
ANÍBAL SIERRALTA RÍOS

Negociaciones y Teoría de los Juegos

Prólogo de William W. Monning

colección
Resolución Alternativa de Conflictos

Directora: Celina Ana Perrot

 **AbeledoPerrot®**

Buenos Aires / Bogotá / México / Santiago

ÍNDICE GENERAL

Agradecimientos.....	XVII
Prólogo	XIX
Introducción.....	XXIII

PRIMERA PARTE NEGOCIACIONES

CAPÍTULO I ÁMBITO Y ELEMENTOS

I. El arte de negociar	5
II. Los elementos	9
1. Sujetos.....	9
2. Intereses	10
3. Opciones.....	13
4. Acuerdo	15
III. Concepto.....	16
IV. Ámbito	23
V. Importancia y perspectivas	25
VI. La experiencia latinoamericana	27

CAPÍTULO II EL PROCESO DE UNA NEGOCIACIÓN

I. Fases	33
1. Fase emotiva.....	34
2. Fase reflexiva.....	36
3. Fase negociadora	38

II. El proceso	39
1. Objetivos.....	39
2. La misión	46
3. El plan.....	48
3.1. Estructura integradora.....	52
3.2. Etapas del plan	55
3.2.1. Margen de negociación	56
3.2.2. Apertura o presentación	57
3.2.3. Aclaración	65
3.2.4. Conclusiones	67
3.2.5. Control y evaluación	68
III. El medio ambiente	69
1. Determinación del espacio	70
2. Exploración e inteligencia	70
3. El clima.....	75
4. El tiempo	76
IV. El equipo negociador	78
1. Identificación con la misión.....	78
2. La conformación del equipo.....	81
3. El entrenamiento y disciplina	81
4. La dirección	83

CAPÍTULO III

ESTRATEGIAS, TÁCTICAS Y TÉCNICAS

I. Elementos básicos de la negociación	88
1. Poder negociador	88
1.1. Percepción del poder	90
1.2. Significado del poder.....	93
1.3. El poder en las relaciones económicas internacionales	96
1.4. Manifestaciones del poder.....	97
1.4.1. El poder de la influencia	98
1.4.2. El poder del dominio del mercado	100
1.4.3. El poder por posesión de tecnología.....	102
1.4.4. El poder de la autoridad	102
1.5. El poder de la información	104

2. Capacidad negociadora.....	109
3. Habilidad negociadora.....	113
II. Estrategias	116
1. Estrategia competitiva.....	119
2. Estrategia cooperativa.....	120
3. Estrategia de solución de problemas	122
III. Estilo y técnica.....	123
IV. Tácticas	126
1. Tácticas de presión.....	127
1.1. Amenazas.....	129
1.2. <i>Fait accompli</i>	131
1.3. <i>Ultimata ratio regum</i>	132
1.4. <i>Tempora non importans</i>	134
1.5. Cambio en el equipo	135
1.6. Movimientos de retroceso	136
1.7. El exceso de documentos.....	136
1.8. <i>Silentium</i>	137
1.9. <i>Non auscultare</i>	139
1.10. El <i>bluff</i>	139
1.11. <i>De auditu</i>	141
1.12. El caballo de Troya	142
1.13. El falso pivote	142
2. Tácticas cooperativas.....	145
2.1. Acortar distancias	146
2.2. Búsqueda de alianzas	147
2.3. Nuevas rondas	148
2.4. <i>Mediare</i>	148
3. Tácticas de agrupación.....	149
3.1. El “morcillamiento”	150
3.2. El “paquete”	152
3.3. Táctica de los “cuatro pasos”	153
4. Tácticas extraordinarias	155
4.1. Los sentimientos.....	156
4.2. Coerción.....	156
4.3. <i>Divide ut regnes</i>	157
5. Articulación de las tácticas.....	158

V. Concesiones	159
1. Repartiendo la torta	160
2. Tendiendo puentes.....	161

CAPÍTULO IV

TEORÍA DEL CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN

I. Concepto de conflicto	163
II. Tipos de conflicto	169
1. Funcional	169
2. Disfuncional	170
3. Individual	171
4. Interpersonal	173
4.1. Conflicto de roles	173
4.2. Conflicto de interacción	174
5. Intergrupala o intraorganizacional	175
5.1. Incompatibilidad de roles	175
5.2. Incompatibilidad de la tarea u objetivos	176
5.3. Conjunción de tareas para objetivos comunes	176
6. Colectivo	177
7. Internacional	178
III. Estructura de un conflicto.....	181
1. Etapa histórica	181
1.1. Comunicación	182
1.2. Recursos escasos	183
2. Etapa de identificación	184
2.1. Intereses, valores y motivaciones	184
2.2. Interdependencia	186
2.3. El escenario	187
IV. Mecanismos de solución de conflictos	188
1. Mediación	190
2. Conciliación	190
3. Arbitraje.....	191
4. Amigables componedores.....	192
5. El mini-juicio.....	193
6. Servicio legal prepago.....	194
7. Tribunal multipuertas.....	195
8. Grupos especiales.....	195

CAPÍTULO V

PERFIL DEL NEGOCIADOR LATINOAMERICANO

I. El perfil del negociador latinoamericano	198
II. Perfil del negociador peruano	206
1. Formalidad en la negociación	207
2. Manejo del tiempo y los plazos.....	208
3. Percepción del riesgo.....	211
4. La apertura de la negociación	212
5. La fase emotiva	213
6. La fase reflexiva.....	215
7. La fase negociadora	216
8. Uso de las tácticas	217
9. El acuerdo y compromiso	217
10. El trabajo en equipo.....	218

CAPÍTULO VI

LOS MODELOS ANALÍTICOS

I. Los valores y los precios.....	222
II. Formalización de compromisos.....	226
III. Los riesgos y los contratos	229

SEGUNDA PARTE

TEORÍA DE LOS JUEGOS

CAPÍTULO VII

INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LOS JUEGOS

I. Los precursores	238
II. Concepto y ámbito	247
III. Elementos	253
1. El individuo o jugador	254
2. La acción	255
3. Conjunto de acciones.....	255
4. Información	256
5. El escenario.....	260
6. La estrategia	260

7. La táctica	262
8. El beneficio	263
9. El resultado.....	265
IV. Dinámica	266
V. El método	271
VI. Representación de los juegos	277

CAPÍTULO VIII

TIPOS DE JUEGOS

I. En razón del número de jugadores e información.....	282
1. Juegos con un solo jugador	282
1.1. Juego con información perfecta	283
1.2. Juego con información imperfecta.....	291
2. Juegos de dos jugadores	294
2.1. Juego con información perfecta	295
2.2. Juegos de suma cero	297
3. Juegos con n jugadores	300
3.1. Juegos simétricos	301
3.2. Juegos dominantes.....	304
II. En razón del número de estrategias.....	307
1. Estrategia pura	307
2. Estrategia mixta	308
3. Estrategia conductual	309
III. En razón del grado de cooperación.....	309
1. Juegos no cooperativos	310
2. Juegos cooperativos	311
2.1. Racionalidad.....	312
2.2. Independencia.....	312
2.3. Simetría	312
IV. El equilibrio en los juegos	313

CAPÍTULO IX

LA TEORÍA DE LOS JUEGOS
Y SU APLICACIÓN EN LAS NEGOCIACIONES

I. La naturaleza de las convenciones.....	320
II. Las convenciones y las decisiones.....	325

III. Las reglas.....	328
IV. Límites de la teoría	330
V. La cuestión ética y moral	334

TERCERA PARTE
CASOS PRÁCTICOS

El método de casos.....	341
El teléfono amigo	347
Risas y lágrimas	350
La batidora	355
El dilema del presidente atrapado.....	358
La cantante peluda	364
Ética y negociación.....	372
Bibliografía	405