

# NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL



Son los procesos mediante los cuales representantes de diferentes países, organizaciones o entidades internacionales se reúnen para discutir, acordar y formalizar acuerdos sobre una variedad de temas de interés común o conflicto.

La negociación directa entre países **facilita la resolución pacífica de sus disputas, ayudando así a fomentar la estabilidad global.**

## TIPOS DE NEGOCIACIONES

- **BILATERALES**

Dos países que buscan llegar a un acuerdo mutuo

- **MULTILATERAL**

involucran a tres o más países, y a menudo se llevan a cabo en foros o conferencias internacionales

**CADA NEGOCIACIÓN GIRA EN TORNO A UN TEMA MUY EN ESPECÍFICO.**

## ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

### CONFRONTACIÓN



La condición que impera es la de tipo ganar perder, donde se entiende que todo lo que gana una de las partes lo pierde la otra.

### SUBORDINACIÓN



Consisten en subordinar nuestros intereses a los de la contraparte.

### INACCIÓN



Está condenada al fracaso desde un inicio, ya que, las partes realmente no están buscando negociar.

### COLABORATIVA



Se resuelven con gran éxito, ambas partes aportan soluciones y propuestas para poder alcanzar un acuerdo que ambos desean.

La negociación facilita la resolución de conflictos, promueve la cooperación, establece marcos legales para la interacción entre países, fortalece relaciones bilaterales y multilaterales, y contribuye a la estabilidad global y la seguridad.