



RIDAA
Repositorio Institucional
Digital de Acceso Abierto de la
Universidad Nacional de Quilmes



Universidad
Nacional
de Quilmes

Santos, Daniel de los

Comercio y negociaciones internacionales



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Argentina.
Atribución - No Comercial - Compartir Igual 2.5
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/ar/>

Documento descargado de RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes de la Universidad Nacional de Quilmes

Cita recomendada:

Santos, D. de los y Rodríguez, M. (2023). *Comercialización y negociaciones internacionales (Programa)*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en RIDAA-UNQ Repositorio Institucional Digital de Acceso Abierto de la Universidad Nacional de Quilmes
<http://ridaa.unq.edu.ar/handle/20.500.11807/4134>

Puede encontrar éste y otros documentos en: <https://ridaa.unq.edu.ar>



Carrera: Licenciatura en Comercio Internacional (RCS N° 564-12/ RCS N° 449-15/ RCS N° 207-23)

Año: 2023

El presente programa tendrá una validez de 3 (tres) años a partir de su aprobación, según artículo 7 de la Resolución (CS) N° 171/22

Profesor: Lic. Daniel de los Santos - Marco Rodriguez

Carga horaria semanal: 4 horas áulicas y 1 hora extra-áulica.

Horas de consulta extra clase: 2 (dos) horas de consulta semanal repartidas en dos días diferentes, a coordinar con los y las estudiantes.

Créditos: 10 (diez) créditos

Núcleo al que pertenece: Tópicos de Gestión Comercial

Tipo de Asignatura: teórico-práctica

Presentación y Objetivos:

Es una asignatura teórico-práctica, que busca constituirse en un buen vehículo para incorporar en los y las estudiantes los conocimientos sobre los factores y los mecanismos que operan en el comercio y las negociaciones internacionales y que le facilite apreciar la importancia de la cultura en el ambiente de los negocios internacionales, así como también identificar los pasos esenciales de los acuerdos negociación en las negociaciones tanto públicas como privadas, y los conceptos y prácticas que pueden ser de aplicación en los niveles superiores de su avance académico y profesional y en su vida personal.

El planteo de la materia, con una incorporación gradual de los conocimientos y ejercitaciones individuales pone a disposición de los y las estudiantes los elementos para abordar cuestiones de mayor complejidad apoyados en los conceptos principales que se presentan.

Esta asignatura, brinda una serie de elementos no solo de aplicación en el futuro desempeño profesional sino también significa una gran ayuda para el desarrollo personal, al tiempo que agrega una dimensión distinta, “la negociación”, para el entendimiento de diversos problemas que, relacionados con el comercio y la economía internacional, se plantean en la vida del país.

Se plantean 4 objetivos:

El/las estudiante dispondrá de los conocimientos básicos de las Negociaciones Internacionales para poder aplicarlos a la resolución de situaciones potencialmente conflictivas en el comercio y los negocios internacionales, y por extensión, también a situaciones, relacionadas con dichos conocimientos, que se planteen en su vida profesional.



Departamento de Economía y Administración – Programa Regular- Modalidad Presencial

El/la estudiante podrá ser capaz de elaborar e implementar estrategias y aplicar técnicas que faciliten arribar a resultados satisfactorios.

El/la estudiante podrá estar capacitado para resolver situaciones de potencial conflicto o desafío eligiendo las técnicas de negociación más apropiadas.

El/la estudiante podrá comprender y ser capaz de explicar las diferentes formas en las que puede desenvolverse una situación mediante una negociación apropiada.

Contenidos mínimos:

Comercio Internacional y Negocios Internacionales. Dimensiones de los negocios internacionales aplicados al comercio. La negociación. Negociaciones públicas y privadas. Diferencias y similitudes. Técnicas de negociación. Negociación por posición e interés. Pasos esenciales de la negociación: Interés, posición, personas, circuitos de alternativas, la mejor negociación. Resultados de las negociaciones públicas. Acuerdos internacionales. OMC. La negociación privada. Los contratos como resultado de negociaciones. Tipos de contratos. Compraventa, Distribución, Agente, Representante, Concesión.

Contenidos Temáticos:

Unidad 1:

- Comercio Internacional y Negocios Internacionales. Dimensiones de los negocios internacionales aplicados al comercio.

Bibliografía obligatoria:

-**Daniels- Radebaugh Sullivan (2004)**, Daniels “Negocios Internacionales”, Pearson, Décima Edición, México, 2004. Cap. 1, 2, 3 y 4.

-**Arese, Héctor (2003)**, “Práctica Profesional de Negocios Internacionales”. Grupo Editorial Norma, primera edición, Buenos Aires. Cap. 1, 2 y 3.

Unidad 2:

- La negociación. Negociaciones públicas y privadas. Diferencias y similitudes.

Bibliografía obligatoria:

- **Hendon y Hendon**. “Como Negociar en Cualquier Parte del Mundo”, Limusa-Noriega Editorial, México. Cap. 1, 2 y 3.

- **Arese, Héctor (2003)**, “Práctica Profesional de Negocios Internacionales”. Grupo Editorial Norma, primera edición, Buenos Aires. Cap. 7.



Unidad 3:

- Técnicas de negociación. Negociación por posición e interés.

Bibliografía obligatoria:

- **Fisher y Ury (1985)**, “Si de Acuerdo! Como Negociar Sin Ceder”, Editorial Norma, Buenos Aires. Cap 1, 2, 3 y 4.

-**Colaiácovo, Juan L (1994)**, “Técnicas de Negociaciones”, Ed. Macchi, Buenos Aires. Cap 9, 10 y 11.

-**Nierenberg, Gerard (1984)**, “Principios Fundamentales de la Negociación”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1984. Cap. 4, 5, 6 y 7.

-**Gardner, Roy (1996)**, “Juegos para Empresarios y Economistas”. Antoni Bosch, primera edición, Barcelona. Cap. 1 y 2.

Unidad 4:

- Pasos esenciales de la negociación: Interés, posición, personas, circuitos de alternativas, la mejor negociación.

Bibliografía obligatoria:

- **Daniels- Radebaugh- Sullivan(2004)**, “Negocios Internacionales”, Pearson, Décima Edición, México. Cap. 13.

-**Nierenberg, Gerard (1984)**, “Principios Fundamentales de la Negociación”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires. Cap. 8, 9 y 10.

Unidad 5:

- Resultados de las negociaciones públicas. Acuerdos internacionales. OMC. La negociación privada.

Bibliografía obligatoria:

- **Daniels- Radebaugh- Sullivan (2004)**, “Negocios Internacionales”, Pearson, Décima Edición, México. Cap. 12.

-**Berlinski, Julio (2010)**, “Los Acuerdos Comerciales: reflexiones desde un enfoque argentino”, primera edición, Buenos Aires. Siglo XXI Editora Iberoamericana. Cap. 1, 2, 12 y 13

Unidad 6:



Departamento de Economía y Administración – Programa Regular- Modalidad Presencial

- Los contratos como resultado de negociaciones. Tipos de contratos. Compraventa, Distribución, Agente, Representante, Concesión.

Bibliografía obligatoria:

-**Daniels- Radebaugh- Sullivan. (2004)**, “Negocios Internacionales”, Pearson, Décima Edición, México. Cap. 7

- **Arese, Héctor. (1999)** “Comercio y Marketing Internacional”. Grupo Editorial Norma, primera edición, Buenos Aires. Cap. XIX.

-**Jiménez, Antonio (2012)**, “Manual de Comercio Internacional”, Extenda, Sevilla. Cap. 8 y 9.

Bibliografía de Consulta

- Chacholiades, Miltiades. "Economía Internacional". McGraw Hill. Segunda Edición. 1995
- Harvard Business Review, “Negociación y Resolución de Conflictos”, Deusto, 2001.
- Kotler, Philip. “Marketing”, Versión para Latinoamérica. Décimo Primera Edición, Editorial Pearson-Prentice Hall, México, 2001.
- Lagos, Ricardo. “América Latina. Integración o fragmentación”. Edhasa, primera edición, 2008.
- Pease, Allan. “El Lenguaje del Cuerpo”, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1986.
- Ruiz Sánchez, Lucía. “Fundamentos de las Negociaciones Internacionales”, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.
- Stone, Douglas – Patton, Bruce – Heen, Sheila. “Negociación. Conversaciones difíciles”, Grupo Editorial Norma, primera edición, Colombia, 2011.
- Tugores, Juan. "Economía Internacional Globalización e Integración Regional". Mc Graw Hill, Madrid. 2002
- Ury, “Supere el No”. Grupo Editorial Norma, primera edición, Colombia, 2006.

Modalidad de dictado

El contenido de la materia pretende brindar al estudiante una serie de herramientas fundamentales de análisis, que le permita comprender las relaciones económicas y comerciales en torno a una amplia gama de situaciones internacionales.

En el curso se pone énfasis en el desarrollo conceptual y en el entendimiento de los hechos que se presentan, aplicando de forma práctica las herramientas que se ponen a disposición.

Para ello, se ejemplifica la utilidad de conocer el significado y origen de los conceptos que se utilizan.



Departamento de Economía y Administración – Programa Regular- Modalidad Presencial

Además de la evolución del entendimiento de las unidades temáticas también se monitorea una línea de desarrollo de la comprensión de los ys respecto a conceptos tales como: las características y habilidades para negociar, los contextos de negociación, las técnicas y estrategias aplicables y la relación de cada unidad temática con las demás ya vistas.

Se trabaja en clase con base en la exposición oral por parte del profesor de los temas correspondientes, así como ejemplos resueltos en el pizarrón y se alienta la participación por parte de los estudiantes, en la resolución guiada de los problemas que se presentan.

Cada unidad temática se comienza presentando, en una clase de carácter teórico, un panorama general y luego se aborda cada punto con ejemplos y ejercicios que los y las estudiantes resuelven en clase orientados por el profesor, para tomar conocimiento del herramental.

En una segunda instancia los y las estudiantes resuelven ejercicios en actividades extra-áulicas, formando grupos y presentando el resultado de su trabajo en el pizarrón, en clase.

Posteriormente realizan, también en actividades extra-áulicas, cortos trabajos prácticos de relevamiento de casos donde se advierte la utilización de los conceptos aprendidos.

Se complementa el aprendizaje, al final del dictado de los contenidos básicos de la asignatura, con un trabajo monográfico breve, que los estudiantes presentan sobre alguno de los tópicos tratados en el curso, que esté basado en un caso real obtenido de la empresa donde trabaja, o de publicaciones de actualidad empresarial o económica (diarios o revistas, etc.).

Actividades extra-áulicas obligatorias:

Los y las estudiantes realizarán actividades extra-áulicas obligatorias que consisten en resolver ejercicios sobre temas presentados en clase, siguiendo una Guía de Ejercicios preparada para el curso. Estas actividades requerirán de los y las estudiantes una dedicación de 1 hora semanal.

Se complementa el aprendizaje, al final del dictado de los contenidos básicos de la asignatura, con la realización por parte de los y las estudiantes de cortos trabajos prácticos de relevamiento de casos en los que se hayan utilizado los conceptos aprendidos. Tales relevamientos se efectuarán sobre la base de material periodístico al alcance de los y las estudiantes y de entrevistas personales que los mismos hayan realizado en empresas y comercios cercanos a su domicilio particular o laboral.

Las actividades extra-áulicas contarán con dos horas de consulta semanal repartidas en dos días diferentes brindadas por el Profesor.

Evaluación:

Actividades:

La evaluación es un componente integrado a la propuesta didáctica pues permite, a los y las estudiantes y al profesor, conocer el grado de avance en la adquisición del conocimiento de los y las estudiantes.



Departamento de Economía y Administración – Programa Regular- Modalidad Presencial

Se toman dos exámenes parciales, individuales, escritos y presenciales, cuyas notas componen la calificación de la materia, el primero de ellos al finalizar la Unidad E, “Pasos Esenciales de la Negociación” y el segundo una vez terminada el dictado del curso.

Los y las estudiantes disponen de una instancia de recuperación de alguno de los parciales.

Para la evaluación se adopta el criterio: Las instancias de evaluación tendrán entre 5 y 10 puntos a resolver. Cada punto debe resolverse por completo: bien planteado y bien resuelto, indicando las alternativas disponibles y el herramental que se aplica para su resolución, caso contrario el ejercicio no sumará puntaje.

Composición de la Nota Final:

Cada parcial tendrá una incidencia de 40% en la nota final. La realización de las actividades extra-áulicas al momento de rendir cada instancia parcial tendrá una incidencia del 10%.

Aprobación del curso:

La aprobación de la asignatura se ajustará a los siguientes requisitos, según el Régimen de estudios vigente, aprobado por Res (CS) N° 201/18:

A) obtener un promedio mínimo de 7 (siete) puntos en las instancias parciales de evaluación y un mínimo de 6 (seis) puntos en cada una de ellas; o,

B) un mínimo de 4 (cuatro) puntos en cada instancia parcial de evaluación; y

b.1. La obtención de un mínimo de 4 (cuatro) puntos en un examen integrador, que se tomará dentro de los plazos del curso y transcurrido un plazo de -al menos- 1 (una) semana desde la última instancia parcial de evaluación o de recuperación; o

b.2. En caso de no aprobarse o no rendirse el examen integrador en la instancia de la cursada, se considerará la asignatura como pendiente de aprobación (PA) y el/la estudiante deberá obtener un mínimo de 4 (cuatro) puntos en un examen integrador organizado una vez finalizado el dictado del curso. El calendario académico anual establecerá la administración de 2 (dos) instancias de exámenes integradores antes del cierre de actas del siguiente cuatrimestre. Los/las estudiantes, deberán inscribirse previamente a dichas instancias. La Unidad Académica respectiva designará a un/a profesor/a del área, quien integrará con el/la profesor/a a cargo del curso, la/s mesa/s evaluadora/s del/los examen/es integrador/es indicado/s en este punto.

Ausente: Un/a estudiante no se haya presentado a la/s instancia/s de evaluación pautada/s en el programa de la asignatura o tenga una asistencia inferior al 75% a las clases presenciales.


Lic. Marco A. Rodríguez

Ap
De

stración


DANIEL DE LOS SANTOS