



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



DATOS DEL PROFESOR O PROFESORA

Nombre: Virginia Leticia Valdivia Caballero	Correo electrónico institucional (de la FCPyS o UNAM): virginiavaldivia@politicas.unam.mx
Centro de adscripción: Centro de Relaciones Internacionales	

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

Estrategias	Aprendizaje por proyectos () Aprendizaje por investigación (X) Aprendizaje por discusión o debate (X) Aprendizaje basado en problemas ()
Recursos didácticos (materiales o tecnológicos*) <small>(*Ejemplo: Zoom, Google Classroom, Edmodo, Moodle, Google Meet, WhatsApp, entre otros.)</small>	Google Classroom y ZOOM
Técnicas	Grupales (lluvias de ideas, mesas redondas, foros, panel etc.) (X) Individuales (lecturas dirigidas, ensayos, controles de lectura etc.) (X) Magistrales (conferencias, invitados especialistas, etc.) ()

DATOS CURRICULARES DE LA ASIGNATURA



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



Nombre de la asignatura: Negociaciones Internacionales			Semestre:7
Carrera en que se imparte: Relaciones Internacionales			Clave: 2717
Horas totales: 64	Prácticas:	Teóricas:64	Créditos: 8

OBJETIVO GENERAL:

El alumno será capaz de identificar y analizar las diversas fases del proceso de negociación internacional y comprender su conceptualización, métodos y técnicas.

UNIDAD 1

Relaciones Internacionales, Política Exterior y Negociación

Objetivo de la unidad: Analizar la relación que tiene la negociación con la política exterior y Relaciones Internacionales

Semanas	Contenidos temáticos	Lecturas	Actividades de aprendizaje
1,2,3, 4 y 5	1.1 Las Negociaciones Internacionales como instrumento de las relaciones internacionales y la política exterior de los Estados. 1.2 La negociación un instrumento de trabajo del internacionalista y como objeto de estudio de RI. 1.3 El perfil del internacionalista, del negociador internacional y del diplomático. 1.4 Aspectos teóricos de la Negociación 1.4.1. Concepto de negociación 1.4.2. Teoría de la negociación 1.4.2.1. Teoría clásica de la negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Berton, Peter, Kimura, Hiroshi y Zartman, I. William, International Negotiation. Actors, Structure/Process, Values, Macmillan Press, USA, 1999, 371 pp. • Chacón, Susana (compiladora), Negociaciones diplomáticas ¿un arte olvidado? Porrúa-ITESM, México, 2003. • Guerrero, Omar, El funcionario, el diplomático y el juez, Plaza y Valdés Editores, México, 1998, 734 pp. • Guerrero Verdejo, Sergio, Introducción al estudio de la Negociación Internacional. Ed. Porrúa. México, 2005. • Lerdo de Tejada, Sebastián y Gomina Herrera, Luis Antonio, El lobbying en México, Porrúa-LTG, México, 2004 	-Discusión sobre las lecturas. -Mapas mentales por equipo. -Exposiciones -Modelos de negociación



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



	1.4.2.2. Nueva teoría de la negociación	<ul style="list-style-type: none"> Nicolson, Harold, La diplomacia, Fondo de Cultura Económica, México, 2010, 247 pp. Oloqui de, José Juan, La Diplomacia Total. Ed. FCE. México, 2006. Ruiz Sánchez, Lucia Irene (Coord) Las Negociaciones Internacionales. Ed. SRE-FCPyS/UNAM. México, 1995. 	
--	---	---	--

UNIDAD 2
Aspectos generales de la negociación

Objetivo de la unidad: Conocer los elementos y características de los juegos en la negociación, así como identificar los tipos de negociación.

Semanas	Contenidos temáticos	Lecturas	Actividades de aprendizaje
4,5 y 6	2.1 Teoría del conflicto. 2.1.1. Relación entre conflicto y negociación 2.1.2. Actitudes frente al Conflicto 2.2 Definiciones y elementos de la Negociación. 2.2.1. Diferentes perspectivas teóricas sobre la negociación. 2.3 Clasificación de las Negociaciones. 2.3.1. Por actores 2.3.2. Por temas 2.4 Caracterización de la Negociación Internacional. 2.4.1. Elementos particulares de la negociación Internacional	<ul style="list-style-type: none"> Coser, Lewis A., "Social Conflict and the Theory of Social Change" en The British Journal of Sociology, Vol. 8, No. 3, The London School of Economics and Political Science, Inglaterra, Septiembre 1957, pp. 197-207, en http://links.jstor.org/sici?sici=0007-1315%28195709%298%3A3%3C197%3ASCATTO%3E2.0.CO%3B2-H. 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. 	--Discusión sobre las lecturas. -Mapas mentales por equipo. -Exposiciones -Modelos de negociación



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



	2.5 Enfoques básicos de la Negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Odell, John S. Teoría de las Negociaciones en la Economía Internacional. Ediciones Gernika. México, 2003. • Shelling, Thomas C., La estrategia del conflicto, Editorial Tecnos, Madrid, 1964, 336 pp. • Silva García, Germán. La teoría del conflicto. Un marco teórico necesario Prolegómenos. Derechos y Valores, vol. XI, núm. 22, julio-diciembre, Universidad Militar Nueva Granada, Colombia, 2008, pp. 29-43 • Sondermann and Olson, The theory and practice of international relations. Ed. Prentice Hall. United States, 1979. 	
--	--	--	--

UNIDAD 3
Capacidad de Negociación

Objetivo de la unidad: El alumno podrá desarrollar su capacidad y poder de negociación a través del MAAN y el entendimiento de los conceptos de esta unidad.

Semanas 6, 7, 8 y 9	Contenidos temáticos 3.1 Capacidad de Negociación. 3.2 Poder en la Negociación. 3.3 Importancia de la información en la Negociación. 3.4 Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado (MAAN) o Best Alternative to a	Lecturas <ul style="list-style-type: none"> • Fisher, Roger y Ury, William, Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder, Editora Continental, México, 1984, 166 pp. • Hennig, Jim, Negociando para ganar. Ed. Taller del éxito. México, 2010. • Kennedy, Gavin, El poder de la Negociación. Ediciones Deusto. México, 1995. • Programa de Negociación de Harvard, Lewcki, Litterer, Minton and 	Actividades de aprendizaje -Discusión sobre las lecturas. -Mapas mentales por equipo. -Exposiciones -Modelos de negociación
-------------------------------	---	--	--



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



	Negotiated Agreement (BATNA). 3.5 Conceptos claves de la escuela de Harvard: BATNA, ZOPA, Creación de Valor y Precio de Reserva.	Saunders, Negotiation. Ed. Irwin. United States, 1995. <ul style="list-style-type: none"> • https://www.pon.harvard.edu/. • Tzu, Sun, El arte de la Guerra. Ediciones Coyoacán. México, 1998. 	
--	---	--	--

UNIDAD 4
Enfoques y estrategias metodológicas de Negociación

Objetivo de la unidad: El alumno analizará las negociaciones integrativas y distributivas, así como los elementos teóricos de la negociación multilateral.

Semanas	Contenidos temáticos	Lecturas	Actividades de aprendizaje
10,11,12 y 13	4.1 Negociación por Posiciones o negociación Distributiva. 4.1.1. Juegos de Suma cero 4.2 Negociación por Intereses o Integrativa. 4.2.1. Juegos de Suma no cero. 4.3. Modelos teóricos de negociación 4.4. Negociaciones multilaterales y sus elementos. 4.4.1. Teoría de la coalición.	Lecturas <ul style="list-style-type: none"> • Allan, Pierre y Schmidt, Christian (coords.), Game Theory and International Relations. Preferences, Information and Empirical Evidence, Edward Elgar Publishing Company, Gran Bretaña, 1994, 213 pp. • Davis, Morton, Introducción a la teoría de juegos, Alianza Editorial, Madrid, 1986, 250 pp. • Fisher R., Ury William y Patton Bruce, Obtenga el Si. El arte de negociar sin ceder. Ed. CECSA. México, 2000. • Lax and Sebenius, 3D Negotiation. Harvard Business School Press. United States, 2006. • Lewicki Roy, Saunders David y Barry Bruce. Fundamentos de Negociación. Ed. McGraw Hill. México, 2012. • Negotiation and Conflict Resolution. Harvard Business Review. United States, 2000. 	Actividades de aprendizaje <ul style="list-style-type: none"> -Discusión sobre las lecturas. -Mapas mentales por equipo. -Exposiciones -Modelos de negociación



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



		<ul style="list-style-type: none"> • Negotiation. Harvard Business Essentials. Harvard Press. United States, 2003 • Raiffa, Howard, El Arte y la Ciencia de la negociación, FCE, México, 1991, 367 pp. • Zartman, William, International Multilateral Negotiation. Approaches to the management of Complexity, Jossey-Bass Publishers, Estados Unidos, 1994.
--	--	---

UNIDAD 5
NOMBRE DE LA UNIDAD

Objetivo de la unidad:

Semanas	Contenidos temáticos	Lecturas	Actividades de aprendizaje
13, 14, 15 y 16	5.1 Fases de Negociación. 5.1.1. Preparación 5.1.1.2. Planeación estratégica, administrativa y táctica 5.1.1.3. Agenda. 5.1.2 Etapa de Desarrollo. 5.1.2.1. Estrategias y tácticas. 5.1.3. Recomendaciones para alcanzar un acuerdo. 5.1.3.1. Proceso de toma de decisiones y modelos de tomas de decisiones 5.2. El factor cultural. 5.2.1. Estilo nacional de negociación	<ul style="list-style-type: none"> • Beltri, Francesc, Aprender a Negociar. Editorial Paidós. España, 2000. • Binnendijk, Hans, National Negotiating Styles, Center for the study of Foreign Affairs, Foreign Service Institute U.S. Department or State, Estados Unidos, 1987, 147 pp. • Fisher Roger y Ertel Danny, Obtenga el si en la práctica. Ediciones Gestión 2000. España 2004. • Flint, Pinkas J., Técnicas y principios de la negociación internacional, Asociación Latinoamericana de Capacitación en Comercio Internacional, Perú, 1990, 248 pp 	<ul style="list-style-type: none"> -Discusión sobre las lecturas. -Mapas mentales por equipo. -Exposiciones -Modelos de negociación



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



	<p>5.2.2. Modelos teóricos de la negociación y la cultura: Adair y Brett, Edward Hall, Jeswald Salacuse y Hofstede.</p> <p>5.3. Estilos de Negociación de los diferentes países del mundo.</p>	<ul style="list-style-type: none">• Gómez Pomar Rodríguez, Julio, Teoría y Técnicas de Negociación. Editorial Ariel. México, 1992• Odell, John S. Negotiating the world economy. Cornell University Press. United States, 2000.• Ovejero Bernal, A. Técnicas de Negociación. Cómo negociar eficaz y exitosamente. Ed. Mc Graw Hill, España, 2004.• Mulholland, Joan, El lenguaje de la negociación. Manual de estrategias prácticas para mejorar la comunicación, Gedisa editorial, España, 1991, 318 pp.• Rogers, Everett M., Hart, William B. y Miike, Yoshitaka. "Edward T. Hall and The History of Intercultural Communication: The United States and Japan" en Keio Communication Review, No. 24, 2002, en http://www.mediacom.keio.ac.jp/publication/pdf2002/review24/2.pdf.• Salacuse, Jeswald W. "Negotiating: The top ten ways that culture can affect your negotiation" Ivey Business Journal, Septiembre/Octubre, Londres, 2004, pp. 1-6.	
--	--	---	--



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN	
Criterios	Porcentaje
Exámenes	60%
Tareas, controles de lectura, exposiciones, etc	40%
TOTAL	100%

Bibliografía complementaria:

- Ackoff (1981) *El arte de resolver problemas*. México: Limusa.
- Bertalanffy, L.U. (1973) *General System Theory*.
- Beufre (1973) *Estrategia de la acción*. Buenos aires: Pleamar
- Colaiacovo, J. (1999) *Comercio exterior y técnicas de negociaciones comerciales internacionales*. Ed. Del Río. Argentina.
- Coser, Lewis A. (1970) *Nuevos aportes a la teoría del conflicto social* Amorrortu.
- Demarck, Ian, (2008) *El Maquiavelo Moderno: los 7 principios del poder en los negocios*. Ed. Panorama. México.
- Festiner, León (1982) "La teoría de la disonancia cognoscitiva" en Schramm *La ciencia de la comunicación humana*. México: Grijalbo.
- Hernández-Vela Salgado, Edmundo (2002) *Diccionario de Política Internacional*, Ed. Porrúa, México, 2 Vols., sexta edición, México.
- Irving, J. Jamis (1982) "La personalidad como factor de susceptibilidad a la persuasión" en Schramm. *La ciencia de la comunicación humana*. México: Grijalbo.
- Key, Wilson, B (1970) *Seducción subliminal*, México, Diana.
- Loudes Munduate Jaca y Medina Diaz. *Gestión del Conflicto, Negociación y Mediación*. Ed. Pirámide.
- Mnookin, Peppet y Tulumello (2003) *Resolver Conflictos y Alcanzar Acuerdos*. Ed. GEDISA. España.
- Nava, Héctor (2010) *Negociaciones exitosas con PNL*. EMU. México.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
PLAN DE TRABAJO ACADÉMICO
SEMESTRE
2026-1



- Parra de la, Eric y Madero, María del Carmén (2003) *Estrategias de ventas y negociación*. Ed. Panorama. México.