

Nombre de la asignatura: Temas selectos I.

Línea de Generación del Conocimiento: Optativa de Actualidad (LGC-1, LGC-2).

Docencia – Trabajo independiente significativo – Trabajo profesional supervisado - Horas totales – Créditos
48 – 20 – 100 – 168 - 6

1. Historial de la asignatura.

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones (cambios y justificación)
Orizaba, Diciembre, 2006.	M.C. Magno Ángel González Huerta	Se ajustó a la línea de investigación
Misantla, Septiembre, 2011.	Consejo académico del programa de posgrado de la MII.	Se adopta íntegramente del catálogo de asignaturas básicas de los planes de estudio de Maestría de Ingeniería Industrial de la Dirección de Estudios de Posgrado e Investigación de los Institutos Tecnológicos.

2. Pre-requisitos y correquisitos.

Sistemas de análisis de decisiones.

3. Objetivo de la asignatura.

Que el alumno comprenda las características generales de las negociaciones y los conflictos, y tenga la capacidad para desarrollar y poner en práctica estrategias de negociación. Que el alumno sea capaz de modelar cuantitativamente conflictos y negociaciones, que sea capaz de asesorar a un cliente sobre manejo de conflictos, y que conozca los métodos de pronóstico de resultados de conflictos.

4. Aportación al perfil del graduado.

La materia contribuye en la formación crítica, responsable del alumno además de proporcionar a este el hábito de mantenerse actualizado en el ámbito nacional e internacional respecto a los temas de interés de la ingeniería Industrial, con lo cual estará preparado para enfrentar los problemas a los que se enfrentará en su vida profesional al resolver problemas orientados a la toma de decisiones.

5. Contenido temático.

Unidad	Temas	Subtemas
1	<p>Conceptos básicos sobre conflictos y negociaciones</p> <p>Objetivo: Conocer el ámbito de los negocios</p> <p>Tiempo: 6 hrs.</p>	<p>1.1 Naturaleza de los conflictos y beneficios de las negociaciones.</p> <p>1.2 Distinciones sobre participantes, número de asuntos, normatividad y ámbito del conflicto.</p> <p>1.3 El análisis asimétrico prescriptivo - descriptivo de negociaciones.</p>
2	<p>Modelación de negociaciones de un solo asunto</p> <p>Objetivo: Aplicar herramientas de decisiones en negociaciones</p> <p>Tiempo: 10 hrs.</p>	<p>2.1 Precio de reserva: naturaleza y cuantificación.</p> <p>2.2 Existencia e identificación de la zona de acuerdo.</p> <p>2.3 Casos particulares de conocimiento de precios de reserva.</p> <p>2.4 Uso de árboles de decisiones para modelar negociaciones.</p> <p>2.5 Asignación de probabilidades a incertidumbres en negociaciones.</p> <p>2.6 Papel del tiempo en la negociación.</p> <p>2.7 Situaciones que propician el escalamiento.</p> <p>2.8 Utilización de contratos de contingencia en las negociaciones.</p>
3	<p>Modelación de negociaciones complejas</p> <p>Objetivo: Conocer las diferentes estrategias en el aspecto blando que se pueden aplicar al realizar una negociación</p> <p>Tiempo: 10 hrs.</p>	<p>3.1 Negociando más de un asunto a la vez.</p> <p>3.2 Concesiones y equivalencia de atributos.</p> <p>3.3 Fronteras eficientes de negociación.</p> <p>3.4 Negociaciones en que se comparte el riesgo.</p> <p>3.5 Inseguridad en el cumplimiento de contratos.</p> <p>3.6 Análisis de coaliciones.</p> <p>3.7 División justa y pago por bienes públicos.</p> <p>3.8 Análisis de formas de votación.</p> <p>3.9 Aspectos éticos y de comunicación en negociaciones</p>
4	<p>Técnicas y estrategias de negociación</p> <p>Objetivo: Conocer las diferentes estrategias en el aspecto duro que se pueden aplicar al realizar una negociación</p> <p>Tiempo: 10 hrs.</p>	<p>4.1 Necesidades y motivaciones de las personas.</p> <p>4.2 Prepararse para negociar: valoración de la situación.</p> <p>4.3 Obtención y manejo de información.</p> <p>4.4 Técnicas y estrategias de negociación.</p> <p>4.5 Uso de preguntas en la negociación</p> <p>4.6 Desarrollo y conclusión de negociaciones.</p>
5	<p>Teoría de juegos para modelación de conflictos</p> <p>Objetivo: Conocer los diferentes modelos existentes para resolver situaciones de conflicto</p> <p>Tiempo: 6 hrs.</p>	<p>5.1 Estructura matemática de los juegos.</p> <p>5.2 Supuestos respecto al conflicto y a los participantes.</p> <p>5.3 Resolución de juegos de suma cero.</p> <p>5.4 Análisis de juegos de no suma cero.</p>
6	<p>Pronóstico del resultado de conflictos</p> <p>Objetivo: Aplicación de las técnicas de pronósticos para prever posibles resultados en las negociaciones</p> <p>Tiempo: 6 hrs.</p>	<p>6.1 Predictibilidad de los resultados de conflictos.</p> <p>6.2 Técnicas de pronósticos y ejemplos.</p>

6. Metodología de desarrollo del curso.

El catedrático asigna material para cada sesión de clases y los alumnos estudian el material antes de la sesión. Durante la sesión el catedrático presenta los conceptos más importantes, con énfasis en su aplicación práctica, y aclara dudas a los alumnos. Los alumnos realizan un proyecto individual a medio curso y un proyecto en grupos de tres alumnos al final del curso; ambos proyectos abordan problemas reales de decisión en los que se requiere emitir recomendaciones en situaciones de conflicto. Los alumnos reciben asesoría del catedrático para la realización de los proyectos. Los alumnos resuelven ejercicios de tarea y responden a preguntas en clase. Se realizan tres exámenes escritos durante el curso y se evalúan los proyectos, tareas y participación de los alumnos.

7. Sugerencias de evaluación.

- Análisis de lecturas de artículos de revistas especializadas en el tema y/o artículos de internet.
- Realización de tareas de los diferentes temas y subtemas estudiados en el curso.
- Aplicación de exámenes de conocimientos teóricos y prácticos de manufactura.
- Elaboración y presentación del proyecto final de temas selectos de Análisis de Decisiones.

8. Bibliografía y Software de apoyo.

Sistema de Información en Análisis de Decisiones (SIAD)

- Hiller, Frederick y Gerald S. Lieberman (1991), Introducción a la Investigación de Operaciones, 5ª. edición. McGraw Hill, México.
- Karras, Chester L. (1974), Give and Take. Crowell, New York NY, EUA.
- Ley Borrás, Roberto (1998a), Probabilistic Forecasting of Political Events, International Interactions, Vol. 15 No. 2/3 pp. 255-285.
- Ley Borrás, Roberto (1998b), Using Decision Frames in NAFTA Intranational Conflicts, Policy Studies Review, Vol. 24 No. 3 pp. 101-115.
- Ley Borrás, Roberto (1997), Forecasts and Decisions on Economic Pacts in Mexico, The Annals of the AAPSS, Vol. 551, pp. 85-95.
- Maubert, Jean-Francois (1993), Negociar: Las Claves para Triunfar, Alfaomega Marcombo, Colombia.
- Nierenberg, Gerard I. (1994), El Negociador Completo, Limusa, México.
- Pindyck, Robert S. y Daniel L. Rubinfeld (1989) Microeconomics, 2nd. Edition, MacMillan, EUA.
- Raiffa, Howard (1998), El Arte y Ciencia de la Negociación, Fondo de Cultura Económica, México.
- Zartman, William I. (editor) (1976), The 50% Solution, Yale University Press, New Haven, CN, EUA.

Software:

DPL: Decision Programming Language. Applied Decision Analysis. Menlo Park, California. Estados Unidos de América.
PrecisionTree. Palisade. Estados Unidos de América.
Expert Choice
Logical Decisions for Windows

9. **Prácticas propuestas.**

- Búsqueda en internet de los conocimientos frontera en el área de Análisis de Decisiones, así como de las aplicaciones más recientes.
- Visita a empresas manufactureras, comerciales y/o de servicios para la detección, análisis y solución de problemas, mediante la aplicación de herramientas de decisión:
 - Identificación de una situación real y actual de conflicto.
 - Planteamiento y análisis del problema.
 - Discusión y análisis grupal de los diferentes proyectos
 - Generación de recomendaciones para al cliente.
 - Reporte escrito y presentación formal de resultados.
- Actividades de solución de problemas con paquetes de cómputo en el laboratorio de Análisis de Decisiones.

10. **Docente que elaboró:**

M.C. Sandra Gpe. García Aburto