|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Negocios Internacionales | |  |
| **Prueba**: Geopolítica y Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de Negociación internacional.  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional.  Interpreta y contextualiza los negocios dentro de ámbitos de Diferentes culturas. | | |
| **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 quinésica y al para lenguaje.  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 Juan Manuel se encuentra en un inconveniente de interacción cultural referente a la quinésica y paralenguaje. | | |
| Por qué NO es b: porque Juan Manuel presentó una omisión cultural con relación a la cronémica y quinésica. | | |
| Por qué NO es d: porque Juan Manuel no tuvo presente las características culturales referentes a la proxémica, la quinésica y el paralenguaje que difieren de una cultura a otra. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c. Juan Manuel no ha tenido en cuenta para su encuentro aspectos referentes a la proxémica y cronémica.  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. | | |
| **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**: Geopolítica y Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de Negociación internacional.  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional.  Interpreta y contextualiza los negocios dentro de ámbitos de Diferentes culturas. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Un hombre británico que vive y trabaja en Dubai 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 inmigrantes 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 tener en cuenta las diferencias culturales del país donde se encuentran.  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 los inmigrantes deben actuar según sus creencias sin importar que este sea un país islámico. | | |
| Por qué NO es c: porque los habitantes de Dubái deberían acentuar sus creencias y evitar la presencia de inmigrantes con comportamientos diferentes a los de ellos. | | |
| Por qué NO es d: porque los habitantes de Dubái deberían cambiar sus costumbres y tener una menta abierta frente a las diferencias religiosas. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque siempre se debe tener en cuenta el contexto en el que se encuentra para actuar según las características del 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**: Geopolítica y Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de Negociación internacional.  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional.  Interpreta y contextualiza los negocios dentro de ámbitos de Diferentes culturas. | | |
| **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 posición transcultural de la cultura 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 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. | | |
| Por qué NO es b: porque es un ejemplo de la posición transcultural de la cultura de Dubái, en la medida que acepta extranjeros en su territorio. | | |
| Por qué NO es c: porque 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. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es d porque los arraigos religiosos les impide tener una abertura hacia el otro. necesitan de presencia extranjera, pero permanecen en su visión monocular. | | |
| **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 Internacionales | |  |
| **Prueba**: Geopolítica y Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de Negociación internacional.  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional.  Interpreta y contextualiza los negocios dentro de ámbitos de Diferentes culturas. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Juliana debe viajar a Israel para encontrarse con un grupo de empresarios 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 a seguir. | | |
| **ENUNCIADO**:  Teniendo en cuenta las características de la cultura israelí ¿cuál es la propuesta más pertinente para el encuentro? | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Cerrar el encuentro el día viernes a las 6 de la tarde e ir a un restaurante a cenar, escogiendo como plato central carne de res, 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 viernes a la una 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 cerrar el encuentro el día viernes a las 6 de la tarde e ir a un restaurante a cenar, escogiendo como plato central carne de res, patatas, vegetales y ensalada. Como bebida vaso de leche u agua. | | |
| Por qué NO es b: porque 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. | | |
| Por qué NO es d: porque 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. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque para los israelís el día viernes en la tarde hasta el sábado en la tarde es sagrado, 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**: Geopolítica y Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de Negociación internacional.  Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional.  Interpreta y contextualiza los negocios dentro de ámbitos de Diferentes culturas. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  La empresa colombiana de Telecomunicaciones XSZ ha establecido contacto con un par japonés 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, se podría decir que el director Rafael Melo falló porque: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Presentó una actitud de seguridad 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 intentó usarlos.  b. Focalizó su propuesta en la importancia del fin y dedicó un menor tiempo a la descripción de los medios para lograrlo. Conservó siempre su seriedad y fue una persona que supo controlar la sonrisa durante el encuentro.  c. Presentó de manera detallada las condiciones del contrato y en el momento de romper el hielo evitó temas referentes a la vida familiar y filosofía confucionista.  d. Durante el encuentro hubo largos momentos de silencio que lo dejaban inquieto e impaciente. Sin embargo, él también guardo silencio en dichos momentos. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque el director General Rafael Melo, presento una actitud de seguridad 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. | | |
| Por qué NO es c: porque 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. | | |
| Por qué NO es d: porque 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. | | |
| **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**: | | |