|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: | |  |
| **Prueba**: Negociación Intercultural | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Comprender las diferencias culturales en el protocolo comercial entre los países. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  EL CAPITALISMO ISLAMICO EN TURQUIA  Hace ya varios años que Turquía cabildea en la Unión Europea para que se le permita ingresar al bloque de libre comercio como un país miembro. Si la respuesta es positiva, sería el primer estado musulmán en incorporarse a la Unión. Muchos críticos dentro del organismo se preocupan de que el islamismo y el capitalismo al estilo occidental no hagan una buena combinación y, en consecuencia, sea un error abrirle la puerta a Turquía. Sin embargo, un vistazo más cercano de lo, que ocurre en ese país sugiere que esta perspectiva podría estar equivocada. Consideremos el área que rodea la ciudad de Kayseri, en Turquía central. Muchos desprecian esa región pobre y fundamentalmente agrícola, pues la consideran una especie de zona muerta de Europa, alejada del bullicio secular de Estambul.  Se trata de una región en donde se mantienen los valores islámicos tradicionales. Y sin embargo, es también un área que ha producido muchas y dinámicas empresas musulmanas, por lo que, a veces, se le llama el "Tigre de Anatolia” Los negocios ahí asentados comprenden a grandes fabricantes de comida, textileras, fabricantes de muebles y empresas de ingeniería, muchas de las cuales exportan un porcentaje sustancial de su producción.  Los líderes comerciantes locales atribuyen el exilo de las compañías de la región a un espíritu emprendedor que, dicen es parte del islam. Señalan que el Profeta Mahoma, quien era mercader, predicó el honor del comerciante y ordenó que 90% de la vida de un musulmán se dedicara al trabajo para poner comida en la mesa. Los observadores foráneos han ido más lejos: argumentan que lo que ocurre en los alrededores de Kayseri es un ejemplo de calvinismo islámico, una fusión de los valores islámicos tradicionales y la ética de trabajo que a menudo se asocia con el protestantismo en general, y con el calvinismo en particular.  La influencia del islam se aprecia con facilidad en Kayseri. Muchas compañías destinan habitaciones y un tiempo de 15 - lutos para los periodos de creación. La mayoría de los veteranos hombres de negocios han ido a la Meca en el Haji el peregrinaje que todos los musulmanes deben hacer cuando menos una vez en su vida. Pocos de los cafés y restaurantes de Kayseri sirven alcohol, y la mayoría de las mujeres se cubren la cabeza.  En el ingenio azucarero del lugar, uno de los más rentables de la región, un administrador general afirma que el islam ha jugado un papel importante en la mejora de la rentabilidad de la compañía. Por mucho tiempo, la fábrica compró la mayor parte de la remolacha a un solo proveedor monopolista, que cobraba un alto precio. Pero dado que el islam predica oportunidades iguales en el comercio, los administradores del ingenio decidieron que "lo islámico" era diversificar la base de aprovisionamiento, y alentaron a los pequeños productores a que les vendieran sus cosechas de remolacha. En la actualidad, la fábrica les compra remolacha a 20000 pequeños agricultores. La competencia entre ellos ha hecho bajar los precios, lo cual ha disparado las ganancias del ingenio. El mismo administrador observó también que "si no eres un buen musulmán, no rezas cinco veces al día y no tienes una esposa que se cubra la cabeza, puede que te sea difícil hacer negocios aquí”  No obstante, no lodo el mundo está de acuerdo en que el islam sea la fuerza motora detrás del éxito de la región. Saffet Arslan, el director ejecutivo de lpek, el más grande productor de muebles en el área (que exporta a más de 30 países), sostiene que existe otra fuerza en operación: ¡la globalización De acuerdo con Arslan, en las últimas tres décadas, los musulmanes que antes evitaban hacer dinero, de acuerdo con sus creencias religiosas, ahora han hecho, del comercio una prioridad. Contemplan al mundo y al capitalismo occidental -y no al islam- como un modelo, y debido a la globalización y a las oportunidades con ella asociadas, quieren ser exitosos. Al mismo tiempo, el señor Arslan es un musulmán practicante que ha construido una mezquita en el sótano de las oficinas de lpek, para que el personal pueda rezar mientras está en el trabajo.  Si existe alguna debilidad en el modelo islámico de negocios que está emergiendo en lugares como Kayseri, ésta es, en opinión de algunos, el apego a las actitudes tradicionales con respecto del papel de la mujer en el sitio de trabajo, y al bajo nivel de empleo femenino en la región. De acuerdo con un reporte de la iniciativa europea para la Estabilidad, el mismo grupo que considera a la región de Kayseri como un ejemplo de calvinismo islámico, piensa que la baja participación de las mujeres en la fuerza local de trabajo es el talón de Aquiles de la economía, y que ésta puede bloquear los intentos de la región por ponerse a la altura de los países de la Unión Europea. | | |
| **ENUNCIADO**:  ¿Cuáles son las prácticas de los negocios en un país islámico? | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Al conocer a un negociador musulmán: dar un fuerte apretón de manos, contratos claros y específicos, fluidez en la negociación, es relevante la posición empresarial, evitar la presencia de extraños.  b. Al conocer a un negociador musulmán: dar un fuerte apretón de manos, contratos claros y específicos, proceso lento en la negociación, es relevante la posición empresarial, evitar la presencia de mujeres y **es** preferible el uso de un intérprete para firmar contratos.  c. Al conocer a un negociador musulmán: dar un fuerte apretón de manos, no son tan relevantes los documentos legales, paciencia en la negociación, es relevante la posición social, presencia de la familia y **nunca** debe usar la mano izquierda.  d. Al conocer a un negociador musulmán: dar hacer una pequeña inclinación al saludar, claridad en los contratos, paciencia en la negociación, no es relevante la posición empresarial, obligatoria el uso de un intérprete y **nunca** debe dar la mano al despedirse. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a. Protocolo de cómo hacer negocios en Alemania o Francia. | | |
| Por qué NO es b. Protocolo de cómo hacer negocios en Japón. | | |
| Por qué NO es d. Protocolo de cómo hacer negocios en China. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es d. PORQUE Las palabras tienen menos importancia y más el contexto. En estas culturas se utilizan menos los documentos legales, la palabra es determinante, ello hace que las negociaciones sean mucho más lentas, en estas culturas los negocios son mucho más lentos, ya que es necesario establecer una relación personal que establezca una confianza entre las partes. La posición social es determinante y el conocimiento sobre ella también. En los pueblos árabes, la familia tiene mucha influencia, mucha más que en occidente. Los padres, hermanos, tíos, sobrinos, etc. Estarán de alguna forma participando en negocios comunes. Estas relaciones familiares, así como las de amigos, son muy fuertes y obligan a las partes a trabajar de una forma comparativamente transparente entre ellos, es como una especie de proteccionismo. Además, deberá conocer las costumbres habituales, por ejemplo, nunca debe dar la mano izquierda a un árabe. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |