

**FITXA IDENTIFICATIVA****DADES DE L'ASSIGNATURA****Codi:** 35924**Nom:** Negociació internacional**Cicle:** Grau**Crèdits ECTS:** 6**Curs acadèmic:** 2025-26**TITULACIONS**

Titulació	Centre	Curs	Període
1314 - Grau Negoc.Internac/Intern.Business	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre, Segon quadrimestre

MATÈRIES

Titulació	Matèria	Caràcter
1314 - Grau Negoc.Internac/Intern.Business	Negociación Internacional	OPTATIVA

COORDINACIÓ

SAORIN IBORRA MARIA DEL CARMEN

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 s'ha especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

ALTRES TIPUS DE REQUISITS

No es requereixen

COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE

1314 - Grau Negoc.Internac/Intern.Business

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.

Aspectes bàsics de la negociació d'acords de llicència, aliances d'empreses, fusions i adquisicions internacionals.

Comprendre els principals elements subjacents en un procés de negociació internacional.

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.

Conèixer els distints mètodes de resolució de conflictes aplicats a les relacions internacionals.

Conèixer els estils i les tàctiques de negociació en els distints països.

Desenvolupar la capacitat d'avaluació i d'anàlisi crítica de fenòmens i agents econòmics internacionals.

Desenvolupar la capacitat per a l'elaboració i defensa d'informes que contribuïsquen a la presa de decisions d'agents públics i privats.

Desenvolupar la capacitat per preparar els processos de negociació amb temps.

Desenvolupar la sensibilitat intercultural i la capacitat d'adaptació a altres contextos geopolítics.



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.

Desenvolupar una actitud ètica i respectuosa de la diferència en les negociacions internacionals.

Entendre el comportament dels agents econòmics i la seua interacció als mercats globals.

Gestionar les relacions entre les matrius de les empreses multinacionals i les seues filials.

Ser capaç de generar idees i detectar oportunitats de negoci als mercats internacionals.

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.- Concepte de cultura i fons de diferències culturals.
- 4.2.- Barreres a la comunicació intercultural 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

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

7. El procés negociador d'opcions estratègiques internacionals III

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

VOLUM DE TREBALL (HORES)

ACTIVITATS PRESENCIALS



Activitat	Hores
Teoria	30,00
Pràctiques a l'aula	30,00
Total hores	60,00

ACTIVITATS NO PRESENCIALS

Activitat	Hores
Assistència a altres activitats	0,00
Elaboració de treballs individuals o en grup	33,34
Estudi i treball autònom	56,66
Preparació de classes	0,00
Preparació d'activitats d'avaluació	0,00
Resolució de casos pràctics	0,00
Total hores	90,00

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 contribuïsquen 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 final en la data oficial establerta i per l'avaluació contínua. L'examen representarà el 50% de la qualificació final i l'avaluació contínua el 50% restant. Per sumar la nota de l'avaluació contínua, cal obtenir com a mínim 4 punts sobre



10 en l'examen final. S'aprovarà l'assignatura si de forma global s'obté com a mínim 5 punts sobre 10.

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

- Tres estudis de casos sobre resolució de conflicte o negociació (informe) (20%). Aquesta part és recuperable.
- Dues Role-play (no recuperable):
 1. Role-play 1 (Bilateral) més l'informe (10%)
 2. Role-play 2 (Equip) més l'informe (10%)
- Anàlisi d'articles acadèmics centrats en les negociacions de JV i M&As (10%). Aquesta activitat també és recuperable.

Es requereix que es realitzen i es lliuren tots els informes en les dates límits establertes 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 amb tres criteris:

- Qualitat de la informació
- Anàlisi
- Presentació

Seguint l'article 28 del Reglament d'usos lingüístics de la Universitat de València (ACGUV 167/2014, de 30 de setembre, modificat per ACGUV 146/2023), els enunciats dels exàmens i exercicis es presentaran en la llengua en què s'haja ofert oficialment l'assignatura.

L'ús de la Intel·ligència Artificial, i qualsevol altre tipus de ferramenta similar, estarà permès per a ser



aplicada, tant al treball en l'aula com a l'autònom, sempre i quan l'estudiant/ta incorpore a aquestes tasques una declaració d'ús responsable, indicant, en cada cas, la font i les parts del treball afectades.

ute;s responsable, indicant, en cada cas, la font i les parts del treball afectades.

BIBLIOGRAFIA

- **Referència Bàsica:** Ghauri, P.N. & Usunier, J.C., International Business Negotiations, Pergamon Press: London, 2nd Edition, 2003. Online availability.
- **Referències complementàries sobre Gestió del conflicte i / o Negociació:** 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. *Munduata Jaca, L. & Medina Díaz, F.J. (2005): Gestión del conflicto, negociación y mediación. Ed. Pirámide, Madrid. *Roxenhall, T. & Ghauri, P.N., (2004), Use of written contracts in long-lasting business relationships, Industrial Marketing Management, March, 8-16. *Saorín-Iborra, M.C. (2008), Negotiation behaviour .Dichotomy or continuum?, Esic-Market, 129: 117-173. *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. *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.
- **Referències complementàries sobre Diferències Culturals:***Fan, Y., (2002), Questioning Guanxi: Definition, Classification and Implications, International Business Review, 11 (5): 543-562. *Ghauri, P., and Fang, T., (2002) Negotiating with the Chinese: A Socio-Cultural Analysis, Journal of World Business, 36 (3):303-325. *Mintu-Wimsatt, A., (2003) Personality and Negotiation Styles: The Moderating Effects of Cultural Context, Thunderbird International Business Review, 44 (6): 729-748. *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. *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.



- **Referències complementàries sobre Aliances Estratègiques:** *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): 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.
- **Referències complementàries sobre Fusions i Adquisicions:** *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.