

**FITXA IDENTIFICATIVA****Dades de l'Assignatura**

Codi	35924
Nom	Negociació internacional
Cicle	Grau
Crèdits ECTS	6.0
Curs acadèmic	2018 - 2019

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
1314 - Grau de Negocis Internacionals/ International Business	Facultat d'Economia	4	Segon quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
1314 - Grau de Negocis Internacionals/ International Business	33 - Negociación Internacional	Optativa

Coordinació

Nom	Departament
SAORIN IBORRA, MARIA DEL CARMEN	105 - Direcció d'Empreses 'Juan José Renau Piqueras'

RESUM

Tant si estàs venent un producte com un servei, com si estàs tractant d'aconseguir la inversió d'un possible inversor, estàs tractant amb un proveïdor o un agent governamental, o solucionant un conflicte amb socis, estàs normalment negociant. A més, la resta d'agents al teu voltant (stakeholders com competidors) també estan negociant. És fonamental en els negocis, i especialment a nivell internacional, entendre i saber com dur a terme aqueixes negociacions de forma efectiva.

L'increment experimentat dels negocis internacionals ha influït de forma significativa en les nostres vides, salaris i l'entorn econòmic en general. L'empreses necessàriament han de realitzar transaccions internacionals i invertir en oportunitats en mercats distants geogràficament. No obstant açò, dur a terme negocis internacionals es considera encara una tasca difícil. Són freqüents els fracassos de les negociacions internacionals entre directius de diferents cultures principalment per la incapacitat de comunicar-se i negociar efectivament.



Partint de la premissa que les negociacions poden considerar-se com una tècnica que pot aprendre's i adaptar-se a les relacions internacionals, en aquesta assignatura s'aborden els següents temes interrelacionats:

- Resolució de conflictes
- La comunicació intercultural i la gestió de les diferències culturals en els acords de negocis internacionals
- Tàctiques i habilitats de negociació.

CONEIXEMENTS PREVIS

Relació amb altres assignatures de la mateixa titulació

No heu especificat les restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Altres tipus de requisits

No es requereixen

COMPETÈNCIES

1314 - Grau de Negocis Internacionals/ International Business

- Desenvolupar la capacitat d'avaluació i d'anàlisi crítica de fenòmens i agents econòmics internacionals.
- Desenvolupar la sensibilitat intercultural i la capacitat d'adaptació a altres contextos geopolítics.
- Comprendre i reflexionar sobre contextos socioeconòmics i polítics que afecten a la presa de decisions empresarials i econòmiques en un entorn internacional.
- Comprendre l'estructura i el funcionament de les empreses i les organitzacions que operen en un context internacional.
- Desenvolupar una actitud ètica en els negocis respectant els drets humans i el medi tant al país d'origen com en els distints mercats en què s'opere.
- Gestionar les relacions entre les matrius de les empreses multinacionals i les seues filials.
- Entendre el comportament dels agents econòmics i la seua interacció als mercats globals.
- Ser capaç de generar idees i detectar oportunitats de negoci als mercats internacionals.
- Desenvolupar la capacitat per a l'elaboració i defensa d'informes que contribuïsqen a la presa de decisions d'agents públics i privats.
- Aprendre a detectar les desigualtats entre persones per dissenyar, implementar i avaluar les polítiques pertinents que faciliten l'eliminació d'aquesta discriminació en empreses i institucions.



RESULTATS DE L'APRENTATGE

D'acord amb el previst en els plans d'estudi del Grau en GIB, els resultats de l'aprenentatge descrits per a l'assignatura de Negociació Internacional són varis:

- Desenvolupament d'habilitats de negociació internacional. Ser capaç de generar resultats win-win
- Identificar els rols i els objectius dels diferents actors en els processos de negociació
- Comprendre els objectius d'un procés de negociació
- Entendre com la cultura nacional, la cultura d'empresa i la personalitat dels individus influeixen en les negociacions
- Desenvolupar una actitud creativa enfront de la resolució de conflictes
- Usar les habilitats per a negociar en equip

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. La resolució de conflictes en les relacions empresarials internacionals

- 1.1.- La gestió del conflicte.Decisió d'estratègies.
- 1.2.- La negociació internacional.Concepte i característiques.

2. Elements clau del procés de negociació internacional

- 2.1.- Antecedents.
- 2.2.- Clima negociador.
- 2.3.- Procés: fases i dimensions.
- 2.4.- Altres models de negociació.

3. Estratègies, estils, comportament i tàctiques de negociació en distints països

- 3.1.- Conceptes d'estratègia, estil, comportament i tàctica de negociació.
- 3.2.- Estratègia integrativa vs. distributiva. Comportaments intermedis.
- 3.3.- Impacte de l'estratègia de negociació sobre els resultats del procés negociador.
- 3.4.- Tipologia de tàctiques de negociació.
- 3.5.- Estils de negociació per àrees geogràfiques.
- 3.6.- Aspectes ètics en els negocis internacionals.

4. La gestió de les diferències culturals en les negociacions internacionals

- 4.1.- Barreres a la comunicació ntercultural inter-empresa efectiva.
- 4.3.- Dimensions de la cultura de país.
- 4.4.- Dimensions de la cultura organitzativa.
- 4.5.- Decisió de l'estratègia a seguir en la gestió de les negociacions inter-culturals.

**5. El procés negociador d'opcions estratègiques internacionals I**

- 5.1.- Tipologia de llicències.
- 5.2.- Aspectes clau de les negociacions de les llicències internacionals. Contingut, procés i resultat.
- 5.3.- Impacte del resultat de la negociació en l'implantació de les llicències internacionals.

6. El procés negociador d'opcions estratègiques internacionals II

- 5.1.- Tipologia de Joint ventures (jvs).
- 5.2.- Aspectes clau de les negociacions de les jvs internacionals. Contingut, procés i resultat.
- 5.3.- Impacte del resultat de la negociació en l'implantació de les jvs internacionals.

7. El procés negociador d'opcions estratègiques internacionals III

- 5.1.- Tipologia de fusions i adquisicions.
- 5.2.- Aspectes clau de les negociacions de les fusions i adquisicions internacionals. Contingut, procés i resultat.
- 5.3.- Impacte del resultat de la negociació en l'implantació de les fusions i adquisicions internacionals.

VOLUM DE TREBALL

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes de teoria	30,00	100
Pràctiques en aula	30,00	100
Elaboració de treballs en grup	16,67	0
Elaboració de treballs individuals	16,67	0
Estudi i treball autònom	40,00	0
Lectures de material complementari	16,66	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGIA DOCENT

En el procés d'ensenyament-aprenentatge de Negociació Internacional s'utilitzaran diferents mètodes docents. D'una banda, es continuarà fent ús de formes didàctiques expositives per al cas de les classes teòriques, encara que s'utilitzaran altres mètodes docents (formes didàctiques de participació) que cerquen la implicació de l'alumne en el procés d'ensenyament-aprenentatge. Aquest segon tipus de mètodes afavoreixen la interacció tant entre el professor i l'estudiant com entre els propis estudiants, i són adequats per al desenvolupament de les competències genèriques. La metodologia serà la següent:

Classes teòriques: es farà ús, fonamentalment, de la lliçó magistral per a presentar els continguts de l'assignatura especificats anteriorment. A més, com els estudiants tindran un paper més actiu en el seu



procés d'ensenyament-aprenentatge i se'ls ha de facilitar l'autonomia en tal procés, per a cada tema disposaran d'un esquema-guia que els permetrà, a través de la consulta de la bibliografia, la construcció dels seus propis materials d'estudi. Amb açò es pretén desenvolupar les següents competències genèriques: anàlisi i síntesi de la informació, capacitat crítica, i la capacitat d'aprendre i treballar de forma autònoma.

Classes pràctiques: permeten posar en pràctica els coneixements adquirits en les classes teòriques i posar de manifest la capacitat per a treballar en grup i les habilitats de comunicació i negociació tant a nivell interpersonal com intergrup. Així mateix, es pretén que aquestes sessions contribuïsqen a millorar la capacitat d'organització i planificació del treball de l'estudiant. En concret s'utilitzarà el mètode del cas així com altres formes docents, com són l'anàlisi i discussió de lectures en classe o el rol-play, fent ús d'enregistraments en video per a la simulació de negociacions amb la finalitat de rebre feedback.

AVALUACIÓ

L'avaluació de l'aprenentatge es realitzarà a través de la realització d'un examen en la data oficial establida i per l'avaluació contínua. L'examen representarà el 70% de la qualificació final i l'avaluació contínua el 30% restant. Per a aprovar l'assignatura s'ha d'obtenir com a mínim 5 punts sobre 10 en l'examen.

L'avaluació contínua està composta per dues parts (els detalls seran explicats en la primera sessió de pràctiques):

Tres estudis de casos sobre resolució de conflicte o negociació (informe) (10%). Aquesta part és l'única de caràcter recuperable.

Role-play 1 (Bilateral) més l'informe (10%)

Role-play 2 (Equip) més l'informe (10%)

Es requereix que es realitzen i es lliuren tots els informes en les dates límits establides pel professor. El seu incompliment sense raons justificades per motius de malaltia o altres motius excepcionals, comportarà la no obtenció de qualificació (0 punts)

Tots els informes han de tenir una caràtula i s'avaluaran d'acord a tres criteris:

- Qualitat de la informació
- Anàlisi
- Presentació



REFERÈNCIES

Bàsiques

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

Complementàries

- 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 Churrua, 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.
 - *Ghauri, 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.