

Las negociaciones y el concepto de valor (Business and the value concept)

González, J., M. Blanco & H. A. Basilio

UANL, Cd. Universitaria, San Nicolás de los Garza, N.L., México

Key words: Negotiation, Value

Abstract. In this paper the notions and the concepts related to value are laid out. The paper starts with an introduction and emphasizes the negotiations as the institutions of agreements. It stresses the social drive for the negotiation and particularly focuses on the human as a negotiator by nature. The article points out that value circles are in fact agreement circles.

Palabras Claves: Negociación, valor

Resumen. En este trabajo se trata de dilucidar las nociones y conceptos relacionados con el aspecto de valor. La obra comienza con una introducción, y enfatiza la negociación como institución de acuerdos. También destaca la visión social de la negociación y acentúa el ser negociador por la naturaleza. Denota que las redes de valor son en realidad redes de acuerdos.

Introducción

El concepto de *valor* es uno de los más usados en el mundo de la administración y en general en el de las empresas, pero ¿qué es y en qué consiste? ¿Es el valor real o solamente es la estimación subjetiva que cada uno hace uno sobre lo que a él le importa? ¿Es el valor un producto individual o en un mundo con mucho miles de años de historia, es un logro social?

Dudas complejas de responder, y aun más si analizamos el valor dentro del mundo de las negociaciones se complica un poco más. ¿Qué es lo que buscamos cuando negociamos? ¿Buscamos lo que vale en sí mismo o lo que tiene valor “para nosotros?” ¿Por qué para cada uno de nosotros es importante negociar y llegar a acuerdos con los demás? ¿Qué es lo que provocamos cuando llegamos a acuerdos? ¿Esa resultante de la negociación y del acuerdo se podría llamar valor? ¿O más bien cuando se genera el valor es producto directo de la dualidad negociación-acuerdo? En el caso contrario, ¿cuando se rompen las negociaciones y no hay acuerdo al menos se destruye la posibilidad de valor?

La dualidad negociación-acuerdo, es una manifestación de los procesos humanos que genera el valor, y a través de ella se pone de manifiesto cuáles son las bases sobre las que se mantiene en el largo plazo, y cómo desaparece o se destruye.

El concepto valor

Comencemos por establecer cual es el concepto de valor que vamos a considerar para esta exposición.

De manera instintiva, cuando nos hacemos la pregunta ¿Que es Valor? lo primero que se nos ocurre es recurrir a un diccionario (Arsuaga, 2001); sin embargo el valor declarativo del diccionario no nos ayuda a encontrar la naturaleza del concepto valor, por ello debemos entender el fenómeno valor.

El fenómeno del valor

Para entender cabalmente el concepto de valor en su unicidad y su diversidad, se debe comprender su origen histórico y lógico dentro de la sociedad.

La sociedad humana como forma de existencia de seres vivientes, puede asegurar su existencia manteniéndose en constante evolución (Essen, 1994.). El género humano existe a través de la vida en grupo, de manera que la debilidad física del individuo pueda ser superada por medio de la fuerza en grupo.

Para el género humano, la evolución natural tomo la forma de evolución social, lo cual implica superar constantemente las formas de vida en grupo: la evolución de su organización (Fortgang, 2003).

El aumento de retos del medio le obligó a desarrollar todas sus posibilidades para sobrevivir. Ante su debilidad física relativa se vio obligado a desarrollar su capacidad de observación, reflexión y acción sobre su entorno, asimismo, la condición de existencia en grupo le obligó a desarrollar sistemas de comunicación cada vez mas complejos (a través de sistemas de comunicación no instintivos). Como resultado aumentó el número de piezas cazadas, aumentó el considerablemente el consumo de proteínas animales en su dieta, lo cual ayudó al desarrollo físico del órgano que le permitía realizar sus procesos de reflexión: el cerebro (González, 2002).

La puesta en acción de la capacidad física y mental del humano empleando los instrumentos auxiliares de transformación, aplicada a la modificación de la naturaleza del satisfactor potencial, con el propósito de

convertirlo en un satisfactor real, se conoce como trabajo, y como cuenta con un principio y para llegar a un final perfectamente determinado, debe seguir una serie de pasos, se le ha dado el nombre mas preciso de proceso de trabajo (Leftwich, 1976).

La cooperación entre más individuos era requerida para la transformación mas veloz del entorno, pero al mismo tiempo iba transformando a cada uno de los individuos, condicionaba su forma de existencia dentro del grupo, la cooperación en el trabajo, iba generando la forma de existencia del individuo dentro del grupo.

Por lo que, en este punto, podemos afirmar que la condición de existencia del género humano es el proceso de producción social, impulsado por el desarrollo de mejores medios de transformación social.

El producto es el nexo entre los procesos de trabajo individuales, es a través de ellos que se relacionan los individuos del grupo humano. Es a través de la producción como el individuo se afirma como un ser de doble naturaleza: como individuo natural y como ente social. La forma de existencia del individuo natural se da a través de su forma de existencia social.

Asimismo, los productos cuentan con doble naturaleza, por un lado son objetos naturales, con cualidades físicas y químicas. Por otro lado, su condición de existencia natural al ser transformada por un proceso social, les da la cualidad de ser objetos sociales.

Como objetos naturales es como satisfacen las necesidades naturales del ser humano, es su forma de existencia natural la primera que se aprecia por las necesidades más externas del ser humano, sus necesidades naturales.

Como objetos sociales satisfacen las necesidades sociales, las necesidades de reproducción del proceso de producción como medio de existencia y evolución de la sociedad humana.

La relación entre los procesos de trabajo se realiza a través del intercambio, el intercambio entre objetos de naturaleza diferente se puede realizar porque cuentan con una misma naturaleza social: ser productos del trabajo (Marx, 1976), se pueden intercambiar equitativamente iguales cantidades de trabajo.

El aumento de la cantidad de trabajo adicional en el proceso social de producción se convierte en la condición para aumentar la capacidad de transformación de la sociedad, esto es, el aumento de la capacidad de evolución de la sociedad.

El aumento de la cantidad de trabajo adicional es la condición de aumento de la capacidad de evolución de la sociedad, impulsada por el aumento de la productividad, a su vez impulsado por el aumento de la capacidad de

transformación de los medios de trabajo, que asimismo es impulsada por el aumento de la socialización de su producción y de la producción en general. Por esta razón en la actualidad las empresas tienen como objetivo fundamental la optimización de sus recursos, de acuerdo con la tecnología que tenga en uso para conseguir la obtención del máximo beneficio (Marx, 1976).

Si decimos que la cantidad de trabajo que contiene un producto es su valor, y que es con base en la cantidad de trabajo con la que se puede medir y cambiar por otros productos, habremos mostrado cual es la forma de evolución y existencia actual del valor, en su unicidad y su dualidad, así como haber mostrado cual es la relevancia del fenómeno valor en la existencia de la sociedad humana y establecido las bases para la comprensión de su diversidad en su uso dentro de la sociedad.

La negociación como institución de acuerdos

La visión social de la negociación

El hombre individual no puede satisfacer sus necesidades completas (como se quieran definir) sino sólo a través de la relación con otros hombres, y en esa relación es entonces que podemos definirlo como un ser social.

En esta primera visión, en donde la negociación es nuestra forma de establecer relaciones, inevitablemente tenemos que pensar en “el término contrato social”, que, aunque puede tener connotaciones políticas, como en los escritos de Rousseau, es un concepto mucho más amplio, más organizativo y humano y menos político.

Para Fortgang (2003), en el contexto de negociaciones, se define contrato social en términos de las expectativas de las partes.” (Fortgang, 2003) Lo anterior confirma la visión social de la negociación en donde justamente los acuerdos son la *expectativa* de vivir en sociedad.

El ser negociador por naturaleza

Todo lo que conocemos como sociedad se basa en una importantísima capacidad humana: la negociación. Tal vez en ese sentido podemos hablar de que el hombre es un *ser negociador* por naturaleza, y que esa es una de las más importantes habilidades que nos diferencian del resto del universo material.

Ningún otro ser puede negociar, antes que nada por que no tiene conciencia del propio ser y mucho menos del ser de otro distinto. Gracias a la

conciencia del ser del otro y de poder acordar con ese otro distinto, podremos obtener satisfactores y generar valor.

Esta capacidad sólo se entiende en el hombre; sólo el hombre puede comprender la heterogeneidad y la diversidad en la especie a la que pertenece; y entendiendo esas diferencias es capaz de generar ese proceso de acuerdos que es la negociación.

La persona humana no podría negociar sin la conciencia no sólo del otro y de él mismo, sino del acto en sí de la negociación. Es la conciencia de la negociación y de la búsqueda del acuerdo, lo que convierte al proceso de negociación en un acto libre, producido a su vez por la necesidad del acuerdo, y aunque el que necesita es menos libre que el que no, en la negociación se ejerce la libertad personal hasta el extremo de no acordar, uno de los mayores derechos del hombre.

Todos, los individuos y las organizaciones, *queremos y necesitamos*, hay que moverse para obtener lo que queremos, pero hay que hacerlo dentro del marco social; y justamente uno de los pilares de ese pacto social es el que las personas se pueden poner de acuerdo.

La negociación es ese medio que naturalmente el hombre ha encontrado como la mejor alternativa para convivir con los otros hombres distintos, y es a través de ese proceso se llega a acuerdos que generen valor.

La dualidad negociación-acuerdo lleva la vida en el proceso, ya que el acuerdo, reflejo del equilibrio de las voluntades, se mantendrá vivo siempre y cuando cumpla con la expectativa de las partes. Cuando se rompe dicho equilibrio por que existen distintas expectativas entre las personas, es entonces cuando comenzará de nuevo el proceso de negociación hasta que se llegue a acuerdo o no.

Una de las características del hombre es que hasta ahora no ha dejado de querer más; más en todos sentidos: más salud, más seguridad, más recursos, etc.; y aunque también es cierto que no se ha dejado de producir más y mejor, sigue el problema que, como dice Smith (1973), "las necesidades son infinitas y los recursos limitados", por lo que deberemos de ponernos de acuerdo para su asignación.

Cada vez que hay más información y que más personas participan de forma activa en el movimiento social y económico, es indispensable la negociación como camino de acuerdos.

La negociación es la respuesta institucional de la sociedad para poder llegar a acuerdos sobre los intereses en negocios, conflictos, controversias y

disputas; y la sociedad estableciendo una red de acuerdos, complementa la satisfacción de las necesidades de sus integrantes.

El valor en negociaciones

En un ámbito un poco más amplio que el económico, en el de las negociaciones, el valor tiene mucho más que ver con el logro del objetivo sea cual fuere: económico, personal, social, material, intelectual, etc. Se genera valor cuando se consigue lo que se busca. La definición de valor preside a la negociación, pero es en el acuerdo en donde se plasma para convertirse en vida de la negociación.

En negociaciones la concepción de valor está contextualizada por el acuerdo, en donde la voluntad de las partes establece lo que es el valor para cada uno de ellos. Es en ese momento en donde el valor deja de ser subjetivo para las partes y se convierte *objetivo con base en acuerdos*.

El valor es la resultante del proceso de vida de un acuerdo a partir de una negociación entre al menos dos partes que tienen un fin definido. La negociación es finalmente un proceso consciente, principalmente argumentativo, entre al menos dos partes a través del cual se intenta llegar a acuerdos.

El proceso de la negociación, en su búsqueda del valor, llega al acuerdo, y es ese encuentro de voluntades¹, producto que una decisión de hacer algo con alguien.

El acuerdo es la expectativa

La negociación busca al valor tal cual como fin último del proceso, por lo que ese encuentro de voluntades reflejadas en el acuerdo tiene una razón, un porqué, una determinación muy anterior al inicio de la relación: el valor.

Si es verdad que la razón de la existencia de la negociación es el valor en sí mismo, el proceso de negociación se convierte en parte del gran proceso de generación de valor.

La negociación es un proceso esperanzador en la obtención de algo, lo que le da muchas de las características de modificador de futuro que tiene. Obvio que al estar metido en un proceso de negociación, al menos lo que se espera del futuro es al menos lo que se tiene hoy, y las más de las veces algo mejor que el presente, sino no se haría el esfuerzo.

Pero si se espera es que se tiene expectativa de que se logre lo que se espera, y sólo se espera si es posible. Y la única forma de esperar en realidad es con el acuerdo a través del proceso de negociación, en esa línea, hay acuerdo por que hay expectativa y se cree y se espera que se logre. La expectativa es sobre el valor.

El acuerdo es resultado del empate entre las expectativas y las voluntades de las partes, lo que no significa que son iguales, mas bien cada uno de ellos espera poder generar el suficiente valor como para pasar el proceso de vida del acuerdo.

Las redes de valor son redes de acuerdos

Si los hombres han decidido pertenecer y permanecer en la forma de vida social, es gracias a la capacidad de negociar, de generar acuerdos que terminan creando redes con las demás personas.

Las redes de personas, de acuerdos, finalmente de negociación, son los soportes que a cada uno de los individuos mantiene y lo hace ser dentro de la sociedad; por el contrario, el que no tiene redes de personas y de acuerdos simplemente no existe para los demás.

Claro, las redes nacen, crecen, se multiplican y mueren dependiendo de las personas que las conforman. Pero mueren cuando no se les mantiene, cuando no se les alimenta para que se fortalezcan y crezcan.

El alimento de las redes es la negociación, es el acuerdo, es el valor. Si por el simple hecho del acuerdo, ya se es capaz de crear una nueva red, con su cumplimiento y por lo tanto el de la expectativa a través de la generación del valor esperado, la red se fortalece enviando confianza, comunicación y certidumbre.

Cada vez que se cumplen los acuerdos, se logra la creación de redes más fuertes y poderosas, más confiables y más capaces de generar ese fin último de la negociación y del acuerdo.

Es la expectativa del valor el suficiente motivador como para generar el movimiento del que hablábamos antes; y es la expectativa tan fuerte que es capaz de mantener el proceso de la negociación vivo hasta el acuerdo, lo que logrará finalmente el valor.

La expectativa en el acuerdo viene a cerrar la creación de las redes de valor, ya que ella es la que enviará motivación y mantendrá la comunicación. Pero la generación de valor será lo que mantenga la existencia de la red, la expectativa la crea, pero la que la mantiene es el valor.

Y así como la negociación existe por el valor, las redes también lo hacen. Sin la obtención del valor cercano al esperado, la red morirá.

Sólo se puede generar valor real, de largo plazo, a través de las redes de acuerdos y cada acuerdo es un lazo más de esa red que consigue que las personas y organizaciones de forma normalmente caótica se desarrollen.

Conclusiones

El valor y la negociación coexisten en el proceso de desarrollo de la sociedad. Son condicionantes mutuas de la evolución humana. Se exteriorizan en las organizaciones y las redes entre sí que crean los acuerdos.

Cada vez que se rompe uno de esos lazos internos y externos de la red, la organización se debilita y es menos capaz que antes de lograr sus objetivos; y la incapacidad para negociar y llegar a acuerdos fuera, dentro y entre las organizaciones es una de las principales razones para la destrucción de valor.

Conforme comprendamos mejor las relaciones caóticas de las redes y sus acuerdos inesperados, lograremos ser más capaces de evitar los impactos sus rompimientos y entonces podremos ser más responsables de mantenerlas, operarlas y defenderlas no sólo por no destruir el costo de crearlas, sino y sobre todo por el costo de oportunidad de no tenerlas, eso muchas veces significa da diferencia entre la vida o la muerte.

Notas

(1) Valor. (del Lat. valor, -ōris).

1. m. Grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite.

2. m. Cualidad de las cosas, en virtud de la cual se da por poseerlas cierta suma de dinero o equivalente.

3. m. Alcance de la significación o importancia de una cosa, acción, palabra o frase.

4. m. Cualidad del ánimo, que mueve a acometer resueltamente grandes empresas y a arrostrar los peligros. U. t. en sent. peyor., denotando osadía, y hasta desvergüenza. ¿Cómo tienes valor para eso? Tuvo valor de negarlo.

5. m. Subsistencia y firmeza de algún acto.

6. m. Fuerza, actividad, eficacia o virtud de las cosas para producir sus efectos.

7. m. Rédito, fruto o producto de una hacienda, estado o empleo.

8. m. Equivalencia de una cosa a otra, especialmente hablando de las monedas.

9. m. Persona que posee o a la que se le atribuyen cualidades positivas para desarrollar una determinada actividad. Es un joven valor de la guitarra.

10. m. Fil. Cualidad que poseen algunas realidades, consideradas bienes, por lo cual son estimables. Los valores tienen polaridad en cuanto son positivos o negativos, y jerarquía en cuanto son superiores o inferiores.

11. m. Mús. Duración del sonido que corresponde a cada nota, según la figura con que esta se representa.

12. m. Pint. En una pintura o un dibujo, grado de claridad, media tinta o sombra que tiene cada tono o cada pormenor en relación con los demás.

13. m. pl. Títulos representativos o anotaciones en cuenta de participación en sociedades, de cantidades prestadas, de mercaderías, de depósitos y de fondos monetarios, futuros, opciones, etc., que son objeto de operaciones mercantiles. Los valores están en alza, en baja, en calma.

~ absoluto. 1. m. Mat. valor de un número sin tener en cuenta su signo.

~ agregado. 1. m. Am. valor añadido.

~ añadido. 1. m. Econ. Incremento del valor de un producto durante las sucesivas etapas de su producción o distribución.

~ cívico. 1. m. Entereza de ánimo para cumplir los deberes de la ciudadanía, sin arredrarse por amenazas, peligros ni vejámenes.

~ en cuenta. 1. m. Com. El que el librador de una letra de cambio, o de otro título a la orden, cubre con asiento de igual cuantía a cargo del tomador en la cuenta abierta entre ambos.

~ en sí mismo. 1. m. Com. Fórmula empleada en las letras o pagarés para significar que el librador gira a su propia orden, y que tiene en su poder el importe del libramiento.

~ entendido. 1. m. Com. El de las letras o pagarés, cuyo librador se reserva asentárselo en cuenta al tomador, cuando median razones que impiden a uno y otro explicar con claridad la verdadera causa de deber.

2. U. para indicar connivencia o acuerdo consabido entre dos o más personas.

~ facial. 1. m. En filatelia, el impreso en el sello a efectos de franqueo, a diferencia del valor de mercado o colección.

~ nominal. 1. m. Econ. Cantidad por la que se emite una acción, una obligación y otros documentos mercantiles.

~ normal. 1. m. Fís. El que toma una magnitud en condiciones normales.

~ recibido, o ~ recibido en efectivo, géneros, mercancías, cuentas, etc. 1. m. Com. U. como fórmula para significar que el librador se da por satisfecho, de cualquiera de estos modos, del importe de la letra o pagaré.

~ relativo. 1. m. Mat. El que tiene una cantidad en comparación con otra.

~ reservado en sí mismo. 1. m. Com. valor en sí mismo.

~es declarados. 1. m. pl. Monedas o billetes que se envían por correo, bajo sobre cerrado, cuyo valor se declara en la administración de salida y de cuya entrega responde el servicio de correos.

~es fiduciarios. 1. m. pl. Los emitidos en representación de numerario, bajo promesa de cambiarlos por este.

¿cómo va ese ~?, o ¿qué tal ese ~? 1. exprs. U. como fórmulas de saludo para preguntar por el estado de salud o de ánimo de la persona a quien se dirige la palabra.

(2) "... El curso de la evolución es la historia de la vida, el caudaloso río que nos lleva a través del tiempo, que a su vez es la suma de las historias de cada grupo particular de organismos". (Arsuaga, 2001).

(3) "...Lo que distingue a las épocas económicas unas de otras no es lo que se hace, sino como se hace, con que instrumentos de trabajo se hace. Los instrumentos de trabajo no son solamente el barómetro indicador del desarrollo de la fuerza de trabajo del hombre, sino también el exponente de las condiciones sociales en que se trabaja..." (Marx, 1976).

(4) "El cerebro no es un sistema que tenga una organización nítida. Suele comparársele a una jungla feraz de cien mil millones de células nerviosas, o neuronas, unos cuerpos celulares en un principio redondeado de los que van saliendo prolongaciones, los axones y las dendritas. Cada célula nerviosa tiene un axón y hasta cien mil dendritas. Las dendritas son el medio principal que tienen las neuronas para obtener información (aprender), y los axones son el medio principal de pasar información (enseñar) a otras neuronas. La neurona y

sus miles de vecinas mandan raíces y ramas – los axones y las dendritas – en todas direcciones, y se entretajan y forman una maraña interconectada, con cien billones de conexiones que no paran de cambiar. Es mayor el número de formas posibles de conectar a las neuronas en el cerebro que el de átomos en el universo. Las conexiones guían nuestros cuerpos y conductas a la vez que cada uno de nuestros pensamientos y cada una de nuestras acciones modifica físicamente sus patrones (Ratey, 2002).”

(5) “El proceso de trabajo...es la actividad racional encaminada a la producción de valores de uso, la asimilación de las materias primas naturales al servicio de las necesidades humanas, la condición general de intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana, y por tanto, independientemente de las formas y modalidades de esta vida y común a todas las formas sociales por igual (Marx, 1976).”

(6) “El trabajo del sastre y del tejedor, aún representando actividades productivas cualitativamente distintas, tienen de común el ser un gasto productivo de cerebro humano, de músculo, de nervios, de brazo, etc.; por tanto, en este sentido, ambos son trabajo humano (Marx, 1976).”

(7) “La meta de la empresa es alcanzar un nivel de producción tan barato (eficiente) como resulte posible (Leftwich, p.18).”

Referencias

- Arsuaga, J. L. 2001. El Enigma de la Esfinge. Editorial Plaza y Janés. España.
- Essen, J. 1994. Teoría del Conocimiento. Grupo Editorial México D. F.
- Fortgang, R. S. 2003. Negociar el espíritu del acuerdo. HBR.
- González, J. 2002. Anteproyecto de Tesis, La negociación como base para la generación y valor 45 pp.
- Leftwich, R. L. 1976. Sistema de Precios y Asignación de Recursos. 6ª. ed. Interamericana, México, D. F.
- Marx, C. 1976. El capital, Tomo 1. 12ª reimp. de la 2ª. ed. Fondo de cultura económica, Colombia.
- Ratey, J. J. 2002. El cerebro: Manual de Instrucciones. Editorial Mondanori, España.
- Real Academia Española. “Diccionario de la Real Academia Española. 22 ed., <http://buscon.rae.es/diccionario/drae.htm>.
- Smith, A. 1973. Acerca de la Riqueza de las Naciones. Simon & Schuster. N. Y.