



encontro  
de  
jovens  
investigadores

**I Encontro de Jovens Investigadores  
do Instituto Politécnico de Bragança**  
Livro de resumos

# MODELO DE NEGOCIAÇÃO PARA AGENTES DE COMÉRCIO ELETRÓNICO

---

Alves, Jorge<sup>1</sup>; Matos, Paulo<sup>2</sup>; Órfão, Ricardo<sup>3</sup>

<sup>1</sup> jorge@ipb.pt, Departamento de Economia e Gestão, Instituto Politécnico de Bragança, Portugal

<sup>2</sup> pmatos@ipb.pt, Departamento de Informática e Comunicações, Instituto Politécnico de Bragança, Portugal

<sup>3</sup> ricardoorfao@hotmail.com, Instituto Politécnico de Bragança, Portugal

## RESUMO

Neste trabalho apresentamos uma framework que permite efetivar quase todos os modelos de negociação utilizados no mundo real e alguns novos modelos adequados às plataformas de comércio eletrónico. Trata-se de uma framework transversal em termos de relações negociais (um para um, um para muitos, muitos para um e muitos para muitos), que pode ser utilizada em negociações de produtos e/ou serviços e que pode ser aplicada em relações agente-agente, agente-pessoa e pessoa-pessoa. Desenvolvemos modelos que definem os processos negociais desde a fase de procura por um produto ou serviço, passando pela fase de negociação e culminando na fase de transação efetiva. Para além de apresentarmos o processo negocial tivemos em conta a existência das várias condicionantes que estão presentes nas mais variadas formas de consumação de um negócio.

**Palavras-chave:** Agentes; Processo negocial; Simulação