

LAS CONCEPCIONES Y EL ACUERDO

CONCESIÓN

En una negociación una **concesión** es el acto de ceder, total o parcialmente, en alguno de los puntos discutidos, con el objetivo de avanzar hacia un acuerdo. No se trata de “perder”, sino de **ajustar posiciones** para alcanzar un beneficio mutuo o evitar un estancamiento.

Las concesiones deben ser **estratégicas**: bien pensadas, equilibradas y entregadas con intención. Ceder en lo correcto, en el momento justo y de la manera adecuada puede generar confianza, mejorar la relación y abrir camino a un cierre exitoso.

Algunas características de una concesión efectiva son:

- Está planificada con antelación.
- Aporta valor a la otra parte sin comprometer los intereses esenciales propios.
- Va acompañada de una contraprestación (algo a cambio).
- Se comunica de forma clara, positiva y con límites definidos.

Existen varios tipos de concesiones, entre ellos:

Tipo	Ejemplo
Económicas	Reducción de precio, mejora en condiciones de pago.
Operativas	Cambios en plazos, entregas parciales, flexibilidad en tiempos.
Relacionales	Prioridad en atención futura, acceso a mejores condiciones en futuros acuerdos.
Simbólicas	Reconocimiento, exclusividad limitada, derechos de uso del nombre o marca.

Reglas básicas para hacer concesiones:

1. Nunca cedas sin pedir algo a cambio.
2. Hazlo de forma progresiva: empieza con lo menos valioso para ti.
3. Hazlo parecer significativo: incluso si no lo es, comunica el valor que representa para ti.
4. No te apresures: ceder demasiado rápido puede debilitar tu posición.
5. Anota cada concesión mutua durante la negociación.

ACUERDO

El acuerdo es la fase final del proceso, en la que se consolidan por escrito (o de forma verbal si es informal) las decisiones tomadas. No siempre es necesario que ambas partes obtengan exactamente lo que querían, pero sí que se sientan satisfechas con lo logrado.

Características de un buen acuerdo:

- Refleja los intereses de ambas partes.
- Está redactado de forma clara, específica y verificable.
- Define los compromisos, plazos y condiciones.
- Incluye mecanismos de seguimiento o revisión (si aplica).
- Preserva la relación a largo plazo.

Ejemplo práctico:

Contexto: Una empresa negocia con un proveedor de software.

- Proveedor: Pide un contrato de 2 años y pago anual adelantado.
- Empresa compradora: Solo puede comprometerse por 1 año y desea pagar trimestralmente.

Resultado:

- El proveedor cede y acepta un contrato inicial de 1 año.
- La empresa concede al pagar el 60% del contrato al inicio y el 40% en el tercer trimestre.
- Se firma un acuerdo que incluye una cláusula de renovación automática con condiciones revisables.

Referencias:

Ury, W. (2016). El poder de un NO positivo: Cómo decir no y aun así llegar a acuerdos. Editorial Urano.