



PROBLEMA

El ser humano busca el equilibrio tanto de sus fuerzas opuestas internas como con su medio, se ha inferido que un equilibrio es logrado por medio de un proceso, el que entenderemos para fines de este documento como negociación, más allá del acuerdo entre dos o más partes, definición a la que estamos acostumbrados. Esa interacción del ser humano consigo mismo y su entorno debe ser mediado y para ello basaremos el análisis en el Método Harvard de Negociación, puntualizando aquellos elementos que se relacionan con la responsabilidad.

Al lograr identificar estas relaciones, sin pretender desvirtuar el Método de Negociación analizado, se generan elementos que sirven a algunos tipos de negociaciones, focalizando la comunicación y transparencia en busca de la confianza entre las organizaciones que buscan algún tipo de desarrollo por medio de la negociación, hablaremos entonces de una negociación responsable.

**TITULO DE LA INVESTIGACION:
MECANISMOS DE INNOVACIÓN EN UN PROCESO DE
NEGOCIACIÓN DE BENEFICIOS A EMPLEADOS:
UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA**

**UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA
NEGOCIACIÓN DE BENEFICIOS A EMPLEADOS:
MECANISMOS DE INNOVACIÓN EN UN PROCESO DE**

OBJETIVO / PROPOSITO

Pretender un acercamiento a la relación entre la negociación y la responsabilidad para contrastar teorías acerca de la negociación y la responsabilidad, y lograr una relación entre estas variables, analizando el proceso de negociación desde un enfoque gerencial, en la consecución de un programa de beneficios a empleados de la Universidad Cooperativa de Colombia.

METODOLOGIA

Estudiar los problemas de la negociación, desarrollar y difundir métodos mejorados de negociación y mediación a través del proyecto de Negociación de Harvard.

RESULTADOS

- El método Harvard es de fácil aplicación en lo encontrado al interior de las negociaciones de la Universidad Cooperativa de Colombia, entendida como una negociación con principios como honestidad, objetividad, equidad y en especial transparencia en la comunicación.
- La aplicación del método Harvard permitió definir el programa “más juntos” que brinda la posibilidad a sus miembros a obtener beneficios extracontractuales.
- Este programa se diseña con la real convicción de mejorar las condiciones del personal y así fomentar incentivos que desencadenen consecuencias en mejores niveles de efectividad en la organización.
- Pudimos lograr evidenciar la participación activa de toda la comunidad académica interesada en este programa.

CONCLUSIONES

- Utilizar el método propuesto por la Universidad de Harvard para la Negociación reporta ventajas a quién la conozca y beneficio en cualquier relación de negociación que se establezca aplicándola, esto por ser de fácil acceso e implementación.
- Encontramos en las prácticas responsables, elementos que permiten crear confianza entre las partes de interés, basados en la transparencia y la comunicación de los actos realizados, estos principios conduzcan a los negociadores a rendir cuentas en fundamentos éticos.
- Al abrirse los canales de comunicación se pudo integrar la totalidad de la comunidad de la Universidad Cooperativa de Colombia.
- Durante el año 2014 se benefició a 182 empleados de la organización con el Programa “+Juntos”.
- Las negociaciones innovadoras fortalecidas a través de los canales de comunicación permiten que los grupos de interés, tengan confianza al cierre del proceso y sea así realmente beneficioso.

RECOMENDACIONES

Se establece que al reconocer la responsabilidad como elemento de la responsabilidad social empresarial (RSE), entendemos que esta vincula los actos de negociación donde las partes rinden cuentas de sus actuaciones en el proceso de negociación, para que los grupos de interés den su voto de confianza al cierre del proceso y sea así realmente transparente.

