

Negociando con el Corredor y La Alianza Soberana

Casos prácticos de negociación avanzada con los
Guardianes de la Galaxia



Unidad 4

Negociando con el Corredor



El Caso Práctico

Los Guardianes han encontrado un "Orbe de Morag Antiguo" (diferente al de la película) y necesitan venderlo. Su único comprador cercano es El Corredor, un negociador famoso por su estilo duro y competitivo.

El Diálogo Inicial

El Corredor: (Examinando el Orbe) Es una baratija interesante, pero con fallas. Les ofrezco 10,000 unidades. Tómalo o déjalo.

Rocket: ¡¿10,000?! ¡Este cacharro vale al menos 100,000! ¡Nos estás intentando robar!

El Corredor: Ese es mi precio. Fin de la discusión.



Análisis del Problema

Negociación Distributiva

El Corredor está planteando una **Negociación Distributiva** (Ganar-Perder), donde lo que él gana, ellos lo pierden.

Ataque Personal

Rocket reacciona atacando a la persona, no al problema.

Sin MAAN

Los Guardianes no están preparados y no han definido su **MAAN** (Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado), lo que les quita poder.

La Solución Aplicada

Negociación Integrativa (Ganar-Ganar)

Star-Lord, recordando lecciones de negociación, interviene para cambiar el enfoque a una Negociación Integrativa (Ganar-Ganar) usando los [4 principios del Modelo de Harvard](#).



Principio 1: Separar a las Personas del Problema

Star-Lord calma a Rocket y se dirige al Corredor: "Respetamos su experiencia y su tiempo. No se trata de usted o de nosotros, se trata de encontrar un valor justo para este objeto".

Principio 2: Centrarse en Intereses, no en Posiciones

La Pregunta Clave

Star-Lord pregunta: "¿Por qué considera que este precio es el adecuado? ¿Qué le preocupa del Orbe?".

Los Intereses Descubiertos

Descubre que el interés del Corredor no es solo el objeto, sino la **exclusividad de venta** y el **riesgo de que sea una falsificación**. El interés de los Guardianes es obtener liquidez rápida.

Principio 3: Inventar Opciones de Mutuo Beneficio

01

Opción 1

Un precio base más una comisión por la venta final.

02

Opción 2

Venderle el Orbe a un precio menor a cambio de que él les proporcione combustible y piezas para la nave.

03

Opción 3

Un pago inicial y pagos futuros basados en la autenticación del objeto.

Proponen varias opciones creativas que benefician a ambas partes.

Principio 4: Insistir en Criterios Objetivos

Drax menciona: "Hemos revisado los registros de subastas de Xandar para artefactos similares (Precedentes) y contactado a un experto de la Guilda de Anticuarios para una tasación independiente (Valoraciones de Expertos)".



El Acuerdo Final

El Corredor: (Intrigado) Una comisión... eso reduce mi riesgo inicial. Y si me dan la exclusividad de venta por un año, puedo aceptar pagarles 40,000 unidades ahora y un 20% de la venta final.

Star-Lord: Tenemos un trato. Un placer hacer negocios con usted.





Unidad 5

La Alianza Soberana

El Caso Práctico Complejo

Los Guardianes necesitan atravesar el espacio de los Soberanos, liderados por la Ayesha, una líder formal y altiva. Para complicar las cosas, una facción de los Ravagers, liderada por Taserface, también reclama derechos de paso y exige un peaje. Es una **negociación multipartita** y altamente compleja.



El Diálogo Inicial Hostil

Ayesha (Soberana)

Su presencia en nuestro espacio es una ofensa. La única forma de que se les conceda el paso es que nos entreguen al mitad-humano para su purificación. Es no negociable.

Taserface (Ravager)

¡Olvida a la reina dorada!
¡Este sector es nuestro! ¡Nos pagan 50,000 unidades o convertimos su nave en chatarra!

Rocket

¡Vamos a volar a estos dos idiotas y se acabó!

Análisis del Problema Avanzado

Complejidad Estratégica

Complejidad estratégica por las posibles coaliciones.

Negociación Intercultural

Negociación intercultural entre la cultura de alto contexto y alta distancia al poder de los Soberanos y la cultura caótica y de bajo contexto de los Ravagers.

Tácticas Hostiles

Ayesha y Taserface usan **tácticas hostiles** y ataques posicionales.

Esta es una negociación avanzada con múltiples desafíos simultáneos.

La Solución Aplicada

Gamora asume el rol de moderadora y aplica el **método de 5 pasos de William Ury** para manejar el conflicto.



Paso 1: No Reacciones - Sube al Balcón

Cuando Rocket sugiere atacar, Gamora pide una pausa. Analiza la situación con objetividad en lugar de reaccionar a las amenazas.

📄 **Clave:** Mantener la calma y observar la situación desde una perspectiva estratégica.





Paso 2: Ponte de su Lado

Se dirige a Ayesha: "Entiendo su perspectiva y su deseo de mantener la pureza de su espacio. Es lógico desde su punto de vista".

Esto desarma la hostilidad inicial.

Paso 3: No Rechaces, Reencuadra

A la demanda de Taserface, Gamora no dice "no", sino que reencuadra: "Ayúdanos a entender, Taserface. ¿Qué problema fundamental resolvería para los Ravagers ese peaje? ¿Buscan recursos, respeto?".

Cambia el foco de la posición al interés.



Paso 4: Tiende un Puente de Oro

Descubre que los Soberanos necesitan eliminar una plaga de bestias en un planeta cercano y los Ravagers necesitan piezas mecánicas raras.



Problema Soberanos

Plaga de bestias en planeta cercano



Problema Ravagers

Necesitan piezas mecánicas raras



Solución Integrativa

Los Guardianes eliminan la plaga, Soberanos dan piezas a Ravagers

La Propuesta de Gamora

Gamora propone una solución: "Y si, como pago por el paso seguro, los Guardianes eliminamos la plaga para los Soberanos, y ustedes, a cambio, proporcionan a los Ravagers las piezas que necesitan de sus depósitos? Sería una victoria para todos".

Hace que el acuerdo parezca una victoria para ellos.



Paso 5: No Presiones, Educa

Cuando dudan, Star-Lord añade: "¿Qué creen que pasará si no llegamos a un acuerdo? Seguirán con su plaga, los Ravagers seguirán sin sus piezas, y nosotros... bueno, somos muy buenos creando caos. La mejor salida para todos es colaborar".



El Acuerdo Multipartita



Ayesha

(Tras una deliberación) La propuesta... es lógicamente aceptable. Eliminen la plaga, y les concederemos el paso y las piezas para los carroñeros.



Taserface

¡Me gusta! ¡Piezas gratis! ¡Y sin tener que ensuciarnos las manos! ¡Trato hecho!



Star-Lord

Sabía que podíamos llevarnos bien. En el fondo, todos somos amigos.

Lecciones Clave de Ambos Casos



Modelo de Harvard

Los 4 principios transforman negociaciones distributivas en integrativas: separar personas del problema, centrarse en intereses, inventar opciones y usar criterios objetivos.



Método de Ury

Los 5 pasos manejan conflictos complejos: subir al balcón, ponerse del lado del otro, reencuadrar, tender puentes de oro y educar sin presionar.



Negociación Multipartita

En situaciones con múltiples actores, identificar los intereses de cada parte permite crear soluciones que benefician a todos.

The background of the image shows the five main characters of the Guardians of the Galaxy team running through a futuristic, brightly lit corridor. From left to right, they are Star-Lord (Chris Pratt), Rocket Raccoon (voiced by Bradley Pitt), Groot (voiced by Vin Diesel), Drax the Destroyer (voiced by Dave Bautista), and Gamora (Zoe Saldana). They are all smiling and looking forward, with Star-Lord leading the group. The corridor has a high ceiling with colorful, glowing light strips in shades of blue, green, and red. The overall atmosphere is energetic and optimistic.

Negociar es un arte

Y los Guardianes de la Galaxia son prueba de que hasta los equipos más caóticos pueden dominar la negociación estratégica