**EJERCICIO DE NEGOCIACIÓN**

**EL CAFÉ DE LA RESERVA INDÍGENA GUATUSA**

**INSTRUCCIONES CONFIDENCIALES**

**RESERVA INDIGENA**

**Instrucciones generales**

La Reserva Indígena Guatusa (RIG) es una amplia zona de 5.000 Km cuadrados, ubicada en el país Costa Verde. Gracias a sus condiciones de clima y altura, a través de los años se ha caracterizado por producir uno de los mejores cafés del mundo, el cual es subastado al inicio de cada temporada al mejor postor, para generar recursos que se invierten en la comunidad indígena.

Este año el Consejo de RIG, compuesto por los 5 personeros de mayor edad de la comunidad, tienen la tarea de concesionar el lote de café, esperando obtener importantes dividendos para beneficio de los todos los habitantes de la Reserva.

Este año hay dos compañías internacionales interesadas en obtener la concesión: MOONBUKS FOOD COMPANY y SUNBUKS COFFE SHOP. Ambas han ofertado muchos pluses mediante modelos de cooperación público-privada con RIG y se conoce que pagarán cualquier precio que el Consejo de la Reserva les pida.

**Ahora bien, la guerra por obtener la concesión ha sido muy dura.** Ambas compañías quieren la totalidad del lote de café para maximizar sus utilidades, son empresas competitivas y entienden que en el mundo de los negocios se deben priorizar los intereses propios. Además, entre ambas priva un clima de desconfianza pues MOONBUKS FOOD COMPANY y SUNBUKS COFFE SHOP trabajaron juntas en el pasado y los negocios no salieron bien.

Para evitar los malos entendidos, el Consejo de la RIG propuso que las tres partes se pongan de acuerdo en una mesa de negociación. El espacio entre las partes iniciará dentro de pocos minutos y se espera que el Consejo de la RIG respete el resultado que se genere en dicho espacio.

**Instrucciones confidenciales**

Usted es parte del equipo negociador de la RIG, lo que implica una gran responsabilidad por la importancia de conseguir un muy buen acuerdo que beneficie a la comunidad.

Cada año, el dinero que se produce mediante la concesión del lote de café es utilizado para la manutención de la comunidad, fundamentalmente, los recursos son utilizados en las mejoras de caminos, apoyo a la escuela y dotación de equipo de la Clínica Médica.

Como usted puede notar, el resultado de la concesión es vital para el mejoramiento de la comunidad, por lo cual usted debe lograr que las empresas paguen una suma de dinero alta, con la cual se pueda hacer frente a todas las necesidades anteriores.

En el pasado, todos los equipos de negociación han alcanzado importantes sumas, por esta concesión y siempre han cobrado un 15% más que el año anterior; este puede ser un buen parámetro para usted.

Usted sabe que ambas empresas quieren la totalidad de la producción de café, ya que la altísima calidad del mismo lo hacen en una oportunidad muy rentable para los concesionados. El problema en esta ocasión es que las empresas son competidoras muy difíciles e, incluso, están dispuestos a mentir y a sobornar con tal de lograr sus objetivos.

**Hace pocos minutos el jefe tribal le llamado y le solicitó que prepare la negociación de este tema.** Como usted comprenderá, los buenos resultados dependen de usted y el futuro podría verse muy perjudicado en caso de que esta mesa de negociación fracase. Con base en los elementos anteriores, usted deberá presentar a su jefe un conjunto de ideas iniciales a la mayor brevedad.

|  |
| --- |
| **¿Qué se solicita?**  Prepare la negociación desarrollando las siguientes preguntas:   1. Determine exactamente el conflicto que se le presenta. 2. Analice experiencias pasadas en conflictos similares (utilice su creatividad). 3. Realice una tormenta de ideas sobre lo que podría ser un resultado adecuado para usted; diferencia entre intereses y posiciones. 4. Realice un análisis sobre sí mismo (reflexione sobre sus propias necesidades, aspiraciones, deseos e intereses; considere cuidadosamente sus alternativas y evalúe su BATNA y reúna argumentos para la negociación). 5. Analice a su contraparte (considere que le pasará a él si el acuerdo no se logra; investigue sus antecedentes y trate de determinar el punto de reserva de ellos y razone el por qué. 6. Examine el contexto (analice qué tan abierta es la negociación y si puede enfrentarse el proceso por etapas). 7. Determine cuál sería el mejor resultado de la negociación. |