

M^a del Carmen Saorín Iborra

Universitat de València

Departamento de Dirección de Empresas



Resumen

M^a del Carmen Saorín Iborra es doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Es Profesora Titular de Universidad en la Universitat de València.

La Dra. Saorín-Iborra ha dirigido 5 tesis doctorales, ha participado en varios proyectos de investigación (a nivel local, nacional e internacional), muchos de ellos desde convocatorias competitivas. En este sentido, cabe mencionar su participación en proyectos interdisciplinares en colaboración con la Universitat Jaume I (Castellón) o en proyectos internacionales con la École de Management de Lyon (EM-Lyon) o el Instituto Tecnológico de Costa Rica (TEC) en condición de investigadora externa. La profesora Saorín-Iborra ha sido profesora invitada en otras universidades como Schulich Business School (Canadá), École de Management de Lyon (Francia), ITCR (Costa Rica) y UJI (España). Su investigación ha sido aceptada para su publicación, entre otras, en *Journal of Purchasing and Supply Management*, *Canadian Journal of Administrative Science*, *International Business Review*, *Service Business*, *European Journal of Management and Business Economics*, *Competitiveness Review*, *Equal Opportunities International*, *Management Decision*, *Journal of Promotion Management*, *Universia Business Review*, etc.

Línea de investigación

Equipos directivos: Habilidades y comportamiento organizativo

Temáticas de investigación

Comportamiento negociador

Alianzas estratégicas

Fusiones y Adquisiciones

Género

Gestión intercultural

Dirección de recursos humanos

Publicaciones seleccionadas

- Canet-Giner, T.; Redondo-Cano, A.; Saorín-Iborra, M.C. y Escribá-Carda, N. (2020). Impact of the perception of performance appraisal practices on individual innovative behavior. *European Journal of Management and Business Economics*, 29(3): 277-296.
- Canet-Giner, T.; Redondo-Cano, A.; Balbastre-Benavent, F.; Revuelto-Taboada, L. y Saorín-Iborra, M.C. (2020). The influence of clustering on HR practices and intrapreneurial behavior. *Competitiveness Review*, en prensa.
- Saorín-Iborra, M.C. y Cubillo, G. (2019). Supplier behavior and its impact on customer satisfaction: A new characterization of negotiation behavior. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(1): 53-68.
- Saorín-Iborra, M.C. y Cubillo, G. (2016). Influence of time pressure on the outcome of intercultural commercial negotiations. *Journal of Promotion management*, 22(4): 511-525.
- Saorín-Iborra, M.C.; Redondo-Cano, A.; Revuelto-Taboada, L. y Vogler, É. (2015). Negotiating behavior in service outsourcing. An exploratory case study analysis. *Service Business*, 9(4): 771-801.

- Cubillo, G. y Saorín-Iborra, M.C. (2012). *Impacto de la cultura nacional en las tácticas de negociación. Una exploración en las negociaciones comerciales de Costa Rica*. Ed. Académica Española, Saarbrücken, Alemania. ISBN 978-3-659-03987-4
- 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.
- Canet-Giner, T. y Saorín-Iborra, M.C. (2007). The influence of gender role on negotiation development and outcome. A proposal for strategic alliance negotiations. *Equal Opportunities International*, 26(3): 209-231.
- Saorín-Iborra, M.C. (2006). A review of negotiation outcome: a proposal on delimitation and subsequent assessment in joint venture negotiations. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 23(3): 237-252.

Enlaces externos

ORCID: 0000-0001-8765-9948

Scopus Author ID: 23482872700

WoS Research ID: P-1599-2017

Contacto

Facultat d'Economia
 Universitat de València
 Av. dels Tarongers, S/N.
 46022 València (Spain)
 Despacho 1-C10
 Teléfono: +34 963 828 951