



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
Secretaría Académica
Comité Editorial

DICTAMEN CE_13_2025

Se resuelve por el Comité Editorial del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas la propuesta de la obra titulada:

"Entender conflictos y negociar soluciones- Ventanas al desarrollo de capacidades en el mundo del turismo."

Autores: **Basilio Verduzco Chávez y María Basilia Valenzuela Varela**

Con contenido:

INTRODUCCIÓN. EL DESARROLLO ES CONFLICTIVO Y TAL VEZ NEGOCIABLE

CAPÍTULO 1. CONCEPTOS BÁSICOS EN ESTUDIOS DE CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN

Introducción

- 1.1. Agencia, contexto y estructura: una propuesta de explicación
- 1.2. El conflicto como objeto de estudio.
- 1.3. Identificar espacios y alternativas de negociación.
- 1.4. Entender las relaciones de poder.
- 1.5. Desarrollar estrategias y alcanzar acuerdos apropiados al contexto.

Conclusión.

CAPÍTULO 2. EL ADVENIMIENTO DEL CARÁCTER CONTENCIOSO DEL TURISMO

Introducción.

- 2.1. Los orígenes profundos de las diferencias que originan conflictos.
- 2.2. Los cuatro campos de conflicto y negociación del desarrollo turístico.
- 2.3. El conflictivo mundo del turismo.
- 2.4. ¿Qué está en juego en un conflicto originado en torno al desarrollo turístico?

Conclusión.

CAPÍTULO 3. VENTANAS A LA FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN CONFLICTO Y NEGOCIACIÓN

Introducción.

- 3.1. Una tipología de enfoques para el estudio de conflictos y procesos de negociación.
- 3.2. El estudio de la negociación.
- 3.3. La situación de México ante la necesidad de desarrollar capacidades para la negociación y el manejo de conflictos.

Conclusión.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Secretaría Académica

Comité Editorial

CAPÍTULO 4. LA DISPUTA POR LOS BIENES PÚBLICOS EN EL DESARROLLO TURÍSTICO

Introducción.

- 4.1. Contextos sociales, conflictos y acumulación de riqueza.
- 4.2. Los cuatro bienes públicos más disputados.
- 4.3. Los enfoques protecciónistas de bienes públicos turísticos: limitaciones y consideraciones para su uso.
- 4.4. La integración de soluciones en modelos negociados.

Conclusión.

CAPÍTULO 5. DE LOS CONFLICTOS TURÍSTICOS A LOS PROCESOS DE NEGOCIACIÓN

Introducción.

- 5.1. El desarrollo turístico y la necesidad de negociaciones multilaterales.
- 5.2. El estudio de caso: involucrados y asuntos de interés.
- 5.3. El tránsito del conflicto a la negociación.

Conclusión.

CAPÍTULO 6. LA EVALUACIÓN DEL CONFLICTO Y LA VIABILIDAD DE NEGOCIAR

Introducción.

- 6.1. Planeación y desarrollo de las etapas de un proceso de evaluación de conflicto-negociación.
- 6.2. La importancia de negociar la hechura de una evaluación de conflicto apelando a su utilidad en procesos de negociación y de planeación.
- 6.3. El valor de las distintas partes y etapas del estudio y comunicar el mensaje a los interesados en su realización.
- 6.4. La importancia de contar con una estimación adecuada de los costos de una evaluación de conflicto y viabilidad de la negociación.

Conclusión.

CAPÍTULO 7. EXPLORANDO CONFLICTOS Y RETOS DE NEGOCIACIÓN EN PORTOBELO, PANAMÁ

Introducción.

- 7.1. Análisis relacional de un solo caso: un problema teórico y metodológico.
- 7.2. Gestionar proyectos: un problema de capacidades.
- 7.3. Investigando la estructura interna del caso Portobelo.
- 7.4. Los resultados de la evaluación exploratoria de conflictos en Portobelo, 2014-2024.
- 7.5. Análisis de la situación: la exploración del potencial de conflicto y las posibilidades de negociación.

Conclusión.



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Secretaría Académica

Comité Editorial

CAPÍTULO 8. LAS ETAPAS DE UNA NEGOCIACIÓN, ESTRATEGIAS Y RECOMENDACIONES

Introducción.

- 8.1. Capacidades de negociación y la diferencia entre negociaciones bilaterales y multilaterales.
- 8.2. Las etapas de la negociación.
- 8.3. Actores clave del proceso de negociación y estrategias que funcionan.
- 8.4. Cuatro habilidades suaves vinculadas a negociaciones exitosas.

Conclusión.

CAPÍTULO 9. ¿CÓMO TRATAR CON LA HOSTILIDAD DE LOS ACTORES?

Introducción.

- 9.1. Conflictos y negociaciones hostiles como problema turístico.
- 9.2. La importancia de enfrentar y mitigar la hostilidad.
- 9.3. Aportaciones y limitaciones de una campaña de comunicación.
- 9.4. Los retos de tratar con un público hostil.

Conclusión.

CONCLUSIONES

REFERENCIAS

El Comité ha dictaminado “**PUBLICAR ATENDIENDO OBSERVACIONES**” por contar con los elementos teóricos, metodológicos, técnicos y de redacción como resultado de la evaluación a doble ciego a la que fue sometida la obra para su evaluación, lo anterior en conformidad en con lo establecido en el Reglamento para la Producción Editorial de este Centro Universitario, en su Título Tercero, De la evaluación de las Obras, Artículos 9 y 10.

Atentamente
“Piensa y Trabaja”
“1925-2025. Un Siglo de Pensar y Trabajar”
Zapopan, Jalisco, a 22 de octubre de 2025

Comité Editorial

Dra. Mara Nadiezhda Robles Villaseñor
Presidenta del Comité Editorial



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas

Secretaría Académica

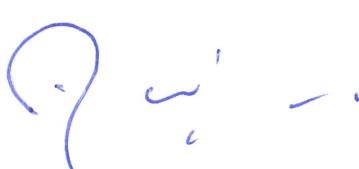
Comité Editorial



Dra. Susana Gabriela Muñiz Moreno
Secretaria Académico



Dr. Clemente Hernández Rodríguez
Representante de la División de
Economía y Sociedad



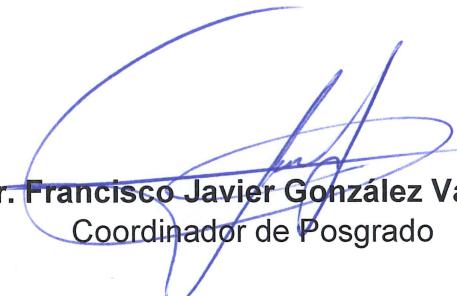
Dr. Cristian Omar Alcantar López
Representante de la División de
Contaduría



Dr. Juan José Huerta Mata
Representante de la División de Gestión
Empresarial



Dr. Antonio Sánchez Bernal
Coordinador de Investigación



Dr. Francisco Javier González Vallejo
Coordinador de Posgrado



Mtro. Guillermo Antonio Reyna Figueroa
Secretario Técnico del
Comité Editorial

La presente hoja de firmas corresponde al Dictamen CE_13_25 de fecha 22 de octubre de 2025 del Comité Editorial. -----

Página 4 de 4

Periférico Norte 799, Núcleo Universitario los Belenes, Edificio Anexo a la Rectoría Planta Alta, C.P. 45100.
Zapopan, Jalisco. México. Tels. [52] (33) 3770 3300 Ext. 25941

www.cucea.udg.mx