

---

# Plan de Negociación Estratégica

Infraestructura de Red para Servidores de Minecraft

Octubre 2025

## Resumen

Este plan detalla la estrategia integral de negociación con proveedores de hosting/cloud para la infraestructura de red de la empresa de servidores de Minecraft. El objetivo principal es asegurar una infraestructura robusta, escalable y con un *SLA* del 99.99% a un costo que garantice la rentabilidad. La metodología se basa en las cuatro etapas clave del proceso de negociación: Pre-negociación, Negociación Gruesa, Negociación Fina y Post-negociación.

## 1 Objetivo General de la Negociación

Obtener una infraestructura de red de alto rendimiento (servidores dedicados, conectividad de baja latencia y mitigación avanzada de DDoS) para soportar el crecimiento de la base de usuarios de Minecraft, garantizando la calidad de servicio (QoS) y la disponibilidad, manteniendo al mismo tiempo la rentabilidad del negocio a largo plazo.

## 2 Etapa 1: Pre-negociación (Preparar)

**Enfoque:** Investigación exhaustiva y definición de límites de rendimiento y presupuesto.

Cuadro 1: Detalle de Acciones en Pre-negociación

Acción Clave	Detalle Específico (Servidores Minecraft)	Estrategia de Manejo	Táctica Sugerida
<b>Definir Objetivos y Límites</b>	<b>Objetivo Ideal:</b> Contrato de 3 años, 20% de descuento por volumen, ancho de banda ilimitado con protección DDoS Tier 1. <b>Objetivo Mínimo:</b> Contrato de 1 año, 10% de descuento, mitigación DDoS Tier 2, 99.95% <i>SLA</i> .	Establecer métricas de rendimiento como criterios objetivos (latencia máxima aceptable, tiempo de respuesta a ataques DDoS).	<b>Restricciones de Presupuesto:</b> Justificar el límite de costos basándose en el <i>ARPU</i> (Ingreso Promedio por Usuario) y la rentabilidad por servidor.
<b>Análisis de la Contraparte (Proveedor)</b>	Evaluar la infraestructura del proveedor (centros de datos cercanos a la base de usuarios, capacidad de mitigación de DDoS en Gbps), tiempo de respuesta de soporte técnico y flexibilidad contractual.	Investigar el historial del proveedor en el sector gaming. Determinar si su estilo es Colaborativo o Competitivo.	<b>Agente de Autoridad Limitada:</b> Si el proveedor es muy grande, usar un "agente" (como un consultor de TI) para ganar tiempo sin comprometer a la dirección inmediatamente.
<b>Definir BATNA (Alternativa)</b>	Identificar al menos dos proveedores alternativos con cotizaciones firmes que cumplan con el Objetivo Mínimo. Esto incluye opciones de multi-cloud o co-ubicación.	La BATNA debe ser cuantificable y creíble. Si no se logra el acuerdo, se migra la infraestructura a la Alternativa A.	—

### 3 Etapa 2: Negociación Gruesa (Plantear)

**Enfoque:** Establecer el tono de colaboración y comprender los intereses profundos del proveedor (no solo el precio).

Cuadro 2: Detalle de Acciones en Negociación Gruesa

Acción Clave	Detalle Específico (Servidores Minecraft)	Estrategia de Manejo	Táctica Sugerida
<b>Clima de Confianza</b>	Iniciar reconociendo la reputación del proveedor y su experiencia en tráfico de alta intensidad (gaming/streaming).	<b>Separar Personas del Problema:</b> Mostrar respeto por el equipo técnico del proveedor, pero ser firme en los requisitos de rendimiento.	<b>El Perrito:</b> Mostrar interés genuino por sus desafíos operativos (e.g., cómo manejan picos de tráfico) para crear empatía.
<b>Exposición de Intereses</b>	Posición: "Necesitamos un descuento del 15%". <b>Interés:</b> "Necesitamos mantener la latencia baja y la disponibilidad alta para retener a nuestros jugadores y crecer el negocio".	Utilizar preguntas abiertas: "¿Qué les preocupa más de darnos un descuento del 15%?" o "¿Cómo podemos ayudarles a justificar esa tarifa internamente?"	<b>Participación Activa:</b> Invitar al proveedor a co-diseñar el paquete de mitigación DDoS y la distribución de nodos de red.
<b>Exploración de Opciones</b>	Ofrecer un compromiso de compra de volumen mayor (más servidores, más tiempo) a cambio de mejores tarifas de ancho de banda y latencia garantizada.	Generar múltiples escenarios: "Opción A (Bajo Costo, <i>SLA</i> estándar)", "Opción B (Precio medio, <i>SLA</i> premium y mitigación de DDoS avanzada)".	—

## 4 Etapa 3: Negociación Fina (Ajustar)

**Enfoque:** Intercambio de concesiones en aspectos críticos (ancho de banda, *SLA* y precio final).

Cuadro 3: Detalle de Acciones en Negociación Fina

Acción Clave	Detalle Específico (Servidores Minecraft)	Estrategia de Manejo	Táctica Sugerida
<b>Concesiones Mutuas</b>	Ceder en la duración inicial del contrato (de 3 años a 2 años) si el proveedor mejora la cláusula de penalización por fallo en el <i>SLA</i> (pago por cada minuto de inactividad).	<b>Criterios Objetivos:</b> Justificar el precio deseado usando el coste de migración ( <i>coste_de_migracion</i> ) como una métrica objetiva del riesgo que el proveedor mitiga al asegurar nuestra permanencia.	<b>La Migaja:</b> Si no ceden en el precio por GB de tráfico, pedir acceso gratuito a una herramienta de monitoreo premium por 6 meses.
<b>Convergencia de Términos</b>	Detallar los procedimientos de escalamiento de soporte técnico (tiempos de respuesta garantizados a picos de tráfico y ataques DDoS).	<b>Manejo de la Presión:</b> Si el proveedor insiste en tarifas altas, recordar que la BATNA es una migración fácil a otro proveedor.	<b>La Decisión:</b> "Solo podemos mantener esta oferta hasta el final de la semana. ¿Podemos cerrar el acuerdo del <i>SLA</i> y las tarifas por volumen hoy?"
<b>Pre-cierre y Resumen</b>	Crear una hoja de cálculo con el Coste Total de Propiedad ( <i>TCO</i> ) incluyendo tarifas, penalizaciones de <i>SLA</i> y costos de energía, para ser firmada como resumen.	Redactar un acta de acuerdo que contenga explícitamente el <i>SLA</i> del 99.99% y las penalizaciones asociadas, para evitar ambigüedades.	<b>Actuar y Aceptar Consecuencias:</b> Anunciar que se procederá con la Opción B (BATNA) si no se cumple el <i>SLA</i> mínimo requerido.

## 5 Etapa 4: Post-negociación (Consolidar)

**Enfoque:** Asegurar el cumplimiento técnico y mantener la relación a largo plazo para futuras expansiones.

Cuadro 4: Detalle de Acciones en Post-negociación

<b>Acción Clave</b>	<b>Detalle Específico (Servidores Minecraft)</b>	<b>Estrategia de Manejo</b>	<b>Táctica Sugerida</b>
<b>Formalización y Firma</b>	Revisión legal de cláusulas sobre responsabilidad en caso de brechas de seguridad y fallas en la mitigación de DDoS.	<b>Revisión Legal:</b> Asegurar que el contrato incluya cláusulas de rescisión o renegociación automática si el <i>SLA</i> no se cumple en 3 meses consecutivos.	<b>Práctica Establecida:</b> Usar los estándares <i>ITIL</i> o <i>ISO</i> para estructurar los <i>SLA</i> y procedimientos de reporte.
<b>Implementación y Comunicación</b>	Crear un plan de migración con fechas específicas y puntos de contacto únicos (Key Account Manager y <i>NOC</i> del proveedor).	<b>Gestión del Cambio:</b> Realizar una reunión de "kick-off" con los equipos técnicos de ambas partes para asegurar que se entiendan las nuevas obligaciones y <i>KPIs</i> de latencia.	<b>Participación Activa:</b> Involucrar al proveedor en la planeación de la capacidad futura a medida que la empresa de Minecraft crezca.
<b>Seguimiento y Relación</b>	Monitorear mensualmente <i>KPIs</i> críticos: latencia promedio, número de ataques DDoS mitigados y tiempo de inactividad por <i>SLA</i> .	<b>Mantenimiento de la Relación:</b> Programar revisiones trimestrales (QBRs) para discutir el desempeño y la posibilidad de expandir el servicio a nuevas regiones geográficas.	<b>Entender, Sentir, Encontrarse:</b> Si hay un fallo de servicio, escuchar activamente la explicación del proveedor antes de aplicar la penalización.