

Una negociación: el caso del aceite de semillas de calabaza	
Autores	Johannes Schnitzer, Universidad de Ciencias Económicas y Empresariales de Viena (WU)
Nivel	B2
Objetivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identificar aspectos habitualmente negociados en una compraventa internacional. 2. Practicar una situación de negociación internacional en la que se debe llegar a un acuerdo con respecto a varios aspectos utilizando los recursos lingüísticos apropiados. 3. Reconocer los estilos o técnicas de negociación que han contribuido al éxito o al fracaso de la negociación.
Actividades comunicativas de la lengua	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión lectora • Interacción oral
Duración	50 minutos
Recursos y materiales	Fichas de apoyo para el juego de rol
Preparación	<p>El docente escribirá "compraventa internacional" en la pizarra y planteará la siguiente cuestión a la clase: <i>¿Qué aspectos suelen negociarse en un acuerdo de compraventa internacional de mercancías?</i> El profesor irá anotando los factores nombrados por los estudiantes. Entre ellos, aparecerán el precio, la cantidad, las condiciones de entrega, las condiciones y medios de pago, el plazo de entrega, las garantías, etc.</p> <p>A continuación, el docente preguntará al alumnado: <i>¿Qué aspecto os parece más importante?</i> Se les dará algún tiempo para que lo comenten en grupos de cuatro personas.</p>
Ejecución	<p>Los estudiantes tendrán ahora la oportunidad de escenificar una negociación entre los representantes de una empresa austriaca productora de aceite de semillas de calabaza (A) y una empresa de importación española (B), donde se busca que se pongan de acuerdo con respecto a diversos aspectos: el precio, la cantidad, el envase y el embalaje, el medio de transporte y las condiciones de pago. [NOTA: El profesor podrá variar la nacionalidad y el sector de las empresas teniendo en cuenta las necesidades e intereses del grupo meta].</p> <p>Para llevarlo a cabo, cada grupo de cuatro personas designará a dos estudiantes A y dos estudiantes B, que</p>

	<p>recibirán una copia de la ficha de la plantilla de actividades en la que encontrarán las características del rol que cada uno de ellos deberá representar según la letra asignada. El docente permitirá que todos los estudiantes A y todos los estudiantes B de la clase se reúnan de forma separada para que analicen la situación, pongan en orden sus prioridades y debatan sobre la estrategia a seguir, sin olvidar los componentes interculturales de la negociación.</p> <p>Tras haber reunido a los grupos originales, el profesor iniciará el juego de rol y se paseará por la clase supervisando el desempeño de los equipos, lo que le permitirá ofrecerles una retroalimentación general una vez que hayan finalizado la negociación.</p>
<p>Reflexión</p>	<p>Una vez alcanzado un acuerdo o agotado el tiempo disponible, el docente solicitará a cada pareja que exponga los resultados de su negociación y podrá percatarse de si se han atendido o no las indicaciones para el exportador y para el importador. Aquellos miembros de la clase que han obtenido mejores acuerdos podrán explicar al resto su estilo de negociación y si han utilizado alguna técnica específica, lo que posibilitará determinar qué ha funcionado o no en la negociación.</p>

Plantilla de actividades

Estudiante A

Exportación de aceite de semillas de calabaza

Situación:

Los propietarios de una pequeña empresa productora de aceite de semillas de calabaza han decidido arriesgarse e intentar una exportación a España. Están ya en contacto con una empresa de importación de Barcelona que los va a visitar para negociar los detalles de este negocio.

Indicaciones generales:

La negociación tendrá lugar en la fábrica de los productores austríacos. Los importadores vendrán expresamente desde Barcelona para conocer a sus socios comerciales y para ver las instalaciones.

En la negociación se tratará de fijar:

- la cantidad
- el precio
- el envase y el embalaje
- el medio de transporte
- las condiciones de pago

Indicaciones para los productores/exportadores:

Para vosotros es imprescindible cerrar este negocio. No habéis conseguido vender una parte importante de vuestra producción (unos 25 000 litros) y pensáis que esta sería una buena posibilidad para venderla. **Por lo tanto, tenéis que hacer lo posible para cerrar el trato.**

Vuestro objetivo es obtener 7 euros por litro de aceite siempre y cuando consigáis vender los 25 000 litros. Si la cantidad fuera menos de 15 000 litros —cosa que habría que evitar—, tendríais que aplicar un recargo en el precio de un 10 %. Y claro, vender menos de 5000 litros ya no saldría rentable.

El transporte es otro tema que habría que discutir. Os habéis informado y estáis dispuestos a correr con los gastos hasta Barcelona si vendéis los 25 000 litros. Si fuera menos, vuestros socios deberían asumir una parte de este costo. Ellos, eso ya lo sabéis, se encargarán de todos los trámites y costes una vez que el aceite esté en Barcelona.

En cuanto a las condiciones de pago, podéis aceptar un plazo de tres meses después de la llegada del aceite a Barcelona. Naturalmente os convendría que fuera antes, pero no es lo más importante.

Estudiante B

Importación de aceite de semillas de calabaza

Situación:

Los propietarios de una pequeña empresa productora de aceite de semillas de calabaza han decidido arriesgarse e intentar una exportación a España. Están ya en contacto con una empresa de importación de Barcelona que los va a visitar para negociar los detalles de este negocio.

Indicaciones generales:

La negociación tendrá lugar en la fábrica de los productores austríacos. Los importadores vendrán expresamente desde Barcelona para conocer a sus socios comerciales y para ver las instalaciones.

En la negociación se tratará de fijar:

- la cantidad
- el precio
- el envase y el embalaje
- el medio de transporte
- las condiciones de pago

Indicaciones para los importadores:

Os habéis comprometido ya a importar cierta cantidad de aceite de semillas de calabaza a España. No estáis muy convencidos de este negocio, pero os interesa intensificar los contactos con Austria y pensáis que esta puede ser una buena vía.

La cantidad que queréis comprar no es muy grande. Estáis pensando en comprar unos pocos litros para venderlos en alguna feria especializada a modo de prueba. Con 5000 litros tendríais suficiente, pero también sabéis que sería posible vender 10 000 o 15 000 litros.

El precio máximo que estáis dispuestos a pagar es de 7 euros por litro. Más sería imposible y si pudiera ser menos sería mejor.

En vuestra opinión, con este precio el transporte corre a cargo del exportador. Además, ya os habéis comprometido a asumir todos los gastos de tramitación una vez que el aceite esté en Barcelona. En cuanto a las condiciones de pago os interesa alargar el plazo al máximo. En ningún caso podéis pagar antes de tres meses después de haber recibido la mercancía y, si fuera posible, un plazo más largo os convendría bastante. Cualquier medio de pago os parece bien, siempre que los gastos corran a cargo de los exportadores. Si no fuera así, únicamente vais a aceptar un pago por transferencia contra factura.