

La Ética a la Hora de los Negocios

Juan José Carranza Ochoa

Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables

Universidad Católica Luis Amigó

Ética y Axiología

Docente Andrés Escobar

24 de febrero de 2022

Contenido

Justificación	3
Objetivos.....	3
Generales	3
Específicos	4
Productos a entregar	4
Bibliografía.....	5

Justificación

El tema de la ética a la hora de los negocios fue escogido ya que unifica los temas más importantes que se están viendo, los cuales son en mi caso, los negocios (internacionales) y junto a éste, la ética y la axiología. El desarrollo del proyecto permitirá al autor tener una visión más amplia acerca de la influencia y la importancia de la ética en los negocios. Dado que es un tema que hoy en día muchas instituciones educativas y/o laborales pasan por alto, la realidad es que el profesional que necesita el mundo actual no sólo debe ser competente académicamente, sino que también debe serlo éticamente. Eso significa que entienda el valor de su labor y carrera, que la utilice para servirle a las personas, para ayudar a un desarrollo social desde sus capacidades y para construir un mundo mejor.

Objetivos

Generales

Comprender la importancia de la ética a la hora de hacer cualquier tipo de negocio, ya sea con una o más personas, y en lugares fuera de los que se está acostumbrados. Teniendo un panorama completo y claro del tema en general. Esto mediante la elaboración de una infografía que introduzca al lector al tema de una manera digerible, un ensayo que evidencie la postura u opinión del autor respecto al tema y posteriormente una conversación más formal y profunda acerca de experiencias y vivencias de un profesional relacionados a la carrera y el tema. Todo se hace para darle una comprensión clara y objetiva al tema propuesto, con métodos sencillos pero a la vez prácticos para que el lector afiance sus conocimientos.

Específicos

- Identificar los momentos en los que la ética entra en juego a la hora de un negocio, las maneras en que se manifiesta y recomendaciones de buenas prácticas en los negocios. Esto quiere decir, por ejemplo, cuando en un negocio, entran a jugar las diferentes visiones éticas que tienen las partes con respecto al tema de negocio, si se ven confrontadas o no.
- Analizar de qué manera ven las otras culturas la ética, o en otras palabras, cómo la utilizan a la hora de establecer un negocio con otros individuos. Sus maneras de recibir a un extranjero, sus comportamientos a la hora de visitar un país ajeno al suyo, sus modos de negociación (intenciones, tratos, gestos, etc).
- Ejemplificar por medio de un caso real en el que se evidencie los temas que se tratarán en el proyecto, logrando así un contraste práctico frente a lo conceptual. Es decir, una conversación entre un profesional que día a día debe realizar su labor de la mano de sus creencias y comportamientos y entre un estudiante en proceso de formación, donde la realidad choque con el concepto.

Productos a entregar

- El primer producto, será una infografía que contextualize al lector acerca del tema que se tratará y pueda ser capaz de hacer un análisis o una reflexión acerca del siguiente producto que se expondrá.

- El segundo producto será un ensayo el cual dejará ver claramente la postura del autor con respecto al tema principal y así tener un panorama completo y preciso para el lector.
- El producto más importante será una charla con una profesional que se dedica a tratar con documentos internacionales (de productos) y con mercancías provenientes del exterior. Esto nos dará una muestra de lo que es la realidad y la aplicación de la teoría.

Bibliografía

- Ética de los negocios en un mundo global. RAMIREZ, Miguel Ángel. *Frontera norte* [online]. 2008, vol.20, n.40, pp.199-210. ISSN 2594-0260.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-73722008000200007
- Giraldo López José Ariel. (2012, agosto 22). *Negociación. Cultura al negociar en diferentes países*. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/negociacion-cultura-al-negociar-en-diferentes-paises/>
- Llamazares, O. (2016). *Casos de Negociación Internacional*. Madrid: Global Marketing Strategies. Recuperado de <http://www.globalnegotiator.com/files/casos-de-negociacion-internacional.pdf>
- De George, R. T., *Historia de la ética empresarial*, en Valores y Ética para el siglo XXI, Madrid, BBVA, 2011.
- Acuerdo No.001 [Consejo Profesional de Negocios Internacionales]. Por el cual se dicta el Código de Ética Profesional para los Negociadores Internacionales. Abril 06 de 2006.

- (septiembre 27, 2021). Ética de negocios. EthicsGlobal.
<https://blog.ethicsglobal.com/etica-de-negocios/>
- Mondragón, V. (abril 5, 2018). Recomendaciones para hacer negocios en Arabia Saudí. Diario del Exportador.
<https://www.diariodelexportador.com/2018/04/recomendaciones-para-hacer-negocios-en.html>