

Guión de Presentación: Plan de Negociación Estratégica de Infraestructura

Participantes:

- **Persona 1:** Introducción, Objetivo General y Etapa 1 (Pre-negociación)
- **Persona 2:** Etapa 2 (Negociación Gruesa)
- **Persona 3:** Etapa 3 (Negociación Fina)
- **Persona 4:** Etapa 4 (Post-negociación) y Conclusión

Persona 1: Buenos días a todos. Hoy vamos a presentar el Plan de Negociación Estratégica que hemos desarrollado para la infraestructura de red de nuestros servidores de Minecraft.

Como se indica en el resumen ¹, el objetivo principal de este plan es asegurar una infraestructura que sea robusta, escalable y que nos garantice un SLA (Acuerdo de Nivel de Servicio) del 99.99%, todo esto a un costo que asegure la rentabilidad de la empresa ².

Para lograrlo, nuestra metodología se basa en las cuatro etapas clave del proceso de negociación: Pre-negociación, Negociación Gruesa, Negociación Fina y Post-negociación ³.

Nuestro **objetivo general** es muy específico: obtener una infraestructura de red de alto rendimiento, que incluya servidores dedicados, conectividad de baja latencia y mitigación avanzada de DDoS ⁴. Esto es vital para soportar el crecimiento de nuestros usuarios, garantizar la calidad del servicio y mantener la rentabilidad a largo plazo ⁵.

El enfoque aquí es la preparación: investigación exhaustiva y la definición clara de nuestros límites de rendimiento y presupuesto ⁷.

En esta fase, las acciones clave son:

1. **Definir Objetivos y Límites:** Tenemos un *Objetivo Ideal* (contrato de 3 años, 20% de descuento, DDoS Tier 1). Pero también un *Objetivo Mínimo* (contrato de 1 año, 10% de descuento, DDoS Tier 2 y 99.95% SLA) ⁸. No podemos aceptar menos que esto.
2. **Análisis de la Contraparte:** Debemos evaluar la infraestructura del proveedor, como la cercanía de sus centros de datos a nuestros usuarios y su capacidad real de mitigación de DDoS en Gbps ⁹. También investigaremos su historial en el sector gaming ¹⁰.
3. **Definir nuestra BATNA (Alternativa):** Esta es nuestra acción más importante. Debemos identificar al menos dos proveedores alternativos con cotizaciones firmes

que ya cumplan con nuestro *Objetivo Mínimo*¹¹. Esta BATNA debe ser creíble; si no logramos el acuerdo deseado, tenemos un plan B listo para ejecutar¹².

Ahora, [Nombre de Persona 2] continuará con la siguiente etapa.

Persona 2: Gracias. Yo les hablaré de la **Etapla 2: la Negociación Gruesa**¹³.

Una vez preparados, el enfoque de esta etapa es establecer un tono de colaboración y, muy importante, entender los intereses profundos del proveedor, no solo hablar de precio¹⁴.

Nuestras acciones aquí serán:

1. **Crear un Clima de Confianza:** Iniciaremos reconociendo la reputación del proveedor y su experiencia en tráfico de alta intensidad, como el *gaming*¹⁵. La estrategia es "Separar a las Personas del Problema": seremos firmes en los requisitos de rendimiento, pero siempre respetuosos con su equipo técnico¹⁶.
2. **Exposición de Intereses:** Debemos mover la conversación de *Posiciones* a *Intereses*.
 - Nuestra *Posición* es: "Necesitamos un descuento del 15%"¹⁷.
 - Nuestro *Interés* es: "Necesitamos mantener la latencia baja y la disponibilidad alta para retener a nuestros jugadores y hacer crecer el negocio"¹⁸.
 - Usaremos preguntas abiertas como: "¿Qué les preocupa más de darnos ese descuento?" o "¿Cómo podemos ayudarles a justificar esa tarifa internamente?"¹⁹.
3. **Exploración de Opciones:** Aquí generamos múltiples escenarios. Por ejemplo, ofrecer un compromiso de compra de mayor volumen (más servidores o más tiempo) a cambio de mejores tarifas de ancho de banda y latencia garantizada²⁰.

Le doy la palabra a [Nombre de Persona 3] para la etapa de cierre.

Persona 3: Muchas gracias. Entramos ahora en la **Etapla 3: la Negociación Fina**²¹.

El enfoque aquí es el intercambio de concesiones en los aspectos más críticos: ancho de banda, el SLA y el precio final²².

Las acciones clave para ajustar los detalles son:

1. **Concesiones Mutuas:** Debemos ser flexibles, pero estratégicos. Por ejemplo, estamos dispuestos a ceder en la duración inicial del contrato (bajar de 3 a 2 años),

pero solo si el proveedor mejora la cláusula de penalización por fallo en el SLA, exigiéndoles un pago por cada minuto de inactividad²³.

2. **Convergencia de Términos:** Aquí es donde detallamos los procedimientos de escalamiento de soporte técnico y los tiempos de respuesta garantizados ante ataques DDoS²⁴. Si el proveedor insiste en tarifas altas, recordaremos que nuestra BATNA (la migración a otro proveedor) es una opción real y fácil²⁵.
3. **Tácticas de Cierre:** Es fundamental redactar un acta de acuerdo que contenga explícitamente el SLA del 99.99% y todas las penalizaciones asociadas para evitar ambigüedades²⁶. Y si no ceden en el precio del tráfico, podemos usar la táctica de "La Migaja": pedir acceso gratuito a una herramienta de monitoreo premium durante 6 meses²⁷.

Finalmente, [Nombre de Persona 4] nos explicará qué sucede después de la firma.

Persona 4: Gracias. La negociación no termina con la firma. Entramos en la **Etapla 4: la Post-negociación**²⁸.

El enfoque aquí es asegurar el cumplimiento técnico de lo acordado y mantener una relación saludable a largo plazo para futuras expansiones²⁹.

Nuestras acciones de consolidación son:

1. **Formalización y Firma:** Haremos una revisión legal exhaustiva de las cláusulas, especialmente las relacionadas con la responsabilidad en fallas de mitigación de DDoS³⁰. Crucialmente, debemos asegurar que el contrato incluya cláusulas de rescisión o renegociación automática si el SLA no se cumple durante 3 meses consecutivos³¹.
2. **Implementación y Comunicación:** Crearemos un plan de migración detallado y realizaremos una reunión de "kick-off" con los equipos técnicos de ambas partes³². Es vital que todos entiendan las nuevas obligaciones y los KPIs de latencia³³.
3. **Seguimiento y Relación:** Esto es un proceso continuo. Monitorearemos mensualmente los KPIs críticos: latencia, número de ataques mitigados y tiempo de inactividad³⁴. Además, programaremos revisiones trimestrales (QBRs) con el proveedor para discutir el desempeño y planificar la expansión a nuevas regiones³⁵.

Conclusión:

Como hemos visto, este plan estratégico de 4 etapas nos guía desde la preparación exhaustiva hasta el seguimiento a largo plazo.

Siguiendo este proceso, no solo obtendremos el mejor precio, sino que aseguraremos el objetivo general: una infraestructura de red de alto rendimiento, con baja latencia y protección DDoS, que garantice la calidad de servicio para nuestros jugadores y la rentabilidad de nuestro negocio a largo plazo³⁶.

Muchas gracias. Quedamos atentos a sus preguntas.