

ACTIVIDAD PRÁCTICA

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



NEGOCIACIÓN EN CAMPAMENTO MINERO

DECISIÓN CRÍTICA

💡 Objetivo: Reflexionar sobre cómo aplicar estrategias de **negociación y comunicación efectiva** en un contexto minero realista.



SITUACIÓN HIPOTÉTICA

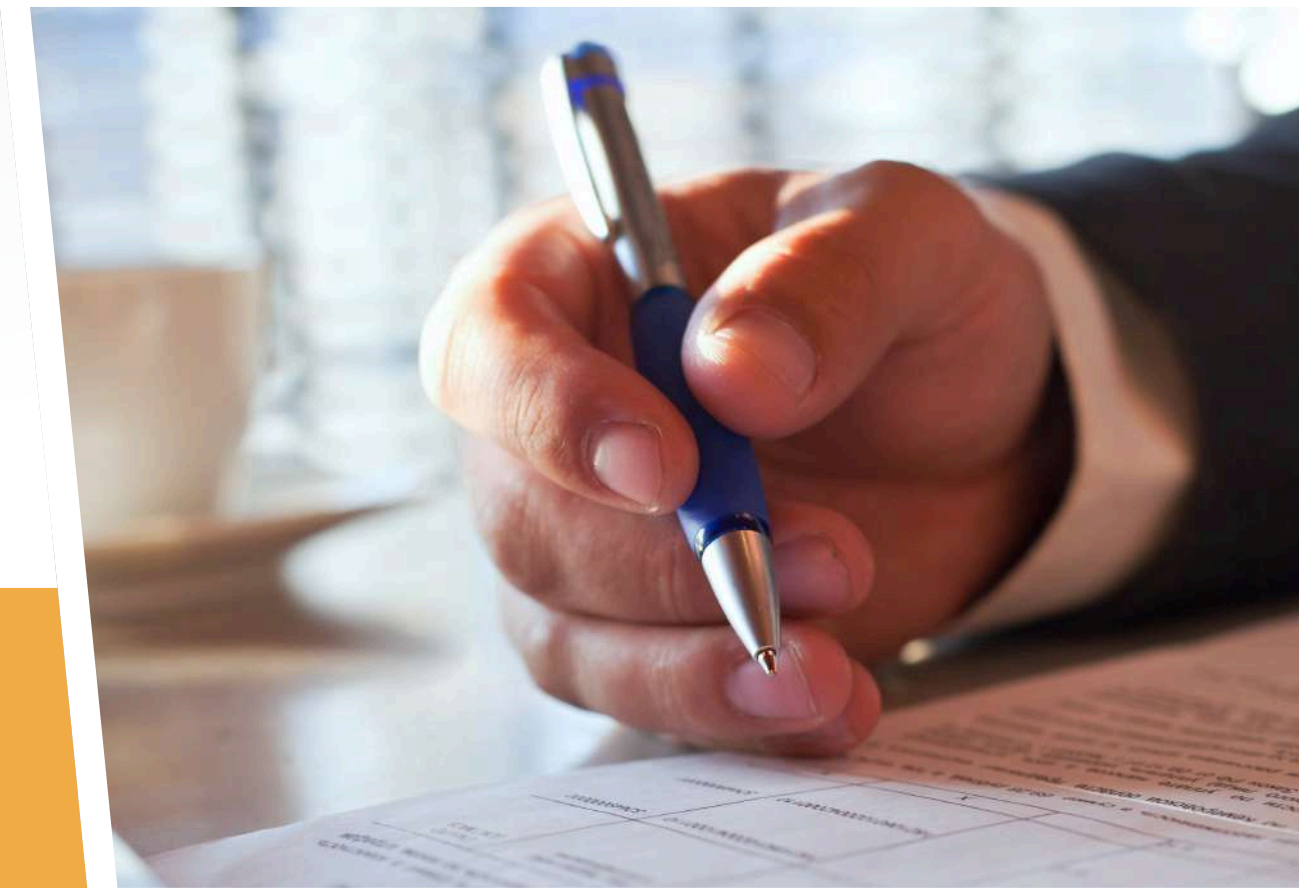
Eres el **Supervisor de Servicios Generales** en un campamento minero. Esta mañana recibiste un **correo urgente** del proveedor de transporte:

🚨 Amenazan con **suspender el servicio de buses en 48 horas** debido a una deuda acumulada de la minera.

El problema es que, si suspenden el transporte, **300 trabajadores** no podrán llegar a sus turnos, lo que podría causar una paralización parcial de las operaciones y pérdidas económicas.

Contactaste a la gerencia, y te informaron que el pago sí se realizará, pero solo dentro de siete días debido a retrasos administrativos.

Ahora te toca negociar con el proveedor para evitar la suspensión del servicio.





OPCIONES DE RESPUESTA

A.- ESTRATEGIA DE PRESIÓN Y COMPETENCIA

- Contactas a **otras empresas de transporte** y les pides una cotización rápida.
- A la vez, le informas al proveedor actual que, **si suspenden el servicio**, contratarás a otra empresa de inmediato.
- Además, exiges que continúen operando mientras exploras otras opciones.
- Beneficio: Podrías obtener un **mejor contrato en el futuro**.
- Riesgo: Podrías perder la relación con un proveedor clave y no encontrar un reemplazo en 48 horas.



B.- ESTRATEGIA DE COMPROMISO CON GARANTÍA DE PAGO

- Explicas al proveedor la situación de la minera, asegurando que el pago se realizará en 7 días.
- Para dar confianza, le propones firmar un **acuerdo formal** donde la minera reconoce la deuda y promete un **pago con intereses** por el retraso.
- Además, sugieres que la minera libere un **pago parcial** inmediato como muestra de compromiso.
- **Beneficio:** El proveedor sigue operando con la confianza de un pago garantizado.
- **Riesgo:** Si la minera no cumple en 7 días, la relación con el proveedor se deteriora.



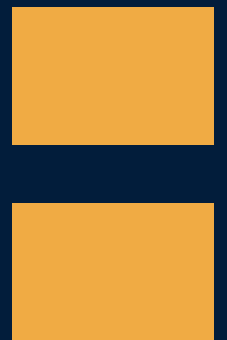
C.- ESTRATEGIA DE CONCESIÓN NEGOCIADA

- Propones al proveedor que **reduzca la flota en un 30%** durante la próxima semana en lugar de suspender totalmente el servicio.
- De esta forma, algunos turnos podrían ser cubiertos por turnos extendidos o traslados compartidos.
- **Beneficio:** No se interrumpe totalmente el servicio y la minera sigue operando.
- **Riesgo:** El proveedor podría considerar esta opción insuficiente y aún así suspender el servicio.



D.- ESTRATEGIA DE INTERVENCIÓN GENERAL

- Solicitas una **reunión inmediata** entre el proveedor y la gerencia de la minera.
- Sugieres que el proveedor reciba un **pago adelantado** directamente desde el presupuesto de otra área.
- Si la gerencia no puede liberar dinero, propones que el proveedor busque financiamiento bancario con una carta de compromiso de pago de la minera.
- **Beneficio:** Respaldo de la gerencia en la negociación, mostrando compromiso institucional.
- **Riesgo:** La decisión depende completamente de la gerencia y no tienes control sobre el resultado.



DESARROLLO (15 - 20 MINUTOS)

1 CADA PARTICIPANTE ELIGE UNA OPCIÓN Y JUSTIFICA SU DECISIÓN.

 **Preguntas para guiar el análisis:**

- ¿Por qué elegiste esta estrategia?
- ¿Cuáles son sus ventajas y riesgos?
- ¿Cómo influyen las emociones en la negociación?

2 DISCUSIÓN GRUPAL

- ¿Qué opción consideran la más efectiva en este contexto?
- ¿Hay estrategias que puedan combinarse para obtener un mejor resultado?
- ¿Qué habilidades de negociación y comunicación efectiva se requieren para cada opción?

SELECCIÓN DE ALTERNATIVA

✓ La opción B (compromiso con garantía de pago) suele ser la más efectiva, ya que:

- ✓ Mantiene la relación con el proveedor.
- ✓ Asegura la continuidad del servicio sin grandes pérdidas.
- ✓ Fortalece la confianza y credibilidad de la minera.



CONSIDERAR SIEMPRE...

- ✓ Una negociación efectiva requiere empatía, flexibilidad y visión a largo plazo.
- ✓ No siempre la mejor opción es la más agresiva o la más pasiva, sino aquella que minimiza riesgos y fortalece relaciones.

