

Las Cifras Básicas de la Negociación

El negociador promedio llega a la mesa mal preparado y por eso todo esfuerzo inteligente que usted haga para mejorar esta situación es bienvenido. Para entrar a una negociación es preciso preparar unos puntos o cifras básicas que ayudan a tener mayor claridad en la mesa de negociación.

Supongamos que usted es un vendedor y va a negociar el precio de su producto, que en su caso específico es negociable. Prepare las siguientes cifras básicas:

Cifra de apertura (A):

Es la cifra más alta que usted se atrevería a colocar en la mesa de negociación y para la cual tiene alguna justificación o argumento de soporte. Esta cifra le ayuda a usted a lograr metas más ambiciosas.

Cifra de retiro (R):

Es la cifra más baja que usted estaría dispuesto a aceptar. Por debajo de ésta no hay negocio. Esta cifra lo protege y le da claridad acerca de los acuerdos que puede aceptar o rechazar.

Cifra objetivo (O):

Es la cifra que usted espera lograr en la mesa y a la cual le va a apuntar.

Implicaciones de las cifras

Acerca de estas cifras y de sus diferentes proporciones tenemos los siguientes comentarios:

- Si la cifra de apertura es exageradamente alta, el comprador se desmotivará o se enfurecerá, dando como resultado la terminación o estancamiento de la negociación.
- Si la apertura es muy baja, la negociación será muy deficiente para usted.
- La distancia que hay entre las cifras de apertura y retiro se conoce como "room de negociación".
- Usted debe crearse el "room" apropiado para hacer una buena negociación.
- Si la cifra objetivo usted la coloca muy cerca de la de retiro, puede implicar esto que usted es pesimista o conformista y que quiere hacer un

acuerdo fácil para el comprador. Usted es un negociador suave que le teme a los conflictos y que además no reconoce lo que usted y su producto valen.

- Si objetivo está cerca de apertura, ocurre lo contrario y usted es un optimista que tiene un buen grado de ambición.
- Muchos negociadores llegan sin ninguna de estas cifras y otros sólo llegan con la de retiro.

El caso del comprador

Para el caso del comprador ocurre algo semejante y la única diferencia es que se cambia el orden de las cifras. La de apertura es la más baja que ofrecería con justificación, la de retiro es la más alta que estaría dispuesto a pagar y la objetivo es a donde aspira llegar.

La ZOPA

El vendedor podría aceptar cualquier precio que estuviese por encima de su cifra de retiro (Vr), mientras que el comprador aceptaría todo precio que estuviese por debajo de su cifra de retiro (Cr).

Quiere decir que la zona conformada entre las cifras de retiro de comprador y vendedor, es una zona en la cual el acuerdo es factible. A esa zona se le llama en negociación como ZOPA, nombre que es un acrónimo de (Z)one (O)f (P)ossible (A)greement en inglés, o (ZO)na de (P)osible (A)uerdo en español. Hay negociaciones en donde no hay ZOPA, pues lo máximo que daría el comprador es menor que lo mínimo que aceptaría el vendedor.

Usted normalmente sólo conoce un extremo de la ZOPA y debe esforzarse por conocer el otro extremo. No caiga en la trampa de anclarse en la cifra de retiro, pues "dejará dinero en la mesa". Valore lo que usted tiene, estime los beneficios que su contraparte recibirá de lo que usted le entrega y comparta esos beneficios. Sea un negociador inteligentemente ambicioso y no se deje influenciar tanto por los argumentos del otro.