



Datos generales

- Periodo de Examen Extraordinario: **Del 21 al 28 de junio de 2025**
- Fechas de aplicación: 21 de junio
- Nombre del profesor(a): Andrea Campos Bedolla
- Correo electrónico del profesor (a): acbedolla@politicas.unam.mx
- Clave de la materia: 2528
- 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

Unidad 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.
 - Guerrero Verdejo, Sergio, Introducción al estudio de la Negociación Internacional. Ed. Porrúa. México, 2005.
 - Olloqui de, José Juan, La Diplomacia Total. Ed. FCE. México, 2006.
 - Las Negociaciones Internacionales. Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE - FCPyS/UNAM. México, 1995.
 - Las Negociaciones Internacionales. Coord. Lucia Irene Ruiz Sánchez. Ed. SRE. México, 1990.
 - Chacón, Susana (compiladora), Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado? Porrúa-ITESM, México, 2003.
 - Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, El lobbying en México, Porrúa-LTG, México, 2004.
 - Colosi, Thomas y Berkeley, Arthur Eliot. Negociación colectiva: el arte de conciliar intereses. Ed. Limusa, México, 1989, 253 pp.
 - Ruiz Sánchez Lucia Irene, et. al. Las Negociaciones Internacionales. Ed. FCPyS y SRE, México, 1995, 197 pp.

Unidad 2. Análisis Histórico

- 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.

- Dawson, Roger, El arte de la negociación. Editorial Selector. México, 2002.
- 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.
- Odell, John S. Teoría de las Negociaciones en la Economía Internacional. Ediciones Gernika. México, 2003.
- Sondermann and Olson, The theory and practice of international relations. Ed. Prentice Hall. United States, 1979.
- Davis, Morton. Introducción a la teoría de los juegos. Ed. Alianza Universidad, México, 1986, 250 pp.
- Del Arenal, Celestino. Introducción a las Relaciones Internacionales. Ed. REI, México, 1993, 496 pp.
- Hawrer, Denis A. Como mejorar su capacidad de negociar. Ed. Alexander Hamilton Institute, Maywood, USA, 1992
- Lebel, Pierre. El arte de la Negociación. Ed. CEAC, Barcelona, España, 1990

Unidad 3. Capacidad de Negociación

3.1. Capacidad de Negociación

3.2. Poder en la Negociación.

3.3. Importancia de la información en la Negociación

- Kennedy, Gavin, El poder de la Negociación. Ediciones Deusto. México, 1995.
- Lewcki, Litterer, Minton and Saunders, Negotiation. Ed. Irwin. United States, 1995.
- Hennig, Jim, Negociando para ganar. Ed. Taller del éxito. México, 2010.
- Stevens, Carl M. Estrategia y negociación del acuerdo colectivo. Noema Editores, México, 1988, 253 pp.
- Saldaña García, Juan José. Elementos teóricos-metodológicos de la negociación internacional. Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales, FCPyS - UNAM, México, 1990

Unidad 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.

Unidad 5: Estrategias, tácticas y estilos

5.1 Fases de Negociación.



5.2 Agenda.

5.3. Etapa de Desarrollo.

5.4 Estrategias y tácticas.

- Beltri, Francesc, Aprender a Negociar. Editorial Paidós. España, 2000.
- Odell, John S. Negotiating the world economy. Cornell University Press. United States, 2000.
- Fisher Roger y Ertel Danny, Obtenga el si en la práctica. Ediciones Gestión 2000. España 2004.
- Gómez - Pomar Rodríguez, Julio, Teoría y Técnicas de Negociación. Editorial Ariel. México, 1992
- Ovejero Bernal, A. Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente. Ed. Mc Graw Hill, España, 2004.
- Desarrollar el ejercicio anexo con el mayor detalle posible.

Integrarse al grupo de classroom, e donde encontrará la bibliografía, así como los detalles de la evaluación:

<https://classroom.google.com/c/Nzc1NjEyMDI1MzEw?cjc=pzbntho>

Código de clase: pzbntho

- Actividad

Análisis de Conflicto y Procesos de Negociación en 2025

Este ejercicio tiene como propósito, así como tu comprensión de las dinámicas internacionales de conflicto y paz. La calidad del análisis será valorada tanto en el fondo (contenido y profundidad) como en la forma (claridad, coherencia, redacción).

Contexto

El pasado 1 de enero de 2025, International Crisis Group publicó su lista anual de los 10 conflictos más relevantes para observar en 2025. Esta publicación constituye una herramienta fundamental para comprender las dinámicas contemporáneas de conflicto, así como las oportunidades, límites y desafíos que enfrentan los procesos de paz y diplomacia internacional.

Objetivo del ejercicio

Seleccionar uno de los conflictos incluidos en la lista y desarrollar un análisis detallado, con énfasis en los procesos de negociación llevados a cabo en el marco de dicho conflicto. No se trata únicamente de describir el conflicto en términos generales, sino de analizar las estrategias, actores y resultados de las negociaciones que se han intentado o que están en curso, así como ofrecer una perspectiva crítica sobre las mismas.

Instrucciones

Con base en las fuentes anexas (que incluyen la lista y descripciones de los conflictos destacados por International Crisis Group), elige uno de los conflictos y desarrolla tu trabajo estructurado de acuerdo con los siguientes tres ejes:



1. PROBLEMA

- **Síntesis del conflicto:** Describe brevemente las causas, objetivos, intereses y motivaciones de las partes involucradas.
- **Problema central:** Identifica el problema principal que impide la resolución del conflicto.
- **Tipo de conflicto:** Clasifica el conflicto (por ejemplo, político, étnico, territorial, ideológico, armado, entre otros).
- **Proceso de negociación:** Detalla los principales intentos de negociación (fechas, sedes, actores, temas discutidos, entre otros). Explica qué características hacen que se considere una negociación internacional.
- **Objetivos de la negociación:** Explica qué se ha buscado alcanzar en cada etapa del proceso.
- **Propuestas de solución:** Identifica las propuestas presentadas y analiza su viabilidad y justificación

2. PERSONAS

- **Actores principales:** ¿Quiénes son las partes directamente involucradas y por qué están en la mesa de negociación?
- **Terceros involucrados (stakeholders):** ¿Qué actores externos han participado y con qué rol?
- **Mandato:** ¿Quién tiene el poder y la legitimidad para representar a las partes? ¿Cómo se definió este mandato?
- **Intermediarios:** ¿Existen mediadores o facilitadores? ¿Qué papel han jugado (facilitadores, garantes, árbitros, etc.)?

3. PROCESO

- **Tipo de negociación:** Analiza y explique si ha sido bilateral, multilateral, competitiva, colaborativa, formal, informal, secreta, pública, entre otras.
- **Acuerdo relevante:** Enumera los (si los hay) y analiza su contenido, implementación y efectos.
- **Resultados:** Evalúa los logros concretos o explica los motivos de la falta de avances.
- **Evaluación del proceso:** Reflexiona sobre el desarrollo del proceso en términos de organización, comunicación, logística, lugar, así como cualquier elemento que consideres relevante.
- **Perspectiva personal:** Emite un juicio crítico sobre el proceso: ¿Cómo evaluarías tú la negociación? ¿Qué funcionó, qué falló, qué propondrías?

4. CONCLUSIONES

- Presenta una reflexión final sobre la eficacia de las negociaciones en el conflicto analizado.



- Identifica lecciones aprendidas y posibles escenarios futuros.
- Menciona recomendaciones o aspectos clave que deberían considerarse en los próximos intentos de negociación.

Formato y características de entrega

- Incluir notas al pie de página, bibliografía
- Extensión sugerida de 3 a 5 cuartillas
- Font de letra no menor a 11
- Word o PDF.

Examen

Elaborado a criterio del Profesor

Criterios de acreditación

Desarrollar cada uno de los puntos previstos en el ejercicio