

**PRINCIPIOS  
DE LA ICC**



---

**PRINCIPIOS DE LA ICC PARA FACILITAR LAS  
NEGOCIACIONES COMERCIALES**

## PRINCIPIOS DE LA ICC PARA FACILITAR LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

### Introducción

Los intercambios comerciales en una economía mundial integrada conllevan que las partes en las negociaciones comerciales provengan de diferentes culturas y tradiciones empresariales, con intereses diferentes y experiencias y estilos de negociación muy variados. Mientras que esta rica variedad constituye los pilares actuales de una vibrante comunidad empresarial, ello también aumenta las posibilidades de costosos malentendidos que impiden el suave fluir de la actividad comercial.

Fiel a su misión de promover un comercio mundial eficiente y eficaz, la ICC, habiendo consultado con negociadores de grandes y pequeñas empresas, de todos los sectores y del mundo entero, ha desarrollado el siguiente conjunto de principios como una ayuda para facilitar el proceso de las negociaciones comerciales.

Los Principios de la ICC para Facilitar las Negociaciones Comerciales se basan en la idea de que los mejores acuerdos se logran entre aquellas partes negociadoras que no sólo desean o necesitan colaborar, sino que también se respetan y confían mutuamente. Cada vez más a menudo los intercambios comerciales exigen colaboraciones y acuerdos comerciales sólidos que puedan evolucionar con el paso del tiempo. En tales situaciones, una relación respetuosa y de buena comunicación con la otra parte negociadora puede representar un incalculable resultado por sí mismo.

Los Principios de la ICC establecen cuál puede ser el camino para crear o mejorar una relación de trabajo productiva.

Cada acuerdo o conjunto de partes negociadoras es diferente, y los Principios de la ICC pueden resultar útiles de modos diferentes para acuerdos diferentes. Los Principios pueden ser utilizados como:

- Una lista de comprobación (*checklist*) de las consideraciones de cada parte que deberán ser tomadas en consideración durante la preparación y el desarrollo de las negociaciones
- Un conjunto básico de pautas que las partes pueden pactar como punto de referencia durante el desarrollo de las negociaciones

- Un punto de referencia que sirva de guía para cada parte durante la negociación

En el caso de que los Principios de la ICC sean de utilidad en el marco de la negociación y redacción de un acuerdo, las partes también pueden consultar la amplia gama de herramientas que ofrece la ICC, incluyendo la variedad de modelos de contratos, las reglas de los Incoterms, las reglas de la ICC sobre créditos documentarios (UCP) y garantías (URDG) así como el Reglamento de la ICC de Arbitraje y Mediación, reflejo de la práctica comercial internacional y su aceptación en todo el mundo.

**Los miembros de la ICC provienen del mundo entero, desde la más pequeña hasta la mayor compañía de cada sector industrial. Nuestro objetivo es ayudarles a operar en el mercado internacional, con independencia de su pasado, dimensión o experiencia, de forma que todos ellos puedan beneficiarse de las ventajas que ofrece un sistema de mercado abierto.** Jean-Guy Carrier – Secretario General de la ICC

## PRINCIPIOS DE LA ICC PARA FACILITAR LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES

1. **Preparar** cuidadosamente
  - Designar las personas adecuadas dentro de la organización, definir claramente los objetivos y revisar los antecedentes en materia de acuerdos con la contraparte.
  - Conocer lo máximo acerca de la otra parte negociadora y la realidad del contexto comercial en el que opera. Imaginar sus intereses, prioridades, limitaciones y el ámbito en el que puede tomar decisiones.
  - Estar preparado para explorar con la contraparte las diferentes normas legales por las se regirá el acuerdo.
  
2. Tomar en consideración las **diferencias culturales**
  - Conocer las prácticas comerciales locales de la otra parte negociadora
  - Demostrar respeto hacia sus propios hábitos culturales enraizados y sus propias suposiciones acerca de cómo llevar a cabo negocios
  - Establecer un método que permita poner en cuestión continuamente las suposiciones y averiguar las suposiciones que la otra parte pueda también tener.
  - Recordar el valor de ser capaz de negociar bien con las divergencias.
  
3. Pactar **acuerdos preliminares** con la otra parte sobre **el proceso a seguir en lo relativo a la logística de la negociación** que allanen el camino hacia la consecución de acuerdos sobre temas más sustantivos.
  - Decidir lo antes posible con la otra parte las cuestiones sobre procedimiento como plazos, lugares y fechas de las reuniones, idioma de la negociación, participantes en las reuniones y reparto de las responsabilidades.
  
4. **Destinar** los recursos humanos y técnicos **apropiados** para la negociación
  - Decidir con antelación quienes serán las personas que van a participar en la negociación o darán apoyo a la misma, como por ejemplo las personas con autoridad para tomar una decisión, los expertos en los aspectos técnicos, los traductores, los redactores de los contratos, los asesores fiscales y un consejero jurídico local.
  - Mantener un equipo negociador consistente y evitar cambios de personas en el mismo.

5. Desarrollar una **relación de trabajo** abierta y de confianza con la otra parte negociadora
  - Los acuerdos son a menudo el resultado de compromisos que evolucionan con el tiempo según cambian las circunstancias. Una buena relación de trabajo entre las partes permitirá más fácilmente que se atiendan de manera eficiente y eficaz las futuras necesidades de ambas partes.
  - Actuar de forma transparente y con verdadera voluntad de entendimiento y de encontrar soluciones puede ayudar a enfocar la esencia de la discusión.
  - Las partes negociadoras no necesitan ser amigas para crear un entorno productivo de trabajo.
  
6. Comportarse **con integridad**
  - No es necesario revelar todos los detalles, pero debe ser verdad todo lo que se diga.
  - Mentir o engañar pone en peligro el acuerdo, la relación de trabajo emprendida y la reputación en la comunidad empresarial, y puede por último conducir a sanciones legales.
  - La buena disposición por demostrar sus propios valores y la integridad a la hora de negociar demuestra a la otra parte la seriedad con la que se lleva la negociación.
  
7. Gestionar las **emociones**
  - Actuar mejor que reaccionar – mostrar que se actúa con independencia a pesar de lo poderosa que pueda ser la provocación de la otra parte.
  - La contraparte que ve que usted actúa de forma razonable puede pedirle ayuda, permitiéndole colaborar en la solución, en lugar de ocultarle información por orgullo o miedo que pueden conducir a un acuerdo irrealizable o a ningún acuerdo en absoluto.
  
8. Ser **flexible**
  - Ser abierto pensando de forma creativa junto con la otra parte acerca de cómo los intereses de uno pueden complementar los del otro y sentirse satisfecho sin restarle valor a la otra parte.
  - Únicamente un acuerdo recíprocamente beneficioso será sólido con el paso del tiempo. Si una parte sale desproporcionadamente aventajada, la otra parte no será capaz de cumplir el acuerdo.

- Asumir las dificultades que las otras partes negociadoras pueden estar pasando es un elemento importante en la construcción de un acuerdo realista y duradero.

9. Lograr **compromisos realistas**

- Los acuerdos deben basarse sobre aquellos aspectos que uno se comprometa realmente a cumplir, como se desearía que hiciese la otra parte negociadora.
- Dejar claro cuál es el alcance de su poder de representación: algunas personas pueden sobrevalorar sus competencias y llegar a acuerdos imposibles de cumplir por no disponer poderes suficientes.
- Conocer las alternativas y saber cuándo se puede abandonar la mesa de negociaciones porque es posible conseguir otro acuerdo más conveniente en otro lugar.

10. **Confirmar el acuerdo** para asegurar una comprensión común

- Revisar cuidadosamente todos los aspectos del acuerdo con la otra parte negociadora al finalizar cada sesión de la negociación y resolver cada detalle que pueda provocar puntos de vistas divergentes.

11. Estar preparado para **el fracaso de las negociaciones**

- Las negociaciones pueden no alcanzar un acuerdo por diferentes razones, tanto bajo como fuera del control de las partes.
- Anticiparse a dichas situaciones preparando y estando listo para discutir sobre opciones alternativas con la otra parte negociadora.

## La Cámara de Comercio Internacional (ICC)

ICC es la organización empresarial mundial, un organismo de representación que habla con autoridad en nombre de las empresas de todos los sectores en cualquier rincón del planeta.

La misión fundamental de ICC es fomentar un sistema abierto de comercio internacional e inversión a través de las fronteras, así como ayudar a las empresas a enfrentarse a los retos y las oportunidades que surgen con la globalización. Su convicción de que el comercio es una poderosa fuerza de paz y prosperidad proviene de los orígenes de la organización, al inicio del siglo XX. El pequeño grupo de sagaces líderes empresariales que fundaron ICC se denominaron a sí mismos “los mercaderes de la paz”.

ICC cuenta con tres actividades principales: la fijación de normas, el arbitraje y la formulación de políticas. Puesto que las propias compañías y asociaciones miembros están involucradas en el comercio internacional, ICC posee una autoridad sin igual en la creación de reglas que rigen la conducta de las empresas a través de las fronteras.

A pesar de ser voluntarias, estas reglas se aplican en innumerables operaciones cada día y se han convertido en parte integrante del comercio internacional.

ICC también presta otros servicios esenciales, entre los que destaca la Corte Internacional de Arbitraje de ICC, la institución arbitral líder en el mundo. Otro de los servicios es la Federación Mundial de Cámaras, la red internacional de cámaras de comercio de ICC que fomenta la interacción y el intercambio de las mejores prácticas camerales.

Líderes y expertos procedentes de las empresas miembros de ICC determinan la perspectiva empresarial sobre las grandes cuestiones relacionadas con las políticas del comercio y la inversión, así como sobre aspectos técnicos y sectoriales que son vitales. Se incluyen los servicios financieros, las tecnologías de la información, las telecomunicaciones, la ética en el marketing, el medioambiente, el transporte, la legislación sobre competencia y la propiedad intelectual, entre otros.

ICC mantiene una estrecha colaboración con las Naciones Unidas y otros organismos intergubernamentales, entre los que figuran la Organización Mundial del Comercio, el G20 y el G8.

ICC fue creada en 1919. Hoy en día agrupa a cientos de miles de empresas y asociaciones miembros de más de 120 países. Los comités nacionales trabajan con sus miembros para estudiar los intereses de las empresas en sus países y hacer llegar a sus gobiernos los puntos de vista formulados por ICC.



Comité Español de la Cámara de Comercio Internacional  
Av. Diagonal 452-454 08006 Barcelona  
Tel: +34934169456 Fax: +34934169301  
[iccspain@cambrabcn.org](mailto:iccspain@cambrabcn.org) [www.iccspain.org](http://www.iccspain.org)