|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales | |  |
| **Prueba**: Estrategias de Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Nuclear: Conocer y aplicar la terminología propia de la estrategia, la negociación y la interculturalidad.  Investigativa: Comprende textos, extrae (abstrae) los argumentos centrales y a partir de ellos crítica y propone nuevos argumentos.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos.  Comunicativas: Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Juan Manuel viaja a España para concretar un negocio referente a exportación de calzado y propone una agenda en la que se inicia el encuentro a las 7:00 a.m. y se almuerza a las 12:30. De igual manera, en el momento de tomar un taxi en compañía de una española, da su mano para ayudarle a bajar. | | |
| **ENUNCIADO**:  Ante la situación planteada podemos decir que Juan Manuel presente inconvenientes en el momento de interactuar con la cultura española, puesto que: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Juan Manuel se encuentra en un inconveniente de interacción cultural referente a la ética y valores de los españoles. b. Juan Manuel presentó una omisión cultural con relación a la cronémica y quinésica.  c. Juan Manuel no ha tenido en cuenta para su encuentro aspectos referentes a la proxémica y cronémica. d. Juan Manuel no tuvo presente las características culturales referentes a la proxémica, la quinésica y el paralenguaje que difieren de una cultura a otra. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque aquí no se presentó inconveniente con la cultura española. | | |
| Por qué NO es b: porque la cronémica se relaciona con el manejo del tiempo y la quinésica con los gestos. Aquí no se presentó inconveniente con la cultura española. | | |
| Por qué NO es d: porque la proxémica se relaciona con el manejo de los espacios, distancia entre las personas en el momento de interactuar. las otras dos se explican en los dos anteriores. Aquí no se presentó inconveniente con la cultura española. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque la cultura española maneja horas de almuerzo diferentes a la de Colombia y además, el gesto de ayudar a bajar del bus puede ser interpretado como un insulto y no como caballeroso. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **2** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales | |  |
| **Prueba**: Estrategias de Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Nuclear: Conocer y aplicar la terminología propia de la estrategia, la negociación y la interculturalidad.  Investigativa: Comprende textos, extrae (abstrae) los argumentos centrales y a partir de ellos crítica y propone nuevos argumentos.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos.  Comunicativas: Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Un hombre británico que vive y trabaja en Dubái y una turista británica que visitaba la ciudad-estado del Golfo Pérsico, fueron arrestados en noviembre acusados de besarse y de tocarse íntimamente en público –violaciones a la ley contra la indecencia pública-, y de consumir alcohol. A la pareja le fue concedida la libertad bajo fianza en espera de la apelación. | | |
| **ENUNCIADO**:  Frente a esta situación planteada se puede afirmar que: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Los británicos en este país deben saber que no importa cuán moderna y abierta la sociedad sea, se debe tener presente que este es un país islámico.  b. Los inmigrantes deben actuar según sus creencias sin importar que este sea un país islámico  c. Los habitantes de Dubái deberían acentuar sus creencias y evitar la presencia de inmigrantes con comportamientos diferentes a los de ellos.  d. Los habitantes de Dubái deberían cambiar sus costumbres y tener una menta abierta frente a las diferencias religiosas. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es b: porque en el momento de interactuar algunos de los aspectos más importantes de tener en cuenta son la religión y el humor, los cuales difieren considerablemente de una cultura a otra. | | |
| Por qué NO es c: porque en el mundo actual se evidencia la interacción entre las diferentes culturas, al cerrar las puertas de un país se cierra la posibilidad de conocer e intercambiar. El progreso actual de Dubái demanda la presencia de mano de obra extranjera. | | |
| Por qué NO es d: porque no existen posiciones religiosas buenas o malas. Todas deben ser respetables y actuar con tolerancia frente a la diferencia. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque siempre se debe tener en cuenta el contexto en el que se encuentra para actuar según sus características, sin dejar de ser uno mismo. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **3** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales | |  |
| **Prueba**: Estrategias de Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Nuclear: Conocer y aplicar la terminología propia de la estrategia, la negociación y la interculturalidad.  Investigativa: Comprende textos, extrae (abstrae) los argumentos centrales y a partir de ellos crítica y propone nuevos argumentos.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos.  Comunicativas: Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Un hombre británico que vive y trabaja en Dubái y una turista británica que visitaba la ciudad-estado del Golfo Pérsico, fueron arrestados en noviembre acusados de besarse y de tocarse íntimamente en público –violaciones a la ley contra la indecencia pública-, y de consumir alcohol. A la pareja le fue concedida la libertad bajo fianza en espera de la apelación. | | |
| **ENUNCIADO**:  Teniendo en cuenta el mismo caso se puede afirmar que: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Es un ejemplo de la posición intercultural de la cultura de Dubái, en la medida que ve al otro a partir de su propia cultura.  b. Es un ejemplo de la diversidad cultural de Dubái, en la medida que acepta extranjeros en su territorio.  c. Muestra que Dubái a pesar de tener la necesidad de mano de obra extranjera, es un país que en su población local permanece con una visión transcultural.  d. La modernización del emirato amenaza profundamente su conservadora sociedad y su identidad religiosa, la cual está ligada con su visión monocultural. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque se muestra que los habitantes de Dubái permanecen en una posición monocultural, en donde no se evidencia la apertura y la alteridad. | | |
| Por qué NO es b: porque todo lo contrario no existe esa transculturalidad en donde se aceptan los mundos posibles y se toma una posición crítica objetiva frente a la diferencia. | | |
| Por qué NO es c: porque es un ejemplo de una posición de etnocentrismo en donde lo diferente no es posible ni valido. Se permanece en una posición monocultural. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es d porque los arraigos religiosos les impide tener una apertura hacia el otro. necesitan de presencia extranjera, pero permanecen en su visión monocultural | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **4** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Interculturales | |  |
| **Prueba**: Estrategias de Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Nuclear: Conocer y aplicar la terminología propia de la estrategia, la negociación y la interculturalidad.  Investigativa: Comprende textos, extrae (abstrae) los argumentos centrales y a partir de ellos crítica y propone nuevos argumentos.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos.  Comunicativas: Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Juliana debe viajar a Israel para encontrarse con un grupo de empresarios judíos que están interesados en cerrar un negocio con su empresa. Antes de su llegada, es necesario concretar la agenda a desarrollar, así como el menú para tener en cuenta en el momento de compartir la mesa. | | |
| **ENUNCIADO**:  Teniendo en cuenta las características de la cultura israelí y más específicamente la judía cual es la propuesta más pertinente para el encuentro: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Cerrar el encuentro el día jueves a las 6 de la tarde e ir a un restaurante a cenar, escogiendo como plato central carne de conejo, patatas, vegetales y ensalada. Como bebida vaso de leche u agua.  b. Cerrar el encuentro el día viernes a la una de la tarde e ir a un restaurante a almorzar, escogiendo como plato central carne de res, patatas, vegetales y ensalada. Como bebida vaso de leche u agua.  c. Cerrar el encuentro el día jueves a las seis de la tarde e ir a un restaurante a almorzar, escogiendo como plato central carne de res, patatas y ensalada. Como bebida agua.  d. Cerrar el encuentro el día viernes a las seis de la tarde e ir a un restaurante a cenar, escogiendo como plato central carne de res, patatas, vegetales y ensalada. Como bebida agua. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque el shabat para los judíos inicia el viernes antes de la puesta del sol. No comen conejo pues es un animal que según su creencia no hace una buena digestión por tener solo un estómago. | | |
| Por qué NO es b: porque el shabat para los judíos inicia el viernes antes de la puesta del sol. No mezclan la leche con la carne. | | |
| Por qué NO es d: porque el shabat para los judíos inicia el viernes antes de la puesta del sol. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque para los israelíes judíos el día viernes en la tarde hasta el sábado en la tarde es sagrado para la celebración del shabat, además no comen leche con carne. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **5** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales | |  |
| **Prueba**: Estrategias de Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Nuclear: Conocer y aplicar la terminología propia de la estrategia, la negociación y la interculturalidad.  Investigativa: Comprende textos, extrae (abstrae) los argumentos centrales y a partir de ellos crítica y propone nuevos argumentos.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos.  Comunicativas: Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua.  Socio-humanística: actuar éticamente comprometido con los actos. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  La empresa colombiana de Telecomunicaciones XSZ ha establecido contacto con un par chino y su Director General Rafael Melo, realizó una visita a la ciudad de Pekín. De regreso se está haciendo un balance del encuentro, teniendo en cuenta que no fue posible concretar la negociación con la firma “International communication” y la relación interpersonal no fue la esperada. | | |
| **ENUNCIADO**:  Dentro de los aspectos que se pueden considerar de mayor relevancia en el momento de hacer la negociación, en los cuales pudo fallar el Director General Rafael Melo, se pueden citar: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. El director General Rafael Melo, presento una actitud deferente que le permitiera despertar la confianza de sus pares chinos. En el momento de la mesa, a pesar de no ser muy diestro con los palos chinos intento usarlos.  b. El director focalizó su propuesta en la importancia del fin y dedicó un menor tiempo a la descripción de los medios para lograrlo. Conservo siempre su seriedad y fue una persona que supo controlar la sonrisa durante el encuentro.  c. Presento de manera detallada las condiciones del contrato y en el momento de romper el hielo evito temas referentes a la vida familiar y filosofía confucionista.  d. Durante el encuentro hubo largos momentos de silencio que dejaban inquieto e impaciente a Rafael Melo, sin embargo, el también guardo silencio en dichos momentos. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque los chinos aprecian el intentar manejar los utensilios que hacen parte de su cultura, es una manera de expresar cercanía e interés por la cultura. | | |
| Por qué NO es c: porque evitó los temas que incomodan a la cultura china tocar con un extranjero. | | |
| Por qué NO es d: porque el silencio es apreciado por los chinos en una negociación, es el momento en el que están analizando la situación del negocio. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b porque para los chinos, en el momento de hacer una negociación es importante conocer los medios que se utilizaran para alcanzar el fin. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |