

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELAS PROFESIONALES DE ADMINISTRACIÓN , ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES ,
GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS Y MARKETING

SÍLABO

Silabo adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por la COVID-19

NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL INTERCULTURAL

Asignatura no presencial

I. DATOS GENERALES

1.1. Departamento Académico	: Ciencias Administrativas y Recursos Humanos
1.2. Semestre Académico	: 2022 - II
1.3. Código de asignatura	: 24404
1.4. Ciclo	: Noveno
1.5. Créditos	: 3
1.6. Horas semanales totales	: 5.5
1.6.1 Horas de teoría y práctica	: 2 HT – 2 HP
1.6.2 Horas de trabajo independiente	: 1.5
1.7. Requisito(s)	: Gestión de Riesgos (Administración), Gerencia de Importaciones / Finanzas Internacionales (Negocios Internacionales), Administración de Conflictos Laborales / Coaching (Gestión de Recursos Humanos) / Plan de Marketing, Gestión Comercial (Marketing)
1.8. Docentes	: Sobrino Cesar Augusto / Arbulu Luis Guillermo / Briceño Jorge

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación gerencial, es teórico - práctica y tiene por propósito reconocer y aplicar estrategias y herramientas de gestión para la negociación empresarial en el mundo globalizado (“Cross-cultural”).

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Dimensión estratégica de la negociación. 2. Perspectiva cross-cultural en las negociaciones. 3. Fases del proceso de negociación. 4. Selección e Implementación de una estrategia de negociación.

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de un informe sobre aspectos culturales que intervienen en un proceso de negociación internacional, tomando en cuenta uno de los escenarios siguientes: Asia, Europa, USA y países árabes.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Aplica estrategias y herramientas de gestión para la negociación empresarial en el mundo globalizado, desde el enfoque de la interculturalidad.

3.2. Componentes

Capacidades

- Valora las nuevas tendencias en la organización de la producción y el comercio internacional por regiones, bloques, alianzas y organismos multilaterales.
- Identifica características de la negociación intercultural o ‘cross-cultural’ dentro del mundo empresarial.
- Identifica las etapas de preparación, planeamiento y desarrollo de este tipo de negociación, concordándola con la legislación nacional e internacional.
- Selecciona estrategias de negociación con perspectiva intercultural, tomando en consideración los enfoques teóricos.

Actitudes y valores

- Respeto a la persona
- Compromiso
- Conservación ambiental
- Búsqueda de excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 DIMENSIÓN ESTRATÉGICA DE LA NEGOCIACIÓN					
CAPACIDAD: Valora las nuevas tendencias en la organización de la producción y el comercio internacional por regiones, bloques, alianzas y organismos multilaterales.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. IND.
1	<ul style="list-style-type: none"> Tendencias económicas y comerciales de la globalización (los nuevos 'drivers' de la mundialización). 	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del silabo: competencia, capacidades, contenidos por unidades de aprendizaje, y cronograma de actividades. Informa las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. (CPC: b,d,h). Elabora un resumen de las tendencias económicas y comerciales de la globalización. 	Sesión en línea No.1 Evaluación Diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Taller sobre Visionado de video: Globalización, debate en TVE https://www.youtube.com/watch?v=2HHlcvYZFpY Elabora una resección de las ideas y apreciación crítica 	Sesión en línea No.2 Actividad Aplicativa Taller de resección de video	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> La innovación, la globalización y 'glocalización' de las empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> Establece diferencias y complementariedad entre globalización y "glocalización". (CPC: d, h,k) Organiza a los estudiantes para el desarrollo de la exigencia académica (presentación de un informe académico sobre aspectos culturales en la negociación) en las horas de trabajo independiente y tutoría académica. Propone el tema. Revisa la Guía para el Desarrollo de la Investigación Formativa (GIF) (Elaboración individual de un informe académico a ser desarrollado durante el semestre 	Sesión en línea No.3 Exposición problematizadora Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Explora repositorios de información en la Web para identificar y registrar las fuentes de referencia con aplicación de la norma APA, por lo menos cinco (5) fuentes. Tutoría: Discusión sobre la delimitación temática del informe académico. 	Sesión en línea No.4 Actividad Aplicativa Reporte del registro de fuentes de información. Tutoría	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> La Negociación y sus modalidades 	<ul style="list-style-type: none"> Establece diferencias entre las diferentes modalidades de negociación. (CPC: d,e,h,j) Visionado de video: los seis tipos de negociación. https://youtu.be/AjWq8F9DPoU 	Sesión en línea No.5 Exposición dialogada Taller sobre negociación	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Tutoría: Discusión sobre el esquema del plan de investigación para el desarrollo del informe académico Revisa la parte pertinente de la GIF sobre la estructura del informe. 	Sesión en línea No.6 Actividad aplicativa Reporte de la estructura del TIF	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> La dimensión cultural y la teoría Cross-cultural. Cultura empresarial y bases de la transversalidad en la gestión gerencial.. 	<ul style="list-style-type: none"> Taller: Estudia un caso corporativo que visualiza la cultura Formula conclusiones sobre la realidad "cross cultural" (CPC: d,h,k) 	Sesión en línea No.7 Exposición problematizadora Taller sobre caso empresarial	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo I: Presentación de la estructura del informe. Tutoría: Discusión de fortalezas y debilidades de las estructuras de los informes presentados. Absuelve consultas y orienta el levantamiento de observaciones. 	Sesión en línea No.8 Actividad aplicativa Presentación del Plan de Investigación	2 HP	

UNIDAD 2
PERSPECTIVA CROSS-CULTURAL EN LAS NEGOCIACIONES

CAPACIDAD:

Identifica características de la negociación intercultural o 'cross-cultural' dentro del mundo empresarial.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB IND.
5	<ul style="list-style-type: none"> Estrategias en el proceso de negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Formula conclusiones sobre los procesos de la negociación (CPC: d, h, k). 	Sesión en línea No.9 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Lectura en inglés: K. C. Chan-Herur and Charles Evans. <i>Dealing effectively with Cross-Cultural Issues in Influence and Negotiation</i>. https://www.academia.edu/11401559/Dealing_Effectively_with_Cross-Cultural_Issues_in_Influence_and_Negotiation Tutoría: Registro de contenidos sobre el tema del informe académico con normas APA. 	Sesión en línea No.10 Actividad aplicativa Taller sobre recensión de lectura / Tutoría	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación verbal y no verbal, bajo el enfoque intercultural. 	<ul style="list-style-type: none"> Estudia un caso para identifica los rasgos distintivos del lenguaje de la negociación. (CPC: d,g) Tutoría: Ejemplos de normas de citación de autores según APA. 	Sesión en línea No.11 Exposición problematizadora Taller sobre desarrollo de caso / Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Dilema ético: Efectos de la ausencia del enfoque intercultural en el trabajo en equipo. Reflexión sobre los valores institucionales de la USMP. 	Sesión en línea No.12 Actividad Aplicativa Taller sobre dilema y genera reporte	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> La negociación intercultural y el análisis de la mejor alternativa al acuerdo negociado (MAAN). 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza un caso de negociación comercial internacional y toma de decisiones con enfoque de la interculturalidad de China y Perú. Lectura: Los nueve años del TLC Perú – China. Su negociación y sus resultados http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/agendainternacional/article/view/21263/20953 	Sesión en línea No.13 Exposición dialogada Taller con Juego de Roles Recensión de lectura	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo II: Reporte de recopilación y análisis de la información para desarrollar el informe Tutoría: Buenas prácticas para el análisis de contenido de las referencias. Respeto por los derechos de autor. 	Sesión en línea No.14 Actividad aplicativa Foro / Tutoría	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> El perfil del negociador de hoy 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica los rasgos distintivos del lenguaje de la negociación (CPC: a,d,e,l) 	Sesión en línea No.15 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
	Examen Parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje.		Sesión en línea No.16 Evaluación	2 HT	

UNIDAD 3
FASES DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN

CAPACIDAD:

Identifica las etapas de preparación, planeamiento y desarrollo de este tipo de negociación, concordándola con la legislación nacional e internacional.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB IND.
9	<ul style="list-style-type: none"> Planeamiento estratégico de la negociación y organización de los equipos de negociación comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica los elementos organizativos de los equipos negociadores (CPC: a,d,e,l) 	Sesión en línea No.17 Exposición problematizadora Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Lectura: Dirección, trabajo en equipo y estructura de la negociación. Universidad de Murcia. (pp. 19-29) file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/59336-manual_direccion.pdf 	Sesión en línea No.18 Actividad aplicativa Taller sobre recensión de lectura	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> Las fases en el proceso de negociación y el diseño de las tácticas a utilizar. La Ética en la negociación, las herramientas en el proceso de negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Explica y diferencia las fuentes de información para preparación del Dossier respectivo, establece la táctica a utilizar. (CPC: a, d,e,h,j) 	Sesión en línea No.19 Exposición dialogada Chat	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Tutoría: Evalúa las mejores tácticas en el proceso de negociación. 	Sesión en línea No.20 Actividad aplicativa Taller sobre caso de Negociación	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congreso Internacional de la Facultad (CIFA) 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios y del CIFA.. 	Sesión en línea No.21 Conferencias y seminarios de discusión	2 HT	1.5
			Sesión en línea No.22 Actividad aplicativa Elaboración de reportes	2 HP	
12	<ul style="list-style-type: none"> Las ruedas de negocios, la puesta en escena durante la negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Taller: Dramatización de una situación de negociación (CPC: a,d) 	Sesión en línea No.23 Exposición dialogada Taller sobre caso empresarial	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo III: Presentación del esquema de redacción de informe final. Tutoría: Revisión de la redacción del informe de investigación 	Sesión en línea No.23 Actividad aplicativa Presentación de avances Retroalimentación	2 HP	

UNIDAD 4
SELECCIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN.

CAPACIDAD:

Selecciona estrategias de negociación con perspectiva intercultural, tomando en consideración los enfoques teóricos.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS TRAB IND.
13	<ul style="list-style-type: none"> El negociador peruano: Características culturales por regiones y manejo de sus protocolos Otros estilos interculturales de negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza las causas y consecuencias que generaron el conflicto social entre el gobierno y la empresa Southern con el proyecto minero "Tía María" en el valle del Tambo – provincia de Islay. Taller sobre Visionado de video: Tía María polémica negociación (CPC: a,d,f,h) https://www.ipe.org.pe/portal/tia-maria-polemica-negociacion/ 	Sesión en línea No.25 Exposición problematizadora Taller sobre caso con recensión de Video	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Tutoría: Orientaciones finales para el control de calidad del ensayo académico. Uso de rúbrica para autoevaluación informe. 	Sesión en línea No.26 Actividad aplicativa Chat / Tutoría	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> Creación de un tablero de control de la negociación. La evaluación de los resultados de la negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> Taller: Caso empresarial dramatizado. (CPC: d,f,k) Entrega del informe final de investigación. 	Sesión en línea No.27 Exposición dialogada Foro	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Tutoría: Discute fortalezas y debilidades del informe presentado por los estudiantes. 	Sesión en línea No.28 Actividad aplicativa Chat	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración de informe sobre aspectos culturales que intervienen en un proceso de negociación internacional 	<ul style="list-style-type: none"> Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe solicitado. 	Sesión en línea No.29 Presentaciones efectivas Tutoría	2 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración del informe solicitado. 	Sesión en línea No.30 Actividad aplicativa Presentaciones efectivas Tutoría	2 HP	
16	Examen Final: Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje. (CPC: I)		Sesión en línea No.31 Evaluación	2 HT	1.5
			Sesión en línea No.32 Reporte	2 HP	

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social. **Se reconoce las horas de trabajo independiente (HTI) que dedican los estudiantes a su autoformación y al cumplimiento de las tareas académicas asignadas, adicionales a las de contacto, presencial o en línea) y las horas dirigidas de tutoría (HD), para el logro de los aprendizajes esperados.**
- Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias de aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros, videos explicativos (recensión), plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa: sincrónica y asincrónica, entre otros.
- Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología. Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad de participación activa en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones, en los trabajos por encargo asignados y en la exigencia del cumplimiento del sílabo.

VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros digitales, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, blog, videos explicativos, organizadores visuales, presentaciones multimedia, entre otros.

VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. **Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes** de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante: $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$.
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), **examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer.** Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas: $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$.

El **Promedio final (PF)** resulta de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

8.1. Bibliográficas

- Cabeza, D. Jiménez, C. (2013). *Negociación Intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional*. Barcelona. Marge Books
- Krugman, P. y Ofsefeld M. (2007). *Economía Internacional, Teoría y Política*, (7ma. Ed.) Editorial Pearson Adisson, Wessley.
- Moro, E. (2006) Evaluación del impacto del TLC en la economía peruana. Lima, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

8.2. Hemerográficas

- Andreu van Hooft, Hubert Korzilius. La negociación intercultural: un punto de encuentro. La relación del uso de la lengua y los valores culturales. Center for Language Studies / Bedrijfscommunicatie Universidad de Nimega (Holanda). Recuperado de: http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/ciefe/pdf/01/cvc_ciefe_01_0007.pdf
- Santana, C. y Aguilera, R. (2017). *Fundamentos de la Gestión Ambiental* Samborondón-Ecuador. Universidad ECOTEC <https://www.ecotec.edu.ec/content/uploads/2017/09/investigacion/libros/fundamentos-gestion-ambiental.pdf>
- Naciones Unidas. (2018). *La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe*. Santiago. Cepal.
- https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40155/24/S1801141_es.pdf

Cobertura del Componente Profesional Común (CPC) por áreas (expresadas en horas durante el semestre)

a) Marketing	b) Finanzas	c) Contabilidad	d) Gestión	e) A. Legal	f) Economía	g) Ética	h) D. Global	i) Sis. Información	j) Cuantitativo	k) Política	l) Integradora	Carga total del estudiante
8.5	1	0	41	4	1	3.5	8.5	0	4.5	4.5	11.5	88

Sistematizado por: Cesar Sobrino Espinoza/ Javier Ramírez Corzo

Fecha: 30 de julio de 2022

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva