



Dirección Estratégica

Estrategias ganadoras para negociar en equipo

Por **Kandarp Mehta** y **Guido Stein**

Negociar en equipo puede parecer más complejo que hacerlo en solitario, pero la evidencia es clara: los acuerdos suelen ser mejores cuando se negocia en grupo. De hecho, una investigación liderada por [Leigh Thompson](#) (Universidad Northwestern) demuestra que basta con que una de las partes esté representada por un equipo para que ambas consigan resultados superiores.

¿Qué hace que negociar en equipo sea más eficaz?

- Por un lado, permite reunir y contrastar más información, al combinar distintas perspectivas.
- Por otro, ofrece mayor versatilidad táctica: desde el clásico juego del “poli bueno, poli malo” hasta estrategias más sutiles y coordinadas.

Sin embargo, no todo son ventajas. Negociar en equipo introduce cinco desafíos clave:

RETO 1. COORDINACIÓN INTERNA

Los conflictos personales o de enfoque pueden erosionar la cohesión del grupo. Dos buenas prácticas ayudan a prevenirlo: seleccionar con criterio la composición del equipo —a menudo, la diversidad suma— y realizar una preparación previa para alinear objetivos y prioridades.

RETO 2. CONTROL DEL PROCESO

Para evitar perder tiempo y foco, conviene asignar temas y roles concretos a cada integrante, así como nombrar a un líder que coordine y mantenga la visión de conjunto.

RETO 3. PREPARACIÓN CONJUNTA

No basta con que cada miembro se prepare por su cuenta: es clave compartir análisis y puntos de vista.

¿Qué quiere cada parte? ¿Qué opciones hay sobre la mesa? Solo así se logra una estrategia coherente y una negociación ágil.

RETO 4. GESTIÓN DE RECESOS

Lejos de mostrar debilidad, las pausas bien gestionadas refuerzan la estrategia: permiten evaluar el avance y ajustar el rumbo. Eso sí, conviene anticiparlas y recapitular lo acordado antes de hacer un alto.

RETO 5. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Los desacuerdos internos son casi inevitables. Establecer un sistema de resolución con antelación y de forma consensuada ayuda a mantener la unidad. Si la tensión sube, un receso bien gestionado puede ser justo lo que el equipo necesita para recomponerse.

Negociar en equipo exige más preparación, pero ofrece mayores oportunidades para crear valor. Con las estrategias adecuadas, el resultado puede ser mucho más que la suma de las partes.

Fuente: [“Negotiating in a Team”](#) (NEGN-2-E), nota técnica de Kandarp Mehta y Guido Stein, está disponible en [IESE Publishing](#).

“
Negociar en
equipo tiene
ventajas, pero
también plantea
retos. Estas
estrategias te
ayudarán a
superarlos para
negociar de forma
más eficaz.”

”

PROFESORES CITADOS

Kandarp Mehta es profesor asociado en el departamento de Iniciativa Emprendedora y en la Unidad Docente de Negociación. Es doctor en Dirección de Empresas por el IESE Business School, Universidad de Navarra y forma parte del departamento de Iniciativa Emprendedora de la escuela.

Guido Stein es profesor ordinario en el departamento de Dirección de Personas en las Organizaciones y director de la Unidad de Negociación. Es socio de Inicia Corporate (M&A y Corporate Finance).