

Taller Grupal: Resolviendo Conflictos con Lógica

Caso: "El pedido urgente"

Contexto:

La empresa *TextiModas S.A.* se dedica a la confección de ropa para distribuidores mayoristas. El departamento de **Ventas** acaba de cerrar un pedido importante con una tienda de cadena nacional, con la promesa de entregar 5.000 camisetas deportivas personalizadas en 10 días.

El conflicto:

El jefe del departamento de **Producción** informa que, debido a mantenimiento en dos máquinas y a la carga actual de pedidos, no es posible cumplir con la entrega en menos de 15 días. Sin embargo, el departamento de **Ventas** insiste en que se debe cumplir con lo prometido para no perder al cliente.

Ambos departamentos se culpan mutuamente:

- Ventas dice que Producción siempre pone obstáculos y no se adapta a las exigencias del mercado.
- Producción argumenta que Ventas ofrece plazos sin consultar la capacidad real operativa.

Objetivo del taller:

Aplicar el razonamiento lógico para analizar un conflicto organizacional y proponer soluciones argumentadas que consideren las posiciones de ambas partes.

Modalidad: Trabajo en grupos

Instrucciones

1. **Lectura del caso (10 min)**

Lee detenidamente el caso proporcionado: *El pedido urgente*.

2. **Identificación del conflicto (15 min)**

En grupo, respondan:

- a) ¿Cuál es el conflicto central?
- b) ¿Qué áreas están involucradas?
- c) ¿Qué está en juego para cada una?

3. **Análisis lógico del caso (20 min)**

Utilicen razonamiento lógico para analizar la situación:

- a) Establezcan al menos **dos premisas verdaderas** del caso.
- b) Formulen una o más **conclusiones válidas** derivadas de las premisas.

4. Propuesta de solución (20 min)

En base al análisis lógico:

- a) Diseñen una propuesta de solución concreta y justificada.
- b) Respondan: ¿Cómo su propuesta resuelve el conflicto sin perjudicar a ninguno de los departamentos?

5. Presentación de resultados (10 min)

Expongan brevemente al resto de la clase:

- a) Análisis del conflicto.
- b) Razonamiento lógico utilizado.
- c) Solución propuesta y sus argumentos.