

⁹¹ Información Obtenida en clase magistral ETICA POLÍTICA INTERNACIONAL Décimo Semestre, Relaciones Internacionales. Escuela de Ciencia Política de la Universidad de San Carlos de Guatemala, septiembre, 2009

todas las teorías y propuestas que ellos transmiten deben ser aceptadas y aplicadas tal cual; lo cual ha generado serios problemas a estos países, pues en la mayoría de los casos, los conocimientos que absorben, no corresponden a su propia realidad e incluso son perjudiciales para su propio desarrollo, pues responden únicamente a los intereses de los grupos dominantes. Por lo que Freire apela a que la educación no debe ser un instrumento de opresión si no un instrumento de reflexión y concientización de la propia realidad para la liberación de toda clase de sometimiento.

Otro crítico de esta forma de opresión mediante el conocimiento fue Ignacio Ellacuría en su obra "Función Liberadora de la Filosofía"⁹² la cual según este filósofo, se lleva a cabo en dos "*momentos metodológicos: La función crítica y la función creadora (...) que consiste en elaborar una visión de la realidad que la muestre tal como es, que contribuya a un mejor conocimiento de ésta y de sus fundamentos*" Asimismo posee una función desenmascaradora que va dirigida "*...contra la ideologización, el ocultamiento expreso y consciente de la realidad*". Para Ellacuría "*La liberación de los pueblos, así como su opresión antecedente, la hacen las fuerzas sociales. Las fuerzas sociales que, en principio, más pueden contribuir a la liberación son las que constituyen la contradicción principal de las fuerzas que son las responsables principales de la dominación y de la opresión*"⁹³. Todo conocimiento que se recibe debe ser contrastado con la realidad de sus receptores, si esta no se ajusta a la misma o contradice otros conocimientos ya analizados y que si se ajustan a ésta, deben de ser cuestionados y sometidos a crítica, pero a una crítica constructiva, que permita desentrañar intereses o intenciones ocultas que puedan estar inmersos dentro del conocimiento en cuestión, a fin de elaborar conocimientos propios con fundamentos que coincidan con la realidad de su entorno, sin injerencia de factores externos que puedan distorsionar la realidad o cuando menos distraernos de ésta.

Es innegable pues que el conocimiento tiene una connotación de Poder, al respecto uno de los teóricos del Poder más notables de mediados del siglo XX Georges Burdeau sostiene que "*El Poder es una fuerza al servicio de una idea*".⁹⁴ En el mundo existe una lucha por el saber

⁹² IBIDEM

⁹³ IBIDEM

⁹⁴ BURDEAU, Georges. TRAITÉ DE SCIENCE POLITIQUE, Tome I, Le Pouvoir Politique. París 1949, p.43

y el poder, que se ha librado desde los tiempos de la ilustración entre la Iglesia y el Estado Moderno por controlar la educación con el fin de normar el pensamiento de la sociedad, y moldearlo al servicio de intereses particulares. Michel Foucault es sin duda uno de los filósofos que aborda con mayor profundidad esta relación de poder mediante el saber, él sostiene que “todo sistema de educación es una forma política de mantener o modificar la adecuación de los discursos con los saberes y los poderes que implican”⁹⁵ Esta lucha por el poder en tiempos recientes trasciende a todos los ámbitos de la sociedad; las escuelas de pensamiento han logrado adoctrinar y diseminar por todo el mundo a través de “escuelas o corrientes filosóficas” sus patrones de acción. Instituciones como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y las corporaciones multinacionales financieras y las petroleras más grandes del mundo se encargan de financiar estudios que traten de justificar el capitalismo occidental, becando estudiantes para reproducir el modelo de pensamiento que permita mantener un determinado status quo.

En el caso de Guatemala los centros de investigación que realizan mediciones y análisis de la realidad, trabajan bajo términos de referencia o parámetros preestablecidos, sus análisis del “entorno” se circunscriben a ciertos temas y no hay mayor libertad para abordar la problemática nacional, no hay financiamiento ni promoción para estudios alternativos que traten de explicar desde otra perspectiva la realidad. Es por ello que existe la tendencia a aceptar el conocimiento tal como lo recibimos y reproducirlos de generación en generación de manera inconsciente.

Un claro ejemplo del poder que ha utilizado Estados Unidos para lograr sus propósitos con el fin de seguir manteniendo el control y hegemonía mundial son los Programas de Ajuste Estructural –PAE- como una forma de materializar los postulados que a mediados del siglo pasado fueron elaborados por teóricos de la Universidad de Chicago⁹⁶, cuyo principal exponente fue el profesor Milton Friedman. Estas políticas económicas fueron impuestas por el Fondo Monetario Internacional, y el Banco Mundial –financiados por Estados Unidos- a los países de América del Sur y posteriormente a los países del este, como condición para

⁹⁵ FOUCAULT, Michel. VIGILAR Y CASTIGAR, México siglo XXI, México D.F. 1998, p.37

⁹⁶ Mejor conocidos como los Chicago Boys.

concederles ayuda financiera a fin de que pudieran solventar la deuda externa que habían contraído; las cuales estaban basadas en la austeridad y la liberalización de la economía, independientemente de la situación particular de cada país.⁹⁷

Para poder implantar todas esas las recetas económicas, que servirían para “sacar a los países de la pobreza” el gobierno de Estados Unidos en el último cuarto del siglo pasado, tuvo que acudir a los postulados muy bien elaborados por teóricos de reconocida reputación, que permearan la conciencia de los tomadores de decisiones de los países en donde serían implementadas, ofreciendo oportunidades de desarrollo visibles a corto plazo, que prometían a esos países en desarrollo ver la luz al final del camino, aunado a ello también utilizaron medios de presión para que esas medidas fueran aceptadas y ejecutadas sin oposición. Desde el principio surgieron gran cantidad de críticas a los PAE, por los devastadores efectos económicos y sociales causados como consecuencia de la puesta en marcha de los mismos, sin embargo no se les dio mayor importancia debido a la hegemonía del “pensamiento único” neoliberal existente en esta época⁹⁸. Dentro de las disposiciones que contemplaban los PAE, se encontraban las medidas estabilizadoras de reducción de la demanda, y medidas estructurales que actuaran sobre la oferta, para evitar consumir más de lo que se producía en un país, asimismo se suponía una menor injerencia del Estado en los Asuntos económicos. En un afán de reducir de manera radical la demanda interna, estas medidas supusieron el uso de instrumentos drásticos de política monetaria y presupuestaria. De tal manera que se restringió la oferta monetaria interna, reduciendo el crédito para evitar presiones inflacionarias.⁹⁹ Por otro lado, con la intención de reducir el gasto público, estas medidas contemplaban un sacrificio de las estrategias de desarrollo nacional integral (salud, educación, seguridad, jornadas laborales, transporte, contratos indefinidos, pensiones, etc.) para reducir costos de producción y tener un mayor éxito en la captación de capital extranjero. En fin las promesas de desarrollo de los PAE, para los países en desarrollo eran muy atractivas pero engañosas y los gobiernos latinoamericanos fueron muy poco cautelosos por un lado pero por otro lado también fueron coaccionados por Estados Unidos para

⁹⁷ Diccionario de acción humanitaria y cooperación al desarrollo. Icaria editorial/Hegoa, Barcelona 2000.

⁹⁸ Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo. Op Cit. en nota 95

⁹⁹ Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo. Op Cit. en nota 95

someterse a ese régimen económico que en nada les benefició sino por el contrario vino a agudizar la pobreza y la dependencia tanto política como económica de la región latinoamericana hacia la potencia del norte, pues al impulsar todas esas medidas legales para supuestamente atraer capital externo, lo que verdaderamente hicieron fue responder y potenciar los intereses económicos de grandes empresas transnacionales norteamericanas, quedando prácticamente bajo su dominio.

La primera experiencia de imposición de este sistema político-económico en los países latinoamericanos se dio en Chile durante el régimen de Pinochet¹⁰⁰ con economistas Chilenos educados en la Universidad de Chicago por un programa de intercambio con la Universidad Católica de Chile, estos economistas impulsaron un fallido régimen de activación económica que elevó en un año más del 300% la inflación.¹⁰¹ Sin realizar siquiera un análisis previo de la viabilidad de este modelo económico, se siguieron al pie de la letra todas las recetas económicas. Mientras que a quienes se consideraba opositores al régimen se les persiguió políticamente y se les reprimió,¹⁰² pues no se permitían otras alternativas de pensamiento. Ese mismo mecanismo se implementó en todos los regímenes dictatoriales de América Latina, como Uruguay, Brasil y Argentina en la década de los 70's¹⁰³ y se han extendido hacia las democracias de hoy en día. Sus efectos, como ya se sabe, fueron totalmente desventajosos y devastadores para la gran mayoría de los países latinoamericanos.

En Guatemala, como consecuencia de la puesta en marcha de los PAE durante la guerra civil, se dio una reducción significativa del gasto social, especialmente en el sector de salud y educación.¹⁰⁴ Se agravó el problema del desempleo, debido a las políticas de orden legal e

¹⁰⁰ MAIRA, Luis. LOS TRES CHILE DE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX, Lom Ediciones, 1998, p.22

¹⁰¹ ANGEL, Allan. CHILE DE ALESSANDRI A PINOCHET EN BUSCA DE LA UTOPIA. Editorial Universitaria Andrés Bello, Santiago de Chile 1993, p. 101.

¹⁰² GIL IBARRA, Enrique, EL GRAN JUEGO LATINOAMERICANO. Quipu Editorial, Bs Ars. Argentina 2007 p, 69

¹⁰³ DELANO, Manuel y Traslaviña, Hugo. LA HERENCIA DE LOS CHICAGO BOYS. Ediciones del Ornitorrinco. Santiago de Chile, 1989 p. 22

¹⁰⁴ PERLA Méndez, Hugo Armando. EFECTOS DEL PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN LA POLITICA SOCIAL DURANTE LOS AÑOS 1995-1999. Tesis de grado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de San Carlos de Guatemala. Guatemala, marzo 2004 pp. 98 y 99

institucional implementadas por el gobierno, que condujeron al despido de cientos de trabajadores públicos.¹⁰⁵

Como se ha mencionado con anterioridad, el punto principal de esta crítica va dirigido hacia las intenciones engañosas que se esconden detrás de muchas de las teorías norteamericanas admitidas de manera general por el mundo entero (especialmente el mundo empobrecido); y específicamente hacia el concepto de Negociación Competitiva, que ha quedado establecido dentro de la Teoría de la Negociación Internacional, de los teóricos de Harvard Fisher, Ury y Patton, a la que han denominado “negociación dura.” Uno de los principales razonamientos surgidos a partir del análisis de esa teoría es que ellos impusieron con sutileza un “modelo de negociación” que no debería ser admitido como tal, puesto que no es una negociación, sino que se trata más bien de una competencia en todo el sentido de la palabra disfrazada como negociación, que oculta las verdaderas intenciones de la potencia norteamericana, como ha quedado ya expuesto. En este sentido, cuando los teóricos plantean que la “negociación dura” es válida pero no aconsejable, están admitiendo de hecho que es posible realizarla, de tal manera está teoría legítima mediante el concepto de “negociación competitiva” la actitud contrincante de los Estados Unidos frente a los países con menos ventajas y habilidades negociadoras.

Un claro ejemplo de lo que se expone en el párrafo anterior es la firma del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos -DR-CAFTA- en marzo de 2005; cuyas “negociaciones” se iniciaron en el año 2003, durante la administración del presidente de Estados Unidos George W. Bush, a pesar de las voces de protesta surgidas contra la aprobación de dicho tratado y de las denuncias por presiones y amenazas hechas a los gobiernos de los países firmantes por parte de la potencia norteamericana para lograr su aprobación. En este caso particular, Estados Unidos adoptó una actitud competitiva frente a la contraparte (Centroamérica y República Dominicana) con la intención de apoderarse por completo de sus recursos naturales, lo cual resultó bastante sencillo puesto que estos países no poseen las capacidades negociadoras para reclamar beneficios, ni competitivas para poder enfrentar a Estados Unidos en búsqueda de ganancias, por el

¹⁰⁵ IBIDEM

contrario, éstos fueron condicionados, chantajeados y prácticamente constreñidos a aprobar un tratado que solo les traería grandes desventajas y del cual el único beneficiado sería Estados Unidos. Sin embargo a pesar de que Estados Unidos asumió una postura competitiva -lo cual se evidencia en los resultados obtenidos mediante la puesta en marcha del mencionado tratado- y no cooperativa como se supone que debe ser en un proceso de negociación en el que se persigue la solución de un conflicto que satisfaga a las partes involucradas, la teoría de Harvard también reconoce la posibilidad de adoptar esa conducta – para nada congruente con la negociación- poniendo a criterio de los Estados participantes en un proceso de negociación, la elección del modelo que mejor de adapte a sus intereses (competitivo o cooperativo), y así esta Gran Potencia justificaría sus estrategias de revanchismo que lejos de resolver conflictos, los crean y/o magnifican, apoyándose básicamente en una teoría ideada por ellos mismos, para su propio beneficio e impuestas a los demás Estados para que se ajusten a sus intereses hegemónicos.

El DR-CAFTA se impulsó bajo un frontispicio de “negociación” con la consigna de un futuro promisorio de desarrollo, oportunidades y bienestar para la región, nada más lejano de la realidad, ya que de acuerdo con los estudios realizados después de su puesta en marcha, se agudizó la crisis económica de los países signatarios, específicamente en Guatemala, El Salvador y Nicaragua; en donde solo salieron beneficiadas las grandes empresas transnacionales de cuyas ganancias no se beneficiarían las economías locales.¹⁰⁶ Además muchos campesinos tuvieron que emigrar a la ciudad en busca de empleo, ya que no tuvieron acceso a los mercados internacionales debido a la inexistencia de infraestructura ni los medios indispensables para competir con los grandes agricultores que tenían acceso a capital.¹⁰⁷ De este manera la producción de alimentos se consumo básico de disminuyó drásticamente, provocando una crisis alimentaria en toda la región, por lo que las exportaciones hacia EEUU retrocedieron y las importaciones de granos básicos para la subsistencia aumentaron de manera significativa, afectando la balanza de pagos del país y agudizando aún más la pobreza. Por su parte, los agricultores que emigraron del campo a la ciudad en busca de empleo, al no encontrar plazas disponibles se vieron forzados a ingresar

¹⁰⁶ DR-CAFTA: EFECTOS Y ALTERNATIVAS. Tercer Reporte Anual de La Coalición Alto al CAFTA, diciembre 2008. p.4

¹⁰⁷ IBIDEM p. 4

al comercio informal como fuente de ingresos. Otros en cambio se emplearon en maquilas, aceptando salarios muy por debajo del salario mínimo de subsistencia y con condiciones laborales muy precarias como consecuencia de la flexibilidad de las leyes laborales para atraer inversión extranjera. Los menos afortunados tuvieron que emigrar a otros países, la mayoría de ellos a Estados Unidos, poniendo en riesgo su propia vida debido al peligro que representa cruzar a ese país y dejando a sus familias desamparadas en búsqueda de una fuente de ingresos para poder proveer el sustento diario. Varios han sido los sectores afectados tras la implementación del DR-CAFTA, dentro de estos se destaca el sector ambiental, que mediante ese tratado dejó las puertas abiertas a Estados Unidos para el saqueo mediante la explotación de los recursos naturales de la región, pero que no concuerdan en absoluto con los fines que persigue una auténtica negociación.

En el caso de Guatemala, durante el gobierno del Presidente Alfonso Portillo Cabrera (2000-2004) Un año después de la toma de posesión, éste libera los aranceles del pollo, azúcar y cemento; permitiendo el ingreso de estos productos a Guatemala a un menor costo, lo que le generó gran simpatía por parte de los sectores populares que vieron beneficiados en principio por el menor costo de adquisición de productos provenientes del exterior. Sin embargo esta medida tenía otro trasfondo que consistía en darle un duro golpe a las familias oligarcas dueñas de estos tres productos, que a su vez influían en la prensa y la opinión pública del país, para desacreditar su gobierno. Apoyados en el concepto de “la red familiar” propuesto por la académica Marta Elena Casaús Arzú quien lo define como: “El conjunto de familias que configuran la elite de poder y que conforman en cada país el núcleo oligárquico”.¹⁰⁸ Estas redes han estado ligadas por cinco factores que le confieren una unidad y homogeneidad que le permiten constituirse como estructura de larga duración. A saber:¹⁰⁹ a) las alianzas a través del matrimonio; b) las alianzas a través de los negocios; c) la proximidad geográfica y el factor socio-racial; d) la participación en asociaciones políticas, religiosas o socio-culturales; y e) la formación de sus propios intelectuales orgánicos. De tal manera que la lucha de Portillo contra estos productos no fue otra cosa que

¹⁰⁸ CASAÚS Arzú, Marta Elena. GUATEMALA: LINAJE Y RACISMO. F&G Editores. Tercera edición. 2007. Página 8.

¹⁰⁹ IBIDEM.

la lucha contra las mismas familias,¹¹⁰ que lograron manejar a la prensa y por consecuencia a la opinión pública para atacar su gobierno. La liberación de aranceles por medio de la oferta y la demanda logró estabilizar los precios de esos tres productos, el ingreso de cemento mexicano, azúcar de Cuba y pollo norteamericano; también el ingreso sin aranceles de las harinas y el trigo¹¹¹ acertando un fuerte golpe al CACIF. En el último año de gobierno y luego de muchas críticas, se firma el tratado de libre comercio RD- CAFTA¹¹² para dejar amarradas las exportaciones e importaciones, en contra de la opinión pública y sectores de la sociedad civil. Las regalías percibidas por la explotación a cielo abierto –altamente destructiva- corresponden al 1% de toda la producción,¹¹³ lo cual es una miseria que el país ha tenido que aceptar como condicionamiento en dicho tratado, para atraer inversión extranjera, legalizando de esta manera la destrucción masiva del medio ambiente, en detrimento de los derechos y necesidades de la población y las futuras generaciones. En un afán por alcanzar un nivel competitivo mediante la reducción de costos de producción, Guatemala ha limitado sobre manera la cobertura social de la población especialmente en educación, salud, seguridad y protección laboral, deteriorando las condiciones de los trabajadores debido al aumento de las jornadas laborales, reducción de salarios, contratos por servicios técnicos o profesionales que les impiden reclamar prestaciones y otro tipo de derechos que anteriormente percibían por ley (bono 14, aguinaldo, vacaciones, Cobertura de salud, vacaciones, etc.).

Con la firma del DR-CAFTA la situación de pobreza en toda la región se ha profundizado y continúa en declive, la brecha entre ricos y pobres ensanchó y las opciones de reacción de los países de la región son efímeras, ya que al haber firmado ese tratado tan desventajoso, han quedado imposibilitados de responder legalmente al ataque de los Estados Unidos, sin enfrentar las amenazas de este gigante norteamericano, que se aprovechó de la debilidad económica y política de la región para imponer sus intereses ambiciosos. Es visible entonces, a todas luces que el DR-CAFTA no se dio como consecuencia de una negociación

¹¹⁰ Nota de Prensa Libre “Alfonso Portillo anuncia otro paquete arancelario” por Pavel Arellano. sección Nacionales con fecha 16/01/03

¹¹¹ Editorial de Prensa Libre, con fecha 19/08/2000

¹¹² Biografía de Alfonso Portillo publicada por el Centro de Estudios y Documentación internacional de Barcelona

¹¹³ DR-CAFTA: EFECTOS Y ALTERNATIVAS. Op. Cit. en nota 106. p.4

sino como consecuencia de la voracidad desmedida de Estados Unidos por apoderarse de los recursos de los países más débiles, ocultándola bajo el disfraz de una “negociación” justa y con buenas intenciones.

A decir de Ellacuría, sería mucho más factible que en un principio que sean las fuerzas sociales dominadoras las que propicien la concientización de la realidad y por ende la liberación de las mentes por medio de conocimiento (utilizándolo a la inversa, no como medio de dominio sino de liberación). Este pensamiento aparentemente es un utopía, sin embargo a raíz de los sucesos recientes como es el caso de los famosos indignados que se revelaron en contra del sistema educativo de la Universidad de Harvard, por la forma en que se imparten las clases de economía –no solo en esa universidad sino en todas las escuelas de esa disciplina-, mediante la imposición del estudio de manuales que contienen enfoques económicos que no coinciden con la realidad económica mundial. El grupo de estudiantes indignados se retiraron del curso de economía impartido por el profesor por Gregory Mankiw,¹¹⁴ como rechazo a la visión tan limitada que les proporciona en las sus clases de economía y al ocultamiento de la ineficiencia del modelo económico actual que es injusto y antiético, lo que ha ocasionado serios daños a la sociedad contemporánea,¹¹⁵ asimismo exigen a los catedráticos equipar a los estudiantes con las herramientas necesarias que les permitan tener un conocimiento más amplio y crítico de la economía.¹¹⁶

Como se puede observar, este tipo de conocimiento “empaquetado” no solo se traslada a los países en desarrollo si no también se utiliza para formar a los futuros dominadores del mundo, apartándolos de la realidad para que –como se ha dicho en reiteradas ocasiones- respondan a intereses particulares del la élite dominante, de manera inconsciente. Sin embargo esta indignación en Harvard sienta un precedente histórico de que a pesar del dominio mental del que fueron presos durante mucho tiempo, se puede tomar conciencia de la realidad y se puede hacer cambios estructurales para romper con ese tipo de dominación.

¹¹⁴ Ex asesor de George W. Bush y gurú del pensamiento único neoclásico.

¹¹⁵ MORENO León, José Ignacio. LOS INDIGNADOS DE HARVARD. Análisis y Opinión, Revista Electrónica América Economía, mayo 2011.

¹¹⁶ IBIDEM.

8. EL ALBA: UNA PROPUESTA LATINOAMERICANA PARA ACUERDOS MÁS JUSTOS

En las décadas recientes, en América Latina se han gestado propuestas para eliminar o al menos disminuir considerablemente las desigualdades y superar las desventajas que poseen los países en desarrollo frente a los países poderosos, que les han excluido de los beneficios generados como consecuencia del constante proceso globalizador. Lo interesante de esas propuestas es que han surgido dentro de un entorno social, económico y político común a la región en donde éstas serían aplicadas. Un claro ejemplo de este tipo de propuestas es la Alternativa Bolivariana para las Américas –ALBA- promovido por el Presidente Venezolano Hugo Chávez Frías, en el año 2001, con el propósito de romper con los esquemas de dependencia neocolonial de los países latinoamericanos hacia Estados Unidos principalmente. El ALBA se ha planteado como un proyecto de integración y cooperación y complementación económica, política, social y cultural; dirigido especialmente hacia los países de América Latina y el Caribe, como contrapropuesta al Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA-, impulsada por la potencia norteamericana; ideado para crear un bloque regional de fuerza y poder de negociación para hacer frente a los grandes bloques económicos como América del Norte, Unión Europea y Tigres Asiáticos) que contribuya para vencer la pobreza y lograr un mayor desarrollo integral sostenible, más justo y equitativo, sustentado en la solidaridad de sus signatarios. El ALBA se concibe como un “no al capitalismo, no a la hegemonía estadounidense, no a la neo colonización y no a la dominación”. Es la manifestación expresa de la crítica antiimperialista liderada por el presidente Hugo Chávez, fundamentada en tres principios básicos a saber: “(1) *oposición a las reformas de libre mercado; (2) no limitar la acción reguladora del Estado en beneficio de la liberalización económica; y (3) armonizar la relación Estado-mercado*”.¹¹⁷ El Alba es un proyecto que responde al Plan de desarrollo económico y social del gobierno de Venezuela, para fortalecer la soberanía nacional y y avanzar hacia la construcción de un mundo multipolar, motivando la integración latinoamericana y caribeña para romper la pasividad que caracteriza a los países de la región que se han subordinado a los intereses geopolíticos de

¹¹⁷ ALTMAN Borbon, Josette. EL ALBA: ENTRE PROPUESTA DE INTEGRACIÓN Y MECANISMO DE COOPERACIÓN. (Pensamiento Propio, no. 33, 2011). P. 3

los Estados Unidos¹¹⁸ que mediante el ALCA ha pretendido mantener el control económico de la región, dictando de forma unilateral las reglas del acuerdo, sin intervención ni opinión de los demás integrantes. En este sentido, *"...la administración de Chávez rompe con el esquema de una política pasiva y complaciente asumida por los gobiernos anteriores, ante las políticas expansionistas e intervencionistas impuestas por los EEUU. La nueva política exterior comienza a verse, por los opositores a Chávez, como provocadora y de confrontación a los intereses del gobierno estadounidense. Mientras, que para otros no es más que la repuesta a las demandas históricas de explotación e intervención en la región latinoamericana"*.¹¹⁹

¹¹⁸ BLANCO, Ronald Y LINARES, Rosalba. CHÁVEZ EN LA POLÍTICA EXTERIOR VENEZOLANA: (ALCA VS ALBA) DE LA DEMOCRACIA REPRESENTATIVA A PARTICIPATIVA. Aldea Mundo • Revista sobre Fronteras e Integración Año 13, No. 26 / Julio- Diciembre 2008 p. 48

¹¹⁹ IBIDEM

CONCLUSIONES

A partir de la investigación realizada durante el presente informe final de tesis, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Tanto la negociación como la competencia son dos mecanismos de intercambio a los cuales los Estados han podido optar a lo largo de la historia, con el propósito de satisfacer sus necesidades particulares en función del interés nacional y conservación de su existencia misma. En este sentido el concepto de “negociación competitiva” resulta incongruente, pues encierra un diferencial de poder en el cual los países menos competitivos quedan excluidos del comercio internacional.
- Existe un trasfondo por el cual el concepto de “negociación competitiva” ha logrado una exitosa aceptación y difusión por la comunidad académica internacional a pesar de la incongruencia que este representa, el cual responde a un sistema norteamericano de educación orientado a la dominación de las conciencias de los individuos mediante la transmisión del conocimiento parcializado, para ocultarles o al menos distraerles de la realidad de las cosas, logrando que éstos reconozcan como conocimiento terminado, las teorías y postulados provenientes de famosos científicos de las prestigiosas universidades de Estados Unidos (específicamente la Universidad de Harvard) que a través de ellas pretenden regir la conducta de sus receptores para que respondan y defiendan de manera inconsciente, los intereses y propósitos de grupos dominantes, para poder mantener un determinado estatus quo, que perpetúe la hegemonía de quienes elaboran esas teorías.
- La tendencia –o más bien imposición- a aceptar como conocimiento acabado, las teorías provenientes de Estados Unidos sin ningún tipo de análisis por parte de sus receptores, acaba por legitimar las acciones de la principal potencia mundial, frente a los demás Estados, y a seguir mecánicamente los patrones de conducta allí establecidos sin objeción, lo cual aleja de verdaderas posibilidades de desarrollo y libertad apegados a su propia realidad. En cambio defienden prácticas e intereses que no solamente les son ajenos sino también perjudiciales, tal es el caso de la aplicación

de los Programas de Ajuste Estructural y la firma del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos, que disfrazados de políticas y acuerdos benevolentes hacia los países en desarrollo, fueron aceptados y aplicados sin mayor cuestionamiento, y sus resultados fueron desastrosos para esos países que al aplicarlos fueron obligados a depender tanto económica como políticamente de los Estados Unidos, pues fue esta potencia norteamericana la que los promovió.

- En el caso de Guatemala, la propuesta del DR-CAFTA fue aceptada durante el gobierno del Presidente Alfonso Portillo Cabrera, como una oportunidad para asestarle un fuerte golpe a los grupos oligárquicos del país, que habían aprovechado sus influencias para desprestigiar su gobierno a través de los medios de comunicación. Lo cual significó para el país, un gran declive en la producción nacional y por ende un retroceso en el crecimiento económico del país y la profundización de la dependencia política y económica de Guatemala hacia los Estados Unidos.
- Recientemente en América Latina se están gestando propuestas para un comercio más justo, alejados de las “negociaciones competitivas”, una prueba de ello es el Acuerdo Bolivariano para las Américas ALBA, impulsado por el presidente Venezolano Hugo Chávez, con el fin de motivar la integración, cooperación y complementación económica, política, social y cultural de la región latinoamericana y caribeña, hacia la diversificación de las relaciones internacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros de Texto

ATTINA, Fluvio. EL SISTEMA POLÍTICO GLOBAL, INTRODUCCIÓN A LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Ediciones Paidós Ibérica, S.A. Barcelona, España, 2001

BALDOMIR, Horacio y DUHALDE, Jorge. TEMAS TEÓRICO-BÁSICOS PARA UN ESTUDIO DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Editorial Técnica s.r.l. Montevideo, Uruguay. 1999

BARSERIS, Julio A. LOS SUJETOS DEL DERECHO INTERNACIONAL ACTUAL. Tecnos, Madrid 1984.

BELLENGUER, Lionel. LA NEGOCIACIÓN, 2nd. Edición. Presses Universitaires de France, París 1987.

BINMORE Ken. TEORÍA DE LOS JUEGOS. McGraw Hill. España 1994

CARRIÓN, José Antonio. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. IV encuentro de Responsables de Protocolo y Relaciones Institucionales de las Universidades Españolas. Universidad de Alicante, Abril, 2007

COHEN, Herb, TODO ES NEGOCIABLE. 1ª. Edición en Español. Traducción del inglés de Marcelo Covian 1980. Editorial Planeta, Barcelona, 1981.

DALLANEGRA Pedraza, Luís. MODELOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS INTERNACIONALES. (Método-Transformación). Working Paper N° 08. Ediciones del Centro Argentino de Estudios. Internacionales. Buenos Aires, Argentina.

DE MATEO Menéndez, María Soledad. AKAL HISTORIA DEL MUNDO CONTEMPORANEO. La primera Guerra Mundial. Segunda Edición. Ediciones Akal, S.A. Madrid 1995

FARRÉ Salvá, Sergi. Citado en: GESTIÓN DE CONFLICTOS: TALLER DE MEDIACIÓN. UN ENFOQUE SOCIOAFECTIVO. Editorial Ariel, S.A. España 2004

FISHER, Roger y URY, William. OBTENGA EL SI, COMO NEGOCIAR SIN CEDER. 5ª. Reimpresión. Traducción del inglés de G. de Alba Guerra, 1981. Compañía Editorial Continental S.A. México, 1986

FISHER, Roger y URY, William. OBTENGA EL SI, EL ARTE DE NEGOCIAR SIN CEDER. Traducción del Título en Inglés "Getting to yes" por Aída Santapau. Ediciones Gestión 2000, S.A. Barcelona 2005

GARCÍA Dauder S. y DOMINGUEZ Bilbao R. INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DEL CONFLICTO EN LAS ORGANIZACIONES. Universidad Rey Juan Carlos, Servicio de Publicaciones, Imprime Copy Red, S.A., Madrid, 2003.

GARCÍA Dauder S. y DOMINGUEZ Bilbao R. INTRODUCCIÓN A LA TEORIA DE LA NEGOCIACIÓN. Universidad Rey Juan Carlos, Servicio de Publicaciones, Imprime Copy Red, S.A., Madrid, 2003.

GÓMEZ-POMAR Rodríguez, Julio. TEORÍA Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN. Editorial Ariel , S.A. Barcelona, España, Septiembre 2004

GONZÁLEZ Rodríguez, Agustín R. AKAL HISTORIA DEL MUNDO CONTEMPORANEO. La Segunda Guerra Mundial, La Guerra en Europa. Ediciones Akal, S.A. Madrid, 1989

GUERRERO Verdejo, Sergio. INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, México 2005.

LLAMAZARES García Lomas, Olegario. NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. Global Marketing Strategies. Madrid, 2002

MASLOW, Abraham H. EL HOMBRE AUTOREALIZADO; HACIA UNA PSICOLOGÍA DEL SER. Cairos. Barcelona, 2009.

MERCADO Maldonado, Asael y GONZÁLEZ Velásquez, Guillermo. TERORÍA DEL CONFLICTO EN LA SOCIEDAD CONTEMPORÁNEA. Volumen 11. Espacios Públicos, Universidad Autónoma del Estado de México, 2008.

NIERENBERG Gerard, PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DE LA NEGOCIACIÓN. Traducción del inglés de Luis Justo, 1968. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, 1984.

PEÑAS Esteban, Francisco Javier. Citado en: ¿ES POSIBLE UNA TEORÍA DE RELACIONES INTERNACIONALES? Programa Teoría de las Relaciones Internacionales. Centro Argentino de Estudios Internacionales.

PALACIOS Plaza, Jorge. TECNICAS AVANZADAS DE NEGOCIACIÓN: Estrategias, Tácticas y Trucos para Negociar con Éxito. Business Pocket. Editorial NetBiblos, S.L. España, 2008

PINKAS, Flint. PRINCIPIOS Y TECNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. Capítulo I, II, III ALACCI. 1988

REDORTA, Joseph. GESTIÓN DE CONFLICTOS. Lo que necesita saber. Primera edición en lengua castellana. Editorial UOC, Barcelona, 2011.

RUFASTO, Augusto. MANUAL DE TEORÍA DE JUEGOS. Infometrics & Business Protocol. Lima, Perú, 2003-2004

TOUSSAINT, Erick. EL MARCO DE LA SEGUNDA POSTGUERRA, EL PLAN MARSHAL Y LA AYUDA BILATERAL DE LOS ESTADOS UNIDOS. Capítulo IV Banco Mundial el Golpe de Estado permanente, La agenda oculta del consenso de Washington. Editorial El Viejo Topo. España, 2006

VALHONDO, Domingo. GESTION DEL CONOCIMIENTO: DEL MITO A LA REALIDAD. Ediciones Díaz de Santos S.A. Madrid, 2003

VALLS, Antonio. NEGOCIE, DISFRUTE Y GANE. Desarrolla tu Habilidad para Negociar en Todas las Situaciones. Editorial AMAT, SL. Barcelona, 2008

WHEATON, Enrique. HISTORIA DE LOS PROGRESOS DEL DERECHO DE GENTES EN EUROPA Y EN AMERICA, DESDE LA PAZ DE WESTFALIA HASTA NUESTOS DÍAS, traducida y aumentada por Carlos Calvo. Tomo Primero, Benzason, Imprenta de José Jaquin. Grande-Rue No. 14., 1861

Medios Hemerográficos

ALDAO Zapiola, Carlos M.. LA NEGOCIACIÓN UN ENFOQUE TRANSDISCIPLINARIO CON ESPECÍFICAS REFERENCIAS A LA NEGOCIACIÓN LABORAL. 4ª. ed. rev. OIT/Cinterfor. Montevideo, 2009

Banco Nacional de Comercio Exterior –SNC-. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. 2da. Edición, Bancomext. México, 2001

DE OLLOQUI, José Juan. CONSIDERACIONES SOBRE ANTECEDENTES DEL DERECHO DIPLOMÁTICO. Boletín Mexicano de Derecho Comparado, nueva serie. Año XXXIII, núm. 99, septiembre-diciembre de 2000

DIAZ Pinzón, Jairo. TEORÍAS DEL ESTADO Y DEL PODER. Escuela Superior de Administración Pública Programa Administración Pública Territorial. Bogotá, 2002.

EL ABC DE LAS NACIONES UNIDAS. Publicado por la División de Noticias y de Medios de Comunicación, Departamento de Información Pública. Nueva York, 2004

FRANCA Filho, Marcílio Toscano. HISTORIA Y RAZÓN DEL PARADIGMA WESTFALIANO. Revista de Estudios Políticos (nueva época). Madrid, Enero-Marzo 2006.

FERNANDEZ Chávez, Flory. ANALISIS DE CONTENIDO COMO AYUDA METODOLOGICA PARA LA INVESTIGACIÓN. Revista de Ciencias Sociales Vol. II. Número 96. Universidad de Costa Rica, Junio 2002

HERRERO De Castro, Rubén. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INTERÉS NACIONAL. Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional, Marzo 2010.

HORMAZÁBAL S. Ricardo y CARREÑO L. Eduardo. INTRODUCCION A LA TEORÍA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES. Documentos de Apoyo Docente. N° 14. Departamento de Gobierno y Gestión Pública del Instituto de Asuntos Públicos de la Universidad de Chile. Diciembre 2006

ROMERO Gálvez, Antonio. NEGOCIACIÓN DIRECTA Y ASISTIDA. Tratado de Gestión de Conflictos. ASOPDES. Lima, 2003

TOBON L. José Ignacio. BASES Y FUNDAMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN. Capítulo II. Conflicto. Cámara de Comercio de Medellín, 1994.

Diccionarios

ARNOLETO, Eduardo Jorge. GLOSARIO DE CONCEPTOS POLITICOS Glosario de conceptos Políticos Usuales. Edición Eumednet. 2007.

PEREIRA, Juan Carlos. DICCIONARIO DE RELACIONES INTERNACIONALES Y POLTIICA EXTERIOR. Artes Gráficas Huertas, S.A. España, Noviembre 2008.

Publicaciones varias

ANDREU Abela, Jaime. LAS TECNICAS DE ANÁLISIS DE CONTENIDO: UNA REVISIÓN ACTUALIZADA. Centro de Estudios Andaluces. Departamento Sociología Universidad de Granada.

PEREZ Gómez, Sonia Licet. ANALISIS DE LA NEGOCIACIÓN DIPLOMÁTICA COMO INSTRUMENTO EN LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL. Tesis. Escuela de Ciencias Políticas, Área de Relaciones Internacionales, Universidad de San Carlos de Guatemala. Noviembre 1999.

PEREZ Viramontes, Gerardo. RECONOCIMIENTO DE NECESIDADES HUMANAS PARA LA CONTRUCCIÓN DE LA PAZ. El caso de USAMAJAC (Jalisco-México), Tesis Doctoral. Universidad de Granada. Febrero 2010.

RIQUELME Segovia, Alfredo y LEON Hulaud, Michelle. LA GLOBALIZACIÓN, HISTORIA Y ACTUALIDAD. Módulo Didáctico de Historia y Ciencias Sociales. Editora e Imprenta Maval, Ministerio de Educación de Chile. 2003

Consultas electrónicas

Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, Vigésima Segunda Edición. Consultado el 12 de diciembre de 2011. 11:25 a.m.

CHARLES, Seignobos. TOMO IV HISTORIA MODERNA hasta 1715. CAPITULO 10. Portal Wikisource consultado el 27 de siembre de 2011, 11:25 a.m.

International Relations (2007) Enciclopedia Británica Online. Consultado el 15 de noviembre de 2011.

INSTITUTO COOPERATIVO INTERAMERICANO, ICI. MODULO DE NEGOCIACIÓN. Consultado el 25 de enero de 2011. a las 12:30 horas.