

CONTINUIDAD



El arte de negociar

Por Jorge Cavagnaro A.

Editor general de revista América Economía

¿Es viable aplicar el estilo de Donald Trump en una negociación empresarial? ¿Qué se puede ganar y qué se puede perder con esa forma disruptiva?

La forma de negociar de Donald Trump ha desconcertado a quienes veían en lo políticamente correcto el camino apropiado para llegar a acuerdos. Desde lo académico, como negocia Trump, lo primero que se viene a la mente es una actitud irracional y agresiva. ¿Pero es realmente una posición irracional?

Antonio Villasís, profesor de Negociación del IDE Business School, responde lo contrario. Cree que es una actitud racional de Trump. “Es claro que como presidente de EE. UU. siempre tendrá una posición de superioridad con quien negocia y él lo sabe, y quien lo está negociando con él, también lo sabe”.

Villasís, junto a Julio José Prado, profesor de Competitividad del IDE Business School, dieron la charla del programa de Continuidad de esta institución. Allí se puso como ejemplo la guerra arancelaria planteada por EE. UU., con la supuesta idea de que eran perjudicados. “Como nadie hace nada, te doy un ultimátum y tienes que actuar. Si no actúas, pierdes el mercado. Eso obliga a los otros a negociar. Si se retiran de la negociación, pierden; pero si no se retiran, también pierden”.

En los últimos 15 días, Trump hizo tratos casi imposibles, con Ucrania, Reino Unido, India y Pakistán; una supuesta tregua con China; se reunió con Siria. “Un componente fundamental de Trump es demostrar que está ganando”, explica.

Es un estilo agresivo de negociar donde nadie está negociando porque “en una negociación se debe generar valor, y para que eso suceda debes meter más variables, pero por el mismo estilo comunicacional que tiene Trump, de hacer ver como que él ganó, le cuesta incluir estos componentes complejos, no fáciles de comunicar, dentro de una negociación”.

Indica que quizá él se centra en una variable en específico, y pese a que pueda obtener resultados, a largo plazo genera mayor inestabilidad.

“En los estilos de negociación, el de más valor es el colaborativo, que es donde los dos intentan sacar lo mejor para ambos.”

Entonces, ¿por qué actúa así? “Esto funciona cuando tienes ventajas, y cuando necesitas negociar temas que no se negocian. Pero debes ser consciente de que la relación se deteriorará y esa persona, apenas pueda prescindir de ti, lo hará. Si quieres explotar a alguien con precio porque eres el único, perderás esa relación”.

Es distinto quizá cuando se entiende que la negociación solo se dará una vez, es decir, no vas a mantener ningún tipo de relación a largo plazo con alguien. “Allí tiene lógica esa estrategia estilo Trump. Pero del otro lado, si me topo con un tipo así de agresivo

LOS EXPOSITORES



Antonio Villasís es doctor en Economía Aplicada por la Universidad de Navarra, en España, donde también obtuvo una maestría en Economía y Finanzas. Es profesor de Análisis de Decisiones y Dirección Financiera. También tiene experiencia profesional como asistente de investigación en el IESE Business School y profesor ayudante de Microeconomía en la Universidad de Navarra.



Julio José Prado es doctor en Management & Economics por la Escuela de Administración de la Universidad de Lancaster (Reino Unido) y tiene un MBA en Dirección de Empresas del IDE Business School. Es economista por la PUCE e ingeniero comercial de la UDLA. Fue ministro de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca del Ecuador, y presidente ejecutivo de la Asobanca.

y quiero terminar bien esa negociación, hábilmente debo dejarle algo para que él se sienta como ganador y lo comunique así”.

Pero Villasís recomienda que siempre debe existir un margen de acuerdo en una negociación porque muestra que ambas partes están mejor que antes de haberlo hecho. “No es la mejor forma de actuar (el estilo Trump), ahora si es el caso de que siempre estás en esa posición de dominio, es muy racional hacerlo. Es lo que está detrás de esa filosofía: Si lidero el país más grande del mundo, debo actuar con fuerza”.

El empresario, por otro lado, no puede pensar que es el más importante o fuerte del mundo. “En los estilos de negociación, el de más valor es el colaborativo, donde los dos intentan sacar lo mejor para ambos. Hay que poner más variables para poder generar valor. Quizá para uno es más importante ciertas cosas versus otras que le importan a la otra persona”.

De eso justamente se trata la negociación, un arte que algunos dominan desde el estilo Trump, pero que en espacios donde se necesita crear valor en conjunto, quizá ese estilo no sea necesario. Al menos no siempre.

EL AUTOR

Jorge Cavagnaro A. posee una maestría en Dirección de Comunicación Empresarial por la Universidad de Las Américas y es licenciado en Comunicación y RR.PP. por la Universidad de Guayaquil. Cuenta con amplia experiencia como editor de negocios y en la industria de producción de medios. Es experto en Publicidad, Planificación Estratégica, y Estrategia de Marketing. Actualmente es editor general de las revistas América Economía y Vistazo.