

Encuesta: Tácticas de negociación entre empresas

¡Valoramos su opinión!

1. El nuevo potencial socio de negocios P es un gran aficionado de Real Madrid. El negociador N, actuando en nombre de su empresa, es un miembro registrado de FC Barcelona y ha odiado a Real Madrid desde su infancia. Sin embargo, ya que no quiere poner en peligro la firma del contrato, se muestra entusiasmado con el potencial socio de negocios P acerca de Real Madrid. El contrato se concluye.

¿Considera el comportamiento negociador de N moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de N permita a P a rescindir el contrato?

No Sí

2. El potencial cliente C es incapaz de decidir si debe o no comprar la máquina. El fabricante de la máquina F le dice que él es capaz de producir solo una maquina más para la fecha solicitada. En realidad, el fabricante F tiene cinco máquinas en stock. El contrato se firma.

¿Considera que el comportamiento del fabricante F es moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento del fabricante F permita al cliente C a rescindir el contrato?

No Sí

3. Al comprador C le gustaría comprar una máquina del fabricante F. El fabricante F cuenta tan solo con una máquina disponible en stock. F le explica al potencial comprador B que, precisamente hoy, el competidor del C también hizo una solicitud de compra para esta máquina. En verdad, el fabricante no ha recibido ninguna solicitud de compra. El contrato se concluye.

¿Considera que el comportamiento de F es moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de F permita al comprador C a rescindir el contrato?

No Sí

4. Al comprador C le gustaría comprar una máquina del fabricante F. El comprador C le comunica al fabricante F que ha recibido una oferta para comprar una máquina de igual valor, por una suma de 1.200.000 Euros. Sólo estaría interesado en comprarle a F si fuese capaz de mejorar o al menos mantener este precio. De hecho, es cierto que el comprador C ha recibido una oferta para comprar una máquina a 1.200.000 Euros. Sin embargo, la máquina no estaría disponible hasta seis meses después, y tampoco estaría tan bien equipada, razón por la cual el comprador C quiere comprar la máquina del fabricante F.

¿Considera el comportamiento de C moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de C permita a F a rescindir el contrato (si el contrato se concluyera)?

No Sí

5. El comprador C ha viajado a encontrarse con el proveedor P. Ellos casi han llegado a un acuerdo. C hace su oferta final e indica al proveedor P que lo tiene que dejar para coger su vuelo en 30 minutos. Presionado por el tiempo, el proveedor P acepta la oferta de C. C podría haber reprogramado su vuelo y tomado un avión más tarde sin problemas.

¿Considera el comportamiento de C moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de C permita a P a rescindir el contrato?

No Sí

6. El proveedor P se niega a aceptar los deseos del cliente de C con respecto a algunas cláusulas contractuales, ya que su empresa nunca ha aceptado tales cláusulas. El proveedor P incluso explica que no se le permite desviarse de estas normas. En verdad, sin embargo, la empresa de P ha ocasionalmente aceptado este tipo de cláusulas y P también posee poder de negociación.

¿Se considera el comportamiento de P moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento del proveedor P permita al cliente C a rescindir el contrato (en caso que el contrato se haya firmado)?

No Sí

7. Al proveedor P se le pidió datos de rendimiento de una máquina. Los datos proporcionados por el proveedor P pueden ser obtenidos individualmente en modo de prueba. En la práctica, las cifras son aproximadamente el 20% peor. El proveedor P y el comprador C celebran un contrato para la compra de la máquina.

¿Considera el comportamiento de P ser moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de P permita al comprador C a rescindir el contrato?

No Sí

8. El fabricante F y el comprador C están negociando la compra de una máquina. C tiene ideas particulares con respecto a la producción. El fabricante F rechaza una de las peticiones de C afirmando que la máquina entonces no cumpliría con las normas de la seguridad necesarias. Esto no es cierto. Las normas de seguridad requeridas no se oponen a las solicitudes de producción de C. F y C llegan a la conclusión del contrato.

¿Se considera el comportamiento de F a ser moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de F permita al comprador C a rescindir el contrato?

No Sí

9. El comprador C y proveedor P están negociando la compra de una máquina. El límite de C

(es decir, el precio máximo) es de 700.000 Euros. Tras largas negociaciones, ha ofrecido, hasta ahora, 630.000 Euros. El proveedor P ha bajado el precio a 670.000 Euros. C indica a P que su oferta final es de 650.000 Euros. Él no puede y no debe ofrecer un precio más alto. P, que no quiere perder el contrato, acepta tristemente.

¿Se considera el comportamiento de C para ser moralmente aceptable o inaceptable?

Moralmente aceptable Inaceptable

¿Considera que debería ser posible que el comportamiento de C permita a P a rescindir el contrato?

No Sí

Preguntas sobre datos personales:

1. ¿Se considera usted un negociador exitoso tanto en privado como profesionalmente?

Sí No

2. ¿Cómo describiría sus normas morales personales?

media alta baja

3. Indique su sexo

mujer hombre

¡Muchas gracias por su participación!