

EXAMEN A

Nombres

Fecha

CASO A: Comercialización de un producto agrícola en mercados urbanos

Contexto:

Una asociación de productores de aguacate de la provincia de Imbabura está negociando con una cadena de supermercados de Quito para colocar su producción de forma estable durante seis meses. Los agricultores defienden un precio justo basado en su modelo de producción sostenible, certificaciones agroecológicas y el impacto social de su actividad. La cadena, por su parte, busca reducir costos para mantener su política de precios bajos al consumidor.

En las primeras reuniones, ambas partes muestran posturas rígidas centradas en el precio unitario del producto. Sin embargo, tras varias sesiones, la asociación propone incluir cláusulas de colaboración, como promociones conjuntas, etiquetado con denominación de origen y entrega programada. La cadena responde positivamente, interesada en diferenciarse de sus competidores.

Preguntas:

1. ¿Qué elementos permiten afirmar que al inicio del proceso se aplicó una negociación justa y distributiva?
2. ¿Qué aspectos del caso evidencian una transición hacia una negociación efectiva integrativa o colaborativa?
3. Desde el punto de vista conceptual, ¿por qué es importante que ambas partes conozcan sus intereses para una negociación?
4. ¿Qué tipo de argumentación pueden utilizar los productores para persuadir a la cadena sin comprometer su valor agregado?