Imagina que eres el vicepresidente de Recursos Humanos que negocia con los representantes de un sindicato un nuevo contrato de trabajo. El sindicato se niega a firmar un nuevo contrato a menos que la empresa acepte aumentar de 6 a 7 la cantidad de días festivos pagados. La administración calcula que gastará más o menos $330,000 dólares por cada día festivo pagado, y afirma que no puede satisfacer esa demanda. Sin embargo, tú sabes que en realidad el dinero no es el problema: la empresa tan solo considera que la demanda del sindicato no está justificada. Para convencer a los líderes del sindicato de que retiren su demanda, se te ocurrieron tres opciones:

1. Decir al sindicato que la empresa sencillamente no puede pagarlo, sin mayor explicación.
2. Preparar estados financieros falsos que muestren que costará cerca de $500, 000 dólares cada día festivo pagado, por lo cual simplemente no es aceptable.
3. Ofrecer a los líderes del sindicato un viaje de negocios a un centro recreativo de Florida si retiran esa petición.

**Instrucciones:**

En base a lo aprendido durante esta lección, y las habilidades que has ido adquiriendo como experto en manejo de conflictos y negociaciones, contesta en un documento word las siguientes preguntas:

1. ¿Algunas de estas estrategias plantean problemas éticos?
2. ¿Cuáles?
3. ¿Por qué?

**Lista de Cotejo**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ELEMENTOS** | **SI** | **NO** |
| Responde a la pregunta ¿Algunas de estas estrategias plantean problemas éticos? |  |  |
| Indica cuáles de las estrategias mencionadas plantean problemas éticos. |  |  |
| Justifica su respuesta de cada una de las estrategias con problemas éticos. |  |  |
| **VALOR** | **3** |  |

Envíalo a través de la Plataforma Virtual.

Recuerda que el archivo debe ser nombrado:

**Apellido Paterno\_Primer Nombre\_A\_Caso\_Estudio\_DilemaEticos**

**Referencia:**

Barry B., Suanders D., Lewicki R. (2012). Fundamentos de negociación (5ª edición). México, Df: Mc Graw Hill. p. 185