

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

<b>Código</b>	35924
<b>Nombre</b>	Negociación Internacional
<b>Ciclo</b>	Grado
<b>Créditos ECTS</b>	6.0
<b>Curso académico</b>	2019 - 2020

**Titulación(es)**

<b>Titulación</b>	<b>Centro</b>	<b>Curso</b>	<b>Periodo</b>
1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business	Facultad de Economía	4	Segundo cuatrimestre

**Materias**

<b>Titulación</b>	<b>Materia</b>	<b>Carácter</b>
1314 - Grado en Negocios Internacionales /International Business	33 - Negociación Internacional	Optativa

**Coordinación**

<b>Nombre</b>	<b>Departamento</b>
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
<b>TOTAL</b>	<b>150,00</b>	



## 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.

## ADENDA COVID-19

**Esta adenda solo se activará si la situación sanitaria lo requiere y previo acuerdo del Consejo de Gobierno**

### 1. Contenidos

Los contenidos inicialmente recogidos en la guía docente se mantienen.



## 2. Volumen de trabajo y planificación temporal de la docencia

Aunque el volumen de trabajo total en la asignatura se mantiene, la última actividad práctica inicialmente programada en la guía académica se ha modificado. En concreto, ante la imposibilidad de hacer un role play (negociación) en grupos de alrededor de 8 personas por encontrarse en distintos países y la dificultad de grabar un vídeo de todos ellos, en esta actividad solo se ha pedido elaborar el análisis de la pre-negociación de uno de los casos previstos para realizar a través del role play. La elaboración del informe pasa a ser una actividad individual cuando inicialmente debía ser grupal. Y para compensar este cambio se han añadido dos actividades prácticas más en la evaluación continua consistentes en 1) la respuesta de un cuestionario centrado en el contenido de teoría del primer tema explicado de forma no presencial y 2) la preparación de un power point grabado en el que se plasme el análisis de un paper académico sobre el proceso negociador de una de las estrategias estudiadas en los últimos tres temas teóricos explicados igualmente de forma no presencial.

El objetivo del cuestionario centrado en el contenido de la unidad 4 es doble. En primer lugar, comprobar la comprensión de los estudiantes del contenido explicado de forma no presencial y, en segundo lugar, familiarizarlos con la herramienta de realizar test por el aula virtual de cara al examen final de teoría.

Por su parte, el objetivo de la preparación del power point grabado es mejorar la comprensión del contenido de los temas 5,6 y 7, así como realizar una actividad orientada al desarrollo de la capacidad analítica y expositiva y de este modo compensar la eliminación del último role play.

Respecto a la planificación de la docencia, indicar que fruto de una decisión consensuada con los estudiantes, las sesiones si bien se han realizado en las mismas semanas previstas inicialmente, no han sido en el mismo horario que las clases presenciales. De este modo se ha permitido al estudiante tener más libertad para organizarse durante cada semana.

## 3. Metodología docente

Las clases presenciales han sido sustituidas por el envío de correos explicando las tareas a realizar cada semana (planificación del volumen de trabajo semanal), documentos con instrucciones a seguir para resolver correctamente las distintas actividades prácticas y el envío de power point grabados con las explicaciones teóricas de los contenidos teóricos previstos. Además, se les proporciona bibliografía para preparar los temas teóricos.

La actividad práctica prevista inicialmente consistente en un bilateral role play (negociación) se realizó por casi toda la totalidad de los estudiantes previamente al confinamiento, pero se quedaron 8 estudiantes pendientes de realizar esta actividad. Por eso, se utilizó Skype para poder grabar las negociaciones en parejas de esos 8 estudiantes en la fecha acordada con ellos mismos. El informe que los estudiantes debían preparar y entregar se envió previamente al encuentro online.

El feedback de las actividades prácticas se realiza individualmente con el envío de las prácticas corregidas y se envía un power point grabado con la explicación de las respuestas correctas. Después de enviar este power point los estudiantes pueden individualmente ponerse en contacto conmigo por e.mail o solicitar una videollamada por Skype para resolver sus dudas individuales.



Se les informa constantemente de las notas obtenidas en cada actividad práctica.

Las tutorías se siguen realizando de forma virtual, pero en este caso la totalidad de las tutorías. Se revisa el correo todos los días de la semana (de lunes a viernes).

#### 4. Evaluación

El sistema de evaluación se ha adaptado otorgando más peso a la evaluación continua respecto a lo establecido inicialmente. Así, la evaluación continua pasa de representar el 30 % de la evaluación global al 50%. En cambio la evaluación teórica de contenidos pasa a representar de un 70% al 50%. Se sigue manteniendo el requisito de obtener un mínimo en la prueba final teórica para poder sumar la evaluación continua. En este caso se requiere obtener al menos 4 puntos sobre 10 en esa prueba final. Antes se requería obtener 5 puntos.

En la evaluación continua se han añadido dos actividades y una de las previstas inicialmente (role play en equipos) se ha sustituido por una actividad de análisis de la fase de pre-negociación de uno de los casos interculturales que se debían preparar como role play, tal y como se ha indicado previamente.

La prueba final teórica online consistirá en una prueba objetiva (tipo test) en el aula virtual. Es una herramienta con la que el estudiante estará familiarizado porque previamente habrá realizado una actividad práctica utilizando esta técnica.

#### 5. Bibliografía

En la presente asignatura no ha sido necesario sustituir la bibliografía recomendada porque está totalmente disponible online. Por lo tanto, se ha mantenido la bibliografía recomendada desde el inicio en la guía académica.