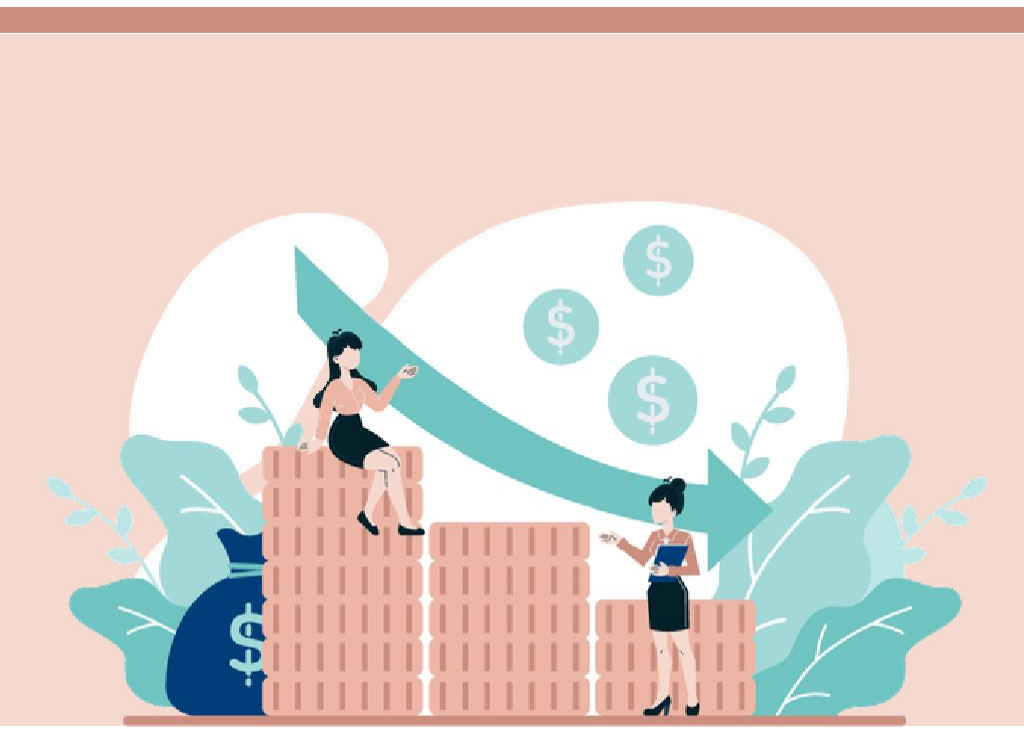
Scotwork®
since 1975

El reajuste de precios

Cómo negociar acuerdos de precios cuando los costes y la demanda cambian constantemente



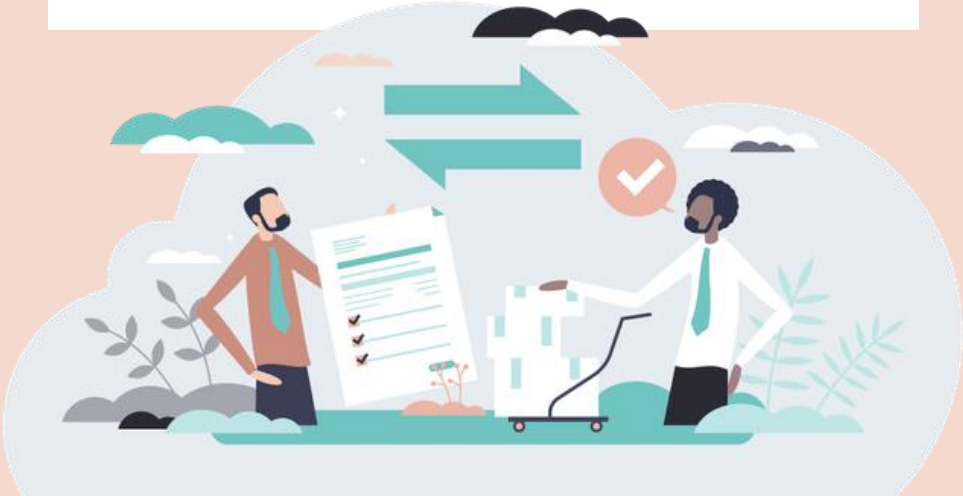
© Scotwork 2026

Acordar un precio en tiempos de incertidumbre

Necesitamos acordar un precio para los próximos meses, pero los costes o la demanda de los clientes podrían cambiar mucho antes de esa fecha.

Quizá un proveedor te ofrezca un aumento menor a cambio de pedidos que aún no puedes garantizar. O quizá un cliente quiera que mantengas el precio sin que ello le impida cambiar de planes.
Cualquiera de estos acuerdos podría hacer que acabaras pagando por existencias que no necesitas o suministrando a un precio que ya no cubre tus costes.

Esta guía ayuda a compradores y vendedores a decidir por cuánto tiempo comprometerse, qué pedir a cambio y cómo gestionar los cambios una vez acordado el precio.



Descubre lo que vale la certeza

Pregunta a la otra parte qué compromiso le resultaría más útil. Es posible que un proveedor valore más un calendario de pedidos fiable que un precio más alto. Un cliente podría estar dispuesto a pagar más para mantener un precio fijo durante el lanzamiento de un producto.

Comprueba cuánto te costaría ese compromiso y qué valor tiene para ellos antes de hacer una propuesta. Si tu equipo puede asumir un compromiso de tres meses, podrías proponer:

«Si mantienes el precio propuesto durante tres meses, nos comprometemos a respetar las cantidades de este calendario de entregas».

El proveedor obtiene pedidos confirmados, mientras que el comprador consigue un precio fijo durante un periodo que puede planificar. Pide una respuesta; si la propuesta es rechazada, averigua por qué antes de modificarla.



Establece un objetivo claro para la revisión de precios

«Lo revisaremos dentro de tres meses» deja muchas cuestiones sin resolver. Una de las partes puede esperar una reducción; la otra, simplemente, una conversación. Si la revisión forma parte de tu acuerdo, acordad lo siguiente:

- Qué la desencadena: una fecha o un cambio cuantificable con respecto a un punto de partida acordado.
- Qué ocurre a continuación: un debate o un ajuste específico ya acordado.
- Hasta dónde llega: qué precios o compromisos pueden cambiar, y cuáles son los límites.
- Qué se aplica mientras tanto: las condiciones que siguen vigentes si se tarda en alcanzar un nuevo acuerdo.

Cuando los precios se basen en un indicador de costes acordado, especifica cómo les afectarán tanto las subidas como las bajadas.

.



Revisa a qué te comprometes antes de firmar

Vuelve a ese compromiso de pedido de tres meses. Si las ventas se ralentizan, ¿podría el comprador seguir utilizando o almacenando todo lo que se ha comprometido a comprar? ¿Podría el proveedor seguir permitiéndose suministrar a ese precio si sus propios costes aumentaran?

Analiza esas consecuencias con tus compañeros antes de proponer el acuerdo. Averigua qué compromisos necesitan aprobación y cuáles son tus límites.

Antes de cerrar el trato, entrega las condiciones por escrito a un compañero que no haya estado presente en la reunión. ¿Es capaz de explicar qué hará cada parte, en qué plazo y qué ocurre si cambian las condiciones?

Aclara cualquier duda entre todos antes de firmar y, a continuación, comparte el acuerdo con las personas que se encargarán de llevarlo a cabo.



Prepárate para tu próxima negociación sobre precios

Practica cómo elaborar propuestas y negociar concesiones con el curso ANS de Scotwork. Los casos prácticos y los comentarios de los consultores te ayudarán a identificar en qué aspectos puedes mejorar.

Habla con tu equipo local de Scotwork sobre la formación para tus compradores, vendedores y directores comerciales.

