

CONTENIDO

PRÓLOGO	13
<i>Adriana Zapata Giraldo</i>	
INTRODUCCIÓN	17
CAPÍTULO I	
ASPECTOS PRELIMINARES DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	23
Sección I: Factores que determinan la negociación contemporánea	25
A. Marco actual de la globalización	25
1. Ámbito conceptual y antecedentes de la globalización	26
2. Elementos distintivos y dinámica actual	30
3. Agentes promotores de la globalización	33
B. Teoría de la negociación internacional	40
C. Factores intangibles y su influencia en la negociación global	42
1. Factores interculturales	43
a. Trasfondo e impacto de la cultura en la negociación internacional	43
b. Dimensiones culturales	53
c. Inteligencia cultural	57
d. Estrategias de negociación basadas en el factor cultural	61

2. Comunicativos	62
a. Comunicación adecuada	63
b. Expresiones paraverbales	66
Sección II: Preparación de la negociación internacional	70
A. Conocimiento del entorno negocial	71
1. Lo innegociable	71
2. Preparación anticipada y sistemática	75
3. Generar confianza	81
4. Determinación de los parámetros fundamentales	83
a. El precio de reserva	84
b. La ZOPA	85
c. La MAPAN	86
B. Conocimiento y prevención de riesgos en las negociaciones internacionales	89
1. Riesgos legales y de regulación	95
2. Riesgo financiero	105
3. Riesgo empresarial	111
4. Riesgo político	113
C. El equipo negociador	116
CAPÍTULO II	
ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN Y SUS TÁCTICAS	125
Sección I: Las estrategias frente a las tácticas de negociación	127
A. Pensamiento estratégico	128
B. Aspectos diferenciales	132
C. Selección de la estrategia adecuada	134
Sección II: Estrategias de negociación distributiva e integrativa	139
A. Estrategia distributiva y sus tácticas	140
1. Regateo	141
2. Anclaje	143
3. Ofertas excesivas	145
4. Influencia en las ideas del interlocutor	148

B. Estrategia integrativa y sus tácticas	153
1. Balance	153
2. Flujo libre de información	155
3. Intereses inmersos en las posiciones	162
4. Packaging	166
5. Concesiones e intercambios	168
Sección III: Otros aspectos estratégicos	176
A. Negociación multilateral en el escenario mundial	177
B. Redacción de los documentos negociales	183
C. Características de un resultado satisfactorio	186
CONCLUSIONES	191
REFERENCIAS	195