



Datos generales

- Fecha del examen extraordinario: del 01 al 22 de junio de 2024.
- **UNICAMENTE SE RECIBIRÁN TRABAJOS EN ESTE PERIODO.**
- Nombre del profesor(a): Cecilia S. García Gómez
- Correo electrónico del profesor (a): cgarciadecortes@yahoo.com.mx
- Clave de la materia: 2727-1717
- Nombre de la materia: Negociaciones Internacionales
- Licenciatura: Relaciones Internacionales
- Semestre al que pertenece: Séptimo
- Carácter de la materia (obligatoria u optativa): obligatoria
- Número de créditos: 8

Características del examen

- Temario

Tema 1. Relaciones Internacionales, Política Exterior y Negociación

- 1.1. Las Negociaciones Internacionales como instrumento de las RI
- 1.2. La negociación un instrumento de trabajo del internacionalista
- 1.3. El perfil del internacionalista y del diplomático
- 1.4. El factor cultural
- 1.5. Aspectos teóricos de la Negociación

Tema 2. Aspectos generales de la negociación

- 2.1. Actitudes frente al conflicto
- 2.2. Definiciones y elementos de la Negociación
- 2.3. Clasificación de las Negociaciones
- 2.4. Caracterización de la Negociación Internacional
- 2.5. Enfoques básicos de la Negociación

Tema 3. Capacidad de Negociación

- 3.1 Capacidad de negociación
- 3.2 Poder en la negociación
- 3.3 Importancia de la información en la negociación

Tema 4. Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación

- 4.1. Conceptos claves de la escuela de Harvard: BATNA, ZOPA, Creación de Valor y Precio de Reserva
- 4.2. Negociación por Posiciones
- 4.3. Negociación por intereses
- 4.4. Negociación Distributiva



4.5. Negociación Integrativa

4.6. Otros enfoques en la Negociación

Tema 5. Estrategias, tácticas y estilos de negociación

5.1. Fase de negociación

5.2. Agenda

5.3. Etapa de Desarrollo

5.4. Estrategias y tácticas

5.5. Recomendaciones para alcanzar un acuerdo

5.6. Estilo de negociación de México, Estados Unidos y Centroamérica

- Contenidos a evaluar

Se tomará en cuenta el análisis de cada uno de estos temas.

-Las negociaciones internacionales como un instrumento de análisis de las Relaciones Internacionales, y también como un instrumento de trabajo dentro del ámbito profesional.

-Desarrollo e importancia de las negociaciones internacionales a través del tiempo, generando una práctica, profesionalización y sistematización de éstas. Analizar la pertinencia de su teorización y estudio como complemento de la formación integral del internacionalista.

-Distinguir el perfil del internacionalista y del diplomático a través de su práctica, así como su esencia y valor científico.

-Analizar la práctica diplomática y en el proceso de negociación la importancia del factor cultural. Identificar los principales debates teóricos en torno a las negociaciones internacionales, así como los elementos constitutivos que definen a este objeto de estudio

-Conceptualizar e identificar al *conflicto* como un elemento constitutivo de las relaciones internacionales y a la negociación como el instrumento para dar una solución pacífica.

Identificar las distintas concepciones de la negociación y a través del análisis de ésta, desvelarán los elementos que la constituyen.

-Tipos de negociación y sus características, señalando la pertinencia de alguna de ellas bajo determinadas condiciones y su naturaleza.

- Enfoques de la negociación, reconociendo las teorías que les dan sustento y sus debates existen

- La capacidad de negociación de los actores internacionales.

- El concepto de poder en las negociaciones internacionales.

-Importancia de la información en las negociaciones internacionales.

-Conceptos claves para las negociaciones internacionales dentro del marco del Proyecto de Negociación de Harvard y principios básicos de la utilización de cada uno de estos conceptos.

- Los distintos métodos de negociación sus diferencias, ventajas y desventajas.

- Tipos de negociación de los países que tienen una relación permanente y continúa con México.

-Comparar los estilos de negociación de México, Estados Unidos y algunos países centroamericanos.

- Bibliografía básica

Awson, Roger, *El arte de la negociación*. Editorial Selector. México, 2002.

Beltri, Francesc, *Aprender a Negociar*. Editorial Paidós. España, 2000.



Chacón, Susana (Compiladora), *Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado?* Porrúa-ITESM, México, 2003.

Dougherty, James. “Las viejas teorías del conflicto” en *Teorías en pugna de las Relaciones Internacionales*, 1993, pp. 197-292.

Egaña, Enrique, “Enfoques teóricos y evolución de la negociación”, en *Procesos de Negociación Internacional*, España: Editorial académica española, 2012.

Enrile, Carlos, *Negociación Internacional con Olegario Llamazares*, 2016, [Archivo de video]. Recuperado de Youtube.

Fisher R., Ury William y Patton Bruce, *Obtenga el Sí. El arte de negociar sin ceder*.Ed. CECSA. México, 2000.

Fisher Roger y Ertel Danny, *Obtenga el sí en la práctica*. Ediciones Gestión 2000. España 2004.

Guerrero Verdejo, Sergio, *Introducción al estudio de la Negociación Internacional*. Ed. Porrúa. México, 2005.

Gómez - Pomar Rodríguez, Julio, *Teoría y Técnicas de Negociación*. Editorial Ariel. México, 1992

Harvard, *Negotiation and Conflict Resolution*. Harvard Business Review. United States, 2000.

Harvard, *Negotiation*. *Harvard Business Essentials*. Harvard Press. United States, 2003.

Hennig, Jim, *Negociando para ganar*. Ed. Taller del éxito. México, 2010.

Howard, Raiffa, *El arte y la ciencia de la negociación*, México: FCE, 1991, pp.9-27.

Jara, Eduardo, *La función diplomática*. Ed. [eBook] Santiago, Chile: CEPAL, 1989, pp.15-20. Disponible en: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29597/S3272J37_es.pdf [Consultado el 2 de agosto del 2019].

Kennedy, Gavin, *El poder de la Negociación*. Ediciones Deusto. México, 1995.

Kissinger, H. (1994). *La Diplomacia*, Consultado el 2 de agosto del 2019 de <http://aps-m.org/wp-content/uploads/2017/03/Kissinger-Henry-Diplomacia.pdf>

Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, *El lobbying en México*, Porrúa-LTG, México, 2004.



Lax and Sebenius, *3D Negotiation*. Harvard Business School Press. United States, 2006.

Lewicki, Litterer, Minton and Saunders, *Negotiation*. Ed. Irwin. United States, 1995.

Lewicki Roy, Saunders David y Barry Bruce, *Fundamentos de Negociación*. Ed. McGraw Hill. México, 2012

Llamazares, Olegario. *Negociación internacional*, Madrid: Ed. Global Marketing, 2014, pp. 15-33

Nicolson, Harold, *La diplomacia*. México: Fondo de Cultura Económica, 1975, pp-15-35.

Ruiz Sánchez, Lucia, *Las Negociaciones Internacionales*. México: Ed. SRE - FCPYS/UNAM, 1995, pp. 13-67.

Odell, John S. *Negotiating the world economy*. Cornell University Press. United States, 2000.

Odell, John S. *Teoría de las Negociaciones en la Economía Internacional*. Ediciones Gernika. México, 2003.

Olloqui de, José Juan, *La Diplomacia Total*. Ed. FCE. México, 2006.

Ruiz Sánchez, Lucia Irene (Coord.), *Las Negociaciones Internacionales*. Ed. SRE - FCPYS/UNAM. México, 1995.

Ovejero Bernal, A., *Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente*. Ed. Mc Graw Hill, España, 2004.

Pease, Allan, *El arte de negociar y persuadir*. Amat editorial. México, 2012.

Raiffa, Howard, *El arte y la ciencia de la negociación*. FCE. México, 1991.

Sondermann and Olson, *The theory and practice of international relations*. Ed. Prentice Hall. United States, 1979.

Tobon Jose Ignacio. *Método de Harvard en Negociación*.

Tzu, Sun, *El arte de la Guerra*. Ediciones Coyoacán. México, 1998.

- Recurso de evaluación

1. Actividades:

El alumno deberá realizar un escrito de un mínimo de veinte cuartillas, en tipo de letra arial 12, espaciado 1.5, en formato Word de acuerdo a lo indicado en este documento

Examen



Presentar un ensayo en el que se incluya el resumen y análisis de los contenidos de cada unidad de estudio presentando datos y conclusiones personales en cada tema. El ensayo dedicará al menos tres páginas a cada unidad en tipo de letra arial 12 espaciado 1.5, haciendo un total de veinte páginas con las conclusiones personales en cada unidad, conclusiones finales. La última parte del ensayo corresponde al desarrollo del tema: Tipos de negociación de los países que tienen una relación permanente y continúa con México (al menos tres en distintos continentes) en el que se apliquen los conceptos aprendidos y se analicen ejemplos de negociaciones recientes (mínimo cinco páginas), utilizando información actualizada.

Criterios de acreditación

- Entrega a tiempo.
- Apego a los lineamientos y contenidos a evaluar.
- Uso de ejemplos recientes con datos de apoyo.
- Análisis y conclusiones personales finales y en cada tema.