

ENCADENAMIENTO ESTRATÉGICO

El concepto de **encadenamiento estratégico** se utiliza comúnmente en **negociación**, teoría de juegos y estrategia empresarial, y se refiere a una **secuencia planificada de acciones o decisiones** que están diseñadas para generar una ventaja, anticipar reacciones de la otra parte, o conducir hacia un resultado deseado.

Es una táctica en la que una parte planifica movimientos futuros en función de cómo espera que reaccione la otra parte. Estos movimientos están encadenados, es decir, cada decisión afecta la siguiente y condiciona el comportamiento de los demás actores involucrados en la negociación o conflicto.

Los objetivos del encadenamiento estratégico son:

- Anticipar y modelar reacciones de la otra parte.
- Establecer un camino estratégico desde la primera decisión.
- Aumentar la credibilidad de las amenazas o promesas.
- Evitar errores tácticos a corto plazo que dañen objetivos de largo plazo.

Algunos ejemplos de encadenamiento estratégico en negociación son:

- **Compromisos creíbles:** Un negociador se compromete públicamente a no aceptar menos de cierto monto. Eso limita su margen de maniobra, pero aumenta su poder si la otra parte lo cree.
- **Acción condicionada:** “Si tú haces A, entonces yo haré B.” Esto muestra claridad en las consecuencias y reduce la incertidumbre.

- **Secuencia de concesiones:** Planeas tus concesiones de forma que cada una te acerque a tu objetivo, y nunca te aleje de tu línea de fondo. Los haces en momentos estratégicos, no aleatoriamente.

El encadenamiento estratégico está basado en conceptos de la teoría de juegos, especialmente en juegos secuenciales, donde el **orden de los movimientos importa**. El jugador que se mueve primero puede “anclar” la estrategia de los que siguen si planea bien sus acciones.

Referencias:

Dixit, A., & Nalebuff, B. (2010). La estrategia: Guía para tomar decisiones en la vida, la empresa y los negocios. Antoni Bosch Editor.