

# INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

## La negociación BATNA

---

### **La negociación BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement, o en español MAAN: Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado)**

La negociación BATNA está diseñada para aplicarse si no se logran los acuerdos en el proceso de negociación. Su objetivo es descubrir la mejor alternativa para el negociador, mejorar la propuesta y asegurarse de poder aplicarla, por lo cual, antes de cada negociación importante, es necesario ponerse en el supuesto de lo que ocurriría si no se logra llegar a acuerdos y determinar con anticipación cuál es la mejor alternativa a un acuerdo negociado.

El BATNA no es algo que se deba mencionar expresamente en medio de la negociación, por el contrario, se trata de la mejor alternativa que el negociador debe conservar para ganar poder en medio del proceso.

### **Tips para aplicar tu BATNA en medio de una negociación**

#### **No reveles el BATNA cuando es débil**

Aunque no se trata de jugar o mentir en el proceso de negociación, se debe evitar exponer un BATNA débil, pues se corre el riesgo de demostrar desesperación y puede quedar al descubierto que la mejor alternativa no es tan buena. De igual manera, es importante no mostrar prisa, porque se revelará la debilidad del BATNA y la contraparte asumirá que el negociador está apresurado por lograr un acuerdo.

Por ejemplo, un negociador tiene la necesidad de acceder a un crédito bancario. En medio de la negociación el operador intenta conocer cuál es el trabajo del solicitante, de qué forma obtiene sus ingresos, cómo es el comportamiento de su negocio, a lo que además de brindar las respuestas el negociador debe agregar por qué tiene la necesidad de tomar el crédito. Por su parte, el operador conoce que va a competir con otros bancos, pero si el negociador está desesperado, angustiado y apresurado por cerrar el acuerdo, el asesor va a notar estas emociones, las interpretará como miedo y entenderá que el cliente no tiene otro banco ni muchas opciones que lo beneficien, tomando así la ventaja en la negociación a partir de ese momento.

Algunas alternativas que se podrían preparar previamente para superar esta negociación, son contactar otros bancos, inversores o personas que presten dinero, debido a que son opciones con las que el banco difícilmente pueda competir.

# INTRODUCCIÓN A LA NEGOCIACIÓN

## La negociación BATNA

---

### No presumas sobre tu BATNA

Cuando el negociador alardea mucho sobre su BATNA, puede parecer amenazante. Por lo cual, si alguien pregunta directamente, cuáles son las alternativas si no se logra el acuerdo, se debe responder: “Estamos trabajando en varias alternativas”. Aunque no se debe mentir con el BATNA, porque al generarse conversaciones dependientes de este se pueden cometer errores de coherencia, sí se debe preparar y estudiar previamente. Al decir que se están estudiando otras opciones se produce una sensación neutral en la contraparte.

En el ejemplo del crédito del banco, el operario intentará conocer cuál es la competencia para sus propuestas y puede preguntar directamente cuáles son las alternativas que tiene el negociador además de las que él puede ofrecer, si el cliente da a conocer las opciones que tiene para superar su necesidad financiera, puede ser catalogado como amenazante o arrogante, perjudicando el proceso de negociación. En cambio, si el negociador indica que estudia otras alternativas sin ofrecer más detalles, dejará al operario en una zona imparcial y con poca oportunidad de profundizar en el tema.

### No reveles tu BATNA muy pronto

Se ha mencionado que establecer el BATNA requiere de una preparación previa, sin embargo, esos conocimientos no deben ser expresados al inicio de la negociación. Por el contrario, se debe tratar de conservar esta información con la finalidad de crear valor, pues al momento de revelar el BATNA, se genera un movimiento hacia la competitividad en el proceso, en vez de propiciar una negociación cooperativa.

Continuando con el ejemplo: si al iniciar la negociación con el asesor del banco, el negociador revela que tiene la oferta de otro banco, el operario se quedará sin oportunidad de explicar las opciones que tenía para ofrecerle, se pueden perder nuevas alternativas y planes que el banco podría disponer para el crédito que necesita, es decir, se está saltando la creación del valor propio de una negociación, anulando el proceso de comprender a la contraparte, sus intereses, necesidades y lo conveniente o no, de llegar a un acuerdo con esa persona.