



Scotwork<sup>®</sup>  
(n) negotiation

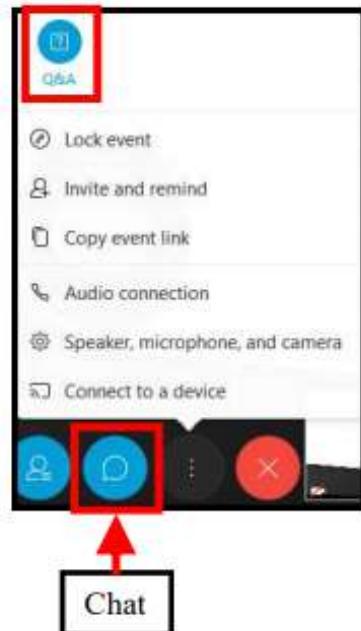
*Negociando en Tiempos de Incertidumbre*



# Webinar AFIDA Conecta - Preguntas y respuestas

1

Sus preguntas pueden ser escritas en el ícono azul señalado a continuación:



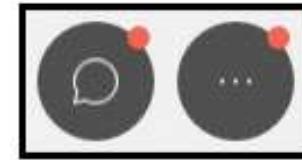
2

Puede seleccionar a quien envían sus mensajes o preguntas dando click en la opción “to” y eligiendo a quien desea enviar su mensaje: a todos (all), a todos los panelistas (all panelists) o sólo a un panelista y finalizar con la opción send al final de la pantalla.



3

Si no tiene abierta la sección de chat, los mensajes entrantes aparecerán temporalmente y aparecerá un círculo rojo en su pantalla.



# Incertidumbre

- Ciclos de incertidumbre

- ✓ Atentados del 11 de Septiembre - 2001
- ✓ SARS – 2002
- ✓ Tsunami en Asia - 2004
- ✓ Crisis económica del 2008
- ✓ Gripe Porcina – 2009
- ✓ Ebola - 2014
- ✓ Brexit 2016 – 2020
- ✓ Trump 2017 – 2021...
- ✓ Terremotos en México – 2017
- ✓ AMLO 2018 – 2024
- ✓ Coronavirus – COVID-19

- Generación de Hiper-Incertidumbre



# Incertidumbre

- Siete áreas en donde se fracturan los viejos paradigmas:
  - Datos
  - Seguridad
  - Tiempo
  - Creatividad
  - Disrupción
  - Confianza (En los otros)
  - Implementación

# Datos e Incertidumbre



- Ambas partes tienen incertidumbre de los datos.
- Aproximación cooperativa.
- Acuerdo de las partes en que los datos no son confiables.



- Repetir, repetir y repetir.



- Reflejar en la declaración de apertura los tres temas planteados en la estrategia.
- No intente imponer su opinión o cambiar la opinión del otro. Poca confianza en los datos lleva a muchos temas de opiniones.
- Haga propuestas en forma de apuesta.



Estrategia



Habilidad



Táctica

# Declaración de apertura

Prepare la primera intervención

Para ayudar a:

- Establecer la agenda y el resultado esperado
- Establecer el estilo de negociación
- Subrayar limitaciones
- Estructurar expectativas



# Seguridad e Incertidumbre



- Sea conservador.
- Hay incertidumbre en los datos, por lo que la seguridad se vuelve en factor fundamental.
- Vaya por el camino que "parece más largo" pero que le genera más seguridad.



- Proponga primero (propuestas realistas).
- Tome control de la negociación.
- Moverse primero muestra un mayor grado de seguridad.



- Persuada sobre su visión de la situación.
- Sea claro, breve y realista.
- Se necesita practica para ser coherente (no improvise).



Estrategia



Habilidad



Táctica

# Tiempo e Incertidumbre



- Acelere el paso, acelere el ritmo.
- Si se percibe que la incertidumbre es un problema mayor para un lado más que para el otro. Cambie el ritmo a su favor.



- Juegue con la definición del tiempo. Por ejemplo: Tiempos de garantía, pago, servicio, etc.
- Revisión de acuerdos en períodos más cortos.



- Ser flexible, pero firme.
- No confundir flexibilidad con indecisión.
- Utilización de propuestas alternativas.



Estrategia

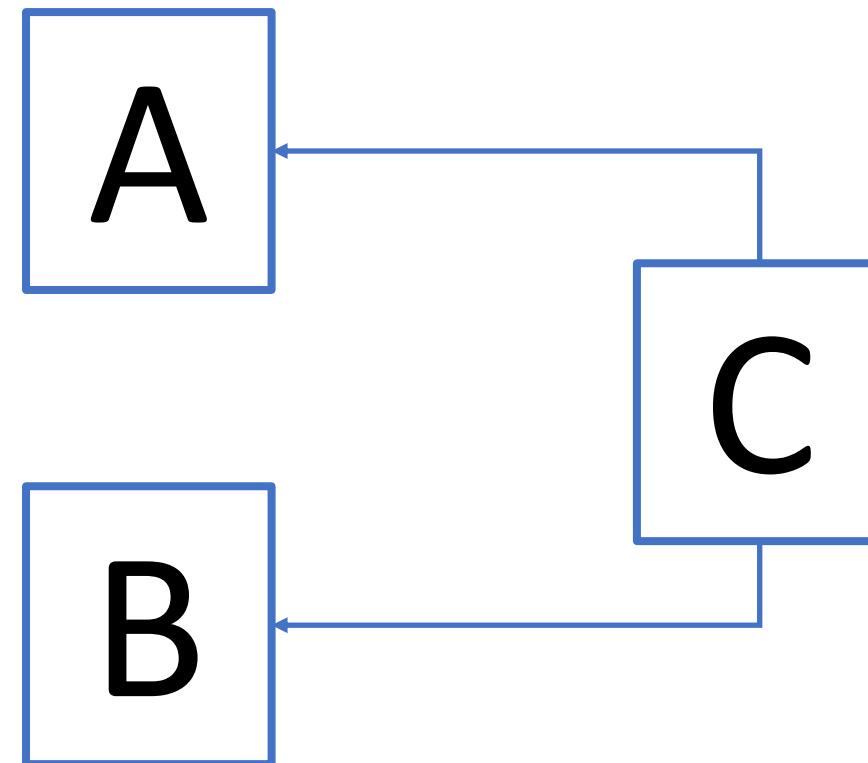


Habilidad



Táctica

# Propuestas Alternativas



# Creatividad e Incertidumbre



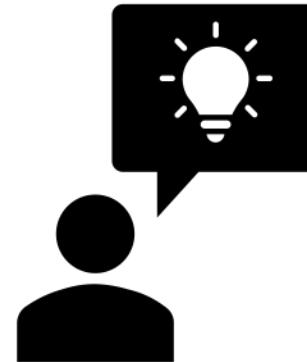
- Trabajar en conjunto los problemas más complicados de una manera creativa.
- Estamos los dos en el mismo barco.



- Pensar fuera de la caja.
- Buscar soluciones diferentes para problemas comunes.



- Romper el molde (ser creativo).
- Identificar procesos creativos y no focalizarse solo en el problema.
- Hacer las cosas de una manera diferente.
- Contrapropuestas JUDO y negociar en CILINDRO.



Estrategia



Habilidad



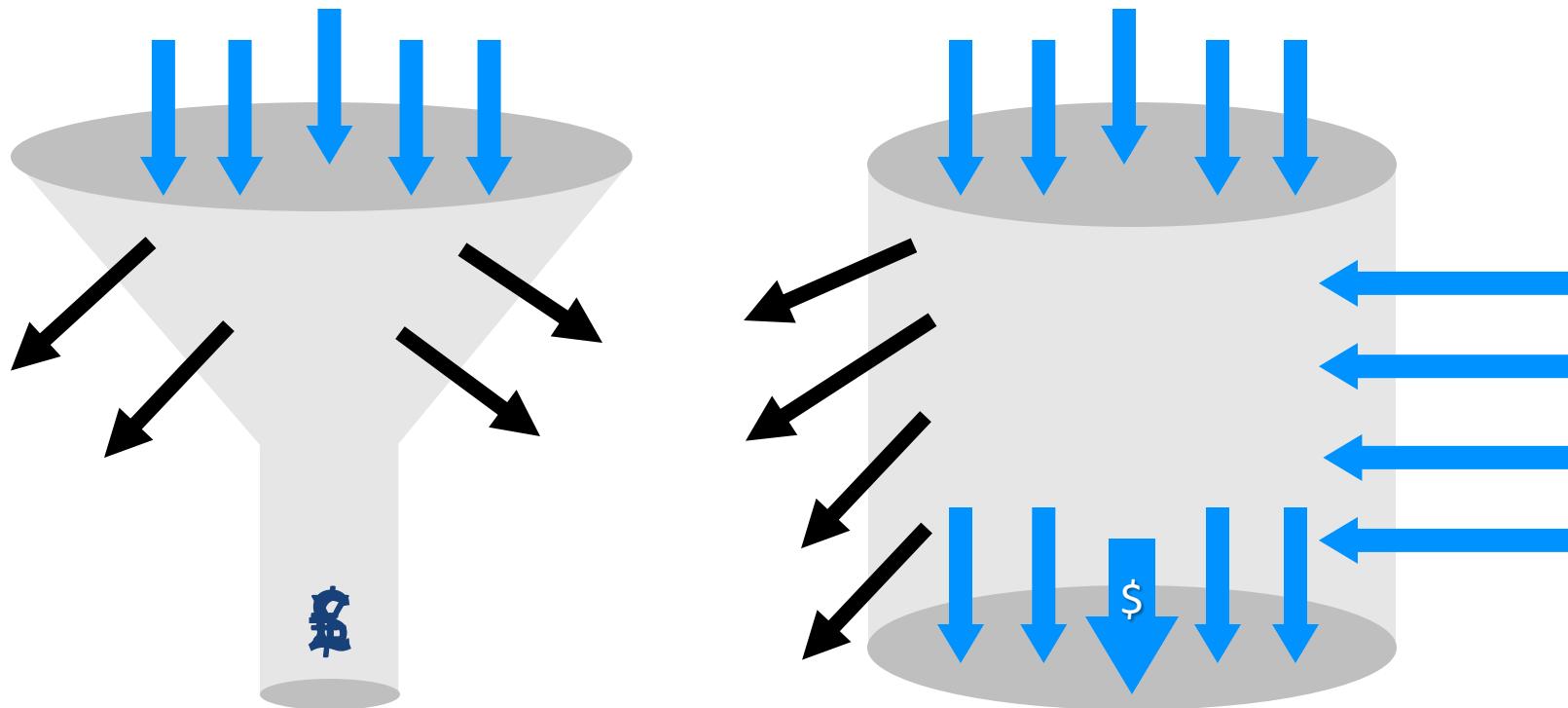
Táctica



# Sumo & Judo

Aceptar las peticiones de la otra parte  
– bajo nuestras condiciones

## Embudo vs Cilindro



# Disrupción e Incertidumbre



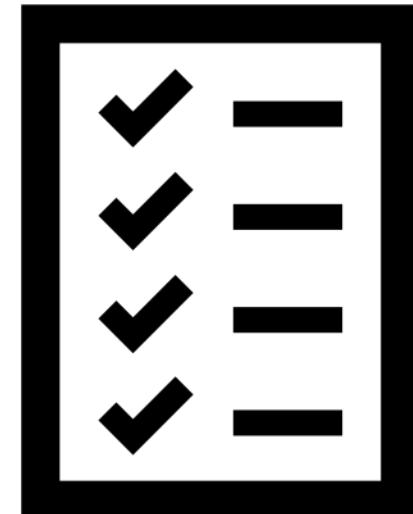
- Mantenga las opciones abiertas, no se quede con un solo proveedor o un solo cliente.
- Mantenga sus relaciones y su network.



- El negociador debe ser más curioso, preguntar más y suponer menos.



- Reduzca la magnitud del problema descomponiéndolo en elementos manejables.
- Trabaje fuertemente en los temas en que se pueden tener acuerdos.
- Técnica de abriendo puertas.



 Estrategia  
 Habilidad  
 Táctica

# Confianza e Incertidumbre



- No asuma nada, hay que probar todo.
- Hay que sacar la palabra “supuesto” de la preparación.



- Fomente la confianza, resaltando la relación del largo plazo que va más allá del período de incertidumbre.



- Piense en como darle al otro lo que quiere bajo sus condiciones – contrapropuestas JUDO.
- Si le rechazan las propuestas, pregunte ¿por qué? y asegúrese que le respondan. No de concesiones gratuitas.



Estrategia



Habilidad



Táctica

# Implementación e Incertidumbre



- Incorpore la opción de revisar o renegociar los acuerdos si estos resultan obsoletos por circunstancias disruptivas.



- Documentar los acuerdos y sea detallado para no distorsionar la implementación.
- Ser específico sobre lo que se acordó y genérico sobre posibles causas de renegociación.



- Tenga cláusulas que le permitan renegociar sus contratos cuando haya eventos catastróficos.
- Condicionar las ofertas Si tu...entonces yo...!



Estrategia



Habilidad



Táctica

## Conclusiones

- Los ciclos de incertidumbre siempre van a existir.
- Siete áreas para trabajar
  - Datos
  - Seguridad
  - Tiempo
  - Creatividad
  - Disrupción
  - Confianza (En los otros)
  - Implementación
- Trabajar desde la estrategia, la habilidad y la táctica.



# Scotwork Latinoamérica

Silvio Escudero  
Managing Director  
[Silvio.Escudero@scotwork.com](mailto:Silvio.Escudero@scotwork.com)

Bogotá (+57) 1 6585844  
CDMX (+52) 55 88511274

[www.scotwork.co](http://www.scotwork.co)  
[www.scotwork.mx](http://www.scotwork.mx)

Australia Belgium Brazil Canada China Colombia Czech Republic Denmark Finland France Germany Greece Hong Kong Hungary India India Ocean Indonesia Ireland Italy Japan Lithuania Mauritius Mexico Middle East Netherlands New Zealand Norway Poland Romania Russia Singapore Slovakia South Africa Spain Sweden Turkey Ukraine United Kingdom USA