



SÁENZ PEÑA, 18 FEB 2014

VISTO el expediente N° 274/14 del registro de esta Universidad, y

CONSIDERANDO:

Que por los presentes actuados se tramita la **aprobación del Curso de Posgrado Sistemas de Calidad y Comercio Internacional de los Alimentos.**

Que el sector de los alimentos es uno de los que continúa creciendo, enfrentándose críticamente con el desafío actual y futuro, de poner en marcha y deslizar sin grandes pérdidas el producto que se traslada a lo largo de la Cadena de Valor.

Que el funcionamiento de dicho engranaje, acompañado por el ritmo de crecimiento de la economía argentina, tiene alto impacto no sólo para el productor agropecuario sino también para el consumidor.

Que el cumplimiento de los requisitos de calidad e inocuidad de los agroalimentos, en los diferentes eslabones de la cadena de valor: producción, elaboración, almacenamiento, transporte, comercialización y consumo; son fundamentales para el desarrollo de normas y reglamentos técnicos, y de programas de aseguramiento de la calidad e inocuidad en la industria.

Que a través de los sistemas de calidad se interviene en el desarrollo de programas nacionales de certificación de las exportaciones y en los programa de vigilancia sobre contaminantes de alimentos.

Que las políticas de calidad e inocuidad alimentaria resultan, además de garantes de la seguridad de los consumidores, determinantes en el desarrollo de la industria

*Fd*  
*pe*

alimentaria y del comercio mundial de alimentos, y que estas últimas son dos de las palancas donde se sustenta el desarrollo socioeconómico de muchos países que tienen el sector agroalimentario como fuente de riqueza.

Que el Curso de Posgrado Sistemas de Calidad y Comercio Internacional de los Alimentos prevé cubrir una diversidad de sectores y productos con sus diferentes requisitos, las normativas vigentes en materia de logística, la nueva tecnología requeridos en los alimentos para alcanzar los niveles de calidad en el manejo y distribución.

Que además, el Curso aspira a proveer las competencias de elaborar diagnósticos sobre el marco de las relaciones comerciales internacionales a escala regional y global; diseñar estrategias de planes de acción para operar positivamente en ese marco; desarrollar la inteligencia económica que requiere una empresa que opera a escala internacional o regional, o una institución de apoyo a las empresas; asesorar y participar en los procesos de negociaciones internacionales; identificar oportunidades de negocios internacionales y desarrollo de estrategias que permitan concretar esos negocios; y diseñar y desarrollar planes eficientes de apoyo al sector empresarial desde los organismos de la Administración Pública Nacional.

Que el programa de estudios consta de DIEZ (10) módulos teórico – prácticos; totalizando una carga horaria de CIENTO SETENTA Y SEIS (176) horas.

Que el Curso de Posgrado Sistemas de Calidad y Comercio Internacional de los Alimentos tendrá un dictado en forma presencial, semipresencial y a distancia, y los módulos cursados podrán ser reconocidos para otras especializaciones y maestrías de la UNTREF cuando las currículas y planes de estudio así lo habiliten.

12/12



Que para acceder al Curso en la modalidad a distancia será requisito residir habitualmente a más de CIEN (100) kilómetros del área metropolitana de Buenos Aires; y se admitirá la inscripción de alumnos residentes en el exterior del país.

Que para acceder al Curso de modalidad semi presencial, será requisito asistir CINCO (5) veces a la sede académica, durante el ciclo lectivo

Que el suscripto es competente para dictar el presente acto en virtud de las facultades conferidas por el inciso u) de los artículos 34 y 35 del Estatuto Universitario y en virtud de la Resolución de Consejo Superior N° 051/13.

Por ello,

EL VICERRECTOR DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRES DE FEBRERO  
EN EJERCICIO DEL RECTORADO

RESUELVE:

ARTÍCULO 1°.- Crear el Curso de Posgrado Sistemas de Calidad y Comercio Internacional de los Alimentos; de acuerdo al programa, contenidos y carga horaria que se detallan en el Anexo I que forma parte integrante de la presente resolución.

ARTÍCULO 2°.- Regístrese, comuníquese, notifíquese al Honorable Consejo Superior de esta Universidad y posteriormente archívese.

RESOLUCIÓN N° 487-14

*Handwritten signature/initials*

*Handwritten signature*  
LIC. MARTÍN KAUFMANN  
VICERRECTOR  
UNTREF



## ANEXO I

### Programa curricular:

Dirección Organizacional y Gestión de los Recursos Humanos (16hs)

Negociaciones Comerciales Internacionales (16hs)

Política Comercial Externa (16hs)

Derecho de las Relaciones Comerciales Internacionales (24hs)

Sistema de Gestión de la Calidad (32hs)

Técnicas de Interrelación en la Negociación Interna (16hs)

Teoría del Comercio Internacional (16hs)

Cadenas de Valor Agroalimentarias (16hs)

Marketing Nacional e Internacional de Productos Agroalimentarios (8hs)

Seminario Instrumentos de Protección Legal: Marcas, Denominaciones de Origen e Indicaciones

Geográficas de Productos Agroalimentarios (16 hs)

Carga horaria total: 176 horas

### Contenidos

#### **Dirección Organizacional y Gestión de los Recursos Humanos**

##### **Unidad 1: Alineación y Cambio Organizacional**

Mirada integradora y moderna de las organizaciones, su dirección y gestión. Dinámica del cambio. Entorno organizacional, macro y micro entorno. Stakeholders, su análisis. Conceptos de Porter.

##### **Unidad 2: Sistema organizacional y de negocios**

Marco estratégico: visión, misión, lineamientos, creencias, principios y valores. Estrategia y Cultura Organizacional. Sistema Técnico y Social. Planeación estratégica - Sistema de gestión/ejecución. Transformación cultural.

##### **Unidad 3: Gestión de los RRHH**

Diagnóstico Organizacional. FODA. Cadena de valor y procesos internos. Clientes internos y externos. Modelos de Eficiencia Organizacional. Relación con prácticas de capital humano.

d/pe

Prácticas concretas de alineamiento. Alineación de individuos y equipos.

### **Unidad 3: Dirigiendo Personas**

La Diversidad y su correcto manejo. El valor de la Integración. Modelos de Gestión de Personas y Proyectos. Entendimiento, Decisión y Ejecución. Estilos Personales. Grupos y Equipos. Gestión a Cerebro Integral. Gerenciamiento y Liderazgo. El cambio en las personas y las organizaciones.

### **Negociaciones Comerciales Internacionales**

#### **Unidad 1: Comercio Internacional y las Reglas Multilaterales**

Temas de Comercio Internacional. Situación de Argentina en el Sistema Multilateral de Comercio y en el MERCOSUR. Tratados internacionales. Leyes nacionales. Negociaciones comerciales multilaterales. Análisis de los cambios. Formación de las cadenas globales de valor.

#### **Unidad 2: Acuerdos**

Acuerdos de la Ronda Uruguay. Creación OMC. GATT. GATS. Acuerdo General Comercial de Servicio. ADPIC. ESD - Entendimiento de Solución de Diferencias. TPRM - Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales. GATT - Acuerdo Agricultura. MSF. ATV. ASCM. AD. Salvaguardias. OTC -Valoración- Licencia de Importación -Las Negociaciones Comerciales Multilaterales desde 1947. Ronda Doha - Mandato Noviembre 2001.

#### **Unidad 3: Tratado de Asunción**

Tratado de Asunción y Anexos. (PLC - Programa de Liberación Comercial - Reglas de Origen - Salvaguardia). Protocolo Ouro Preto. Estructura Institucional. Situación Actual del MERCOSUR. Negociaciones con Terceros Países. Venezuela y el Protocolo de Adhesión. Situación de Bolivia. IRSA y Comunidad Sudamericana de Naciones - UNASUR

#### **Unidad 4: Negociación del MERCOSUR con Terceros Países**

ALADI - Asociación Latinoamericana de Integración. ACE - Acuerdos de Complementación Económica. Acuerdos MERCOSUR con terceros países. Chile - Bolivia - Comunidad Andina y Bilaterales. El ALBA (Acuerdo Venezuela Cuba Nicaragua). Negociación con países de extrazona, análisis del estado de situación de la Negociación MERCOSUR/UNION EUROPEA vinculada al sector de los agroalimentos.

### **Política Comercial Externa**

#### **Unidad 1: Funcionamiento del Mercado Mundial**

Determinantes de las nuevas formas operativas del comercio mundial. Nuevas formas de los procesos productivos. Patrones de especialización. Plataformas operativas. Estado Nación/ Región Estado como centro de los nuevos players mundiales.

#### **Unidad 2: Instrumentos de la Política Comercial Externa**

Significado de los instrumentos de política comercial externa y sus efectos distributivos. Aranceles, Subsidios, Cuotas, Reintegros, Reembolsos, Retenciones, Restricciones Voluntarias

*dp*



de Exportaciones, Contenido Nacional, Admisión Temporal, Draw back, Zonas francas, Estímulo a las exportaciones de productos agroalimentarios.

**Unidad 3: Variables Macroeconómicas**

Tasa de interés, tipo de cambio, tasa de inflación. Significado del PBI y de la Balanza de Pagos. Equilibrio del Mercado Monetario y Cambiario.

**Unidad 4: Redefinición de la Política Comercial Externa**

Errores históricos en el proceso de sustitución de importaciones para la integración al mercado mundial. Análisis de los instrumentos utilizados por países emblemáticos para el posicionamiento mundial. Estrategia Asiática.

**Derecho de las Relaciones Comerciales Internacionales**

**Unidad 1: Sistemas Jurídicos**

Sistemas jurídicos comerciales internacionales, multilaterales y regionales. Reglas e instituciones en el desarrollo del comercio exterior argentino. Efectos sobre el comercio internacional. Vinculación de sistemas jurídicos GATT-OMC, ALADI y Mercosur, perspectiva del comercio exterior argentino.

**Unidad 2: Importancia Económica**

Adaptación a las realidades políticas y económicas. Experiencias de la UE y Mercosur. Importancia económica de los sistemas jurídicos. Reglas de calidad. Flexibilidad y las disciplinas colectivas en los acuerdos comerciales internacionales.

**Unidad 3: Creación Normativa**

Fases del proceso de creación normativa. Importancia social en las distintas fases de la gestación de las reglas del comercio internacional. Valor económico en las distintas fases de un proceso de creación normativa. Aseguramiento del cumplimiento y principales mecanismos existentes. Principales fuentes de información en los procesos de creación de normativa.

**Unidad 4: Reglas de Juego**

Importancia de las reglas de juego en la perspectiva de la inteligencia competitiva de una empresa con estrategia de alcance global. Impacto potencial en el desplazamiento de ventajas competitivas. Alcance de las reglas del comercio internacional. Importancia de las negociaciones comerciales y de los acuerdos entre terceros países para el comercio exterior argentino. Incidencia en la formulación y/o creación normativa de la posición nacional.

**Unidad 5: Empresarios y Productores**

Empresario pyme en el proceso de creación normativa e incidencia sobre sus resultados. La importancia de la transparencia en el proceso de formación de reglas del comercio internacional. Incidencia en el cumplimiento de las reglas de juego pactadas por el país. Empresarios y productores utilizando los principales mecanismos para resolver controversias en el ámbito de la OMC y del Mercosur.

d/pe

## **Sistema de Gestión de la Calidad**

### **Unidad 1: Organización y Calidad**

Conceptos básicos. Organización. Partes interesadas. La Organización como Sistema Abierto. Concepto de Gestión Integral basada en Procesos, Eficacia, Eficiencia y Efectividad. Diferencias entre organizaciones con y sin fines de lucro. Gestión de Calidad. Evolución del Concepto de Calidad: De la Calidad del Producto a la Gestión de la Calidad o Calidad de Gestión. El concepto de Excelencia y su relación con la Mejora Continua.

### **Unidad 2: Excelencia y Liderazgo**

Desarrollo y obligaciones del Liderazgo y la Autoridad. Conducción. Metodologías de gestión. Organización para el desarrollo del Liderazgo hacia la Excelencia. Atributos de los líderes relacionados con la negociación efectiva. Análisis de casos. Modelos de Excelencia. Focalización y satisfacción del cliente. Construcción de redes y proveedores. Gestión de los RR. HH. Modelos de Excelencia. Análisis.

### **Unidad 3: Gestión de Sistema de la Calidad - ISO 9001/2008**

Relación entre calidad y normalización. Internacionalización de las normas: Serie ISO 9000. Origen. Fundamentos del ISO. Utilización mundial. Norma ISO 9001/2008: Estructura. Gestión de Procesos. Política de calidad. Manual de calidad. Documentos. Enfoque en Clientes y destinatarios. Compromiso de la Dirección. Planificación de la Organización. Asignación de Recursos. Gestión de Recursos Económicos, Humanos y de Infraestructura. Planeamiento. Procesos de Diseño. Control de Compras y Proveedores. Auditorías Internas.

### **Unidad 4: Modelos de Gestión de Inocuidad y Calidad**

Gestión de la Inocuidad en los Alimentos. ISO 22000. Buenas Prácticas Agrícolas. Buenas Prácticas Ganaderas. Buenas Prácticas de Manufactura de Alimentos. Productos frescos. Actividades de recolección. Tratamiento Post Cosecha. Transporte de Materias Primas. Venta Transporte. Rastreo. Trazabilidad. HACCP. EUREP GAP.

### **Unidad 5: Gestión de Procesos**

Herramientas básicas de la calidad. Diagrama de Pareto, Histograma, gráficos de Control, diagramas de Flujo, diagrama de Causa y Efecto. Teoría de las variaciones. Procesos. Costo de la Calidad y de la No Calidad. Control de Registros, Establecimiento de estándares y de indicadores de Control. Mejora Continua de Procesos. Técnica de Benchmarking. La Gestión estratégica y operativa de los RR.HH. Gestión de los Recursos Económico-Financieros. Gestión de los Recursos de la Información y el Conocimiento. Gestión de los Recursos Naturales. Gestión Integral de los Resultados.

### **Unidad 6: Auditorías**

dpe



Auditorías. Conceptos de auditoría. Tipos de auditoría. Norma ISO 19011: 2011- Directrices para la auditoría de los Sistemas de Gestión. Objeto y campo de aplicación. Términos y definiciones. Principios de la auditoría. Gestión de un programa de auditoría. Realización de una auditoría. Herramientas para las entrevistas eficaces. Hallazgos. Redacción de No-Conformidades. Detección de oportunidades de mejora. Criticidad de las no conformidades. Competencia y evaluación de los auditores.

### **Técnicas de Interrelación en la Negociación Interna**

#### **Unidad 1: Conflictos y Negociación**

Conflicto y Negociación. Conceptualización. Modos de abordar los conflictos. Competencia-Cooperación. Individualismo-Interdependencia. Negociación integrativa versus negociación distributiva.

#### **Unidad 2: Proceso de Negociación**

Proceso de Negociación. Proyecto de negociación de Harvard: Los siete elementos y los cuatro principios a tener en cuenta. El éxito en las negociaciones. Protocolo de Negociación. Negociaciones complejas. Percepciones. Identificación de las zonas de posible acuerdo (ZOPA) Planificación de una negociación: preparación, acción y evaluación de proceso y resultado.

#### **Unidad 3: El Negociador**

Estilos de negociador. Detección y análisis de los estilos del negociador. Ventajas y desventajas de cada estilo. Principios a tener en cuenta. El negociador eficiente.

#### **Unidad 4: El Conflicto**

Escalada de Conflicto. Transformaciones que ocurren en la escalada. Entrampamiento. Superación de las dificultades. Des-escalando el conflicto.

### **Teoría del Comercio Internacional**

#### **Unidad 1: Teoría del comercio internacional**

David Ricardo y la explotación de las ventajas comparativas. Aportes a los nuevos conceptos del comercio. La protección del mercado interno como incentivo a las exportaciones, la explotación de recursos naturales y la enfermedad holandesa, el conocimiento como ventaja comparativa dinámica. Investigación, desarrollo, protección de la propiedad intelectual. Razones del avance del comercio intra-industrial e intra - firma; el comercio de servicios; IED y comercio. Conceptos de cuentas nacionales.

#### **Unidad 2: Comercio internacional**

Evolución del comercio mundial. Comercio exterior como palanca para el crecimiento económico, casos. El peso de las regiones en el comercio exterior: UE, NAFTA, Mercosur, CAN, Asia-Pacífico. La evolución de China y otras economías emergentes. El impacto de China por la importación de materias primas, productos agrícolas, petróleo y minerales. El peso de Latinoamérica en el comercio mundial, su evolución y composición. Evolución del intercambio de los principales países de la región. Evolución de los países del Mercosur.

*Handwritten signature or initials.*



### **Unidad 3: Tendencias del comercio internacional**

La globalización y su impacto en el comercio exterior. Capitalismo financiero a partir de los años 90 y su relación con las TIC's. Creciente internacionalización de las empresas. Proyecciones del agro business 2010 al 2050, un cambio de los ejes de la demanda y oferta a nivel global. Nueva demanda: los biocombustibles y su incidencia a futuro. El peso de la región Mercosur en el nuevo escenario mundial. Tendencias futuras del comercio agrícola y nuevas barreras basadas en la protección del medio ambiente.

### **Unidad 4: Comercio exterior argentino**

Evolución. Pérdida de participación. Importancia de los términos de intercambio. Evolución de grandes complejos productivos exportadores. Socios comerciales. Diversificación de los mercados. China, peso creciente. Tendencias. Intercambio comercial con Brasil. Pymes exportadoras, sus problemas. Evolución de firmas exportadoras. Nuevos productos de exportación. Turismo ambiental/ecológico, industrias audiovisuales, software, consultoría, educación y salud. Internacionalización de empresas argentinas.

## **Cadenas de Valor Agroalimentarias**

### **Unidad 1: Teorías de sistema como marco analítico**

Identificación del objeto de estudio: agro, agro-pecuario, agro-alimentos y agro-industria. Especificidades de las producciones biológicas. Nociones de teoría de sistemas. Aplicación. Las redes: forma de organización de la producción agropecuaria. Objetivos, jerarquías, regla de gobernación, incentivo y relaciones con el entorno. Complejos, cadenas, cadenas globales de valor y redes de producción: tipologías y contenidos. Nociones de valor agregado y especificidades para las producciones agro-alimentarias.

### **Unidad 2: Las cadenas de valor de base agrícola**

Configuración. Estructura y dinámica de funcionamiento de las etapas primarias, industriales y de servicios. Aspectos cuantitativos. Principales agentes económicos. Nodos relevantes en los complejos: genética vegetal, subcontratación, mercado de tierras, insumos industriales concentrados, comercialización. Mercados (spot, futuros y otros), contratos y reglas de gobernación. Diferencias y particularidades entre cultivos de ciclo anual y plurianual. Bases de competitividad.

### **Unidad 3: Las cadenas de valor de base pecuaria (carne y lácteos)**

Configuración y localización productiva. Ciclos de negocios de carnes bovinas, aviar, porcina y lácteos. Estructura y dinámica de funcionamiento de las etapas primarias, industriales y de servicios. Concentración industrial. Principales agentes económicos. Cuantificación. Coordinación entre etapas. Nodos relevantes en los complejos: genética animal, normalización y tipificación de procesos y productos, insumos industriales concentrados, comercialización. Circuitos de formación de precios y reparto de la renta.

### **Unidad 4: Las cadenas globales de valor**

Tipologías y comandos de control. La re configuración del comercio mundial. Nuevos agentes económicos, reglas de gobernación y modalidades de intercambio. Tipología, estructura,

*dp*

comportamiento y regulaciones. Acceso y restricciones. Propiedad intelectual. La inserción de las cadenas de valor de agro-alimentos argentinos en el comercio mundial. Análisis cuantitativos. Especialización local y mundial del comercio de agro-alimentos. Dinamismo reciente y potencialidades. El proceso de upgrading en las cadenas globales de valor.

## **Marketing Nacional e Internacional de Productos Agroalimentarios**

### **Unidad 1: Marketing en Agronegocios**

Marketing en Agronegocios. El modelo de planificación en marketing. El marketing desde la perspectiva de los distintos agentes de la cadena. Investigación de mercados. Población objetivo. Posicionamiento de productos durante el ciclo de vida. Servicios aplicados a los productos.

### **Unidad 2: La Estrategia del Marketing**

Estrategia de precios. Marketing de productos. Marketing de insumos. Marketing de cadenas. Estrategia de comunicación social. La publicidad y otros modelos alternativos y/o complementarios. La comunicación interna en las empresas. Modalidades de comunicación para PYMES y empresas no industriales.

## **Seminario Instrumentos de Protección Legal: Marcas, Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas de Productos Agroalimentarios**

### **Unidad 1: Diferenciación y Agregado de Valor**

Instrumentos de Diferenciación de Productos y Agregado de Valor. Creación de Ventajas Competitivas. Calidad en los alimentos. Marcas. Marcas Colectivas. Sellos de Calidad en la industria alimentaria. Sello Alimentos Argentinos. Atributos de valor diferencial en los alimentos argentinos. Autenticidad y originalidad. Protocolos. Diferenciación de los productos en los canales de comercialización y en los puntos de venta. Promoción de alimentos argentinos en el exterior.

### **Unidad 2: Propiedad Intelectual**

Propiedad Intelectual. OMPI-Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Sistema Internacional. Normas y Tratados. Convenio de París. Arreglo de Madrid. Arreglo de Lisboa. ADPIC. Organización del Sistema Internacional. INPI – Instituto Nacional de la Propiedad Industrial Argentina.

### **Unidad 3: DO / IG**

Denominaciones de Origen e Indicaciones Geográficas de productos agrícolas y alimentarios. Historia y Evolución. Normativas. Legislación Nacional para vinos y bebidas espirituosas y productos agrícolas y alimentarios. Protocolos de Calidad vinculados al origen. El medio geográfico. Análisis de casos de denominaciones de origen e indicaciones geográficas

gpe





argentinas y en el mundo.

**Unidad 4: Estudio de casos**

Caso DO Salame de Tandil. Situación inicial. Salame de Tandil: experiencias en comercialización y exportación. Caso Cagnoli. Consejo de DO. Asociación. Diferenciación. Packaging- personería jurídica- Sistema de Control de Calidad. Tipificación de los salames. Proveedores de carne de cerdo y vacuna. Trazabilidad- frigoríficos inscriptos. Frigoríficos satélites. Sustentabilidad Ecológica y Social. Avances y Retrocesos.

Caso IG Cordero Patagónico. Definición y caracterización del producto. Razas. Sistema Productivo. Vínculo con el territorio. Sistema de genuinidad y trazabilidad. Tipificación de carcazas. Comercialización. Próximos pasos.

d/pe