

# Tips de un negociador

Con Guillermo Malpica



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Encuentra el episodio completo en:



# No existe el concepto de 'demasiada' información. De nada.

- **Guillermo Malpica**

#1



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



# La estrategia de "tirarse al suelo", naniwabushi en japonés, está en el otro extremo de la estrategia de "tirano inflexible".

## #2



Ambas buscan irse al extremo de posiciones defensivas y ofensivas para aterrizar más hacia su lado de la cancha.

- **Guillermo Malpica**

**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



Según "The Japanese Negotiator", naniwabushi (balada del siglo XVI) consiste en: descripción de un contexto; dificultades en el camino; y terribles efectos de seguir por ese rumbo. Es un "me estás matando al pedirme esto".  
**Pone la carga emocional en el receptor.**

- Guillermo Malpica

#3



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Al otro extremo del naniwabushi: una parte es muy poderosa y pide todo y más.**

**Pido 150 y amenaza para tener el 100.**

Sin estrategia de la otra parte, puede acabar en imposición. Pero sentarse a la mesa indica que también necesita algo y eso hace posible negociar.

**#4**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

**- Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Los negociadores que valoran la integridad personal son capaces de actuar consistentemente, usando intencionalmente un conjunto de valores personales que pueden explicar y defender ante otros, si es necesario.**

De "Bargaining for Advantage"  
- G. Richard Shell.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



#5



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

**Las negociaciones con personas del Medio Oriente privilegian las reuniones presenciales y la construcción de confianza a nivel personal antes de avanzar en lo técnico.**

**Hay un respeto a la palabra y no se recibe bien expresar el desacuerdo abiertamente.**

**#6**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Un "no" en una negociación puede significar muchas cosas, pero casi nunca significa el final de la negociación.**

**#7**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





**En una negociación,  
solo se puede saber  
cuándo se puede  
estirar la liga un poco  
más sin romperla  
cuando se tiene:**

**#8**



La mayor cantidad de información

Se conoce a la contraparte

Y se sabe leer el juego

- **Guillermo  
Malpica**

**Más de 20 años de  
negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:

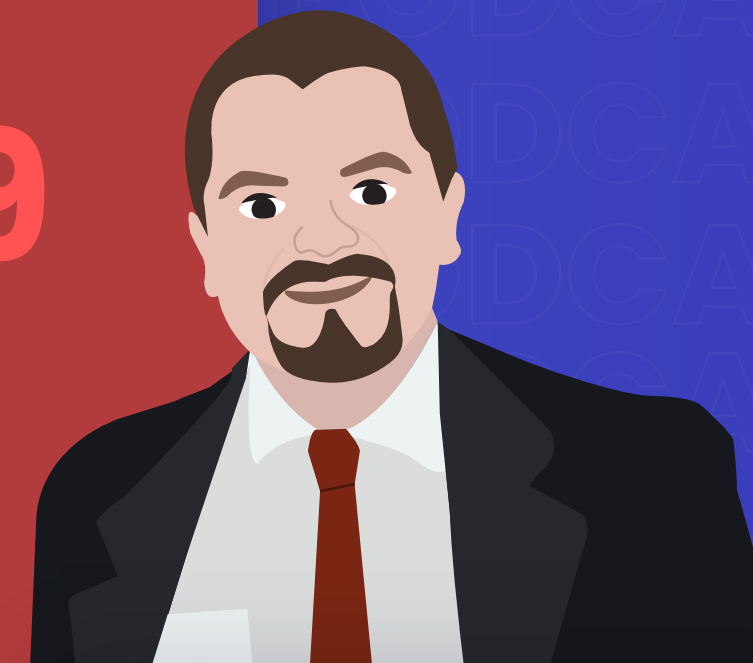


# La empatía como en toda relación humana, juega un papel central en la negociación como juego cooperativo.

Ayuda a entender la necesidad del otro y encontrar caminos viables donde las partes ganan y "venden" lo ganado.

Ayuda en el proceso de "salvar cara".

# #9



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



# Saber salir.

Así como la empatía ayuda a llegar a un resultado en el que las partes "salven cara", es posible diseñar estrategias que nos den una salida en caso de no acuerdo.

Una propuesta con matices o alternativas posibles en lugar de callejones sin salida.

## #10



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

- **Guillermo Malpica**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



# Pedir no empobrece.

Pedir algo que sabemos que no se nos puede conceder ayuda en una negociación a crear una sensación de deuda en el otro.

Quien más veces ha dicho "no" siente en un momento presión por decir un "sí".

**Además, el "no" ya se tiene por default.**

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



#11



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

¿Les ha pasado que preparan una estrategia para lograr algo y acaban recibiendo más de lo esperado antes de empezar a hablar?

La pausa, voluntaria de preferencia, puede comunicar la necesidad de estar esperando más.

**Bajar las cartas oportunamente es una virtud.**

#12



- Guillermo Malpica

**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**El contacto personal con la contraparte en una negociación es esencial para entender las principales sensibilidades e identificar las verdaderas líneas rojas.**

**Muchas veces se resuelve más en un café o con una cerveza que en la mesa formal.**

**- Guillermo Malpica**

**#13**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



En una negociación, la contraparte solo es un jugador a considerar, entre varios:

**El entorno, posibles jugadores temporales a favor o en contra, el respaldo propio y ajeno a las posiciones y, muy importante, el tiempo.**

- **Guillermo Malpica**

**#14**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Partir el problema en varias partes con distinto grado de complejidad y atacar en el momento adecuado las fáciles de resolver ayuda a destrabar posiciones muy separadas.**

**El momento adecuado es cuando sirve para impulsar o mantener el impulso de la negociación.**

**- Guillermo Malpica**

**#15**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





**Al presentar una propuesta en una negociación es tan importante el modo y el momento como la propuesta misma.**

Referirse a la manera en que resuelve la necesidad del otro y de preferencia ver la reacción inmediata de la misma antes de dar tiempo para analizarla.

- **Guillermo Malpica**

#16



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Sugiero empezar una negociación estableciendo el encuadre, los procedimientos, aclarando el objetivo, de alguna manera compartiendo expectativas.**

**La puesta en común evita malos entendidos, retrabajo y frustración. Prepara la pista para aterrizar acuerdos.**

**- Guillermo Malpica**

**#17**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Una propuesta tiene que pasar la "prueba de la risa", ser tomada en serio, ser creíble.**

**A mayor conocimiento del otro, mejor calculada la ambición y menor riesgo de reventar la negociación. Dos desconocidos tienden a inflar de más sus propuestas de salida.**

**- Guillermo Malpica**

**#18**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Sugiero documentar los avances y resultados de las negociaciones.**

**Capturar la intención detrás de las propuestas, la evolución de las posiciones y los acuerdos, permite aclarar la implementación y seguimiento y no dejarlos a la memoria o a interpretación.**

**- Guillermo Malpica**

**#19**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**La prisa, el miedo, la poca preparación y el desinterés se "huelen".**

**Los tres primeros juegan en contra de quien los lleva a la mesa de negociación, por mucho que se quieran ocultar. El 3 y el 4 retrasan o bloquean el acuerdo.**

**Los 4 impiden un acuerdo duradero.**

**- Guillermo Malpica**

**#20**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:

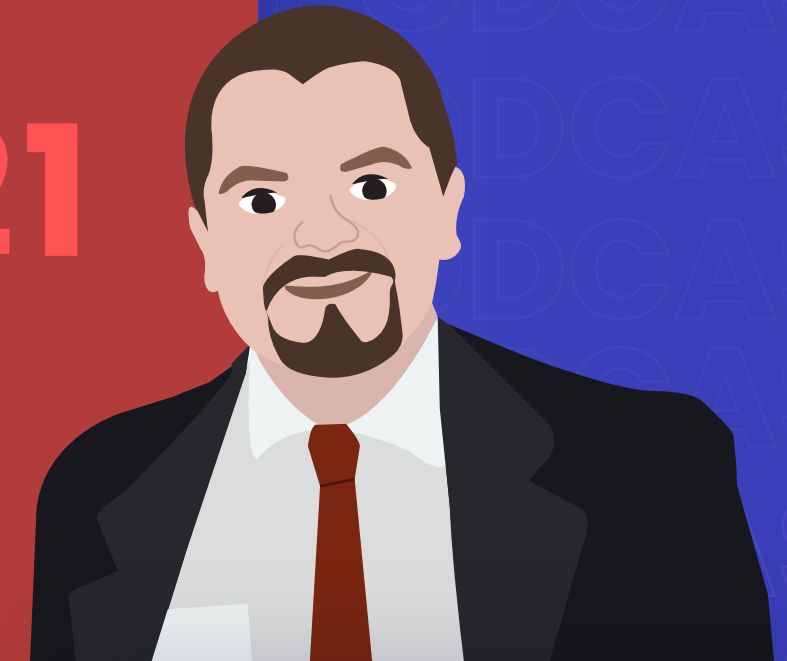


**No coincido con quien dice que nunca hay que levantarse de la mesa.**

**#21**

**Creo que es muy válido si es intencional, para dar un mensaje o crear una situación, y que es honesto si la única alternativa es el no acuerdo. Nunca hacerlo por impulso, en eso de acuerdo.**

**- Guillermo Malpica**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



En un intercambio de concesiones, deja explícita la condicionalidad y asegura que se acuerde hasta que refleje una percepción de balance entre las Partes.

Esto, para evitar que una Parte se "embolsille" tu concesión y pida más o no haga su parte.

- **Guillermo Malpica**

#22



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:

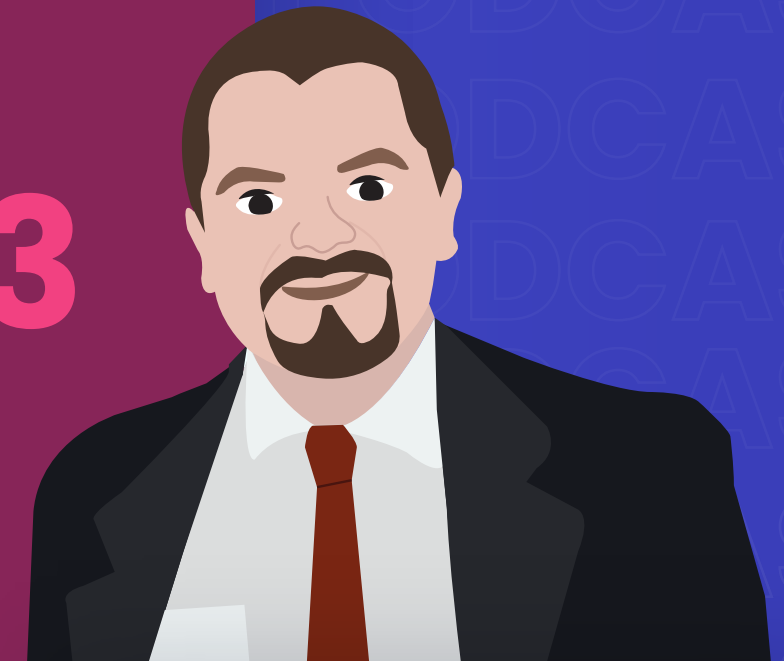


**En una negociación con varios niveles de decisión evita ir al nivel superior hasta que se hayan agotado todas las alternativas previas.**

**"Quemar instancias" es lo contrario. Es ver un callejón que parece sin salida y meter a todo el equipo ahí antes de explorar.**

**- Guillermo Malpica**

**#23**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:





En negociaciones entre gobiernos, además de la contraparte, hay un trabajo constante de coordinación/negociación con dependencias que apoyan técnicamente, con la industria y el Congreso.

Hay que abrir la cancha, pero seguir controlando el balón y la estrategia.

- Guillermo Malpica

#24



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



Si el tiempo está de nuestro lado, no cedamos esa ventaja. Dejar un tema complicado para una negociación futura en aras de cerrar ahora solo ayuda al que tiene prisa.

No hay ningún incentivo para retomar esa discusión si la presión por un resultado ya pasó.

- **Guillermo Malpica**

#25



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



## La forma es fondo. Los mensajes que las formas transmiten son poderosos:

Qué hacemos al llegar al lugar de la negociación, el acercamiento a la contraparte en los breaks, los lugares en la mesa, el manejo de los horarios. Lo que se omite. Todo comunica.

- Guillermo Malpica

# #26



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**El análisis simplista, la discusión desde la ideología y las contradicciones en las posiciones complican la negociación, aunque dicen mucho de quien los lleva a la mesa.**

**El acuerdo se logra con el detalle, con un análisis serio, con consistencia y ética.**

**- Guillermo Malpica**

**#27**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**Si estás contento, enojado, triste,  
preocupado, súbelo a tu "face",  
pero no a tu FB.**

**#28**

**Que tu cara diga lo que tu boca  
expresa para que los mensajes  
que la gente recibe de tí verbal y  
no verbalmente sean consistentes.**

**- Guillermo Malpica**



**Más de 20 años de  
negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



**No podemos decir que nos fue bien en un maratón porque nos dieron nuestro número y nos dejaron correr. Eso está dado.**

**Tampoco podemos decir que nos fue bien en una negociación porque nos trataron con respeto. No es una concesión, es un derecho. Un no negociable.**

**- Guillermo Malpica**

**#29**



**Más de 20 años de negociador.**

Fue parte del equipo negociador de los tratados más importantes para México como el TLCAN y TLCUEM.

Para conocer más tips, escucha el episodio completo en:



# HAGAMOS UN TRUEQUE



12 MESES • 205 TRUEQUES • +100 CONFERENCISTAS • 61,781 PARTICIPANTES • 281 HORAS DE TRANSMISIÓN • 11 PAÍSES

1<sup>ER</sup> ANIVERSARIO

HAGAMOS UN TRUEQUE

2,373,731 IMPRESIONES EN REDES SOCIALES

**Gracias** por darnos una hora de tu tiempo durante un año consecutivo, sin ti este sueño no sería realidad.

Este año seguiremos trabajando para llegar a más personas interesadas en aprender más sobre el debido cumplimiento en comercio exterior, fiscal y aduanas... con un toque humano.

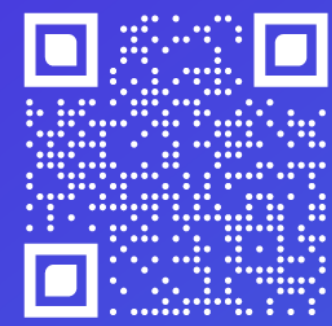
[www.tlcmagazinemexico.com.mx](http://www.tlcmagazinemexico.com.mx)

TLC MAGAZINE MÉXICO



# HAGAMOS UN TRUEQUE

PODCAST DE TLC MAGAZINE MÉXICO



Escúchanos en:

