

**FICHA IDENTIFICATIVA****Datos de la Asignatura**

Código	35924
Nombre	Negociación Internacional
Ciclo	Grado
Créditos ECTS	6.0
Curso académico	2017 - 2018

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business	Facultad de Economía	4	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business	33 - Negociación Internacional	Optativa

Coordinación

Nombre	Departamento
SAORIN IBORRA, MARIA DEL CARMEN	105 - Dirección de Empresas 'Juan José Renau Piqueras'

RESUMEN

Tanto si estás vendiendo un producto como un servicio, como si estás tratando de lograr la inversión de un posible inversor, estás tratando con un proveedor o un agente gubernamental, o resolviendo un conflicto con socios, estás normalmente negociando. Además, el resto de agentes a tu alrededor (stakeholders como competidores) también están negociando. Es fundamental en los negocios, y especialmente a nivel internacional, entender y saber cómo llevar a cabo esas negociaciones de forma efectiva.

El incremento experimentado de los negocios internacionales ha influido de forma significativa en nuestras vidas, salarios y el entorno económico en general. Las empresas necesariamente deben realizar transacciones internacionales e invertir en oportunidades en mercados distantes geográficamente. No obstante, llevar a cabo negocios internacionales se considera aún una tarea difícil. Son frecuentes los fracasos de las negociaciones internacionales entre directivos de distintas culturas principalmente por la incapacidad de comunicarse y negociar efectivamente.



Partiendo de la premisa que las negociaciones pueden considerarse como una técnica que puede aprenderse y adaptarse a las relaciones internacionales, en esta asignatura se abordan los siguientes temas interrelacionados:

- Resolución de conflictos
- La comunicación intercultural y la gestión de las diferencias culturales en los acuerdos de negocios internacionales
- Tácticas y habilidades de negociación

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

No se requieren

COMPETENCIAS (RD 1393/2007) // RESULTADOS DEL APRENDIZAJE (RD 822/2021)

1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business

- Desarrollar la capacidad de evaluación y de análisis crítico de fenómenos y agentes económicos internacionales.
- Desarrollar la sensibilidad intercultural y la capacidad de adaptación a otros contextos geopolíticos.
- Comprender y reflexionar sobre contextos socioeconómicos y políticos que afectan a la toma de decisiones empresariales y económicas en un entorno internacional.
- Comprender la estructura y funcionamiento de las empresas y organizaciones que operan en un contexto internacional.
- Desarrollar una actitud ética en los negocios respetando los derechos humanos y el medio ambiente tanto en el país de origen como en los distintos mercados en los que se opere.
- Gestionar las relaciones entre las matrices de las empresas multinacionales y sus filiales.
- Entender el comportamiento de los agentes económicos y su interacción en los mercados globales.
- Ser capaz de generar ideas y detectar oportunidades de negocio en los mercados internacionales.
- Desarrollar la capacidad para la elaboración y defensa de informes que contribuyan a la toma de decisiones de agentes públicos y privados.



- Aprender a detectar las desigualdades entre personas para diseñar, implementar y evaluar las políticas pertinentes que faciliten la eliminación de dicha discriminación en empresas e instituciones.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (RD 1393/2007) // SIN CONTENIDO (RD 822/2021)

De acuerdo con lo previsto en los planes de estudio del Grado en GIB, los resultados del aprendizaje descritos para la asignatura de Negociación Internacional son varios:

- Desarrollo de habilidades de negociación internacional. Ser capaz de generar resultados *win-win*
- Identificar los roles y los objetivos de los distintos actores en los procesos de negociación
- Comprender los objetivos de un proceso de negociación
- Entender cómo la cultura nacional, la cultura de empresa y la personalidad de los individuos influyen en las negociaciones
- Desarrollar una actitud creativa frente a la resolución de conflictos
- Usar las habilidades para negociar en equipo

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. La resolución de conflictos en las relaciones empresariales internacionales

- 1.1.- La gestión del conflicto. Decisión de estrategias.
- 1.2.- La negociación internacional. Concepto y características.

2. Elementos clave del proceso de negociación internacional

- 2.1.- Antecedentes.
- 2.2.- Clima negociador.
- 2.3.- Proceso: fases y dimensiones.
- 2.4.- Otros modelos de negociación.

3. Estrategias, estilos, comportamiento y tácticas de negociación en distintos países.

- 3.1.- Conceptos de estrategia, estilo, comportamiento y táctica de negociación.
- 3.2.- Estrategia integrativa vs. distributiva. Comportamientos intermedios.
- 3.3.- Impacto de la estrategia de negociación sobre los resultados del proceso negociador.
- 3.4.- Tipología de tácticas de negociación.
- 3.5.- Estilos de negociación por áreas geográficas.
- 3.6.- Aspectos éticos en los negocios internacionales.

**4. La gestión de las diferencias culturales en las negociaciones internacionales**

- 4.1.- Concepto de cultura y fuentes de diferencias culturales.
- 4.2.- Barreras a la comunicación intercultural inter-empresa efectiva.
- 4.3.- Dimensiones de la cultura de país.
- 4.4.- Dimensiones de la cultura organizativa.
- 4.5.- Decisión de la estrategia a seguir en la gestión de las negociaciones inter-culturales.

5. El proceso negociador de opciones estratégicas internacionales I

- 5.1.- Tipología de licencias.
- 5.2.- Aspectos clave de las negociaciones de las licencias internacionales. Contenido, proceso y resultado.
- 5.3.- Impacto del resultado de la negociación en la implantación de las licencias internacionales.

6. El proceso negociador de opciones estratégicas internacionales II

- 6.1.- Tipología de Joint ventures (jvs).
- 6.2.- Aspectos clave de las negociaciones de las jvs internacionales. Contenido, proceso y resultado.
- 6.3.- Impacto del resultado de la negociación en la implantación de las jvs internacionales.

7. El proceso negociador de opciones estratégicas internacionales III

- 7.1.- Tipología de fusiones y adquisiciones.
- 7.2.- Aspectos clave de las negociaciones de las fusiones y adquisiciones internacionales. Contenido, proceso y resultado.
- 7.3.- Impacto del resultado de la negociación en la implantación de las fusiones y adquisiciones internacionales.

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	30,00	100
Prácticas en aula	30,00	100
Elaboración de trabajos en grupo	16,67	0
Elaboración de trabajos individuales	16,67	0
Estudio y trabajo autónomo	40,00	0
Lecturas de material complementario	16,66	0
TOTAL	150,00	



METODOLOGÍA DOCENTE

En el proceso de enseñanza-aprendizaje de Negociación Internacional se utilizarán diferentes métodos docentes. Por una parte, se continuará haciendo uso de formas didácticas expositivas para el caso de las clases teóricas, aunque se utilizarán otros métodos docentes (formas didácticas de participación) que buscan la implicación del alumno en el proceso de enseñanza-aprendizaje. Este segundo tipo de métodos favorecen la interacción tanto entre el profesor y el estudiante como entre los propios estudiantes, y son adecuados para el desarrollo de las competencias genéricas. La metodología será la siguiente:

- *Clases teóricas*: se hará uso, fundamentalmente, de la lección magistral para presentar los contenidos de la asignatura especificados anteriormente. Además, como los estudiantes tendrán un papel más activo en su proceso de enseñanza-aprendizaje y se les debe facilitar la autonomía en tal proceso, para cada tema dispondrán de un esquema-guía que les permitirá, a través de la consulta de la bibliografía, la construcción de sus propios materiales de estudio. Con ello se pretende desarrollar las siguientes competencias genéricas: análisis y síntesis de la información, capacidad crítica, y la capacidad de aprender y trabajar de forma autónoma.
- *Clases prácticas*: permiten poner en práctica los conocimientos adquiridos en las clases teóricas y poner de manifiesto la capacidad para trabajar en grupo y las habilidades de comunicación y negociación tanto a nivel interpersonal como intergrupala. Asimismo, se pretende que estas sesiones contribuyan a mejorar la capacidad de organización y planificación del trabajo del estudiante. En concreto se utilizará el método del caso así como otras formas docentes, como son el análisis y discusión de lecturas en clase o el rol-play, haciendo uso de grabaciones en video para la simulación de negociaciones con el fin de recibir feedback.

EVALUACIÓN

La evaluación del aprendizaje se realizará a través de la realización de un examen en la fecha oficial establecida y por la evaluación continua. El examen representará el 70% de la calificación final y la evaluación continua el 30% restante. Para aprobar la asignatura se debe obtener como mínimo 5 puntos sobre 10 en el examen.

La evaluación continua está compuesta por dos partes (los detalles serán explicados en la primera sesión de prácticas):

- Tres estudios de casos sobre resolución de conflicto o negociación (informe) (10%). Esta parte es la única de carácter recuperable.
- Role-play 1 (Bilateral) más el informe (10%)
- Role-play 2 (Equipo) más el informe (10%)



Se requiere que se realicen y se entreguen todos los informes en las fechas límites establecidas por el profesor. Su incumplimiento sin razones justificadas por motivos de enfermedad u otros motivos excepcionales, conllevará la no obtención de calificación (0 puntos)

Todos los informes deben tener una carátula y se evaluarán de acuerdo a tres criterios:

- Calidad de la información
- Análisis
- Presentación

REFERENCIAS

Básicas

- Ghauri, P.N. & Usunier, J.C., International Business Negotiations, Pergamon Press: London, 2nd Edition, 2003.

Complementarias

- Conflict Management and / or Negotiation:
 - *Fisher, R. & Ury, W., (1999), Getting to Yes. Negotiating Agreements without Giving In, 2nd edition, Random House, London.
 - *Fisher, R; Ury, W. & Paton, B. (1991), Getting to Yes. Negotiating agreement without giving in. Ed. Penguin, New York.
 - *Lax, D.A & Sebenius, J.K. (1986): The manager as negotiator: Bargaining for cooperation and competitive gain. Ed. Free Press, New York.
 - *Llamazares García-Lomas, O. & Nieto Churruca, A. (2002): Negociación Internacional. Estrategias y Casos. Ed. Pirámide, Madrid.
 - *Munduate Jaca, L. & Medina Díaz, F.J. (2005): Gestión del conflicto, negociación y mediación. Ed. Pirámide, Madrid.
 - *Rao, A and Schmidt, S.M. (1998) A behavioral perspective on negotiating international alliance, Journal of International Business Studies, 29(4):665-689.
 - *Roxenhall, T. & Ghauri, P.N., (2004), Use of written contracts in long-lasting business relationships, Industrial Marketing Management, March, 8-16.
 - *Salacuse, J.W. (2003), The global negotiator. Ed. Palgrave. Macmillan, New York.
 - *Saorín-Iborra, M.C. (2008), Negotiation behaviour .Dichotomy or continuum?, Esic-Market, 129: 117-173.
 - *Weiss, J., (2003), Business Ethics, 3rd edition, Thomson, Ohio.
 - *Weiss, S.E. (1993), Analysis of Complex Negotiations in International Business: The RBC Perspective, Organization Science, 4(2): 269-300.



- -Cultural Differences:

*Fan, Y., (2002), Questioning Guanxi: Definition, Classification and Implications, *International Business Review*, 11 (5): pp. 543-562.

*Ghuri, P., and Fang, T., (2002) Negotiating with the Chinese: A Socio-Cultural Analysis, *Journal of World Business*, 36 (3): pp. 303-325.

*Mintu-Wimsatt, A., (2003) Personality and Negotiation Styles: The Moderating Effects of Cultural Context, *Thunderbird International Business Review*, 44 (6): pp. 729-748.

*Trompenaars, F. & Hampden-Turner, C. (1993): *Riding the waves of Culture*. Ed. Nicholas Breales, London.

*Weiss, S.E. (1994), Negotiation with romans-Part II, *Sloan Management Review*, spring: 85-99.

- -Strategic Alliances:

*De Mattos, C., Sanderson S., Ghauri, P. (2002), Negotiating alliances in emerging markets-Do partners' contributions matter? *Thunderbird International Business Review*, 44(6):701-728.

*Fay, C.F., and Beamish, P.W., (2000), Joint Venture Conflict: The Case of Russian International Joint Ventures, *International Business Review*, 9 (2): pp. 139-162.

*Saorín-Iborra, M.C.; Redondo-Cano, A. y Revuelto Taboada, L. (2013), How BATNAs perception influences JVs negotiations, *Management Decision*, 51 (1-2): 419-433.

*Weiss, S.E. (1987), Creating the GM-Toyota Joint Venture: A case in complex Negotiation, *Columbia Journal of World Business*, summer: 23-37.

- -Mergers & Acquisitions:

*Fang, T; Fridh, C. & Schultzberg, S. (2004), Why did the Telia-Telenor merger fail?, *International Business Review*, 13(5): 573-594.

*Saorín-Iborra, M.C. (2008), Time pressure in acquisition negotiations: Its determinants and effects on parties' negotiation behaviour choice, *International Business Review*, 17(3): 285-309.

*Saorín, M.C. e Iborra, M. (2008), El comportamiento negociador en las adquisiciones no hostiles ¿Ser competitivo o integrativo?, *Universia Business Review*, 18: 104-121.

*Sebenius, J.K. (1998), Negotiating cross-border acquisitions, *Sloan Management Review*, 39 (2): 27-41.