



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”
Multidisciplinario
21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

NEGOCIACIÓN Y ALIANZA UNA FORMA SALUDABLE DE PERMANENCIA EN LA INTEGRACIÓN ORGANIZACIONAL

Roland Antonio Nava
Licenciado en Administración/MSc. Gerencia de Recursos Humanos
rolandnava63@hotmail.com
Universidad Nacional Experimental “Rafael María Baralt”

Ángel Nava Ch.
Licdo. en Administración/MSc. Gerencia de Recursos Humano/ Doc. Ciencias
Gerenciales
angelnavach66@hotmail.com
Universidad Nacional Experimental “Rafael María Baralt”

Jesús Nava Ollarves
Licenciado en Administración
Universidad Nacional Experimental “Rafael María Baralt”

Luis Belloso
Licenciado en Administración/MSc. en Gerencia Financiera
luis_belloso@hotmail.com
Universidad Nacional Experimental “Rafael María Baralt”

RESUMEN.

Dicha investigación busca identificar cuáles son los beneficios, que se generan producto del establecimiento de negociaciones y el posterior desarrollo de alianzas enriquecedoras para las partes involucradas, respetando los aspectos que conforman el ámbito multicultural de cada una de las partes que forman los procesos que se desarrollan en el seno de su accionar, dicha investigación fue abordada en empresas del sector construcción específicamente en el departamento de ingeniería, los resultados obtenidos concluye que el personal

1 | “Congreso Internacional de Investigación e Innovación 2016” Multidisciplinario, 21 y 22 de abril de 2016. México



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

aborda los procesos de negociación como una alternativa favorecedora que les facilita la integración entre empresas del mismo ramo o afines, que las conlleve, al mantenimiento de relaciones estables, con la finalidad de lograr la salud laboral en cada una de ellas.

Palabras Clave: Negociación, Alianza, Integración

NEGOTIATION AND A FORM ALLIANCE TO REMAIN HEALTHY IN ORGANIZATIONAL INTEGRATION

Abstract:

The investigation sought to determine how conflicts, negotiations and alliances, multiculturalism can become organizational strengths, product administration, by identifying the strengths that are acquired are, concluding that conflicts become education for members the organization, later to become rich experiences for the future of the parties, brewing a congruence organizational resulting in the formulation, experimentation and formation of strategic alliances that strengthen the parties, where the strengths of each reinforce the weaknesses of the other, giving way to the intrinsic negotiation in each process. This triad, conflict-trading-alliance, are managers of organizational integration, respecting its multicultural condition, which to implement, socialize and exchange between organizations.

Keywords: Conflicts, Negotiations, Alliances

Introducción.



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

La negociación se considera un acto serio, responsable y de cumplimiento mutuo, el cual se ha desarrollado desde tiempo remotos, con el establecimiento de acuerdos y algunas restricciones en algunos casos, por lo tanto este hecho considerado histórico, no ha escapado a los cambios generados en el transcurrir de tiempo, en las nuevas formas de actuar o de pensar, a los avances científicos, tecnológicos, al igual que la forma como los individuos en sus particularidades inventan formas de negociación a su conveniencia, el cual va evolucionando con el desarrollo de la sociedad, su modernidad y la proliferación de organizaciones en especial las comerciales, las cuales buscan con este proceso la generación de alianzas estratégicas, que le permitan un surgimiento favorecedor en los mercados en los cuales hacen vida comercial.

El acto de negociar se podría remontar hace aproximadamente 10 milenios, gracias a las primeras incursiones del hombre en la agricultura y la ganadería, lo que para la actualidad se denominaba trueque, el cual consistía en intercambiar bienes y servicios, sin la existencia del dinero para efectuar la transacción. Para acceder a un trueque, existía un contrato o negociación como se denomina en la actualidad de palabra el cual era respetado ante cualquier circunstancia, a la palabra se le concedía el valor que esta debe tener independientemente de la época en la cual se esté viviendo, y de las diversas creencias, que puedan tener o no quienes tienen la responsabilidad de dirigirlos, iniciar y consolidar los procesos o actos de negociación, debido a que se debe considerar y respetar la multiculturalidad reinante en cada una de las partes.

Siendo así como el resultado de las negociaciones éxitos, además de generar una condición de ganar ganar, proporciona estabilidad a las partes involucradas, por



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

considerar que con las alianzas establecidas se lograr el afianzamiento, económico y laboral de quienes constituyen el capital intelectual de ellas.

Marco Teórico.

Negociación:

Negociación, considerado este término como el establecimiento de acuerdos, soportados por condiciones de mutuo cumplimiento y respeto, entre las partes que asumen el compromiso de establecer negociaciones en una relación que las beneficie en partes iguales, y que al mismo tiempo les permita desarrollar estrategias que las conlleve al surgimiento de las mismas en el tiempo en iguales o mejores condiciones a las que poseían al momento de iniciar el acto o actos de negociación, dando así pie a que puedan surgir alianzas entre las partes.

Para Villalba (2007), define la negociación como el proceso mediante el cual dos o más partes que tienen intereses tanto comunes como opuestos intercambian información a lo largo de un período, con miras a lograr un acuerdo para sus relaciones futuras.

Mientras que para Monsalve (2008), negociar es un proceso y una técnica mediante los cuales dos o más partes construyen un acuerdo. Las partes empiezan discutiendo sobre el asunto en el cual tienen intereses, lo que genera entre ellas variados sentimientos. Los motivos que asisten a cada negociador generan en ellos conductas que, a menudo, se expresan en propuestas verbales. Este intercambio hace que las partes desarrollen intensos deseos de controlar el tema que les ocupa.



CONGRESO
INTERNACIONAL
DE INVESTIGACIÓN
E INNOVACIÓN
DOS MIL DIECISEIS



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

Partiendo de las definiciones anteriores se puede manifestar que la negociación es un proceso en el cual las partes involucradas poseen intereses opuestos y comunes, pero visto desde diferentes perspectivas, generando la programación de encuentros en los cuales se discutirán los puntos de vista de cada una de ellas, con la finalidad de buscar alternativas, que los lleve al establecimiento de acuerdos, que de manera beneficiosa para todos ponga punto final al conflicto, que dio origen al proceso de negociación y que al mismo tiempo puedan beneficiar negociaciones futuras, dicho planteamiento se sustenta en lo expresado por:

Puchol, L. y Otros (2009. p.5) al manifestar que: “Una negociación es una actividad en la que dos partes, cuyos intereses son en parte complementarios y en parte opuestos, tratan de alcanzar un acuerdo que satisfaga al máximo los intereses de uno y otro, al tiempo que facilita la realización de nuevas negociaciones en el futuro”.

Las alianzas, esta consisten es diseñar y establecer una forma de colaboración constante entre las partes interesadas, con la intención de desarrollar aspectos tales como: recursos, capacidades, conocimientos, experiencias, tecnologías, que las partes por si sola o de manera individual no podrán lograrlo de manera efectiva competitiva, a tiempo y estratégicamente, que redunde de manera significativa para los involucrados.

Cabe destacar que para consolidar el establecimiento de una alianza estratégica, se inicia con un proceso de negociación muy riguroso, debido a que posterior a la culminación de proceso de negociación, surgen los acuerdos, los cuales son los encargados de plasmar y registrar los aspectos que darán pie para que las partes



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

controlen y supervisen el cumplimiento de lo establecido en cada uno de ellos, siendo así, como la negociación junto a las alianzas estratégicas definidas se desarrollaran con éxito para llegar a feliz término por el beneficios de todos, pudiéndose generar nuevos acuerdos, retomando las negociación anterior iniciando una nueva, que pueda llevar al mejoramiento de la existente o al nacimiento de otras.

Las estrategias:

Asumidas estas como una de la manera más idónea para el establecimiento de formas de actuación, que de una orientación sistemática para abordar los procesos negociadores, así se tiene que para la definición de estas estrategias se deben enfocar, a la formulación de tres elementos básicos a saber.

El objetivo: que orienta el proceso de negociación en función de ordenar las acciones a desarrollar en el referido proceso. Haciendo énfasis en la mancomunidad de objetivos el cual se refiere a que las partes deben accionar en función de alcanzar su beneficio y dar la oportunidad del logro del beneficio para la contra parte.

Es decir la mancomunidad de los objetivos debe orientarse a que si por ejemplo una parte quiere vender y la otra quiere comprar ambas deben accionar en función de que se den las mejores condiciones de justicia y equidad, fundamentada en una relación ganar ganar.



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

La Misión: que es la acción orientadora hacia donde se llevara el proceso negociador el cual ha de redundar en esa mancomunidad de objetivos, bajo la perspectiva de beneficio común.

La Visión: esta se orienta a la proyección a futuro, como resultado del proceso negociador que permitirá, una satisfacción permanente, por haber alcanzado la mancomunidad de objetivos en el logro de un beneficios para ambas partes.

Las Alianzas:

La unión, el respeto, la solidaridad, así como la ética se constituyen en uno de los cimientos que darán soportes a las alianzas que se establezcan producto del proceso de negociación, siendo que dentro de las organizaciones se manejan elementos condicionantes en el establecimiento de alianzas, al visualizar estas como aquellas acciones que permiten la congruencia, intercambio, apoyo mutuo y reciprocidad entre los miembros que conforman las unidades, departamentos, direcciones, secciones, al igual que los niveles estratégicos, de integrarse, con la finalidad con la finalidad de poyarse unas a otras donde la fortaleza de uno de ellos pueda soportar o fortalecer las debilidades de los otros, en función de lograr una hegemonía de efectividad y congruencia organizacional.

Con las alianzas se busca generar competencias diferenciadoras que fortalezcan la efectividad o productividad organizacional. En este sentido las alianzas permite definir o establecer competencias fortalecedoras fundamentadas en el apoyo de las partes intervinientes en el entorno organizacional permitiendo así recalificar las habilidades y destrezas, así como las competencias de cada parte en particular,



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

siendo que caracterizaran así, una unidad congruente con la realidad propia de cada organización

La integración Organizacional:

En los últimos años con la llegada del nuevo milenio se han gestado y continúan gestando dentro de las organizaciones, empresas, industrias e instituciones de cualquier índole una gran variedad de aspectos, tales como nuevas conceptualizaciones en el ámbito gerencias, normativas, exigencias, como requisitos para lograr la integración social y organizacional, requerida por los núcleos o sectores que conforman la sociedad en general, siendo esta el pilar fundamental que fortalece y sostiene en el tiempo la permanencia de las organizaciones, empresas, industrias e instituciones, como fuentes generadoras de empleo para ella.

Siendo así como la sociedad las considera como entes ejecutores de procesos productivos, transformadores de materia prima, en productos, bienes y/o servicios, para satisfacer las necesidades de sus clientes potenciales, los cuales se encuentran inmersos en los diferentes estratos sociales.

Motivo por el cual las organizaciones buscan integrarse en la diversidad de estratos, con la finalidad de fortalecerse en su entorno productivo en primera instancia, y poder extenderse o diversificar sus procesos y/o productos hasta otras áreas geográficas, de manera de expandir su ámbito de acción, en pro del beneficio de un colectivo que demanda de sus servicios, con calidad, oportunidad y precio ajustado a sus necesidades y poder adquisitivo.



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

Convirtiéndose así la integración como una fortaleza, dentro del ámbito organizacional no solo a lo interno de ellas sino también a lo externo, transformándose en una ventaja diferenciadora, con otras que limitan su accionar únicamente a un entorno restringido definido por un mercado específico.

Metodología.

Diseño y Tipo de Investigación.

La presente investigación se abordó como descriptiva, con un diseño de campo no experimental transaccional, según lo planteado por Hernández, Fernández y Batista (2008. p. 133), al referir que “los estudios descriptivos pretenden, especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis”. Así mismo, según lo planteado por los mismos autores, se considerada no experimental de campo, debido a que las variables de estudio no fueron manipuladas presentándose tal y como se muestran en el ámbito de análisis, según lo planteado por Hernández, Fernández y Batista (2008), los estudios de campo se caracterizan por que la información o data es recolectada de la realidad misma donde se suceden los hechos, enmarcándose dicha investigación como descriptiva, con un diseño transaccional, no experimental de campo.

Delimitación de la Investigación.

Dicha investigación fue abordada en empresas del sector construcción específicamente en el departamento de ingeniería, ubicada en los municipios. Cabima, Bolívar y Lagunillas, en la Costa Oriental del Lago de Maracaibo, Estado



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

Zulia Venezuela, con la finalidad de conocer aun cuando fuese en términos generales las habilidades negociadoras de este sector como lo es el mundo de la construcción.

Población.

Esta quedo constituida por 38 ingenieros, la cual fue abordada en su totalidad, por ser considerada finita, facilitando la aplicación del instrumento, tipificada como un censo poblacional por ser una población pequeña, la cual fue abordada en su totalidad, Según Arias (2006:81), la población “es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para las cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación”

Para efectos de la presente investigación, se hizo uso del censo poblacional, al asumir que los sujetos de análisis, es población finita y representativa, definida la misma por Méndez (2006), conceptualiza el censo poblacional como aquel que consiste en estudiar todos os elementos de la muestra, es decir, es el método a través del cual se recolecta información de la totalidad de la población o universo de estudio.

Instrumento de Recolección de Información.

Para la recolección de información se diseñó un instrumento constituido por 17 preguntas, con cinco (5) alternativas de respuesta tipo escala tipo Lickert, (Siempre, Casi Siempre, Algunas Veces, Casi Nunca y Nunca) el cual fue sometido al juicio de expertos en la materia, determinando que las mismas generarían un alto grado de confiabilidad, el aplicarle el coeficiente estadístico de



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

alpha de cronbach, para Hernández y otros (2008: 310), es el “conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir”.

Consideraciones Finales.

Producto de la tabulación de los resultados se concluye que:

El personal aborda los procesos de negociación como una alternativa favorecedora que les facilita la integración entre empresas del mismo ramo o afines, que las conlleve, al mantenimiento de relaciones estables, con la finalidad de lograr la salud laboral en cada una de ellas.

Que los procesos de negociación favorecen la socialización de dificultades en el desarrollo de actividades, existencia de necesidad no puestas de manifiesto por los empleados y hasta por la misma empresa.

De igual forma la negociación así como las alianzas se convierte en una fuente inspiradora y motivadora para los involucrados en las mismas, en virtud de que esta representa mejoras significativas en sus condiciones laborales y remunerativas, lo que conlleva al mejoramiento de la calidad de vida.

Este sector posee más habilidades para negociar en los aspectos financieros, más no el aspecto laboral. Este aspecto se lo dejan a otros profesionales inmersos en el sector construcción.

Esta se convertirá en referencia para otras empresas, instituciones u organizaciones, para que con el establecimiento de las mismas logren la integración tanto social, como laboral, a lo interno y externo de cada una de ella.



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

Recomendación:

Que los directivos de las empresas aun cuando no formen parte del comité de negociación se involucren en ellas con la finalidad de poder aportar ideas, que contribuyan al sano desarrollo de las mismas.

Que a lo interno de la organización, se asuman las alianzas como un elemento favorecedor de la productividad organizacional.

Que se haga uso de una posición lógica al momento de establecer procesos negociadores fundamentándose en alianzas estratégicas.

Que nunca se pierda el carácter objetivo, de tan significativo proceso dentro del ámbito interno de la organización.

Que se consideren las ideas o aportes que puedan suministrar personas ajenas al proceso de negociación, pero que formen parte de la empresa.

Que se conduzcan siempre por el camino que lo guie a la obtención de beneficios comunes, sin que estos vayan en detrimento de la estabilidad de la organización, o de un beneficio inequilibrado.

Bibliografía.

Arias F. (2006). El Proyecto de Investigación, Quinta Edición, Caracas-Venezuela, Editorial Episteme C.A.



“CONGRESO INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN E INNOVACIÓN 2016”

Multidisciplinario

21 y 22 de abril de 2016, Cortazar, Guanajuato, México

Hernández, R., Fernández, C. y Batista, P. (2008). Metodología de la Investigación. Cuarta Edición. México D.F. Editorial McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A.

Méndez c (2006), Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación. Editorial Mc Graw-hill. 3era. Edición. Bogotá Colombia.

Puchol, Luis, Núñez Antonio, Isabel Puchol y Sánchez Guillermo (2009), El Libro de la Negociación, Tercera Edición, Ediciones Díaz de Santos, España.

Villalba (2007), Injuria, Calumnia y Medios de Comunicación, Centro Editorial, Bogotá.