

Tras analizar el fragmento de la película "Nueve reinas" donde se desarrolla una negociación entre estafadores, puedo ofrecer el siguiente análisis:

**a) ¿Hay un planteamiento o una estrategia?**

Sí, existe una estrategia calculada. Los protagonistas construyen cuidadosamente su posición negociadora creando una ilusión de valor y exclusividad alrededor de los sellos (las "nueve reinas"). Su táctica incluye manipular la percepción del comprador, establecer una falsa competencia y controlar la información. Han planificado meticulosamente cómo presentarse, qué roles adoptar y cómo manejar las objeciones para maximizar el precio final.

**b) Discusión: analiza el desarrollo de la negociación y explica cómo se lleva a cabo. ¿De qué tipo de negociación se trata?**

Se trata de una negociación claramente competitiva o distributiva donde cada parte intenta maximizar su beneficio mediante tácticas de presión psicológica. Los estafadores utilizan técnicas como la escasez ("es una oportunidad única"), la urgencia ("hay otros compradores interesados") y la validación social para manipular al comprador. Manejan hábilmente la información asimétrica a su favor, ocultando la verdadera naturaleza de los sellos mientras crean un clima de aparente transparencia.

**c) Cierre y acuerdo: ¿se llega a un acuerdo?**

Sí, se alcanza un acuerdo, aunque fundamentado en el engaño. El cierre se produce cuando el comprador accede a pagar la cantidad solicitada, creyendo que está realizando una transacción ventajosa. El verdadero éxito de la negociación para los estafadores no reside solo en cerrar el trato, sino en hacerlo de manera que el comprador se sienta satisfecho con su decisión, sin sospechar que ha sido manipulado en un elaborado esquema de estafa.