

Relación entre prospectiva, competitividad y su importancia en las tareas del negociador internacional*

*The correlation among prospective, competitiveness and their
relevance in the International Negotiator's task*

*Relation entre compétitivité, prospective et leur importance
dans le travail comme négociateur international*

Alejandro Rozo Villegas**
avillegas@esumer.edu.co

**Ingeniero de procesos, especialista en gerencia, MBA y candidato a Magister en Negocios Internacionales, Docente y coordinador de los programas de pregrado y posgrado de logística en la Institución Universitaria Esumer
Medellín – Colombia

Fecha de recepción: 01 de marzo de 2013
Fecha de aceptación: 08 de junio de 2013

* Este texto deriva del trabajo de reflexión en el marco de la Maestría en Negocios Internacionales de la Institución Universitaria Esumer.

Resumen

La Prospectiva es una disciplina que busca el desarrollo estructural de las organizaciones y el desempeño profesional. Este artículo aborda la relación entre esta disciplina, la competitividad y la construcción de futuro por medio de la ejecución de las tareas del negociador internacional, especialmente en la construcción de estrategias de negociación en un entorno cada vez más globalizado y descentralizado.

Se evidencia que la prospectiva establece las bases de formulación de escenarios alternativos para hacer negocios, adquirir visiones de negocios a largo plazo y establecer procesos de negociación mucho más participativos, integrales, sistémicos y eficaces; que son, en esencia, las tareas fundamentales del negociador internacional.

Mientras el negociador Internacional corresponda efectivamente a estas tareas, con visión prospectiva, el alcance de un adecuado desempeño profesional y de la competitividad son mucho más alcanzables.

Palabras clave: Prospectiva, Competitividad, Negociador Internacional.

Abstract

Prospective is a discipline conceived as a strategic tool for the structural development of organizations and professional performance. This article refers to the relation among this discipline, competitiveness and futures building through the analysis of an international negotiator's tasks, particularly in creating negotiation strategies in an increasingly globalized and decentralized business environment.

It is evident that prospective provides the basis for formulating alternative scenarios to do business, acquire business visions and establish long-term negotiation processes that will be more participative, holistic, systemic and effective ; they are, in essence, the basic tasks of international negotiators.

As negotiators effectively use these tasks with a prospective approach, an appropriate professional performance and competitiveness will be more achievable.

Keywords: Prospective, Competitiveness, International Negotiator.

Résumé

La prospective est une discipline pour le développement structurel des organisations et la performance professionnelle. Cet article parle de la relation entre cette discipline, la compétitivité et la construction des scénarios futurs à travers la mise en œuvre des activités des négociateurs internationaux, en particulier dans la construction de stratégies de négociation dans un environnement plus globalisé et décentralisé.

Il est évident que la prospective fournit la base pour la formulation de scénarios alternatifs pour les affaires, pour d'acquérir des visions d'affaires à long terme et pour établir des processus de négociation plus participatifs, holistiques, systémiques et efficaces; ces processus sont essentiellement les missions fondamentales des affaires internationales.

Pendant que le Négociateur International fasse les tâches qui lui correspondent d'une manière effective dès la prospective, la portée de sa performance et la compétitivité professionnelle seront beaucoup plus réalisables.

Mots-clés: Prospective, compétitivité, négociateur international.

Introducción

Como bien lo define Farina (2012): “Comercio es un concepto extraído de la ciencia de la economía. Se llama así a la intermediación entre la oferta y la demanda de mercaderías, con el objetivo de obtener un lucro” (p. 649). Y posteriormente, continúa Torres (2005):

El comercio nacional y el internacional no más que dos formas diferentes de alcanzar estos objetivos. El acto de comerciar lleva implícito que las partes se beneficien mutuamente con el intercambio. En ambos casos, las leyes del valor, de los precios (oferta y demanda) de los rendimientos no proporcionales y otras más, rigen por igual el intercambio internacional y el nacional. (p. 12).

La transformación del comercio en el escenario internacional tuvo un interesante punto de inflexión en la época de la revolución industrial, ésta abrió la puerta a la competitividad internacional, al tiempo que permitió el desarrollo —de manera inercial— del concepto de “apertura económica”, pues al optimizar los procesos productivos existentes y avanzar en la producción en masa, se hizo inevitable e indispensable para ciertas economías establecer relaciones internacionales que dinamizara su producción; así lo confirma Riesco (2002) “Cada vez más los productos están más diversificados y las magnitudes cuantitativas de las mercancías que se transaccionan son estadísticamente crecientes y relevantes” (p. 9).

Esta gran dinámica económica dejaba la acción de negociación circunscrita en el comercio internacional de bienes y servicios bajo condiciones claras de calidad, cantidad, precio y logística. Pero en relación a los negocios Internacionales, ya estos conceptos, de manera integral, se interrelacionan con las leyes, regulaciones, operaciones comerciales, costumbres y tradiciones, con el fin de lograr una transacción internacional; Chahín (1998):

(...) en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países. Se componen de dos partes principales: una, el comercio exterior, y, dos, el comercio internacional, que se realizan mundialmente y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales. (...) Las costumbres y tradiciones culturales, priman en las negociaciones internacionales (p. 3).

Así, el negociador Internacional se enfrenta a la tarea bajo una serie de actividades económicas, enmarcadas en diferentes escenarios políticos y culturales, interactúa con diferentes posiciones ideológicas y con variables macroeconómicas que enmarcan el entorno empresarial y las relaciones internacionales. La tarea se realiza en tales situaciones variopintas que las

condiciones para lograr la competitividad son complejas, tanto por la dinámica para realizar negocios, como por el entorno globalizado para su realización.

La globalización, comenzó seriamente hace cinco siglos, tal como lo afirma Ellwood (2007), y según él, es el “concepto del que más se ha hablado y menos se ha comprendido en el nuevo milenio”; pero que en su raíz, se encuentran los factores claves y estructurales que han transformado y transformarán el orden mundial:

La globalización es la integración de la economía mundial que inicio de la época colonial europea, proceso acelerado por la eliminación de obstáculos a la circulación de mercancías y de capital, y por la expansión del poder económico y político de las empresas multinacionales (Ellwood, 2007).

Y no es un fenómeno único y unificado; Para Mittelman (2002) la globalización es la “tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzado una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales, con un patrón de características de la condición humana, que se encuentran dentro de la economía política global”.

Dicha tendencia dio origen a uno de los conceptos más importantes, a partir del fenómeno de la globalización, y objetivo fundamental del negociador internacional en las organizaciones: la Internacionalización. Según Cantos (1998), la internacionalización: “[...] es el proceso planificado, llevado a cabo de forma gradual, en que la empresa acomete mercados extranjeros y adapta estrategias de implementación adecuadas a las necesidades de cada uno de los mercados [...]”.

Sin embargo, para algunas economías las condiciones necesarias para ejecutar procesos de internacionalización resultan bastante complejas, como el caso Colombiano. Según Caballero, Padín y Contreras (2006), el entorno necesario para lograr procesos de internacionalización está enmarcado en los siguientes factores: “Existencia de grupos de mercados operativos, la mejora en los transportes y comunicaciones, la homogenización de las normativas reguladoras del comercio internacional, los cambios tecnológicos y concentración de empresas, la deslocalización de los procesos, y otros muchos factores”; factores bastante difíciles de dinamizar.

Lo anterior trae consigo, para el caso colombiano, una competencia más intensa e interna, así como crecientes flujos comerciales y de inversión. Según el Índice departamental de competitividad 2013, del consejo privado de competitividad:

las firmas pasaron de competir por el mercado local con aquellas ubicadas en su región, a competir por mercados externos con empresas localizadas en toda la geografía mundial. De la misma manera, “los países y sus regiones compiten arduamente para atraer inversiones en sectores clave, con el objetivo de dinamizar sus economías locales y generar empleos de calidad.

Siguiendo la definición de la Real Academia Española (RAE, 2013), Se entiende por competitividad a la “Capacidad de competir” o “Rivalidad para la consecución de un fin”; y Productividad como: “Relación entre lo producido y los medios empleados, tales como mano de obra, materiales, energía, etcétera”¹.

¹ RAE. [Recurso en línea disponible en: <http://lema.rae.es/drae/srv/search?key=productividad>

Sin embargo, cuatro años han pasado y el país no ha visto mayores avances en materia de competitividad. Por lo menos eso es lo que revela el Indicador Global de Competitividad 2013-2014 del Foro Económico Mundial (WEF, por su sigla en inglés). En 2009 el país ocupó el puesto 69 entre 133 países. Cuatro años después se encuentra en la misma posición entre 148 países. Según el Consejo Nacional de Política Económica y Social (3527), referente a la política Nacional de Productividad y competitividad, el país tiene bastante espacio para mejorar. Otros dos indicadores internacionales de competitividad muy comunes son el Índice de Competitividad del Institute for Management Development (IMD) de Suiza, y el Índice de Facilidad para Hacer Negocios (Doing Business) del Banco Mundial (DB). Según los últimos datos, Colombia ocupa en el IMD (2012), la posición 46 entre 59 países; y en el DB (2013), la posición 43 entre 189 países.

Por lo anterior, si uno de los objetivos del negociador internacional consiste en la internacionalización de las organizaciones, y a su vez de las economías a las que pertenezcan, deberá incluir en sus tareas de negociación el estudio de las tendencias y, sobretudo, las potencialidades como factores de cambio, de las relaciones económicas y los determinantes de la estructura, dirección y volumen de los mercados internacionales, en relación a ellas y en un contexto de equilibrio y sostenibilidad en el tiempo, paralela y coherentemente con la capacidad que ambos actores puedan ofrecer; como bien lo afirma Hill (2001) deberá:

explicar cómo y por qué difieren los países del mundo, presentar una revisión concienzuda de la economía y la política, del comercio y las inversiones internacionales, explicar las funciones y la configuración del sistema monetario global, examinar las estrategias y estructuras de los negocios internacionales y evaluar los roles especiales que corresponden a las diversas funciones de los negocios internacionales.

Discusión

Es en el entorno descrito donde la prospectiva puede jugar un papel importante en las tareas del negociador internacional para enfrentar el reto, ya que ésta permite anticiparse a la ejecución, bajo orientaciones y acciones estratégicas en función de los escenarios del entorno complejo de los negocios internacionales. La prospectiva, centrará al negociador internacional sobre: “¿Qué puede ocurrir? y ¿Qué puedo yo hacer?. Una vez ambas cuestiones hayan sido tratadas, la estrategia parte del ¿Qué puedo yo hacer? para plantearse las otras dos cuestiones: ¿Qué voy a hacer yo? y ¿Cómo voy a hacerlo?”. (Godet, 2000).

De esta manera, trabajar bajo el esquema de planificación estratégica por escenarios, con sus tendencias y riesgos de ruptura, conmociona el presente e interpela a la estrategia que el negociador internacional haya planteado; “visión Prospectiva”.

Híjar (2011), explica el término “visión prospectiva” de la siguiente manera: “hoy en día con frecuencia es posible juzgar que es lo que va a suceder y planear en consecuencia. Esto es la visión prospectiva: no es la visión de un clarividente sino la de un estratega de negocios que estima la reacción de su competidor y planea las acciones consecuentes” (p. 30). “Así como la visión introspectiva es para resolver problemas, la prospectiva es para tomar decisiones” (Híjar, 2011, p. 36).

Así, el mundo de los negocios internacionales funciona como un sistema que cambia y el negociador Internacional como el agente de cambio. La comunidad internacional es un núcleo principal y complejo y se extiende en tres sub-sistemas prioritarios: Geopolítico, Estado y Empresa, en el que interactúan empresarios y sus mercados, cultura y sociedades, e impactan el desempeño y la competitividad de los países.

Conclusiones

Una vez reconocidos los deberes del negociador Internacional, la prospectiva se destaca como la herramienta para visualizar los factores de cambio que fortalezcan su desempeño hacia el futuro, así como los fenómenos que deben ser tenidos en cuenta para lograr los objetivos propuestos, ya que de su estudio depende, en gran medida, el acontecer competitivo en operaciones internacionales bajo la construcción de escenarios, el diseño de estrategias y la toma de decisiones.

La prospectiva ayudará al negociador internacional a visualizar las tendencias y potencialidades de la economía mundial y el impacto en las relaciones comerciales, permitiéndole realizar su tarea en las empresas de manera efectiva y con enfoque competitivo. Del mismo modo podrá realizar el estudio de los acontecimientos entre los países del mundo, de la situación economía y política, del comercio y las inversiones internacionales, de las funciones y la configuración del sistema monetario global, de la construcción de estrategias y de análisis estructural de los negocios internacionales, así como de los roles especiales que corresponden a las diversas funciones del negociador internacional, lo cual le permite explicarlos, revisarlos y examinarlos con proyección.

Así, el negociador internacional preserva el concepto del devenir y anticipa los cambios geopolíticos y macroeconómicos, relacionando otras disciplinas de su conocimiento y articulándolas a escenarios de acción frente al sistema internacional para un mejor desempeño y competitividad. De estas habilidades y de la efectividad del negociador se beneficiaran los planes de desarrollo local empresarial y, por lo tanto, se logra una incidencia en el motor económico nacional, en la productividad y en la competitividad.

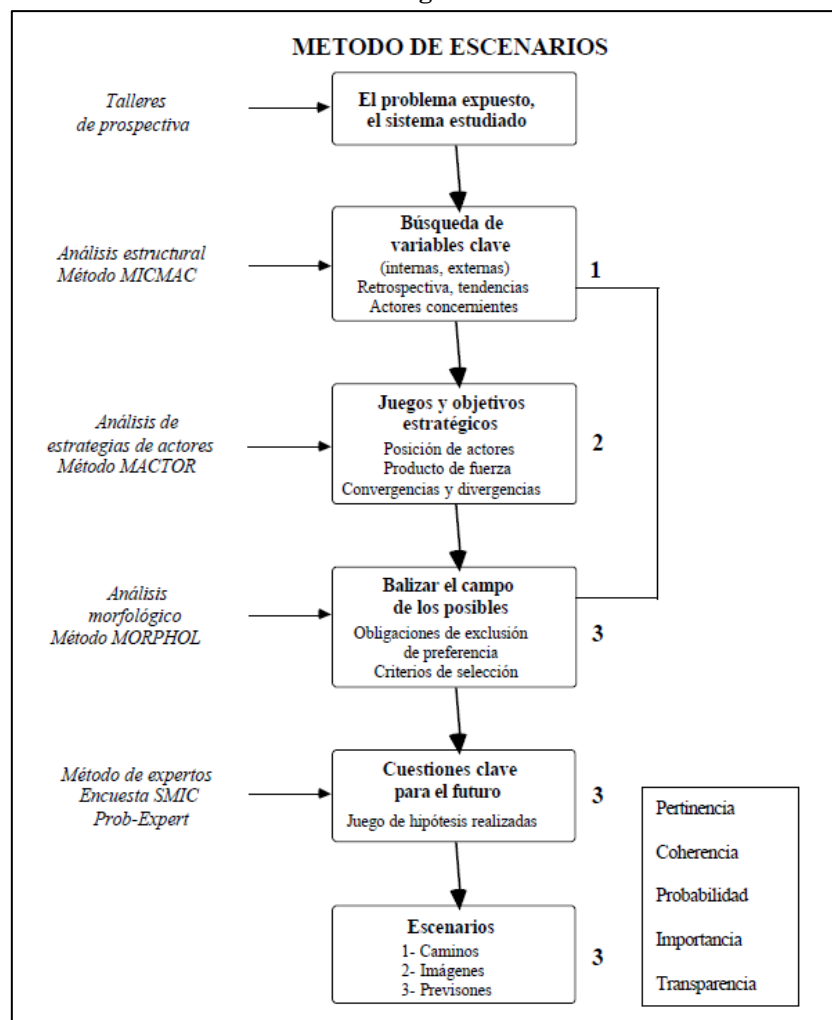
Anexo

El método de escenarios, puede considerarse como uno de los métodos más apropiados para aplicar la prospectiva en las tareas del negociador internacional. Godet (2000), presenta este método como una herramienta para construir representaciones de los futuros posibles, así como el camino que conduce a su consecución. Según el autor, las fases estructurales del método son:

- *Construir la base:* Se construye un conjunto de representaciones del estado actual del sistema constituido por el negociador internacional y su entorno, con elementos dinámicos y ligados por coherencia e interdependencia. Godet (2000) recomienda: (i) Delimitar el sistema y su entorno, 8(ii) determinar las variables esenciales y analizar la estrategia de actores. Para el análisis estructural puede utilizar el método MACTOR de siete fases Ver (Ficha n°7) Godet (2000).

- *Balizar el campo de los posibles y reducir la incertidumbre:* preparar los futuros posibles a través de una lista de hipótesis que refleje por ejemplo el mantenimiento de una tendencia, o por el contrario, su ruptura. Se aconseja método Delphi, ábaco de Regnier o SMIC-prob-Expert.
- *Elaborar los escenarios:* Aquí se describe el camino que conduce de la situación actual a las imágenes finales trabajo que Godet denomina fase diacrónica (2000).
- *Analizar las conclusiones prácticas:* Los escenarios deben cumplir simultáneamente cinco condiciones: pertinencia, coherencia, verosimilitud, importancia y transparencia.

Gráfica 1. Diagrama de Flujo, del método de Escenarios según Godet 2000



Fuente: (Godet, 2000).

Referencias Bibliográficas

- Bustelo, Francisco. (1994). *Historia económica: introducción a la historia económica*. [Recurso en línea disponible en: http://books.google.com.co/books?id=EfwWZmHfv6MC&pg=PA225&dq=historia+del+comercio&hl=es&sa=X&ei=BcJeUoKuB8LUkQevpIHwBw&redir_esc=y#v=onepage&q=historia%20del%20comercio&f=false].
- Caballero, Iria; Padín, Carmen y Contreras, Nestor. (2006).: *Comercio Internacional, una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior*. [Recurso en línea disponible en: http://books.google.com.co/books?id=5pPwQKHxywC&printsec=frontcover&dq=comercio+internacional&hl=es&sa=X&ei=2L1eUvSLJM_IkAfmoHwBQ&redir_esc=y#v=onepage&q=comercio%20internacional&f=false].
- Chahín L., Guillermo. (1998). *Comercio Exterior: Teoría y Práctica*. Bogotá: Ediciones Librería del profesional.
- Consejo Nacional de Política Económica y Social CONPES 3527. (2008). *Política nacional de productividad y competitividad*. [Recurso en línea disponible en: <https://www.dnp.gov.co/portals/0/archivos/documentos/subdireccion/conpes/3527.pdf>].
- Consejo privado de competitividad. (2013): *Índice departamental de competitividad*. [Recurso en línea disponible en: http://www.compitem.com.co/site/wp-content/uploads/2013/11/CPC_IDC2013-Indice.pdf].
- Farina, Juan M. (1979). Presente y futuro del Derecho Comercial, Buenos Aires. *Revista del Derecho Comercial y de las obligaciones*, año 12.
- Godet, M. (2000). La caja de herramientas de la prospectiva estratégica. [Recurso en línea disponible en: http://citep.rec.uba.ar/ubatic/wp-content/uploads/2011/06/ProspectivaHerramientas_godet.pdf].
- Híjar, Fernández. (2011). Planeación estratégica y prospectiva. La visión prospectiva. México: Limusa.
- Hill, Charles. (2001). *Competencia en un mercado global*. (Tercera edición). México.
- Mittelman, James H. (2002). El síndrome de la globalización, transformación y resistencia. [Recurso en línea disponible en: http://books.google.com.co/books?id=XKFSmV-fqgQC&printsec=frontcover&dq=globalizaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=E797UoDfC9XKsASn-IEI&redir_esc=y#v=onepage&q=globalizaci%C3%B3n&f=false].
- Cantos, Manuel. (1998), *Introducción al comercio internacional*. [Recurso en línea disponible en: <http://books.google.com.co/books?id=XUL-tAKYKYC&pg=PA14&dq=el+proceso+planificado,+llevado+a+cabo+de+forma+gradual,+e+n+que+la+empresa+acomete+mercados+extranjeros+y+adapta+estrategias+de+implementaci%C3%B3n+adecuadas+a+las+necesidades+de+cada+uno+de+los+mercados&hl=es&sa=X&ei=eJaKuqPMPPDnsATnkYL4Bg&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q&f=false>].

- Wayne Ellwood, Wayne. (2006). *Globalización; Dossiers para entender el mundo*. [Recurso en línea disponible en: http://books.google.com.co/books?id=GOD4iVSIgk8C&printsec=frontcover&dq=globalizaci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ei=art7Uosd0uCWBOXqgcAK&redir_esc=y#v=onepage&q=globalizaci%C3%B3n&f=false].
- Torres G, Ricardo. (2005). *Teoría del comercio internacional*. [Recurso en línea disponible en: <http://books.google.com.co/books?id=vWAEfcJWwqWC&pg=PA12&dq=Comercio+nacional&hl=es&sa=X&ei=0WyKUrOkDcajkQfBoD4Bg&ved=0CDcQ6AEwAg#v=onepage&q=Comercio%20nacional&f=false>].
- Riesco J, José Luis. (2005). *Comercio Internacional*. [Recurso en línea disponible en: <http://books.google.com.co/books?id=-j5URRcXuoC&pg=PA265&dq=Cada+vez+m%C3%A1s+los+productos+est%C3%A1n+m%C3%A1s+diversificados+y+las+magnitudes+cuantitativas+de+las+mercanc%C3%ADas+que+se+transaccionan+son+estad%C3%ADsticamente+crecientes+y+relevantes&hl=es&sa=X&ei=63KKUqbFEtPdsASN7oLQCw&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q&f=false>].