

ESTRATÉGIAS DE NEGOCIACIÓN

La negociación estratégica en compras busca lograr **acuerdos beneficiosos** para ambas partes, considerando no solo el precio, sino todas las variables que influyen en el costo total de propiedad y en la estabilidad operativa. En este contexto, la preparación es esencial: conocer el mercado, las capacidades del proveedor y los costos logísticos asociados permite plantear negociaciones más sólidas (Christopher, 2016).

El proceso de negociación incluye elementos como términos de entrega, plazos de pago, penalizaciones por incumplimiento, niveles de inventario, soporte técnico y condiciones logísticas. Cada una de estas variables puede influir en el desempeño operativo y en los costos totales del suministro. La negociación debe orientarse hacia acuerdos sostenibles que reduzcan riesgos y estabilicen la operación (Monczka et al., 2020).

Uno de los enfoques más utilizados es la **negociación basada en intereses**, que promueve acuerdos de mutuo beneficio y relaciones colaborativas. Este enfoque es especialmente útil en categorías estratégicas donde la continuidad del suministro depende de pocos proveedores. Una **negociación colaborativa** puede generar mejoras en calidad, servicio e innovación.

Por otro lado, la **negociación competitiva** sigue siendo útil en categorías donde existen múltiples alternativas de abastecimiento. Sin embargo, este enfoque debe realizarse con cautela para evitar seleccionar proveedores basados únicamente en precio, lo cual puede generar costos ocultos derivados de retrasos, baja calidad o incumplimientos (Kenton, 2023).

Una estrategia de negociación sólida equilibra el corto y largo plazo, busca minimizar la variabilidad logística y construye relaciones que aporten estabilidad y valor a la cadena de suministro.

Referencia:

Christopher, M. (2016). Logistics & Supply Chain Management (5th ed.). Estados Unidos. Pearson.

Kenton, W. (2023). Total Cost of Ownership (TCO). Investopedia. Recuperado de:

<https://www.investopedia.com/terms/t/totalcostofownership.asp>

Monczka, R. M., Handfield, R. B., Giunipero, L. C., & Patterson, J. L. (2020). Purchasing and Supply Chain Management. (7th ed.). Estados Unidos. Cengage Learning.