

ANEXO

I. ESPECIFICACIÓN DE LA CARRERA

- a. NOMBRE DE LA CARRERA: Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana
- b. TÍTULO QUE OTORGA: Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana
- c. CARGA HORARIA: 1.860 horas reloj.
 - 368 horas presenciales (20%)
 - 1.492 horas no presenciales (80%)
- e. MODALIDAD: a distancia

II. DISEÑO DE LA PROPUESTA CURRICULAR:

Fundamentación de la propuesta pedagógica

La importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo político, comercial, cultural entre los pueblos es primordial para el logro integral de las naciones.

No hay países que puedan considerarse autosuficientes en sí mismos y que no necesiten del apoyo de los demás. Aún los estados con economías más ricas necesitan de otros para suplir los recursos de los cuales carecen, por medio de negociaciones y acuerdos mundiales.

Desde los comienzos, el comercio internacional sentó sus bases en las condiciones climatológicas propias de cada país, requiriendo intercambiar con zonas donde se producen bienes necesarios para la supervivencia y desarrollo de áreas vitales entre diferentes regiones. El desarrollo del comercio internacional hace que los países prosperen, al aprovechar sus activos, humanos, industriales, naturales y financieros que pueden emplear para producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior.

El mundo se presenta en la actualidad como un escenario de economía globalizada y de integración en grandes bloques regionales, configurando una realidad distinta, mucho más dinámica y compleja en el campo de los negocios.

Esta realidad requiere de profesionales que sean capaces de analizar e interpretar el comportamiento de las variables relacionadas con los mercados y la comercialización internacional para poder adaptarse a los cambiantes escenarios y desarrollar con idoneidad su rol profesional.

Hoy asistimos a cambios en las economías regionales y nacionales, y en concordancia con ellos, surgen programas de integración, no solamente de intercambio. De aquí, que

la economía mundial plantea el estudio de los problemas que surgen de las transacciones económicas internacionales, convirtiéndose así en el eje central de las relaciones entre las distintas naciones.

Comprender las ventajas comparativas, requiere de la especialización en la producción, concentrándose en lo que pueden producir mejor, para después poder intercambiar estos productos. La economía es la base en la que se sustentan los intercambios para que sean beneficiosos, permitiendo mayor movilidad de los factores de producción entre países y el equilibrio entre la escasez y el exceso.

La Provincia de Mendoza posee una ventaja estratégica en el comercio internacional por su situación geográfica, dentro del Corredor Bioceánico Central.

Posee las condiciones adecuadas para la producción, distribución y comercialización de mercaderías, así como los flujos de información desde el punto de origen hasta el punto de consumo, claves para abastecer en tiempo y forma, y con el menor costo posible, a los compradores nacionales e internacionales, agregando valor a los servicios locales, elevando sus estándares de competencia, evolucionando dentro de la cadena de valor de la actividad logística e incrementando el flujo del comercio internacional.

La formación del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana en una visión integral de las tendencias de los mercados internacionales implica conocer la dimensión social de la actividad económica, las dinámicas de las relaciones sociales y las distintas realidades culturales que configuran el consumo en las sociedades y los estilos de vida propios de cada país. El mercado laboral demanda profesionales polivalentes con orientación a la comercialización y con capacidad para detectar oportunidades y generar estructuras comerciales. Estimar el precio a partir de los costos de producción, comercialización, logística y financiación, requiere de profesionales idóneos, que acompañen y promuevan las operaciones de compraventa internacional para la expansión de los mercados, posibilitando en gran medida los desarrollos nacionales.

La Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana se orienta a fortalecer una nueva generación de emprendedores, capaces de crear y desarrollar empresas que cuenten con un capital humano y financiero adecuado y que operen en sectores de alto valor añadido, que utilicen adecuadamente las nuevas tecnologías en sus procesos de negocio, con capacidad para innovar y desarrollar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo. El concepto de "iniciativa emprendedora", "espíritu emprendedor", hacen referencia al desarrollo de cualidades personales como creatividad, disposición a la innovación, autoconfianza, motivación de logro, liderazgo y resiliencia, entre otras.

La formación en Aduana prepara un profesional en Comercio Internacional especializado en el área Aduanera, que jerarquiza el rol del despachante de aduanas dejando de ser un simple auxiliar del comercio exterior, ya que no solo debe conocer la clasificación arancelaria de la mercadería, sino que desde un punto de vista operativo, y a la luz de la normativa aplicable a las operaciones que va a llevar adelante, debe analizar según sus particularidades, la documentación necesaria para poder oficializarla a través del sistema informático específico del área. Dada la complejidad actual del comercio exterior, no solo debe conocer de operatoria aduanera, sino también los aspectos

bancarios, divisas, impositivos, logística, entre otras. Tiene en cuenta al cliente y sus necesidades y participa en la planificación, coordinación, ejecución y el control de todas las actividades directas e indirectas que resulten necesarias para materializar la operación de comercio exterior, vinculadas tanto al sector privado como al sector público.

La necesidad de este perfil ha sido validada desde la práctica, a través de la oferta presencial de la Institución. Sumado a ello, el contexto actual mencionado anteriormente -dinámico, cambiante y desafiante- y la necesidad de profesionalizar personas que ya se encuentran trabajando en el rubro, pero no pueden realizar los estudios por tiempos y trabajos, hace notar la necesidad de incorporar la modalidad a distancia en esta carrera.

La modalidad a distancia resulta ser una opción ventajosa por diversos motivos. En primer lugar, permite al alumnado una mejor adaptación de su formación a sus horarios y situaciones; en segundo lugar, facilita la posibilidad de acceder a la carrera para personas que residen en zonas alejadas, por lo que promueve la inclusión educativa dentro del territorio; en tercer lugar, es más económico que la modalidad presencial, ya que se evitan gastos de alojamiento y transporte; y, por último, el uso de herramientas tecnológicas contribuye a formar a personas para el mundo laboral que, cada vez más, presenta un fuerte componente digital, en el cual utilizar plataformas y comunicarse de forma virtual constituyen habilidades imprescindibles.

Desde el punto de vista pedagógico-didáctico, la propuesta a distancia constituye un modelo de aprendizaje autónomo y colaborativo, con el acompañamiento de docentes especializados, que apuntalan la construcción activa del conocimiento. La estructura que otorga flexibilidad al programa integra contenido teórico y práctico, por medio de recursos interactivos, de manera que se ajusta a diferentes estilos y ritmos de aprendizaje; y con un modelo basado en competencias que permite llevar a cabo el desarrollo de habilidades técnicas, analíticas y comunicativas esenciales para el comercio internacional.

Brindar herramientas sincrónicas y asincrónicas promueve la interacción entre el alumnado y los docentes, adaptándose de este modo a las exigencias laborales y de disponibilidad de las personas que ya están en el ámbito profesional. Finalmente, se pretende recuperar el desgranamiento que ofrecía la modalidad presencial en años previos, lo que permite también la profesionalización de las personas que no han podido terminar sus estudios. Además, facilitará la formación de personas activas en el sector, pero que requieren de la flexibilidad y accesibilidad que proporciona este formato para compaginar la formación, sus actividades personales o familiares y el trabajo.

A partir de la disrupción que generaron los ciclos lectivos 2020 y 2021 en el proceso enseñanza aprendizaje, institucionalmente se decidió implementar acciones para conciliar la voluntad de los estudiantes con la experiencia de los docentes en la mediaron contenidos, generaron actividades en la red y se capacitaron en el uso de la tecnología. Es así que en el ciclo lectivo 2022, se adaptó la oferta educativa incorporando modalidades de cursado con opciones de actividades presenciales, sincrónicas y asincrónicas mediante el uso de la plataforma Institucional que se encuadran en la normativa nacional y provincial.

Desde esta fecha se vienen realizando encuestas a los estudiantes de la carrera en las que se les pregunta “Si ISTEEC ofreciera la carrera a distancia, con asistencia presencial dos veces por semestre ¿te inscribirías?”, resultado que el 66% de los estudiantes responden en forma afirmativa.

En cuanto a la asignación de trabajo asincrónico a los docentes es mediante una adhesión en forma voluntaria donde deben solicitar el porcentaje de virtualidad en función de algunas pautas y los criterios de evaluación del aula. La solicitud se expresa mediante un formulario y adjuntando el plan de trabajo para el ciclo lectivo y certificados que acrediten capacitaciones en TIC - no obligatorio. El criterio para la asignación es la planificación propuesta para el ciclo lectivo y el desempeño/cumplimiento de la propuesta en los años anteriores. La evaluación consiste en revisar las aulas de la plataforma de los docentes que se adhirieron a algún grado de virtualidad, confeccionar un Informe de las mismas y generar reuniones de feedback, invitando a implementar un Plan de Mejora con una fecha de compromiso. De una nómina de 61 espacios curriculares a dictarse en el primer cuatrimestre, solicitaron la adhesión de algún grado de virtualidad 14 espacios.

PERFIL Y COMPETENCIAS DEL EGRESADO

3.1. Referencia al Perfil Profesional

3.1.1 Alcance del perfil profesional

Según la Res. CFE N° 177/2012, el Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana estará capacitado para organizar, programar, coordinar y controlar operaciones de compraventa internacional, estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades en la comercialización de productos y servicios en el mercado internacional y calcular los precios de importación y exportación a través de las siguientes líneas de acción:

- Organizar y planificar los recursos requeridos para desarrollar sus funciones interactuando con el entorno y participando en la toma de decisiones relacionadas con su quehacer profesional.
- Recolectar información para la búsqueda de posibles mercados internacionales y proponer estrategias para ampliar los ya existentes.
- Calcular precios de exportación e importación.

En consecuencia, será capaz de intervenir, en el marco de la legislación vigente, en los siguientes ámbitos de actuación:

- a. La elaboración y propuesta de estrategias de mejora en los aspectos estructurales y funcionales de la organización para favorecer la ampliación del mercado internacional.

- b. El relevamiento de información para insertar exitosamente a la organización en el comercio internacional, observando los requerimientos técnicos, legales, comerciales y culturales en función de la competitividad internacional.
- c. La implementación de estrategias de búsqueda de oportunidades para la promoción del negocio.
- d. La realización de operaciones de compraventa de productos y/ o servicios a nivel internacional
- e. La estimación de los precios de exportación, a partir de los costos de producción/compra, incluyendo costos de comercialización, logística, financiación, cambiario, entre otros, así como los beneficios fiscales que influyan en la determinación del precio final para transacciones internacionales.
- f. La asistencia en la selección y definición de la logística adecuada al producto/servicio y cliente tomando en cuenta los objetivos de la organización.
- g. El cumplimiento de las normas de calidad y buenas prácticas que rigen el comercio internacional.

A tal fin, el técnico actuará profesionalmente en todo lo referente a la Comercialización Internacional en empresas e instituciones del sector público o privado.

3.1.2 Funciones que ejerce el profesional

La comercialización internacional, como área ocupacional específica del Técnico, comprende actividades de asesoramiento técnico, de apoyo y asistencia en los procesos de negociación comercial, de búsqueda de oportunidades y de cálculo de precios.

Las actividades a realizar por este técnico son las de administrar y ejecutar los procedimientos y operaciones relacionadas directa o indirectamente a la compraventa internacional, incluyendo entre otras el manejo de la documentación aduanera, bancaria, de fletes y de seguros. Desarrollar una estructura de importación y exportación definiendo, coordinando y supervisando las tareas de los equipos de trabajo del área de Comercio Exterior y de negociaciones internacionales.

A continuación, se presentan las funciones del perfil profesional en las cuales se identifican las correspondientes actividades:

Estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades. Esto comprende:

a) Estudiar el mercado interno y externo

- Analizar el entorno económico nacional, regional y local.
- Identificar y evaluar las oportunidades de cada tipo de mercado.
- Analizar la estructura de la demanda o de la oferta.
- Informarse sobre las actividades y realizaciones de la competencia interna o externa.
- Analizar la situación de la organización frente a las fuerzas estratégicas del mercado.

b) Participar en el diseño de estrategias orientadas al comercio internacional

- Verificar el conjunto de atributos del producto con las necesidades de los clientes.
- Buscar ventajas comparativas priorizando los posibles mercados objetivo.
- Analizar las estrategias y los niveles de segmentación.
- Determinar requerimientos endógenos y exógenos jurídicos y legales.
- Recabar información precisa y detallada sobre potenciales clientes (compradores-vendedores).
- Estudiar el comportamiento de los clientes.
- Determinar la ventaja competitiva.

Organizar, programar, coordinar y controlar las operaciones de compraventa internacional. Esto comprende:

a) Organizar, programar y coordinar las operaciones.

- Identificar y comunicarse con los clientes y proveedores.
- Negociar aspectos de la operación de compraventa internacional para determinar las condiciones de la relación.

b) Ejecutar las operaciones

- Realizar consultas previas sobre aplicación de regímenes aduaneros y sobre medidas no arancelarias, así como sobre la forma de cumplimentarlas.
- Realizar gestiones bancarias relacionadas con el comercio internacional.
- Elaborar el precontrato de compraventa internacional.
- Elaborar la documentación respaldatoria de las operaciones de importación y exportación.

c) Controlar las operaciones

- Verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la operación.
- Determinar y verificar las operaciones de embalaje
- con recaudo de remisión.
- Seleccionar y gestionar la contratación de el/los medio/s de transporte a utilizar.
- Seleccionar y gestionar la contratación del seguro.
- Establecer canales de comunicación directa con auxiliares del comercio internacional.
- Verificar el cumplimiento de la legislación aduanera.
- Analizar el correcto funcionamiento del canal de distribución.
- Elaborar informes técnicos

Calcular los precios de importación y exportación. Esto comprende:

- Calcular los costos relacionados con la operatoria de compraventa internacional.
- Identificar líneas de financiación pre y post operación.

Determinar los regímenes de estímulos fiscales y promocionales aplicables.

3.1.4. Área Ocupacional

Las demandas del contexto regional y nacional requieren de un profesional que acompañe y promueva las operaciones de compraventa internacional para la expansión a nuevos mercados.

El mundo se presenta en la actualidad como un escenario de economía globalizada y de integración en grandes bloques regionales configurando una realidad distinta, mucho más dinámica y compleja en el campo de los negocios. Esta realidad requiere de un técnico que sea capaz de analizar e interpretar el comportamiento de las variables relacionadas con los mercados y la comercialización internacional para poder adaptarse a los cambiantes escenarios y desarrollar con idoneidad su rol profesional.

El mercado laboral de la región, conformado en su mayoría por pequeñas y medianas organizaciones, demandan profesionales polivalentes con orientación a la comercialización y con capacidad para detectar oportunidades y generar estructuras comerciales. En consecuencia, la formación del técnico le brindará herramientas para identificar los posibles mercados, evaluar las posibilidades de expansión, concretar la diversificación de los productos y/o servicios en el mercado

internacional y desarrollar una capacidad de negociación creativa para conseguir mayores cuotas de participación en el comercio mundial.

En relación con el tamaño de la organización, en las Pymes el técnico abarca la totalidad de las funciones que se escriben en el perfil profesional y, de existir un área específica ligada al comercio internacional, será el coordinador del sector.

A medida que crece el tamaño de la organización el técnico se ocupará de actividades cada vez más específicas desarrollando, en el transcurso del tiempo, una especialización en las mismas. Estas actividades se centrarán en lo relacionado con la ejecución y control de las operaciones.

Es posible ver al Técnico Superior desarrollando su actividad profesional en tres grandes grupos de organizaciones:

a) Las que comercializan a nivel internacional sus propios productos, servicios o mercaderías producidas por terceros:

- Organizaciones comerciales
- Organizaciones industriales
- Organizaciones de servicios
- Organizaciones de producción

En las primeras, además de las características que asume su actividad en función del tamaño de la organización, se observa que la estructura relativa del área de comercio internacional se reduce de las primeras a las últimas y, con ello, las funciones del Técnico.

Dentro de las organizaciones comerciales, cuando la actividad fundamental o única es el comercio internacional (importadoras/exportadoras), el área adquiere su mayor importancia y es posible ver al técnico como mando medio del sector.

En las organizaciones de la producción, el Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana podrá actuar en tareas de gestión y administración en las áreas relacionadas al comercio exterior. Colaborar en la asistencia técnica en la determinación de objetivos, políticas y estrategias de comercialización internacional, operatoria aduanera y planificación integral de los negocios internacionales.

b) En las que prestan servicios vinculados al comercio internacional

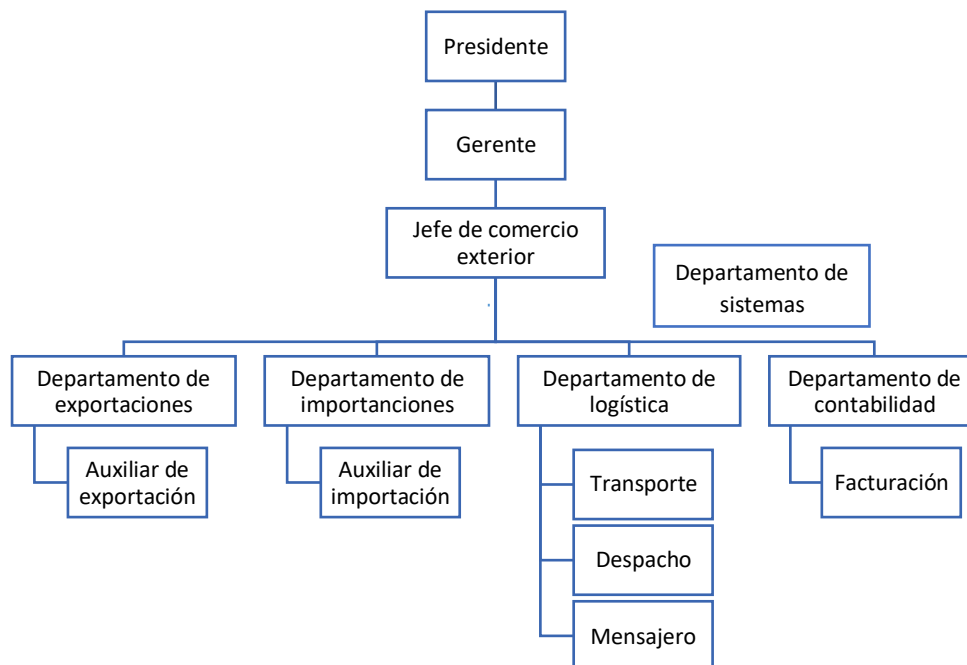
- Entidades Bancarias,
- Aseguradoras,
- Organizaciones de servicios logísticos,

- Organismos nacionales e internacionales,
- Asesorías en Comercio Internacional,
- Auxiliares del Comercio Internacional, entre otras.

En estas organizaciones, independientemente del tamaño, el técnico forma parte de equipos de trabajo actuando como mando medio.

Finalmente, este técnico puede desarrollar su actividad profesional en el libre ejercicio de su especialidad como consultor, asesor y comercializador, siendo capaz de gestionar su propio negocio.

El organigrama de la empresa será variable dependiendo de su estructura, tamaño, circunstancia y otros factores. A continuación, se presenta un modelo:



El Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana, podrá desempeñarse en todos los puestos dependientes del JEFE DE COMERCIO EXTERIOR, como Auxiliar encargado de los departamentos indicados en el organigrama, como así también en todos los servicios relacionados con la actividad, tanto públicas como privadas.

3.2.1. Habilitaciones profesionales

Las actividades que realiza y para las cuales está capacitado el Técnico Superior en Comercio Internacional, así como el ámbito de su desempeño y el campo y

condiciones de su ejercicio profesional son los descriptos en el Perfil Profesional correspondiente.

Estas habilitaciones tienen efecto para su desempeño en forma autónoma o asumiendo plenamente la responsabilidad por los resultados que obtenga su grupo de trabajo:

- Participar en forma sistemática en las actividades del Comercio Internacional de las empresas públicas y privadas basado en su formación integral en los aspectos técnicos, económicos y legales del Comercio Internacional.
- Intervenir en el análisis de mercados internacionales como asimismo en el diseño e implementación de estrategias, planes, programas de Marketing Internacional.
- Formular y evaluar programas de exportación e importación aplicando los procedimientos y herramientas propias del comercio internacional.
- Ejecutar y controlar las tareas que vinculen al sector privado importador y exportador con las Instituciones de carácter público que intervienen en el Comercio Internacional.
- Calcular costos de importación y exportación y la conformación de precios como parte de la estrategia de comercialización internacional.
- Decidir sobre distintos aspectos de las etapas del proceso de internacionalización de las empresas y el correspondiente análisis de los resultados.
- Asesorar a la pequeña y mediana empresa en el desarrollo de la función importadora-exportadora
- Formar parte del staff ejecutivo del departamento de Comercio Internacional tanto en organizaciones productivas o de servicios, privadas o públicas.

Competencias de los egresados

Competencia General 1:
Estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades.
1.1. Conocer el mercado interno y externo considerando la legislación vigente en materia de comercio, las herramientas operativas y el contexto socio económico internacional y nacional.

Actividades profesionales	Criterios de realización
Analizar el entorno económico local, regional, nacional e internacional.	. Se busca información a través de diversas fuentes, considerando su confiabilidad. . Se establecen contactos en distintos organismos. . Se manejan herramientas informáticas y redes sociales. . Se selecciona la información proveniente de organismos estatales y privados. . Se interpreta la confiabilidad de los datos en función de su utilidad. . Se aplican herramientas de análisis, considerando la metodología pertinente. . Se sistematiza la información obtenida. . Se elaboran conclusiones, en vistas a la finalidad del análisis.
• Identificar y evaluar las oportunidades de cada tipo de mercado.	. Se busca información de distintos mercados considerando la confiabilidad de las fuentes. . Se analizan variables exógenas identificando oportunidades y amenazas. . Se clasifican los mercados y sus características. . Se seleccionan mercados potencialmente exitosos para tener en cuenta. . Se elaboran conclusiones.

	. Se informa para la toma de decisiones.
• Analizar la estructura de la demanda y/o de la oferta.	. Se interpretan las variables micro y macroeconómicas que afectan al comercio internacional. . Se categoriza y proyecta la segmentación micro y macro.
• Informar sobre las actividades y realizaciones de la competencia interna y externa.	. Se busca información del mercado. . Se clasifica la información, considerando sus competidores actuales y potenciales y su importancia en el mercado.
1.2. Participar en el diseño de estrategias orientadas al comercio Internacional	
Actividades profesionales	Criterios de realización
• Investigar el conjunto de atributos del producto con las necesidades de los clientes.	. Se establece comunicación permanente con el cliente. . Se reconoce el producto en todas sus versiones, identificando sus características y ventajas competitivas. . Se ofrece el producto considerando las exigencias del cliente y del mercado interno y externo.
• Buscar ventajas comparativas priorizando los posibles mercados.	. Se reconocen los distintos tipos de mercados, teniendo en cuenta la información disponible. . Se consideran los acuerdos con distintos países o bloques. . Se evalúan ventajas comparativas en las secuencias de la operatoria del comercio internacional.

• Analizar las estrategias y los niveles de segmentación.	. Se identifican las estrategias posibles relacionándolas con distintos resultados. . Se diferencian estrategias combinadas y dinámicas. . Se identifican niveles de segmentación en vistas a la intencionalidad de dirección del producto.
• Determinar requerimientos endógenos y exógenos jurídicos y legales.	. Se analizan en lo jurídico y legal los organismos intervinientes en la operatoria de comercio internacional.
• Recabar información precisa y detallada sobre potenciales clientes (compradores-vendedores)	. Se reconocen los distintos tipos de mercados, teniendo en cuenta la información disponible. . Se clasifica la información obtenida. . Se analiza la información obtenida. . Se registra en un informe apuntando a la toma de decisiones.
• Estudiar el comportamiento de los clientes.	. Se establece comunicación permanente con el cliente. . Se informa cualquier desviación de los acuerdos preestablecidos.
• Determinar la ventaja competitiva.	. Se reconoce el producto en todas sus versiones, identificando sus características y ventajas competitivas.
Competencia General 2: Organizar, programar, coordinar y controlar las operaciones de compraventa Internacional	
2.1. Organizar, programar y coordinar las operaciones	
Actividades profesionales	Criterios de realización

• Identificar clientes y proveedores, estableciendo comunicación con los mismos.	. Se organizan agendas de contacto con clientes y proveedores internacionales, adecuados a las estructuras de las empresas. . Se acompaña en las negociaciones y seguimiento del contacto. . Se participa en rondas de negocios, misiones comerciales y eventos internacionales. . Se efectúa la gestión documental del comercio internacional. . Se maneja INCOTERM estableciendo las condiciones de compra y venta más ventajosas. . Se reconocen las mercaderías y su estado, con el objeto de la exportación e importación. . Se identifican los Contratos internacionales, sus nuevas figuras, contratos afines y posibles modificaciones que puedan surgir en la normativa vigente. . Se elaboran tarifas (preparación de oferta internacional) adjuntando preforma. . Se identifican los distintos organismos en los que deberá tramitar documentación inherente al comercio internacional, considerando las exigencias de cada uno.
• Negociar aspectos de la operación de compraventa internacional determinando las condiciones de la relación.	. Se establecen acuerdos por correo electrónico u otro medio de comunicación virtual o no. . Se realizan entrevistas personales.

	. Se establece por escrito: contrato comercial; aceptación de la oferta.
• Participar en la negociación de las operaciones de ventas a nivel internacional.	. Se definen condiciones y requisitos de negociación. . Se negocian precios y plazos de financiación en función de las condiciones más ventajosas de venta, tanto para la organización como para el cliente. . Se consideran normas legales, políticas internas y cultura organizacional. . Se participa y brinda información a los auxiliares del comercio exterior sobre los productos a exportar y las características del importador para agilizar la elaboración de la documentación. . Se establecen medios de cobro y pago internacional. . Se aplican técnicas de negociación internacional.
2.2 Ejecutar las operaciones	
Actividades profesionales	Criterios de realización
• Realizar consultas previas sobre aplicación de regímenes aduaneros y sobre medidas no arancelarias, así como sobre la forma de cumplimentarlas	. Se atiende a la legislación vigente que regula las operaciones comerciales, nacionales e internacionales. . Se aplican las normativas inherentes a las barreras arancelarias y paraarancelarias de la operatoria internacional. . Se reconocen tratados y acuerdos internacionales.

	. Se resuelven problemas relativos a las distintas medidas restrictivas e intervencionistas en la exportación e importación.
• Realizar gestiones bancarias relacionadas con el comercio internacional.	. Se reconoce la operatoria bancaria internacional. . Se efectúa control de retorno. . Se reconocen medios e instrumentos de pago internacionales. . Se optimizan los costos bancarios en la operatoria internacional.
• Elaborar el precontrato de compraventa internacional.	. Se establecen condiciones básicas para la elaboración del contrato de compraventa Internacional. . Se interpretan los contratos internacionales. . Se elaboran contratos (INCOTERM), siguiendo las pautas establecidas por la normativa vigente.
• Elaborar la documentación respaldatoria de las operaciones de importación y exportación.	. Se analizan y formulan documentos comerciales administrativos (proforma, listado de contenido, certificado de exportación, documentos de transporte, aviso o expedición, certificado de depósito). . Se utilizan documentos relativos a la mercadería, transporte, seguro y bancarios. . Se identifican procedimientos de tramitación de la documentación en los distintos organismos intervinientes del comercio internacional.
2.3. Controlar las operaciones	
Actividades profesionales	Criterios de realización

• Verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la operación.	. Se aplican las normas vigentes en el sector. . Se interpretan y aplican las normas de calidad. . Se aplican normas internacionales. . Se analizan las condiciones de calidad de las mercaderías para su exportación. . Se interpretan las exigencias internacionales sobre implementación de programas de estándares de calidad para el comercio internacional.
• Determinar y verificar las operaciones de embalaje con recaudo de remisión.	. Se diferencian productos a comercializar. . Se selecciona el material para el embalaje. . Se adecua el embalaje al transporte, considerando la legislación de envase. . Se aplica la legislación mercado meta, medio ambiente, costo, calidad. . Se identifican los requerimientos del <i>packaging</i> internacional. . Se optimiza el <i>packaging</i> a utilizar en el mercado internacional según itinerario de ruta, tiempo de flete, modos de transporte a utilizar, entre otros. . Se manejan procedimientos de envase, embalaje, acondicionamiento considerando los estándares de calidad vigentes en el sector y las exigencias internacionales.

• Seleccionar y gestionar la contratación del/de los medio/s de transporte a utilizar.	. Se seleccionan los distintos modos de transporte para las mercaderías susceptibles de exportación e importación. . Se define el contrato de transporte según los elementos intervinientes. . Se identifican obligaciones del comprador y vendedor. . Se define el tipo de contrato de transporte: terrestre/marítimo. . Se adecua el medio de transporte al producto a comercializar y al lugar de destino.
• Seleccionar y gestionar la contratación del seguro.	. Se identifican los seguros internacionales más convenientes según riesgo. . Se efectúa la contratación de póliza. . Se identifican las características del contrato. . Se diferencian los tipos de pólizas, riesgos cubiertos y riesgos que no están cubiertos.
• Establecer canales de comunicación directa con auxiliares del comercio internacional.	. Se establecen y mantienen los vínculos necesarios para el seguimiento de toda la operatoria internacional. . Se utilizan todos los medios de comunicación disponibles . Se mantienen los aspectos formales de comunicación.
• Verificar el cumplimiento de la legislación aduanera.	. Se reconoce y aplica la legislación aduanera.

	. Se controla la documentación fehaciente.
• Analizar el correcto funcionamiento del canal de distribución.	. Se manejan los distintos canales de comercialización según los mercados, velando por su optimización. . Se confeccionan diagramas de funcionamiento en los canales de distribución. . Se identifica la estructura de canal: directo, indirecto, mixto, etc. . Se establece el procedimiento de seguimiento y control, informando las posibles desviaciones.
• Elaborar informes técnicos.	. Se elabora informe con los distintos estados de situación de toda la operatoria de comercio internacional. . Se producen informes para la toma de decisiones.
Competencia General 3: Analizar y calcular los precios de importación y exportación en términos de estímulos y líneas de financiamiento, considerando la legislación aduanera vigente.	
Actividades profesionales	Criterios de realización
• Calcular los costos relacionados con la operatoria de compraventa internacional.	. Se determinan costos de comercialización internacional. . Se identifican los elementos componentes de cada uno de los costos. . Se decide en base al cálculo de costos efectuado con anterioridad.
• Identificar líneas de financiación pre y post operación.	. Se investigan las posibilidades de financiamiento para las operaciones comerciales.

	. Se identifican los organismos y programas que otorgan financiamiento, investigando las exigencias para el solicitante. . Se seleccionan líneas de financiamiento adecuadas a la operación a realizar.
• Determinar los regímenes de estímulos fiscales y promocionales aplicables.	. Se identifican regímenes fiscales de las partes intervinientes en la relación comercial. . Se aplican regímenes a casos particulares.

IV. DISEÑO CURRICULAR

1. Objetivos generales de la propuesta

La Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana busca formar profesionales capacitados para organizar, programar, coordinar y controlar operaciones de compraventa internacional, estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades en la comercialización de productos y servicios en el mercado internacional y calcular los precios de importación y exportación.

2. Objetivos específicos:

Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.

Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.

Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Ofrecer a los estudiantes una propuesta formativa en opción pedagógica y didáctica a distancia que promueve oportunidades de aprendizaje para aquellos que por razones laborales y/o personales y de distancia geográfica no pueden cursar de manera presencial y que además desarrolle las competencias digitales necesarias para su inserción profesional.

3. Esquema de la Estructura Curricular

La trayectoria formativa de la Educación Técnico Profesional de nivel superior según la Res. CFE N°229/2014 deberá permitir identificar los campos de:

- el **campo de formación general**, destinado a abordar los saberes que posibiliten la participación activa, reflexiva y crítica en los diversos ámbitos de la vida laboral y sociocultural y el desarrollo de una actitud ética respecto del continuo cambio tecnológico y social;
- el **campo de la formación de fundamento**, destinado a abordar los saberes científico tecnológicos y socioculturales que otorgan sostén a los conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes propios del campo profesional en cuestión;
- el **campo de formación específica**, dedicado a abordar los saberes propios de cada campo profesional, así como también la contextualización de los desarrollados en la formación de fundamento;
- el **campo de formación de la práctica profesionalizante** destinado a posibilitar la integración y contrastación de los saberes construidos en la formación de los campos descriptos, y garantizar la articulación teoría-práctica en los procesos formativos a través del acercamiento de los estudiantes a situaciones reales de trabajo.

La distribución de la carga horaria total mínima en función de los campos formativos será: 12% para la formación general, 23% para la formación de fundamento, 44% para la formación específica, 21% para las prácticas profesionalizantes, estos porcentajes son mínimos.

A su vez se establece que en cuanto al total de **horas destinadas a prácticas formativas** el mismo deberá:

- Corresponder a un mínimo del 33% de la carga horaria total de los campos: formación general, formación de fundamento, y formación específica.
- Hallarse distribuido de manera equilibrada en todos los años de la trayectoria formativa.

Campos	Formación general: 12%	Un 33% del total dedicado a actividades prácticas
	Formación de fundamento: 23%	
	Formación específica: 44%	

	Prácticas profesionalizantes: 21%	
--	-----------------------------------	--

Tabla 1: Cargas horarias y años con discriminación de campos, ciclos, niveles u otros, según corresponda, e indicación de horas reloj y porcentajes.

Campos de Formación	Año	Total del campo en horas reloj	Total del campo en porcentaje
General	1er	220	12%
	3er		
De Fundamento	1er	430	23%
	2do		
	3er		
Específica	1er	810	44%
	2do		
	3er		
Práctica Profesionalizante	1er	400	21%
	2do		
	3er		
		1860	100%

Tabla 2: Cargas horarias, años y semestres con discriminación por campos, ciclos, niveles u otros, según corresponda y por unidades curriculares (espacios curriculares, asignaturas, módulos, etc.), en horas reloj presenciales y a distancia para cada una.

Espacio curricular	C a m p o (*)	Carga horaria			Espacio curricular	Ca m p o	Carga horaria		
		To tal	P	N P			To tal	P	N P
PRIMER AÑO									
PRIMER SEMESTRE					SEGUNDO SEMESTRE				

1.Inglés 1	G	40	13	27	1.Inglés 1	G	40	13	27
2. Informática	G	40	8	32	2. Informática	G	40	7	33
3.Análisis cuantitativo	F	40	13	27	3.Análisis cuantitativo	F	40	13	27
4.Comunicación, comprensión y producción de textos	G	30	8	22					
5. Microeconomía	F	60	12	48	7. Macroeconomía	F	60	12	48
6.Introducción al comercio internacional	E	50	8	42	8.Estructura económica mundial	E	50	8	42
9.Práctica profesionalizante I	P P	40	13	27	9.Práctica profesionalizante I	P P	40	13	27
SEGUNDO AÑO									
PRIMER SEMESTRE					SEGUNDO SEMESTRE				
10.Régimen aduanero	E	30	8	22	10.Régimen aduanero	E	30	7	23
11.Inglés II	F	50	18	32	11.Inglés II	F	50	18	32
12.Derecho civil y comercial	E	30	4	26	12.Derecho civil y comercial	E	30	4	26
13.Régimen económico financiero	E	40	8	32	16.Procesos de integración y cooperación económica	E	40	8	32
14.Importación	E	50	8	42	17.Exportación	E	50	8	42
15.Valoración aduanera	E	50	8	42	18.Clasificación arancelaria	E	50	8	42
19. Práctica profesionalizante II	P P	80	23	57	19. Práctica profesionalizante II	P P	80	23	57
TERCER AÑO									
PRIMER SEMESTRE					SEGUNDO SEMESTRE				
20.Portugués	F	40	15	25	20.Portugués	F	40	15	25

21.Inglés III	E	50	16	34	21.Inglés III	E	50	17	33
22.Comercialización internacional	E	50	8	42	25.Negociación	E	40	16	24
23.Logística del transporte	E	40	8	32	26.Envase y embalaje	E	40	8	32
					27.Administración y contabilidad de las organizaciones	F	50	8	42
24.Análisis de costos y presupuesto	E	40	15	25	28.Emprendedurismo	G	30	12	18
29. Práctica profesionalizante III	P P	80	23	57	29. Práctica profesionalizante III	P P	80	23	57

(*) Campos: F (formación) – E (específico) – G (general) – PP (práctica profesionalizante)

Tabla 3: Cargas horarias totales de la oferta educativa con discriminación por años y/o meses de duración en horas reloj presenciales y a distancia y sus porcentajes.

	Carga horaria			Porcentaje	
	Total	Presencial	No Presencial	Presencial	No Presencial
PRIMER AÑO	570	141	429	24.74%	75.26%
SEGUNDO AÑO	660	153	507	23.18%	76.82%
TERCER AÑO	630	184	446	29.21%	70.79%
TOTALES	1860	478	1382	25.70%	74.30%

Cuadro: Por año de formación, espacio curricular, despliegue, campo de formación, cargas horarias presenciales y no presenciales de obligaciones académicas y cargas horarias totales de cada espacio curricular, expresadas en horas reloj, discriminando porcentajes en hs. Presenciales y no presenciales.

Año	Espacio curricular	Despliegue	Campo Formación	Cargas horarias presenciales y no presenciales de obligaciones académicas										Carga horaria total en horas. reloj y %		
				Clases / Encuentros		Actividades de aprendizaje		Prácticas formativas		Tutoría		Evaluación formativa/sumativa		Total	% P	% NP
				P	NP	P	NP	P	NP	P	NP	P	NP			
1er	1. Inglés I	Anual	Gral.	22	19	0	12	4	7	0	4	0	11	80	33 %	66 %
	2. Informática	Anual	Gral.	15	27	0	12	0	11	0	4	0	11	80	19 %	81 %
	3. Análisis Cuantitativo	Anual	Form.	26	17	0	12	0	11	0	4	0	11	80	33 %	69 %

	4. Comunicación, Comprensión y Prod. de Textos	Semestral	Gral.	8	6	0	4	0	4	0	2	0	6	30	27 %	73 %
	5. Microeconomía	Semestral	Form.	12	18	0	8	0	8	0	2	0	12	60	20 %	80 %
	6. Introducción al Comercio Internacional	Semestral	Espec.	8	16	0	7	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	7. Macroeconomía	Semestral	Form.	12	18	0	8	0	8	0	2	0	12	60	20 %	80 %
	8. Estructura Económica Mundial	Semestral	Espec.	8	16	0	7	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	9. Práctica Profesionalizante I	Anual	PP	18	11	0	24	8	4	0	4	0	11	80	33 %	68 %
TOTAL CARGA HORARIA PRIMER AÑO														570		
2do	10. Régimen Aduanero	Anual	Espec.	15	18	0	7	0	8	0	4	0	8	60	25 %	75 %
	11. Inglés II	Anual	Form.	22	18	10	20	4	9	0	4	0	13	100	36 %	64 %

	12. Derecho Civil y Comercial	Anual	Espec.	8	18	0	16	0	8	0	2	0	8	60	13 %	87 %
	13. Régimen Económico Financiero	Semestral	Espec.	8	11	0	6	0	5	0	2	0	8	40	20 %	80 %
	14. Importación	Semestral	Espec.	8	10	0	13	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	15. Valoración Aduanera	Semestral	Espec.	8	10	0	13	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	16. Procesos de Integración y Cooperación Económica	Semestral	Espec.	8	11	0	6	0	5	0	2	0	8	40	20 %	80 %
	17. Exportación	Semestral	Espec.	8	10	0	13	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	18. Clasificación Arancelaria	Semestral	Espec.	8	10	0	13	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	19. Práctica Profesionalizante II	Anual	PP	18	32	10	20	18	38	0	4	0	20	160	29 %	71 %
TOTAL CARGA HORARIA SEGUNDO AÑO														660		

3ro	20. Portugués	Anual	Form.	18	24	0	16	8	3	0	4	4	7	80	33 %	68 %
	21. Inglés III	Anual	Espec.	22	18	3	30	4	7	0	4	4	8	100	33 %	67 %
	22. Comercialización Internacional	Semestral	Espec.	8	13	0	10	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	23. Logística del Transporte	Semestral	Espec.	8	11	0	6	0	5	0	2	0	8	40	20 %	80 %
	24. Análisis de Costos y Presupuestos	Semestral	Espec.	8	11	0	6	0	5	0	2	0	8	40	20 %	80 %
	25. Negociación	Semestral	Espec.	12	11	0	6	0	5	0	2	4	4	40	30 %	70 %
	26. Envase y Embalaje	Semestral	Espec.	8	11	0	6	0	5	0	2	0	8	40	20 %	80 %
	27. Administración y Contabilidad de las Org.	Semestral	Form.	8	13	0	10	0	7	0	2	0	10	50	16 %	84 %
	28. Emprendedorismo	Semestral	Gral.	12	8	0	1	0	4	0	2	3	3	30	40 %	60 %

	29. Práctica Profesionalizante III	Anual	PP	18	32	10	20	18	38	0	4	0	20	160	29 %	71 %
TOTAL CARGA HORARIA TERCER AÑO														630		
TOTAL CARGA HORARIA DE LA CARRERA														1860		

3. Régimen de correlatividades

Para cursar	Debe tener regular	Para acreditar debe tener acreditado
1. Inglés I		
2. Informática		
3. Análisis Cuantitativo		
4. Comunicación, Comprensión y Producción de Textos		
5. Microeconomía		
6. Introducción al Comercio Internacional		
7. Macroeconomía		
8. Estructura Económica Mundial		
9. Práctica Profesionalizante I		
10. Régimen Aduanero	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
11. Inglés II	Inglés I	Inglés I
12. Derecho Civil y Comercial		
13. Régimen Económico Financiero	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
14. Importación	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
15. Valoración Aduanera	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
16. Procesos de Integración y Cooperación Económica		
17. Exportación	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
18. Clasificación Arancelaria	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
19. Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
20. Portugués		
21. Inglés III	Inglés II	Inglés II

22. Comercialización Internacional		
23. Logística del Transporte	Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante II
24. Análisis de Costos y Presupuestos	Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante II
25. Negociación		
26. Envase y Embalaje	Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante II
27. Administración y Contabilidad de las Organizaciones		
28. Emprendedurismo		
29. Práctica Profesionalizante III	Práctica Profesionalizante II	Todos los espacios

V. CONTENIDOS Y OBJETIVOS DE LOS ESPACIOS

1. Inglés I

Objetivos

- Reconocer los signos lingüísticos del idioma inglés en el plano morfológico, sintáctico y semántico para los fines de la comunicación verbal y escrita interpersonal.
- Apreciar la lengua inglesa como herramienta útil para el acceso a información actualizada, con el consiguiente desarrollo de estrategias para la adquisición de estructuras diversas así como vocabulario general y específico.
- Relacionar y comparar las estructuras de la lengua inglesa con las de la lengua nativa para comunicarse efectivamente respetando la idiosincrasia.
- Desarrollar la comprensión lectora.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

Estudio semántico-morfológico-sintáctico de las palabras. Palabras conceptuales y estructurales. Palabras simples, derivadas y compuestas. Frase nominal. Frase verbal. Tiempos verbales. Sustantivos. Adjetivos. El Adverbio. Posición en la

oración. Técnicas básicas de traducción. Empleo del diccionario Bilingüe. Verbos: Pretérito indefinido. Verbos regulares e irregulares. Participios pasados. Pronombres Posesivos. Orden de las palabras en la oración. Futuro indefinido y futuro inmediato. Gerundios e infinitivos. Construcciones impersonales. Verbos modales Integración de tiempos verbales

Bibliografía

- Buckingham, A., et al. (2012). International Express Elementary Third Edition. Oxford University Press.
- Cotton, D., et al. (2016). Market Leader Elementary Third Edition. Pearson.
- Oxen, C., et al. (2019). English File Elementary Fourth Edition. Oxford University Press.

2. Informática

Objetivos

- Conocer los conceptos básicos de la Informática y los Sistemas de Información.
- Visualizar el computador como herramienta tecnológica de productividad personal y como herramienta intelectual en la resolución de problemas.
- Conocer los usos básicos de los computadores.
- Utilizar el método algorítmico (lógico) y la abstracción en la resolución de problemas.
- Capacidad para utilizar e interpretar software específico.
- Conocer las principales herramientas informáticas en la interfaz con el usuario.

Contenidos

Características generales de las aplicaciones bajo entorno Windows (u otro). Manejo de utilitarios incluidos en Windows. Procesador de textos del paquete Office. Planilla de cálculo del paquete de Office. Funciones de base de datos de las planillas electrónicas. Redes sociales. Tipos de redes. *E-commerce*. Conceptos básicos sobre Internet. Servicios. Características y uso de navegadores.

Bibliografía

- Axoft Argentina. (s.f.). Tango: Software de gestión. Recuperado de <http://www.axoft.com/tango/software-de-gestion/>
- Evans, C., & Annandale, A. (2017). Introducción a la informática: Conceptos básicos y aplicaciones. Editorial UOC.
- García, A. (2019). Guía básica de informática: Conceptos y aplicaciones. Ediciones Díaz de Santos.
- Prieto, M. (2016). Informática para principiantes: Conceptos básicos y aplicaciones prácticas. Editorial Anaya Multimedia.

3. Análisis Cuantitativo

Objetivos

- Conocer e interpretar los alcances de las técnicas matemáticas y estadísticas en su aplicación.
- Resolver situaciones problemáticas seleccionando los modelos y las estrategias de resolución en función de la situación planteada.
- Identificar variables independientes y dependientes, y la relación entre ellas
- Adquirir nuevos conocimientos a partir del trabajo autónomo mediante actividades individuales o grupales.

Contenidos

Aproximación decimal, cálculo aproximado, técnicas de redondeo y truncamiento, error absoluto y relativo. Vectores y matrices, operaciones matriciales, transposición de matrices, conceptos de máxima y mínimo. Determinantes y resolución de sistemas de ecuaciones lineales. Inecuaciones. Funciones: operaciones con funciones elementales, funciones polinómicas (operaciones con polinomios, raíces), valor absoluto, potencial, exponencial, logarítmica y trigonométrica. Probabilidades en espacios discretos: experimentos aleatorios, espacios muestrales, sucesos, probabilidad condicional e independencia. Variables aleatorias, distribuciones de probabilidad, esperanza matemática, varianza, ley de los grandes números. Datos estadísticos: recolección, clasificación, análisis e interpretación, frecuencia, medidas de posición y dispersión.

Bibliografía

- Levin, R., & Rubin, D. (2004). Estadística para Administración y Economía. Pearson.

Bibliografía complementaria

- Buschiazzo, M. B., et al. (s.f.). Matemática II. Santillana.
- Kaczor, P. J., et al. (2004). Matemática I. Santillana.
- Prado Pérez, C. D., et al. (2006). Precálculo. Enfoque de resolución de problemas. Pearson Prentice Hall.
- Stewart, J., et al. (2007). Precálculo. Matemáticas para el cálculo. Thomson Editores.

4. Comunicación, Comprensión y Producción de Textos

Objetivos

- Tomar conciencia del valor del lenguaje como medio de comunicación y como motivador de acción.
- Comprender al lenguaje como herramienta estructuradora del pensamiento.
- Posibilitar la comprensión y producción de textos orales y escritos concebidos como procesos cognitivos.
- Desempeñarse con habilidad en situaciones de comunicación oral y escrita, interpretando y produciendo en forma correcta, mensajes propios del ámbito académico y laboral.
- Valorar el trabajo responsable, individual y grupal.

Contenidos

Introducción a la comunicación: Comunicación humana – Elementos extralingüísticos de la Comunicación: Comunicar e Informar. Competencias comunicativas. Niveles de Comunicación. Comunicación Social. Teorías y perspectivas de abordaje de la comunicación. Comprensión y Producción de textos. La comprensión y producción como procesos complejos. Comprensión oral y escrita: Activación de conocimientos previos. Producción oral: Producción escrita: generación. Planificación. Relectura. Reescritura. Escritura y oralidad. Adecuación. Los actos de habla. Desde la psicolingüística: estrategias superestructurales. Macroestructurales y microestructurales involucradas en la comprensión y en la producción. Desde el análisis del discurso: el texto como unidad semántica. Macrorreglas textuales. Mecanismos cohesivos. Conectividad lógico semántica. Textos Escritos.

Bibliografía

- Alvarez, G., Bassa, L., & Ferrari, L. D. (2016). La autoexplicación: Una estrategia para favorecer la comprensión de textos explicativos: hacia una propuesta con integración de tecnologías digitales. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3491/349142595007.pdf>
- Gómez de Erice, María Victoria, & Zalba, Estela. (2003). Comprensión de textos. (1a. ed.). Mendoza, Argentina: EDIUNC; Ediciones Biblioteca Digital UNCuyo. 126 p. Recuperado de <https://bdigital.uncu.edu.ar/3695>
- Lacon de De Lucía, Nelsi, & Ortega de Hocevar, Susana Estela. (2003). Producción de textos escritos. (1a. ed.). Mendoza, Argentina: EDIUNC; Ediciones Biblioteca Digital UNCuyo. 128 p. Recuperado de <https://bdigital.uncu.edu.ar/3702>
- Marin, M. & Hall, B. (2005). Prácticas de lectura con textos de estudio. Buenos Aires: Eudeba.
- Narvaja De Arnoux, E., Di Stefano, M., & Pereira, C. (2002). La lectura y la escritura en la universidad. Buenos Aires: Eudeba.
- Universidad Nacional De Cuyo. (2002). Comprensión de textos: educación a distancia. Mendoza: Ediunc.

Bibliografía complementaria

- Crespo, Omar. (2018). La producción textual en los enlaces digitales. Documento de cátedra.
- Difabio, Hilda Emilia. (2005). Competencias para la comprensión de textos y el pensamiento crítico en nivel medio y universitario: (Tesis de Doctorado). Universidad Nacional de Cuyo, Facultad de Filosofía y Letras, Mendoza, Argentina. Recuperado de <https://bdigital.uncu.edu.ar/4624>
- Lorenzini, Esther. (2003). Estrategias discursivas. Buenos Aires: Club de Lectores.

5. Microeconomía

Objetivos

- Conocer los aspectos económicos y financieros relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.

- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Desarrollar actitudes de cooperación y solidaridad favorables para el trabajo y producción compartida de conocimientos en equipos.
- Buscar, seleccionar, utilizar y citar fuentes de informaciones diversas, pertinentes y suficientes, identificando la información nuclear para la producción coherente e íntegra del marco teórico.
- Elaborar conclusiones pertinentes sobre las actividades de aprendizaje realizadas.
- Aplicar los conceptos tratados a situaciones concretas de la realidad económica.

Contenidos

Los problemas económicos de toda sociedad, las fronteras de posibilidad de producción, los modelos, las teorías, funcionamiento de los mercados, tipos de mercados, la demanda, los cambios, la oferta, sus cambios, el equilibrio en el mercado, cambios conjuntos de oferta y demanda, precios máximos, precios mínimos, la elasticidad, factores que condicionan, cálculo del coeficiente, elasticidad de demanda, comportamiento del consumidor, curvas de indiferencia, la función, la producción, la función de producción en el corto plazo, la ley de rendimiento decreciente, la producción y el largo plazo. Costo de producción, fijos, variables, totales, marginales, medios, costos de corto plazo y largo plazo, competencia perfecta, elementos condicionantes, características de los mercados competitivos, maximización de beneficios. Monopolio, características generales, causas de su aparición, maximización de los beneficios del monopolio, costo social del monopolio, regulación del monopolio por el estado, oligopolio, funcionamiento, acuerdo de cartel o colusorio, guerra de precios, posibles estrategias.

Bibliografía

- Mochón, F. & Becker, V. (2008). Economía: Principios y Aplicaciones. 4° Edición. Mc.Graw-Hill.

Bibliografía Complementaria

- Becker, V. & Mochon, F. (2007). Economía: Elementos de Micro y Macroeconomía. 3ra edición. Mc.Graw-Hill.
- Bulat, T. (2013). Economía Descubierta. Buenos Aires: Ediciones B.

- EMVI: Enciclopedia Multimedia Interactiva y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. (n.d.). Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/>
- Mochón, F. & Becker, V. (2009). Economía. Teoría y política. 64° Edición. Mc.Graw-Hill.
- Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2010). Economía. 149° Edición. Mc.Graw-Hill.

6. Introducción al Comercio Internacional

Objetivos

- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Realizar actividades teóricas - prácticas, análisis y debate partiendo de las situaciones o acontecimientos de la realidad actual, con el acompañamiento de la cátedra.
- Buscar, seleccionar, utilizar y citar fuentes de informaciones diversas, pertinentes y suficientes, identificando la información nuclear para la producción coherente e íntegra del marco teórico.

Contenidos

Historia de la Localía: La producción y exportación en Cuyo. Origen, desarrollo, proyección internacional e impacto en la economía y el comercio exterior regional. El ferrocarril y su aporte al crecimiento de las economías regionales. Aspectos generales del comercio exterior. Estructura organizacional. Canales de compra, canales de venta. Documentos usuales en el comercio internacional, exportación, normativa. Dirección General de Aduana. Estímulos a las exportaciones. Mecanismos de pago al exterior. Relación con bancos para efectuar cobros y/o pagos con conocimiento del mercado cambiario. INCOTERMS. Secuencia operativa

de una exportación. Canales de ventas al exterior. División exportación de la empresa.

Bibliografía

- Allende, H. (2021). Manual de Aduanas (2da Edición). Ediciones IARA SA.
- Barrachina, A. (2017). Gestión del comercio exterior: Operativa y documentación internacional. Editorial Club Universitario.
- Dumont, D. (2015). Comercio Exterior para no especialistas. Ediciones IARA.
- Pastor, J. A. (2017). Incoterms 2020: Guía completa para el uso de las reglas Incoterms en el comercio internacional. Marge Books.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

Bibliografía Complementaria

- Código Aduanero, Ley 22415. (s. f.). Administración Federal de Ingresos Públicos. Recuperado de http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/codigo_aduanero.pdf (Consultado en febrero de 2023)
- Ledesma, Carlos A.: Principios del comercio internacional. Editorial Macchi. Quinta Edición. Año 2012.

7. Macroeconomía

Objetivos

- Interpretar una estructura general de principios y conceptos básicos de macroeconomía.
- Conocer y emplear las herramientas para analizar diferentes indicadores macroeconómicos.
- Analizar la macroeconomía argentina y vincularla con la región (Mercosur, Sudamérica).
- Acreditar una práctica solvente en la comprensión y producción de discursos orales y escritos del ámbito académico.
- Trabajar colaborativamente a través de espacios virtuales.

- Concebir las teorías y modelos como fruto del desarrollo epistémico, social e histórico, falible, refutable.

Contenidos

Magnitudes y variables macroeconómicas. La contabilidad nacional. Distribución de la renta. Demanda y oferta. Ciclos económicos. La intervención del Estado en la economía. Política fiscal. Presupuesto. Déficit. Políticas sectoriales. Efectos de la intervención del estado. Indicadores de evolución del comercio internacional. La financiación de la economía: el dinero y los bancos. Inflación, población y desempleo. El sistema monetario y financiero internacional. Áreas monetarias. Mercado global de capitales. El sector externo. Balance comercial y de pagos. Mercado de cambio. Operaciones. Tipos de cambio (fijos, flexibles). El caso de los países en vías de desarrollo (relación desigual en las condiciones de los términos del intercambio). El caso argentino.

Bibliografía

- Blanchard, O. y Perez Enrri, D. (2000). Macroeconomía: Teoría y Política económica con aplicaciones a América Latina.
- Mochón y Beker (2008). Economía, principios y aplicaciones. 4° ed. Mc Graw-Hill.
- Rapoport, M. (s.f.). Mitos, etapas y crisis en la economía argentina. Recuperado de http://www.mariorapoport.com.ar/uploadsarchivos/mitos__etapas_y_crisis_en_la_economi__a_argentina.pdf (Consultado en febrero de 2023).

8. Estructura Económica Mundial

Objetivos

- Dar al alumno una visión de la Economía Mundial y la incidencia que en la misma tiene el comercio internacional.
- Analizar el pensamiento de los economistas clásicos respecto al comercio entre países, cotejándolo con la realidad actual en el proceso de globalización e integración económica.
- Conocer los aspectos económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.

- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.

Contenidos

La base del comercio internacional y sus beneficios. La economía feudal, mercantilismo, teorías clásicas del comercio internacional. La economía en la época colonial. Las primeras formas del capitalismo en el continente. El predominio de un nuevo grupo socio-económico: los criollos. Las transformaciones económicas de Mendoza durante la gobernación de San Martín. La integración de la economía mendocina al proyecto económico nacional. La balanza de pagos, su estructura, equilibrio de la balanza, la reserva. Los mercados cambiarios, funciones, ventajas, restricciones al Comercio Internacional, aranceles, controles de cambios, sus efectos, pro y contras. Organismos internacionales, FMI, BM, GATT, OMC. Teoría del Comercio Internacional en los países en desarrollo, instrumentos de regulación para arancelarios, el orden económico internacional, liquidez internacional, mercado internacional de capitales, mercados de productos básicos y manufacturas. La cultura mundializada. La incidencia del proceso socioeconómico y cultural en la conformación de la economía. El estado post-social. Globalización: nuevos escenarios del Estado - Nación y la formación del ciudadano al mercado como productor del consumidor.

Bibliografía

- Allende, H. (2021). Manual de Aduanas (2da Edición). Ediciones IARA SA.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/codigo_aduanero.pdf (consultado feb. 2023)
- Dumont, D. (2015). Comercio Exterior para no especialistas. Ediciones IARA.
- Roig, A., et al. (2004). Mendoza: Economía y Cultura. Caviar Blue.
- Tamames, R. (2020). Estructura Económica internacional (24ª ed.). Editorial Alianza.
- Torres Gaitán, R. (2002). Teoría del Comercio Internacional. Siglo XXI.

9. Práctica Profesionalizante I

Objetivos

- Desarrollar competencias de investigación y análisis aplicados al comercio internacional y aduanas, fortaleciendo habilidades de observación crítica y selección de información confiable proveniente de diversas fuentes, tanto digitales como documentales.
- Iniciar la inserción profesional de los estudiantes en contextos reales y simulados del entorno del comercio internacional y aduanero, brindando experiencias prácticas alineadas con los conocimientos teóricos adquiridos en las asignaturas relacionadas.
- Aplicar herramientas de análisis económico y comercial, con el propósito de identificar y comprender las variables económicas y financieras que inciden en el comercio internacional.
- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Establecer contactos en distintos organismos locales, nacionales y regionales

Contenidos

En esta primera práctica, los estudiantes centrarán su atención en entender los principios teóricos y operativos del comercio internacional. A través de actividades que incluyen el análisis de casos reales y simulaciones, investigarán el ciclo completo de una transacción comercial a nivel internacional, abarcando desde la investigación de mercado hasta la preparación de la documentación aduanera esencial. Estas experiencias les permitirán familiarizarse con los diversos entornos laborales, así como con las normativas y regulaciones que rigen el comercio exterior, ofreciendo así una introducción inicial a la lógica operativa y a las herramientas utilizadas en el sector.

La práctica profesionalizante del primer año está alineada con las asignaturas de Microeconomía, Macroeconomía, Introducción al Comercio Internacional y Estructura Económica Mundial. Esta integración de conocimientos se presenta de

manera transversal y contextualizada, lo que fomenta el desarrollo de habilidades de observación y análisis en relación con las dinámicas fundamentales del comercio exterior. Los estudiantes aplicarán esta información en un entorno controlado y supervisado.

El objetivo de esta práctica es que los estudiantes desarrollen capacidades iniciales, como la identificación de variables económicas significativas y el análisis de procesos productivos en empresas y organismos vinculados al comercio internacional. Al participar en estas actividades de observación y análisis, obtendrán un primer acercamiento al mundo laboral, estableciendo así una base sólida para asumir prácticas más complejas en años posteriores. La evaluación de esta etapa se llevará a cabo mediante producciones específicas que evidencien su habilidad para trasladar conocimientos teóricos a situaciones pre-profesionales, preparándolos para desempeñar un papel más activo en el desarrollo de sus competencias.

Descriptores. Definición y propósito de la práctica profesionalizante en el contexto del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduanas. Importancia de la observación en el campo del comercio internacional y la gestión aduanera para la identificación de los actores de una operación internacional. Identificación de procesos en empresas relacionadas con el comercio exterior y su relación con los organismos reguladores. Análisis de indicadores económicos relevantes: Producto Bruto Interno (PBI), balanza comercial y el sistema financiero, con énfasis en el sistema monetario y las variables cambiantes. Aplicación de técnicas de recolección y análisis de datos en el entorno del comercio internacional: uso de bases de datos, informes estadísticos y publicaciones de organismos oficiales (como BCRA, INDEC, y AFIP). Identificación y análisis de costos a operaciones de exportación e importación.

Bibliografía

- Allende, H. (2021). Manual de Aduanas (2da Edición). Ediciones IARA SA.
- Arese, H. F. (2006). Introducción al Comercio Exterior. Grupo Editorial Norma.
- Barrachina, A. (2017). Gestión del comercio exterior: Operativa y documentación internacional. Editorial Club Universitario.
- Dumont, D. (2015). Comercio Exterior para no especialistas. Ediciones IARA.
- Fratalocchi, A. (2012). Cómo Exportar e Importar (3ra Edición). Ed. Errepar.
- Lloréns, E. (2019). Cómo exportar e importar: Manual de logística en comercio internacional. Editorial UOC.

- Pastor, J. A. (2017). Incoterms 2020: Guía completa para el uso de las reglas Incoterms en el comercio internacional. Marge Books.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

Bibliografía Complementaria

- BCRA (s.f.). Publicaciones.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado feb. 2023)
- Ledesma, C. (2004). Nuevos Principios y Fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural. Osmar D. Buyatti.

10. Régimen Aduanero

Objetivos

- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.
- Reconocer situaciones problemáticas y plantear alternativas de solución de acuerdo al conocimiento adquirido.

Contenidos

Cláusulas constitucionales. Ámbito espacial. Atribuciones de control: sujetos del comercio internacional. Mercaderías: recepción, arribo, destinaciones de importación y exportación. Régimen de garantías. Estímulos a las exportaciones. Derechos de importación y exportación. Despacho de oficio. Prohibiciones. Regímenes especiales. Deudores y demás responsables de obligaciones tributarias. Disposiciones penales: contrabando. Infracciones. Procedimientos administrativos.

Bibliografía

- Barrachina, A. (2017). Gestión del comercio exterior: Operativa y documentación internacional. Editorial Club Universitario.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado feb. 2023)
- Cotter, Juan Patricio (2018) Derecho Aduanero y Comercio Internacional. Guía Práctica / Ediciones Iara
- Lloréns, E. (2019). Cómo exportar e importar: Manual de logística en comercio internacional. Editorial UOC.
- Lozano, F. (2017). Internacionalización de empresas: Teoría y práctica del comercio exterior. ESIC Editorial.

11. Inglés II

Objetivos

- Apreciar la lengua inglesa como herramienta útil en el acceso a información actualizada, con el consiguiente desarrollo de estrategias para la adquisición de estructuras diversas, así como vocabulario general y específico.
- Relacionar y comparar las estructuras de la lengua inglesa con las de la lengua nativa para comunicarse efectivamente respetando la idiosincrasia.
- Mejorar el uso de las estructuras y vocablos ingleses a través de la reflexión y la consulta de diccionarios y demás textos de referencia.
- Conocer los aspectos culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.

Contenidos

Avisos laborales. Entrevista de trabajo, habilidades e intereses. Cualidades personales. Solicitud de empleo. Carta de acompañamiento. Aviso publicitario. Ocupaciones de una compañía. Estructura. Ubicaciones. Personal de soporte.

Direcciones de una compañía. Ofrecimientos amables y pedidos. Bienvenida a visitantes en una compañía. Tomar y dejar mensajes. Trato con interlocutores. Excusas. Correspondencia. Citas. Disculpas. Gramática: adjetivos calificativos. Adverbios de frecuencia.

Bibliografía

- Grant, D., Hudson, J., & Hughes, J. (2017). Business Result Pre-Intermediate: Student's Book with Online Practice (2nd ed.). Oxford University Press.
- Hobbs, M., & Starr Keddle, J. (2010). Commerce 1. Oxford University Press.

12. Derecho Civil y Comercial

Objetivos

- Conocer los aspectos legales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Fortalecer la comprensión y apropiación del lenguaje técnico-jurídico propio del área disciplinar.
- Familiarizarse con el uso de las principales instituciones del Código Civil y Comercial de la Nación.
- Comprender el sistema de fuentes de Código Civil y Comercial de la Nación.
- Introducir a los estudiantes en el estudio de las instituciones del Derecho Civil (relación jurídica, sus sujetos, objeto y fuentes)

Contenidos

Personas Jurídicas: Concepto. Atributos. Clasificación. El Comerciante. Definición legal. Derechos y obligaciones. Hechos y actos jurídicos: concepto. Clases. Elementos. Prueba. Vicios. Nulidad. Modalidades. Los actos de comercio. Obligaciones. Fuentes. Clasificación. Efectos. Extinción. Contratos. Concepto. Elementos. Consentimiento. Clasificación. Efectos. Tratamiento de los contratos de uso frecuente (Compraventa civil y comercial - Locación). Tratamiento de contratos modernos: leasing - franquicia - tiempo compartido, turismo. El patrimonio: definición y composición. Cosas y bienes. Derechos reales: concepto. Enumeración. Clasificación. Posesión. Tenencia. Dominio. Derechos reales sobre cosas propias, ajenas y garantía. Publicidad de los derechos reales. Sociedades comerciales y otras formas de asociación: marco normativo. Las pequeñas y medianas empresas:

marco normativo. Nociones de Derecho Público y Privado. Internacional. Contratos de uso frecuente en el comercio internacional. Derecho del Comercio Internacional y Derecho Internacional Público. Fenómenos condicionantes del derecho del comercio internacional actual.

Bibliografía

- Borda, A. (2016). Derecho Civil, Contratos (1.a ed.). Buenos Aires: La Ley.
- Rivera, J. C. (2016). Derecho Civil - Parte General. Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- Wierzba, S. M. (2015). Manual de obligaciones civiles y comerciales (1.a ed.). Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Abeledo Perrot.

13. Régimen Económico Financiero

Objetivos

- Conocer toda la normativa aduanera argentina a la que deben someterse todos los actores que intervienen en el Comercio Internacional.
- Construcción y adquisición de conocimientos que les permita un idóneo acceso a la actividad profesional en lo referente a las acciones financieras y al BCRA
- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

Banco Central de la República Argentina: función económica. Mantenimiento de la reserva, emisión de moneda, regulación del crédito y la moneda, redescuento, efectivo mínimo, operaciones de mercado. Función jurídica, agente financiero del estado, control de cambios, convenio de pagos, crédito recíproco. Medios de pago. Documentación Financiera y Comercial. Su necesidad y utilización. Análisis comercial de los Medios de Pago Régimen del Convenio de Pagos y Créditos recíprocos. Mercado de Cambio en la República Argentina.

Bibliografía

- Allende, H. (2021). Manual de Aduanas (2da ed.). Ediciones IARA SA.
- Banco Central de la República Argentina. (s.f.). Recuperado de <http://www.bcra.gov.ar>
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado feb. 2023)
- Dumont, D. (2015). Comercio Exterior para no especialistas. Ediciones IARA.
- Gómez-Acebo, T. (2017). Comercio exterior: Negociación y contratación internacional. Editorial Aranzadi.
- Requena, F. (2017). Marketing internacional: Estrategias para el comercio y la inversión. ESIC Editorial.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

Bibliografía Complementaria

- BACH, A. (2017) Medios de Pagos Internacional Editorial: Paraninfo
- Competencias AFIP Decreto 618/917. (s.f.). Recuperado de <http://www.afip.gob.ar/institucional/>
- Estructura AFIP. (s.f.). Recuperado de <http://www.afip.gob.ar/institucional/>
- Evolución histórica de la Aduana Argentina. (s.f.). Recuperado de <http://www.supara.org.ar/links/faduana-argentina/>
- Manili, P. L. (s.f.). Régimen Constitucional de los Derechos de Importación y Exportación. Recuperado de <http://www.derecho.uba.ar/docentes/pdf/el-control-de-la-actividad-estatal-i/cae2-manili.pdf>

14.Importación

Objetivos

- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.

- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Distinguir las diferentes formas de destinaciones de importación que existen. Completar la documentación requerida por la D.G.A para lograr la nacionalización de la mercadería.
- Reconocer las distintas prohibiciones: económicas y no económicas, absolutas y relativas y las restricciones vigentes.

Contenidos

Ley N° 22.415. Decreto N° 1001/82 y modificatorios. Régimen de Origen. Arribo de la mercadería. Documentación a presentar. Manifiesto general de la carga. Descarga. Depósito provisorio de importación. Destinaciones de importación. Destinación definitiva de importación para consumo. Destinación suspensiva de importación temporaria. Destinación suspensiva de depósito de almacenamiento. Destinación suspensiva de transita de importación. Manifiesto Internacional de Carga. Declaración Transito Aduanero MIC DTA., Regímenes Preferenciales. S.I.M. Formulario Único para documentar OM-1993. Régimen de Equipaje. Régimen de Envíos Postales de Importación. Régimen de muestras de importación. Régimen de Reimportación de Mercadería Exportada para Consumo. Despacho de oficio. Régimen de Garantía. Prohibiciones a la importación y exportación. Reciprocidad de tratamiento. Retorsión.

Bibliografía

- Barrachina, A. (2017). Gestión del comercio exterior: Operativa y documentación internacional. Editorial Club Universitario.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado feb. 2023)
- Lloréns, E. (2019). Cómo exportar e importar: Manual de logística en comercio internacional. Editorial UOC.
- Pastor, J. A. (2017). Incoterms 2020: Guía completa para el uso de las reglas Incoterms en el comercio internacional. Marge Books.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

Bibliografía Complementaria:

- Ley 22.415. (s.f.). Recuperado 28 de febrero de 2023, de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16536/Ley22415S9Titulol.htm>
- Manili, P. L. (s.f.). Régimen constitucional de los derechos de importación y exportación. Recuperado 28 de febrero de 2023, de <http://www.derecho.uba.ar/docentes/pdf/el-control-de-la-actividad-estatal-ii/cae2-manili.pdf>.
- Normativa Aduanera sobre importación, Disp.128/14 (AFIP). (s.f.). Recuperado 28 de febrero de 2023, de <http://www.afip.gob.ar/comisionesespeciales/documentos/subcomision1.pdf>
- Normativa Sanitaria para Importaciones. (s.f.). Recuperado 28 de febrero de 2023, de <http://www.senasa.gob.ar/cadena-vegetal/cereales/comercio/importacion>
- Permisos, descuentos y exenciones impositivas para ingresar productos al país. (s.f.). Recuperado 28 de febrero de 2023, de <https://www.argentina.gob.ar/economia/comercio/importar>

15. Valoración Aduanera

Objetivos

- Aplicar la normativa y los procedimientos aduaneros vigentes en la resolución de casos prácticos de importación y exportación.
- Analizar los procesos de documentación oficial y comercial, relacionada con las tareas aduaneras de valoración.
- Aplicar las disposiciones vigentes en la resolución de la problemática aduanera para la liberación o embarque de las mercaderías.
- Desarrollar con idoneidad las tareas inherentes al despachante de Aduana, con el objetivo de desempeñarse en forma independiente, dentro de una empresa o en la administración pública.
- Desarrollar una actitud ética sobre las tareas que involucran la responsabilidad de actuar en orden a las leyes y normativas vigentes.

Contenidos

Normas de valoración. Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VII GATT. Ley 23.311. Ajustes determinados por el Art. 8. Estudio de casos. Rechazo del valor;

Valor de mercaderías idénticas y similares. Definición. Forma de determinar el valor. Métodos deductivos. Precio unitario de venta en el País de importación. Momento de la venta. Deducciones del precio. Mercaderías que han sufrido transformación después de su importación. Método super deductivo. Aspectos básicos de la exportación. Aplicación de la legislación específica para valorar las mercaderías. Noción del valor imponible. Método para su obtención. Cantidad a valorar. Condiciones de pago. Nivel comercial. Estudio de casos. Precio oficial FOB. Valor FOB mínimo. Arribo a la base de imposición y estímulos a exportación a partir del precio oficial FOB.

Bibliografía

- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). (1994). Acuerdo Relativo a la aplicación del Artículo VII. PARTE I. Normas de Valoración en Aduana. Organización Mundial del Comercio. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf (Consultado en marzo de 2023).
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (1999). Resolución General N° 620/99.
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2000). Resolución General N° 857/00.
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2001). Resolución General N° 1004/01.
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2004). Resolución General N° 1661/2004.
- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (2005). Resolución General N° 1870/2005.
- Bueno, M. E. (2012). El Valor en Aduana de las Mercaderías (10ª ed.). Ediciones IARA.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado febrero 2023)
- Lozano, F. (2017). Internacionalización de empresas: Teoría y práctica del comercio exterior. ESIC Editorial.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.
- Zolezzi, D. (2003). Valor en Aduana. Código Universal de la OMC. Editorial La Ley. Buenos Aires, Argentina.

16. Procesos de Integración y Cooperación Económica

Objetivos

- Analizar los efectos producidos por la globalización y las tendencias actuales de cooperación económica, al igual que los tratados de libre comercio y sus efectos, en las distintas economías regionales y sus impactos a nivel de cada nación participante.
- Evaluar instrumentos de políticas comerciales aplicadas por los bloques en el comercio (barreras proteccionistas, preferencias regionales, áreas de libre comercio). Tendencias y perspectivas a futuro. Alternativas.
- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

Indicadores de evolución del comercio mundial a través de la historia (dimensiones potencias hegemónicas, modalidades). Instrumentos de políticas comerciales aplicadas por los bloques en el comercio (barreras proteccionistas, preferencias regionales, áreas de libre comercio). Análisis estructural de la Argentina con vistas a mayor competitividad (valor agregado de calidad). Tendencias y perspectivas a futuro. Alternativas. Organización del espacio mundial. Bloques económicos regionales. Circulación en el mundo globalizado. Condiciones de trabajo y desarrollo innovación tecnológica y desarrollo. Estados-regiones: dinámica de las interrelaciones. Consecuencias y efectos sociopolíticos y económicos. Contexto político, económico y jurídico del comercio internacional. Tratados comerciales. Convenios de reciprocidad. Sistema generalizado de preferencias.

Bibliografía

- ALADI - Secretaría General. (2002). El sistema de preferencias de la ALADI (ALADI/SEC/Estudio 128).
- Broadman, H. (2007). La conexión entre África y Asia. Finanzas y Desarrollo, 44(2).

- Cámara de Exportadores de la República Argentina-Instituto de Estrategia Internacional. (2010). Extracto de PyMEx 2009. Mapa Regional.
- Gómez-Acebo, T. (2017). Comercio exterior: Negociación y contratación internacional. Editorial Aranzadi.
- Lozano, F. (2017). Internacionalización de empresas: Teoría y práctica del comercio exterior. ESIC Editorial.
- Requena, F. (2017). Marketing internacional: Estrategias para el comercio y la inversión. ESIC Editorial.
- Tamames, R. (2020). Estructura Económica internacional (24ª ed.). Editorial Alianza.

17. Exportación

Objetivos

- Adquirir conocimientos y habilidades para concretar una operación global de Exportación.
- Identificar los distintos tipos de destinaciones de exportación.
- Completar la documentación pertinente.
- Comprender cuáles son las medidas de control, plazos, prohibiciones y restricciones en una operación de exportación.
- Diferenciar y reconocer los beneficios y distintos estímulos a la exportación (draw-back, reintegros, reembolsos).

Contenidos

Ley N° 22.415. Decreto Reglamentario N° 1001/82. Destinaciones de exportación. Formulario Único para documentar. Destinación Definitiva de Exportación para Consumo. Destinación Suspensiva de Exportación Temporal. Destinación Suspensiva de Tránsito de Exportación. Destinación Suspensiva de Removido. Depósito Provisorio de Exportación. Régimen de contenedores. Régimen de Equipaje. Régimen de envíos postales. Régimen de muestras. Normas relacionadas con el transporte internacional de cargas por carretera MIC/DTA. Estímulos a la exportación. Draw Back. Reintegros y Reembolsos. Régimen de la Ley N° 19.640. Exportaciones al Área Franca y al Área Aduanera Especial desde el Territorio Nacional Continental. ZONA FRANCA. Egreso de mercaderías de la Zona Franca.

Bibliografía

- Barrachina, A. (2017). Gestión del comercio exterior: Operativa y documentación internacional. Editorial Club Universitario.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/codigo_aduanero.pdf (consultado febrero 2023)
- Fratalocchi, A. (2012). Cómo Exportar e Importar (3ra. Ed.). Ed. Errepar.
- Lloréns, E. (2019). Cómo exportar e importar: Manual de logística en comercio internacional. Editorial UOC.
- Pastor, J. A. (2017). Incoterms 2020: Guía completa para el uso de las reglas Incoterms en el comercio internacional. Marge Books.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

18. Clasificación Arancelaria

Objetivos

- Incorporar los conocimientos teóricos de la clasificación de mercaderías que aplique a los procedimientos aduaneros vigentes necesarios para una buena implementación de la legislación en la materia.
- Aplicar la normativa y los procedimientos aduaneros vigentes en la resolución de casos prácticos de importación y exportación.
- Analizar los procesos de documentación oficial y comercial, relacionada con las tareas aduaneras de clasificación.
- Desarrolle con idoneidad las tareas inherentes al despachante de Aduana, con el objetivo de desempeñarse en forma independiente, dentro de una empresa o en la administración pública.
- Comprometer la aplicación de aspectos éticos de las tareas que involucran la responsabilidad de actuar en orden a las leyes y normativas vigentes.

Contenidos

Nomenclatura e instrumento tarifario regional. Individualización y clasificación de mercaderías. Sistema Armonizado de Designación de Mercaderías (S.A.). Ratificación Argentina del Convenio del Sistema Armonizado. Reglas Generales Interpretativas. Nomenclatura para la ALADI. Nomenclatura Común MERCOSUR. Arancel Externo común, derechos y reintegros extrazona e intrazona. Arancel

Integrado Aduanero (Sistema Informático María). Posición SIM. Procedimiento sistemático clasificatorio.

Bibliografía

- AFIP- CiVuce (Nomenclador Virtual). Sitio web referente.
- Bernaldo Páez, E. (2002). Clasificación Arancelaria de Mercancías. Editorial Taric.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado febrero 2023)
- Fernandez, S., Pellegrino, L., & Pranteda, N. (s.f.). Clasificación arancelaria de mercaderías. Guía Práctica S.A., Ediciones Iara S.A.
- Nomenclatura Común del Mercosur. Versión 2021. Guía Práctica.
- Pranteda, N. N. (2002). Clasificación de mercancías en el comercio internacional. Edit. Guía Práctica del Importador y Exportador
- Resoluciones aduaneras en vigencia.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

19. Práctica Profesionalizante II

Objetivos

- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

- Comprender y aplicar la normativa aduanera vigente en la gestión de documentos de comercio exterior, ejecutando de forma eficaz los procedimientos de despacho aduanero.
- Realizar correctamente la clasificación arancelaria y valoración de mercancías, aplicando estándares nacionales e internacionales.
- Organizar agendas de contacto con clientes y proveedores internacionales, adecuados a las estructuras de las empresas.
- Reconocer tratados y acuerdos internacionales
- Reconocer la operatoria bancaria internacional seleccionados los medios e instrumentos de pago internacionales para optimizar los costos bancarios en la operatoria internacional
- Analizar y formular documentos comerciales administrativos (proforma, listado de contenido, certificado de exportación, documentos de transporte, aviso o expedición, certificado de depósito.).

Contenidos

En esta segunda práctica, se incrementa la dificultad y complejidad de las actividades propuestas de modo que los alumnos asuman mayor protagonismo y una mayor participación colaborativa. Con la profundización de su proceso formativo irán trabajando en simulaciones de procesos de importación-exportación más complejos, así como en entornos colaborativos que simulan ser grupos de trabajo sobre empresas de comercio internacional, abordando procesos concretos como clasificación arancelaria, valoración aduanera, negociación de términos de compra y venta bajo normas internacionales (Incoterms).

Esta práctica está relacionada con los espacios curriculares de Régimen Económico Financiero, Importaciones, Exportaciones, Valoración Aduanera y Clasificación Arancelaria que permite a los alumnos aplicar los saberes de forma transversal. Las actividades propuestas se basan en resolver problemas basados en operaciones de comercio exterior, elaborar contratos de compraventa, análisis crítico de la documentación comercial y legal, utilizando herramientas informáticas específicas del sector.

A lo largo del cursado, los alumnos inician el análisis de la realidad laboral, las vivencias y la observación de hechos y fenómenos del comercio internacional, el intercambio con los profesionales, el uso de la recolección de datos mediante técnicas de observación. Esta práctica está orientada a generar competencias: el análisis de casos de explotación real de exportación-importación, criterios de identificación de normas, técnicas de negociación, la elaboración de contratos de

compraventa internacional. Se favorece, también, el reconocimiento de estrategias aplicables a microemprendimientos.

Las evaluaciones se centran en producciones y simulaciones concretas que sean capaces de evidenciar la capacidad del alumnado en la aplicación de los conocimientos teóricos y su actuación en situaciones que favorecen el aprendizaje y favorecen el fortalecimiento de competencias y una toma de decisiones de cara a su futura inserción laboral.

Descriptores. Estudio y aplicación de los documentos comerciales y aduaneros necesarios para operaciones de exportación e importación, y su cumplimiento con las normativas vigentes en comercio exterior. Profundización en los procesos de clasificación arancelaria y valoración de mercancías, fundamentales para la determinación de tributos en aduana. Destinaciones aduaneras. Promoción comercial, fiscal y financiera de las operaciones internacionales. Medios de pago y operatoria financiera. Certificado de Origen.

Bibliografía

- Allende, H. (2021). Manual de Aduanas (2da ed.). Ediciones IARA SA.
- Dumont, D. (2015). Comercio Exterior para no especialistas. Ediciones IARA.
- Fratalocchi, A. (2012). Cómo Exportar e Importar (3ra ed.). Ed. Errepar.
- Sbriglio, E. L. (2018). El comercio internacional manual: Práctico de clasificación y valoración de las mercaderías (2da ed.). Mendoza: EdiUC.

Bibliografía complementaria

- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (consultado feb. 2023)
- Czinkota, M., & Ronkainen, I. (2004). Marketing internacional. Thomson.
- Hill, C. W. (2001). Negocios internacionales: competencia en un mercado global (3ª ed.). McGraw Hill.
- Ledesma, C. (2004). Nuevos principios y fundamentos del comercio internacional e intercultural. Osmar D. Buyatti.

20. Portugués

Objetivos

- Valorar la importancia del portugués como instrumento dentro de la carrera elegida.
- Comprender, resumir y traducir pequeños textos y vocabulario.
- Ser capaz de captar la idea principal de avisos, mensajes y textos.
- Intercambiar información en conversaciones.

Contenidos

Primeros contactos, nombres, nacionalidad, dirección, profesión, actividades de diversión, horarios y no meros. Saludar, pedir y dar informaciones personales, deletrear, despedirse, comunicarse con cortesía. Presentaciones, preguntar la hora, pedir y agradecer. En el restaurante, proponer, invitar. Invitaciones protocolares e informales, alimentación. Hotel. Expresar deseos, preferencias, dudas y problemas con servicios, precios y calidades. Confirmar y negar algo, reclamar, hablar por teléfono. Definir e identificar, expresar conformidad, disconformidad. Comparar y localizar.

Bibliografía

- Guirland de Moraes, S. & Ahumada, C. (2013). Português do Brasil em Mendoza, Nivel I y II. Editorial Universidad Nacional de Cuyo.

Bibliografía complementaria:

- Dicionário brasileiro: Espanhol-português, português-espanhol. (4ta ed.). Oficina de Textos. (2018). São Paulo.

21. Inglés III

Objetivos

- Apreciar la lengua inglesa como herramienta útil en el acceso a información actualizada, con el consiguiente desarrollo de estrategias para la adquisición de estructuras diversas, así como vocabulario general y específico.
- Relacionar y comparar las estructuras de la lengua inglesa con las de la lengua nativa para comunicarse efectivamente respetando la idiosincrasia.
- Mejorar el uso de las estructuras y vocablos ingleses a través de la reflexión y la consulta de diccionarios y demás textos de referencia.

- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países

Contenidos

Gramática: tiempos verbales: presente simple, pasado simple: verbos regulares e irregulares. Participios pasados. Presente perfecto. Futuro indefinido y futuro inmediato. Voz pasiva: presente, pasado. Adjetivos: grado comparativo y superlativo. Oraciones relativas. Hablar de experiencias, hablar de hechos que comenzaron en el pasado y continúan en la actualidad. Comprender avisos laborales. Escuchar una entrevista de trabajo. Describir habilidades o intereses. Describir cualidades personales. Completar una solicitud de empleo. Escribir una carta de acompañamiento. Formular preguntas amables. Participar en una entrevista laboral. Vocabulario: adjetivos para describir empleos, habilidades, cualidades personales. Adjetivos en avisos publicitarios. Recibir y dejar mensajes telefónicos. Tratar con interlocutores dar excusas. Ocuparse de la correspondencia. Pedir disculpas. Actividades orales y escritas para estructurar la presentación de un producto. Lenguaje para manejar los distintos momentos de una presentación. Lenguaje para describir los procesos de elaboración y comercialización de un producto.

Bibliografía

- Hobbs, M. & Starr Keddle, J. (2010). Commerce 1 (segunda parte- unidades 9-15) Student's Book. Oxford: Oxford University Press.

Bibliografía complementaria

Sitios de internet recomendados para gramática, escucha y práctica en general

- www.learnenglish.be
- www.oup.com/elt/englishfile/elementary
- www.englisch-hilfen.de/en
- www.sheppardsoftware.com
- www.better-english.com
- www.tolearnenglish.com
- www.business-english.com
- www.businessballs.com

- www.elt.oup.com/student/oefc/commerce1/c_listening/?cc=ar&selLanguage=en

22. Comercialización Internacional

Objetivos

- Realizar actividades teórico-prácticas, análisis y debate partiendo de las situaciones o acontecimientos de la realidad actual, con el acompañamiento de la cátedra.
- Buscar, seleccionar, utilizar y citar fuentes de informaciones diversas, pertinentes y suficientes, identificando la información nuclear para la producción coherente e íntegra del marco teórico.
- Elaborar conclusiones pertinentes sobre las actividades de aprendizaje realizadas.
- Conocer los aspectos culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países..

Contenidos

Estructura organizacional empresarial para el comercio exterior: interna (división, departamento, gerencia, etc.), externa (consorcios, trading). Marketing internacional. El Programa Comercial: planificación, Organización y Control de la Estrategia de Marketing. Planeamiento de la investigación. Investigación y toma de decisiones. Toma de decisiones en condiciones de certidumbre: recolección de datos, fuentes de información indirecta, medición, análisis e interpretación de datos. Toma de decisiones en condiciones de incertidumbre: probabilidad de un suceso, probabilidad bayesiana, intuición, pruebas de hipótesis sobre experimentación, resultados de la investigación, aplicaciones, presentación y ética, modelos para sistematizar. Organización y funcionamiento del área de comercio exterior. Toma

de decisiones en condiciones de certidumbre: recolección de datos, fuentes de información indirectas, medición, análisis e interpretación de datos. Toma de decisiones en condiciones de incertidumbre: probabilidad de un suceso, probabilidad bayesiana, intuición, pruebas de hipótesis sobre experimentación, resultados de la investigación, aplicaciones, presentación y ética, modelos para sistematizar.

Bibliografía

- Kotler, P. & Keller, K. L. (2021). Dirección de marketing. Decimoquinta edición. México: Pearson Educación. ISBN: 978-607-32-1245-8.
- Lozano, F. (2017). Internacionalización de empresas: Teoría y práctica del comercio exterior. ESIC Editorial.
- Requena, F. (2017). Marketing internacional: Estrategias para el comercio y la inversión. ESIC Editorial.

23. Logística del Transporte

Objetivos

- Seleccionar y gestionar la contratación del/de los medio/s de transporte a utilizar.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

Información y toma de decisiones sobre: Sistema de transporte, almacenamiento, seguros. Código aduanero. Permisos de embarque. Envases y embalajes. Modos de transporte: marítimo, aéreo y terrestre. Transporte multimodal. Documentación referida al transporte. Convenio de Transporte Internacional por Carretera entre Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay. Manifiesto de Carga Único. Estrategias de logística. Zonas francas. Seguros de transporte. Contrato de seguro. Cláusulas de seguro. Coberturas y pólizas. Contenedores: marítimos y aéreos.

Bibliografía

- Bloch, R. (2015). Transporte internacional de mercaderías: Operatoria de los diversos modos de transporte en el ámbito del comercio internacional. Ec. IARA S.A. Argentina.
- Cabrera Canovas, A. (2011). El transporte internacional por carretera. Marge Books. Argentina.
- Lloréns, E. (2019). Cómo exportar e importar: Manual de logística en comercio internacional. Editorial UOC.

Bibliografía complementaria

- Bloch R. (2015). Transporte Internacional de Mercaderías. IARA
- Castellanos Ramírez, A. (2009) Manual de gestión logística y del transporte y distribución de mercancías. Ediciones Uninorte
- Cervera Fantoni, A. L. (2011). Envase y Embalaje, la Venta Silenciosa. Ed. ESIC Argentina.
- Fratalocchi, A. (2012). Cómo Exportar e Importar (3ra ed.). Ed. Errepar.
- Jordi Pau, I., et al. (2008). Manual de Logística Integral. Ed. Díaz de Santos Argentina.
- Ledesma, C., et al. (2007). Negocios y Comercialización Internacional. Ed. Macchi.
- Ley 24.921 de Transporte Multimodal de Cargas.

24. Análisis de Costos y Presupuesto

Objetivos

- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.

- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

Los costos. Distintos tipos. Costos de exportación. Aplicaciones. Proceso de cálculo; precio de exportación. Precio final de exportación. Procesos de cálculo. Costos de importación. Costos hundidos. Apalancamiento operativo: aumento de ventas y aumento de beneficios. El producto: condiciones de venta. Transporte y otros servicios. Costos y gastos que lo componen. Esquema de la cuenta de resultado para la toma de decisiones. Conceptos que integran. Costo de producción. Costos de pre- exportación. Estrategia del precio. Precio de exportación. Análisis del precio más conveniente. Elaboración del presupuesto. Control de presupuesto. Dumping compensatorio. Monopolio, Oligopolio. Subsidio, Utilidades. Planilla de cálculo de exportación e importación. INCOTERMS en función de los costos. Sistema informático contable como componentes del sistema de información. Técnicas de registración contable. Operaciones que registra la contabilidad. Documentación fuente. Interpretación de estados contables. Leyes financieras y equivalencias de capitales, valor tiempo del dinero, tasa de interés. Rentas: constante y variables, inmediata y diferidas, temporales y perpetuas. Operaciones financieras: amortización, ahorro y capitalización. Inversiones: valor actual neto (Van) y tasa interna de retorno (Tir).

Bibliografía

- AFIP Decreto 1001/82, Decreto 571/96.
- Aleksink, N. P. (2012). Determinación de costos y precios de exportación. Buyatti.
- Bueno, M. E. (2012). El valor en aduana de las mercaderías (10th ed.). IARA.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/codigo_aduanero.pdf (Consultado febrero 2023)
- Fratalocchi, A. (2012). Cómo exportar e importar (3ra ed.). Errepar.
- Resolución General 620/99, Resolución 297/93.
- Zolezzi Daniel (2019). Valor de Exportación. Guía Práctica

Bibliografía complementaria

- Capella, G., Gines, D., & Starre, P. (s.f.). Análisis de la oferta de servicios logísticos y de transporte en el mercado Cuyano. Tesis de grado. Universidad

Nacional de Cuyo. Recuperado de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7182/51-capellaginestarrechmercado-tesisfce.pdf

- Furnari, P. (2006). Costo y Precio de Exportación. La clave de un buen negocio. Multimodal, 1(1), Mendoza, Oct.
- Tarifar. (n.d.). Recuperado de <http://www.tarifar.com/tarifar/home.jsp>

25. Negociación

Objetivos

- Internalizar la importancia de la negociación como un método para lograr acuerdos positivos para las partes intervinientes en un conflicto
- Aprender a analizar situaciones de conflicto y sus posibles soluciones
- Ejercitar en casos simulados las diferentes formas de negociar
- Internalizar las características e importancia del rol del negociador y la aplicación del método MAAN
- Concientizar la importancia de la aplicación de una comunicación efectiva y el desarrollo de habilidades actitudinales para negociar.
- Diferenciar negociación por posición e intereses.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

La negociación como proceso de comunicación bilateral. La negociación como estrategia competitiva. Principios de la negociación. Teoría y enfoques. Sujetos negociadores y estilos de negociación. Estrategias de negociación comercial. Modelos. Técnicas y Herramientas. Proceso de comunicación y códigos diferenciales del lenguaje. Liderazgo, autoridad y asimetría. Procesos de trabajo. Roles, funciones, relaciones jerárquicas y funcionales.

Bibliografía

- Covey, S. (2005). Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Ed. Paidós. Argentina.

- Fisher, R., & Erter, D. (2008). Sí de acuerdo en la práctica. Ed. Norma, Argentina. Harvard Business Review. (Método Harvard).
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (2014). Sí...de acuerdo. Cómo negociar sin ceder. Grupo Norma, Argentina.
- Harvard Business Review. (2011). Toma de decisiones. Ed. Deusto Argentina.
- San Tzu y Sun Pin. (2011). El arte de la guerra. Distal, Londres.
- Ury, W. (2003). Supere el no. Ed. Norma, Argentina.
- Ury, W. (2015). Obtenga el Sí, consigo mismo. Altura Impresora Argentina.

26. Envase y Embalaje

Objetivos

- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.
- Conocer los aspectos legales y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.

Contenidos

Envases y marketing. Línea de tiempo de los envases. Funciones del envase. Diseño de un envase. Elementos a integrar. Etiquetas. Marcas. Códigos de barra. Envases de alimentos. Rotulado del envase de alimentos. Diferentes tipos de envase en función de los distintos tipos de productos. Dispositivos de apertura y cierre. Materiales utilizados en los envases. Botellas, tapón, frascos, tarros, hojalata, blíster, madera, aluminio. El envase vendedor. Embalajes, materiales. Embalaje y medios de transporte. Factor de estiba. Riesgos. El embalaje en relación al producto exportado. Pallets. Aspectos a considerar en la paletización.

Bibliografía

- Bloch, R. (2016). Envases y embalajes para el Comercio Internacional. Ediciones IARA SA.

Bibliografía Complementaria

- INTI. (2012). 1era Edición Envases y Embalajes.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (2013). Guía de Envases y Embalaje. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/ueperu/consultora/docs_taller/envases%20y%20embalajes.pdf
- Pérez Espinosa, C. (2012). Empaques y Embalaje. Red del Tercer Milenio. Recuperado de: https://www.aliat.click/BibliotecasDigitales/comunicacion/Empaques_y_embalajes.pdf
- ProColombia. (2016). Manual de Empaque y Embalaje para exportación.

27. Administración y Contabilidad de las Organizaciones

Objetivos

- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.

Contenidos

Las organizaciones como fenómeno del proceso de modernización y como problema sociológico, aporte y dificultades en la definición de las organizaciones en término de objetivo de relaciones sociales. Sistema de información contable. Técnica de registración contable. Operaciones que registra la contabilidad. Documentación fuente. Interpretación de estado contable. Contexto organizacional.

Las organizaciones: significado y características; elementos; fines; clasificación. Organización de empresas. Administración. Funciones de la administración. Principios y sistemas. Estructura organizacional. Procesos administrativos. Dinámica organizacional. Rendimiento, integración y diseño organizacional. Representación gráfica de diseño organizacional. Sistema organizacional. Niveles jerárquicos y áreas de responsabilidad. Departamentalización, descentralización; aplicación de principios. Técnicas de organización. Instrumentos de la organización: organigramas, gráficos de secuencias y manuales. Tipos de estructuras. Concepto,

tipo y características del planeamiento. Planeamiento estratégico y táctica. Programación y control.

Bibliografía

- Afip. (2003). RG 1415/03, modificatorias y actualizaciones.
- Argentina. (2015). Código Civil y Comercial Unificado.
- CENOC. Publicaciones varias en www.cenoc.gov.ar.
- D.G.I. (1991). Resolución 3419/91, modificatorias y actualizaciones.
- Enciclopedia Económica. (s.f.). Estructura organizacional.
- Fowler Newton, E. (2019). Contabilidad Básica. La Le.
- Ley General de Sociedades No 19.550 actualizada según C.C.C.U.
- Rosemberg, R. (s.f.). Contabilidad I.
- Senderovich, I. & Senderovich, P. (s.f.). Contabilidad Básica.
- Soria de Fernandez Durán, E. (s.f.). Contabilidad I, II, III, IV y V.
- Soria de Fernandez Durán, E. (s.f.). Sistemas de Información Contable I, II y III.

Bibliografía complementaria

- Alemán Bracho, C. (s.f.). Política Social e Iniciativa Social. Universidad de Granada.
- Fowler Newton, E. (2003). Contabilidad Superior (4th ed.). Buenos Aires: La Ley.

28. Emprendedorismo

Objetivos

- Buscar, seleccionar, evaluar y utilizar la información actualizada y pertinente para la toma de decisiones en el campo profesional.
- Plantearse preguntas para la investigación, el pensamiento lógico y analítico, el razonamiento y el análisis crítico.
- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.

- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.

Contenidos

Emprendedurismo en Argentina y en La Región. Caracterización. Evolución histórica y situación actual. El emprendedor. Competencias Emprendedoras, conocimientos, habilidades, actitudes y valores. Creatividad, idea y oportunidad de negocio. Factibilidad de la oportunidad de negocio. Canvas. Plan de Negocio. Viabilidades y factibilidad. Comercial, Técnica, Organizacional, Legal, Económico Financiera. Análisis del mercado consumidor. Análisis de La competencia. Análisis de los precios. Análisis del mercado proveedor. Análisis del mercado distribuidor. Criterios de evaluación.

Bibliografía

- Blank, S., & Dorf, B. (2013). El manual del emprendedor: la guía paso a paso para crear una gran empresa. Gestión 2000.
- Christensen, C. M. (2016). El dilema del innovador: Cuando las nuevas tecnologías provocan el fracaso de las grandes empresas. Ediciones Deusto.
- Drucker, P. F. (2014). La innovación y el empresario innovador. Ediciones Deusto.
- Maurya, A. (2012). Lean Startup Canvas: Crea tu modelo de negocio. Anaya Multimedia.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y desafiantes. Ediciones Deusto.
- Ries, E. (2011). El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua. Ediciones Deusto.

29. Práctica Profesionalizante III

Objetivos:

- Desarrollar habilidades prácticas en la gestión y resolución de problemas logísticos, legales y operativos que surgen en la práctica de la logística internacional y aduanas.

- Interpretar y manejar documentación aduanera esencial en diferentes tipos de embarques (aéreos, marítimos, terrestres), garantizando la precisión y cumplimiento normativo.
- Realizar evaluaciones de riesgo y verificación de información para detectar errores en documentación o en etapas previas a la operación comercial.
- Conocer los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior, así como sobre las estrategias y técnicas necesarias para llevar a cabo transacciones comerciales internacionales de manera efectiva.
- Desarrollar habilidades en la toma de decisiones y la resolución de problemas, así como también en la capacidad de trabajar en equipo y en un entorno cambiante.
- Capacitar para desempeñarse en el ámbito del comercio internacional, con una formación sólida y actualizada en los diferentes aspectos que involucran las relaciones comerciales y la negociación con otros países.

Contenidos

En la última práctica profesional, los estudiantes estarán implicados en situaciones reales de trabajo por medio de los convenios que se establecerán con empresas del sector, agencias aduaneras y organismos oficiales.

Esto permite al alumnado asumir un rol activo en la continuidad de un proceso de compra-venta internacional, incluyéndose en los aspectos de estimación de costes, de la logística y resolución de conflictos en la operativa y negociación en régimen autónomo con proveedores y clientes. Esta experiencia avanzada tiene como objetivo aplicar todas las competencias adquiridas a lo largo de la carrera, logrando así facilitar el paso de los estudiantes al trabajo formal en el área del comercio internacional y aduana.

La propuesta, se relaciona con los espacios curriculares de los Campos de Formación Específica de tercer año, como Análisis de Costes y Presupuestos, Legislación y Derecho Aduanero, Comercialización Internacional, Estudio de Mercado, Envases Embalajes, de Procesos de Integración y Cooperación Económica, o Logística del Transporte.

Se espera que los estudiantes desarrollen y apliquen habilidades clave, como es la identificación de posibilidades modalidades de gestión en comercio internacional, la identificación y el manejo de la documentación específica logística, el uso de herramientas y estrategias de comercialización en casos reales y simulados. Se espera, además, que en esta práctica puedan lograr la comprensión de los medios de transporte y sus variables (mercado, producto, normas), y la documentación asociada. En esta última parte, los estudiantes construyen estructuras de costos y presupuestos aplicadas a productos específicos, analizando en paralelo las ventajas y desventajas de la comercialización internacional de acuerdo con las características y los tipos de normas de distintos países.

Las valoraciones de la práctica incluyen producciones finales de los estudiantes: como proyectos de planificación empresarial, reportes de costos que evidencien que han sabido aplicar el conocimiento teórico en un contexto Profesional Real. Con este enfoque práctico y contextualizado se logra que los estudiantes se formen con competencias avanzadas en el comercio internacional.

Descriptores: Comprensión del rol del Técnico en Comercio Internacional en escenarios laborales reales. Visitas de campo o análisis de casos prácticos que involucran la cadena logística, procedimientos aduaneros y su impacto en el comercio internacional. Identificación y manejo de documentos clave como cartas de crédito, certificados de origen, documentos de transporte (conocimiento de embarque, guías aéreas), y documentos de aduana. Simulaciones y ejercicios de llenado de documentación de embarque en distintos modos de transporte. Análisis y creación de planillas de costos, considerando variables como tipos de transporte, condiciones de pago y tarifas aduaneras. Diseño de una empresa de comercio exterior simulada para aplicar conocimientos y habilidades. Desarrollo de etapas como planificación de operaciones, presupuestación y simulación de procesos de importación/exportación.

Bibliografía

- AFIP. (s.f.). Normativa publicada por AFIP. Recuperado de <http://www.afip.gob.ar> (Consultado en febrero del 2023)
- Carbaugh, R. J. (2014). Economía internacional. Cengage Learning.
- Código Aduanero, Ley 22415. (n.d.). AFIP. Recuperado de: http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/codigo_aduanero.pdf
- International Maritime Organization. (2018). International Maritime Dangerous Goods Code. London: International Maritime Organization.
- Madura, J. (2014). Administración financiera internacional. Cengage Learning.

- McDaniel Jr, C., & Gates, R. (2010). Investigación de mercados. Cengage Learning.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Peru. (2015). Guía de Orientación al Usuario del Transporte Acuático. Segunda edición: Junio 2015. Recuperado el 23 de febrero de 2023, de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Guia_Transporte_Acuatico_13072015.pdf

VI. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA EN SU CONJUNTO

6.1 Obligaciones académicas de los estudiantes:

De acuerdo con la Resolución N°1286-DGE-2024 y en concordancia con las bases propuestas en la Resolución CFE N°346/18, los estudiantes deben cumplir con obligaciones académicas para obtener la regularidad de las asignaturas.

Las materias semestrales tendrán una duración de quince semanas y tendrán hasta dos parciales con un recuperatorio cada uno, por otro lado, las materias anuales se dictarán treinta semanas y tendrán hasta tres parciales con opción a un recuperatorio por cada uno.

Son formas de evaluación: los exámenes escritos, exámenes orales, trabajos de grupo o individuales, informes de experiencias realizadas en talleres o laboratorios, controles bibliográficos, trabajos que permitan verificar la aplicación de una metodología de investigación y cualquier otro procedimiento utilizado para apreciar aptitudes, habilidades, conocimientos y progresos en la formación académica de los alumnos.

Además, los estudiantes también tendrán semanalmente actividades de seguimiento y actividades obligatorias para profundizar en los temas y desarrollar habilidades. El tipo de actividad puede variar, pero se requiere una actividad de producción en el cuatrimestre. Las actividades obligatorias serán cada 15 días.

Por último, se dispondrá del recurso de encuentros sincrónicos, los cuales, si bien son optativos para los estudiantes, se alentará a su participación, ya que serán espacios para potenciar la vinculación y comunicación en la relación alumno-alumnos y alumno-docente.

Tabla 4: Por año de formación, espacio curricular, despliegue, campo de formación. Cargas horarias presenciales y no presenciales de las obligaciones académicas y cargas horarias totales de cada espacio curricular, expresadas en horas reloj, discriminando porcentajes de horas presenciales y no presenciales

6.2. Obligaciones académicas de cada figura del equipo docente:

El cuerpo docente responsable de llevar a cabo esta propuesta está conformado de la siguiente manera:

- **Coordinación de carrera**

- **Especialista de contenido**
- **Administrador de plataforma y redes**
- **Gestió n tecnològica**
- **Gestió n administrativa**
- **Cuerpo docente:** Los profesores son el enlace entre los estudiantes y la educación planificada. La manera en que interactúan con ellos estará basada en la visión educativa y en los marcos teóricos relacionados con la enseñanza, el aprendizaje, la comunicación y la evaluación. Los docentes tienen la tarea de enseñar, brindar dirección académica y metodológica a los estudiantes, evaluar su progreso en el aprendizaje y fomentar los procesos de comunicación necesarios para supervisar su formación a lo largo del tiempo.

Las actividades se registrarán a través de documentos online, cargado en un Drive de dominio institucional.

Las planificaciones, planilla de notas que emita el sistema, las actas de examen digitalizadas y toda documentación pertinente quedará registrado en este espacio. El mismo se tomará como punto de partida para la elaboración de una memoria anual de implementación.

La cantidad máxima de alumnos por comisión será de 50 alumnos.

6.3. Entorno virtual de aprendizaje (EVA) que se utilizará:

El entorno virtual que se utiliza es la plataforma INFOD (Educativa).

En la propuesta de enseñanza y aprendizaje de la carrera Comercio Internacional en modalidad a distancia, se plantea utilizar una estructura de clase que permita el rápido apropiamiento y familiaridad por parte del estudiantado. Para ello, dentro de dicha estructura se fomenta el uso de diversas herramientas pedagógicas que buscan potenciar la vinculación del alumno para con el conocimiento durante los distintos momentos de la clase. En este sentido, esta propuesta busca ofrecer una experiencia de aprendizaje flexible y accesible para los estudiantes, por eso el desarrollo de todos estos recursos será a través de la plataforma virtual, durante los diversos semestres que tendrán una duración de 15 semanas de cursado.

Este Entorno Virtual de Aprendizaje permite a los estudiantes acceder a los recursos y materiales necesarios para su aprendizaje de forma autogestionada y en virtud de los tiempos que cada uno disponga, a través de un proceso claro y estructurado. Además, les permite interactuar con profesores y compañeros de clase, recibir

retroalimentación y saber cómo vienen a través de los distintos dispositivos de evaluación y actividades a lo largo de su progreso.

VII. Dispositivo previsto para el monitoreo y la evaluación de la propuesta y presentación de sus resultados

En el mes de mayo siguiente a la finalización de cada ciclo lectivo se presentará a la DES un Informe de autoevaluación, considerando todos los puntos expuestos a continuación.

a. En cuanto al ingreso de la carrera:

- Cantidad de alumnos inscriptos
- Resultados cuantitativos y cualitativos del periodo de ambientación y nivelación para ingresantes: cantidad de aprobados y desaprobados, aprendizajes destacables y aprendizajes que deberán fortalecerse en el primer año de cursado, acciones institucionales realizadas para el seguimiento y acompañamiento de las trayectorias de los alumnos ingresantes.
- Resultados cuantitativos y cualitativos de la mediación de los contenidos, seguimiento de alumnos y tutoría de los docentes. Aspectos de la implementación de las aulas virtuales para destacar y fortalecer.
- Resultados cuantitativos y cualitativos de la adaptación de los docentes a la modalidad y de las formaciones brindadas.

b. En cuanto a la población de estudiantes:

- Cantidad de alumnos que efectivamente empezaron el cursado
- Cantidad de alumnos que regularizaron cada espacio curricular
- Cantidad de alumnos que cumplieron el régimen de correlatividades y promocionaron a 2do año (al finalizar las mesas de febrero - marzo)
- Acciones institucionales de acompañamiento a las Trayectorias Formativa de los estudiantes.
- Disponibilidad de conectividad y tecnología del alumnado.
- Nivel de alfabetización digital.

c. En cuanto al desarrollo curricular:

- Pertinencia y relevancia de los saberes de los espacios curriculares de primer año, en relación con el perfil del egresado (para esto será necesario trabajar con los programas presentados por los profesores).
- Relación entre el formato curricular del espacio y la metodología de enseñanza y experiencias de aprendizajes de los alumnos (requiere de una triangulación).
- Acciones y resultados de la articulación entre los espacios curriculares de un mismo campo de Formación y con espacios de otros campos formativos.
- Acciones de articulación entre los Espacios Curriculares con la Práctica Profesionalizante de cada año.
- Actividades y temas desarrollados en la Práctica Profesional de cada año. Fortalezas y dificultades surgidas en el cursado o desarrollo de estas. Cantidad de alumnos que las acreditaron.
- Cantidad de reuniones de docentes, temáticas y acuerdos establecidos. Nivel de compromiso y cumplimiento de dichos acuerdos.
- Prácticas de evaluación de los espacios curriculares tanto de proceso como de resultado.
- Otros aspectos que la Institución considere conveniente desarrollar.

d. Recursos Humanos

- Cantidad total de docentes de la carrera.
- Cantidad y titulación de docentes de primer año (ver la pertinencia entre la titulación y el Espacio Curricular que dicta).
- Cantidad de docentes con formación pedagógica (cursos, títulos de grado y posgrado, etc.)
- Acciones institucionales para favorecer la formación pedagógica de los docentes y resultados obtenidos.

e. Articulación

Desarrollo de las Instancias de gestión y articulación con Municipios de la zona de influencia de la institución, con Organismos Gubernamentales, con Organizaciones de la Sociedad Civil, con empresas e industrias del medio, entre otras, realizadas durante la implementación de la carrera.

- Propuestas de mejora para incorporar implementación de la carrera.

- Acciones de extensión y de investigación, responsables, participantes, ámbitos y resultados obtenidos.
- Mecanismos de socialización de los resultados de la autoevaluación de la carrera hacia el interior de la Institución.

f. Autoevaluación

Para garantizar la calidad y pertinencia del proyecto educativo en su modalidad a distancia, la evaluación del programa se fundamentará en una triangulación de datos que abarca las dimensiones pedagógicas, tecnológicas y administrativas. Este proceso de evaluación continua permitirá el seguimiento tanto del progreso académico de los estudiantes como de la operativa del Entorno Virtual de Aprendizaje (EVA) y los procesos administrativos relacionados. Las estrategias de evaluación se detallan a continuación:

- Instrumentos de evaluación y recolección de datos: La obtención de información se llevará a cabo a través de encuestas anuales de satisfacción y rendimiento dirigidos a estudiantes y docentes. Constará de encuestas que indaguen sobre el uso y la accesibilidad del EVA, con el objetivo de mejorar la experiencia de aprendizaje en la plataforma. Además, se evaluará la satisfacción y eficacia de los procesos administrativos, lo que permitirá identificar áreas de mejora en la gestión y soporte a estudiantes y docentes. Ejemplo: Encuesta de Alumnos (<https://forms.gle/qAVSLfQzBK979PBKA>) y Encuesta de Docentes (<https://forms.gle/eHaE5tECnNEeTDcS6>)
- Responsables del proceso de evaluación: El equipo de Coordinación Pedagógica de Educación a Distancia estará encargado de liderar la evaluación del programa, recopilar datos e implementar ajustes en el entorno virtual y en los procedimientos administrativos. Este equipo colaborará estrechamente con los docentes y el área de soporte técnico, asegurando que los resultados de la evaluación permitan la mejora continua del programa.
- Dimensión tecnológica y administrativa del EVA: Se llevarán a cabo evaluaciones periódicas para analizar la funcionalidad del EVA, su accesibilidad y la experiencia del usuario, con el fin de detectar y resolver problemas técnicos o de acceso que puedan surgir. Se evaluará el rendimiento de la plataforma y su capacidad para soportar tanto actividades sincrónicas como asincrónicas. Asimismo, se realizará un análisis de los servicios administrativos, incluyendo la gestión de inscripciones, la asignación de calificaciones y el seguimiento de las trayectorias académicas.

VIII. EQUIPO DIRECTIVO Y DOCENTE

VIII.1. Cuerpo académico:

Modo de ingreso y designación del cuerpo docente:

La contratación se realiza siguiendo los lineamientos fijados en el Decreto N° 530/18 del Ministerio de Gobierno, Trabajo y Justicia del Gobierno de Mendoza.

Perfiles docentes

Cuadro 1: perfiles requeridos para equipo docente

Figura	Perfil docente	Carga horaria estipulada
Coordinación de carrera	Prof. o Lic. en Comercio Internacional / Prof. o Lic. en Comercio Exterior	12 HC.
Especialista de contenido	Prof. o Lic. Comunicación social / Formación afín posterior al título base	6 HC.
Administrador de plataforma y redes	Prof. o Lic. Comunicación Social / formación afín posterior al título de base	5 HC.
Gestión tecnológica	Lic. en Informática / Ing. en Sistemas	5 HC.
Gestión administrativa	Prof. o Lic. Administración / formación afín posterior al título de base	5 HC.

Cuadro 2: perfiles docentes requeridos por espacio curricular.

Espacio curricular	Perfil docente	Carga horaria
1.Comunicación, comprensión y producción de textos	Lic. En Comunicación social / Prof. o Lic. en Lengua	30 hs.
2.Inglés I	Prof. o Lic. en Inglés	80 hs.
3.Análisis cuantitativo	Prof. o Lic. en Matemática	80 hs.
4.Microeconomía	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Economía	60 hs.
5.Macroeconomía	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Economía	60 hs.
6.Introducción al Comercio internacional	Lic. en Comercio internacional	50 hs.
7.Estructura económica mundial	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Economía	50 hs.
8.Informática	Lic. en Sistemas / Lic. en Informática	80 hs.
9.Práctica profesionalizante I	Lic. en Comercio internacional	80 hs.
10.Régimen aduanero	Lic. en Comercio internacional	60 hs.
11.Derecho civil y comercial	Abogado	60 hs.
12.Régimen económico financiero	Lic. en Comercio internacional	40 hs.
13.Procesos de integración y cooperación económica	Lic. en Comercio internacional	40 hs.

14.Importación	Lic. en Comercio internacional	50 hs.
15.Exportación	Lic. en Comercio internacional	50 hs.
16.Valoración aduanera	Lic. en Comercio internacional	50 hs.
17.Clasificación aduanera	Lic. en Comercio internacional	50 hs.
18.Inglés II	Prof. o Lic. en Inglés	100 hs.
19.Práctica profesionalizante II	Lic. en Comercio internacional	160 hs.
20.Portugués	Prof. o Lic. en Portugués	80 hs.
21.Comercialización internacional	Lic. en Comercio internacional	50 hs.
22.Negociación	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	40 hs.
23.Inglés III	Prof. o Lic. en Inglés	100 hs.
24.Logística del transporte	Lic. en Comercio internacional	40 hs.
25.Envase y embalaje	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	40 hs.
26.Administración y contabilidad de las organizaciones	Lic. en Administración de empresas / Contador	40 hs.
27.Análisis de costo y presupuesto	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	40 hs.
28. Emprendedurismo	Lic. en Comercio internacional / Lic. en	30 hs.

	Administración de empresas	
29.Práctica profesionalizante III	Lic. en Comercio internacional	160 hs.

IX. REGLAMENTO ACADÉMICO

. DESTINATARIOS Y REQUISITOS DE ADMISIÓN

Perfil de los destinatarios

Encontramos dos grandes segmentos desde dónde analizar el ingreso a la carrera: su relación con la modalidad y su relación con el perfil profesional.

Desde el **segmento de la modalidad**, encontramos nuevamente dos grandes perfiles destinatarios de la propuesta: aquellos que ya se encuentran cursando y por trabajo o familia no pueden continuar sus estudios de manera presencial, pero sí pueden organizarse para finalizarlos de manera online, y aquellos que se encuentran ingresando por primera vez a la carrera y que ya tienen dichos impedimentos o se encuentran habituados y cómodos con la idea del estudio a distancia.

En segundo lugar, en cuanto al **segmento de la vinculación de los próximos estudiantes para con el perfil profesional** propuesto en la carrera, entendemos que los destinatarios de esta son:

- Personas que buscan mejorar su desempeño laboral o incluso emprender en el mundo empresarial.
- Personas que ven una oportunidad de trabajar internacionalmente e incluso trabajar fuera del país o viajando, ya sea vinculados a procesos de importación y exportación, como también desde lo aduanero.
- Trabajadores y profesionales que desean actualizar su formación y mejorar su desempeño en el mercado laboral, o que provienen de familias dueñas de pequeñas y medianas empresas o emprendimientos (muchos vinculados al sector agropecuario) que tienen por sueño expandir sus operaciones a nivel internacional.
- Personas que buscan una formación práctica y teórica que les permita comprender las complejidades y desafíos del comercio internacional.

Esperamos que, en relación con la modalidad, podamos recuperar el desgranamiento ocurrido a lo largo de los últimos 5 años de la carrera en pos de acompañar la finalización de los estudios de dichos estudiantes; y en relación a las búsquedas profesionales, sabiendo que muchos de los estudiantes ven en lo aduanero una oportunidad laboral, poder mostrarles a lo largo de la carrera la amplitud de ofertas profesionales que pueden propender.

Requisitos de admisión de los estudiantes

Haber aprobado el Nivel secundario, o bien ser mayor de 25 años según lo establecido en el Art. 7° de la Ley de Educación Superior N°24.521 y cumplimentar lo establecido en la normativa provincial vigente.

Información sobre acompañamiento del ingreso

El curso de ingreso se basa en la Resolución N°258-DGE-12 del Reglamento Académico Marco Provincial y se refuerza con medidas específicas para la modalidad a distancia.

El proceso de ingreso entre sus principales acciones busca informar adecuadamente sobre sus ofertas formativas y desarrolla los programas propedéuticos buscando combinar la introducción a los saberes disciplinares y profesionales, la corrección de desigualdades y la ambientación a las particularidades institucionales y académicas.

En función a esto, se articulan tres momentos dentro del curso de ingreso:

- Primero, la búsqueda de lograr familiarizar al estudiante con el aula virtual, en donde los alumnos podrán tener una primera aproximación con la plataforma que utilizarán durante el cursado. En la misma se encuentran: la presentación del equipo de gestión, las normativas vigentes, recomendaciones para estudiar a través de la modalidad a distancia, e instructivos y actividades básicas para que conozcan funcionamiento del campus.
- En segundo lugar, con la finalidad de comenzar con la vinculación de la cohorte de estudiantes, se realizarán encuentros sincrónicos orientados a generar sentido de pertenencia hacia la institución, humanizar el contacto y motivar a los alumnos en el comienzo de su trayectoria formativa.
- Tercero, se buscará acompañar la ambientación de la modalidad a través de técnicas de gestión de tiempo y organización del estudio a distancia.

Del gasto estimado (para el estudiante) de la propuesta en su totalidad

Es una propuesta de gestión estatal

e. Régimen de Evaluación de Aprendizajes

El Régimen de evaluación se desarrollará en función a la Resolución N°1286-DGE-24, Régimen Académico de Marco.

Espacios Curriculares acreditables por formación previa

En relación con la acreditación de Espacios Curriculares mediante la formación previa de los estudiantes, se requiere que estos rindan un examen de idoneidad. Dicho examen será administrado por el docente responsable de la materia o el coordinador de la carrera correspondiente. El propósito del examen es evaluar la capacidad del estudiante para demostrar un conocimiento integral en todos los temas abordados por el programa de la materia. La modalidad del examen será definida por el evaluador, quien tomará en consideración la naturaleza de la materia en cuestión. Es importante destacar que el examen se realizará de manera presencial, tomando como referencia el programa actualizado de la materia y debe ser rendido dentro del primer ciclo lectivo.

		Tipo de acreditación	
Espacio Curricular	Campo de formación al que pertenece	Con certificado de Organismo Oficial (Dirección de Educación Técnica y Trabajo, DGE, Ministerio de Trabajo)	Por evaluación de idoneidad (a cargo del Instituto Superior con el sector socio productivo respectivo)
Valoración	Específica		X
Clasificación	Específica		X
Importación	Específica		X
Exportación	Específica		X
Idiomas	Específica		X

Régimen de acreditación directa

Se registrá por el sistema de acreditación directa, los siguientes espacios curriculares:
Primer año: Informática, Inglés I y Práctica profesionalizante I.

Segundo año: Derecho civil y comercial, Inglés II, Procesos de integración y cooperación económica y Práctica profesionalizante II.

Tercer año: Portugués, Inglés III, Emprendedurismo y Práctica profesionalizante III.

f. Dispositivo específico para el desarrollo de las Prácticas Profesionalizantes:

Las prácticas profesionalizantes son un componente clave de la trayectoria formativa, ya que brindan a los estudiantes la oportunidad de llevar a la práctica los conocimientos adquiridos en el aula frente a situaciones reales del mundo profesional. Esto les permite desarrollar habilidades y adquirir experiencia en su campo de estudio, lo que los prepara para el éxito en su carrera laboral.

Además, permiten a los estudiantes establecer contactos y relaciones valiosas con profesionales en su campo, lo que puede abrir puertas para futuras oportunidades de empleo. Este espacio de conexión con el medio les permite conocer de primera mano los requisitos y expectativas del mercado laboral.

Desde lo puramente pedagógico se remite a la noción de saberes (saber ser, saber hacer, saber conocer y saber convivir) es decir una interrelación entre el conocimiento teórico, el práctico y el crítico. Por este motivo, las prácticas están centradas en dicho proceso de aprendizaje que busca, por sobre todo: el aprendizaje significativo (o aprender haciendo), el compromiso ético del futuro profesional en el campo y el aporte al área de estudio con el que se relaciona.

Es fundamental dicho desarrollo cognitivo y experiencial, y “ponerse en situación” para afianzar lo aprendido y poder dar cuenta de un proceso de metacognición más profundo y relacionado con competencias profesionales de vanguardia.

En este sentido, las prácticas profesionalizantes en la carrera de Comercio Internacional en modalidad a distancia pueden incluir las siguientes actividades:

- **Proyectos en línea:** Los estudiantes pueden trabajar en equipo en proyectos de comercio exterior en línea, simulando situaciones reales y aplicando los conceptos aprendidos en el curso.
- **Análisis de casos comerciales:** Los estudiantes pueden analizar y discutir casos reales de comercio exterior, identificando las oportunidades y desafíos que se presentan en el mundo real.
- **Simulaciones de negocios:** Los estudiantes pueden participar en simulaciones de negociaciones comerciales en línea, practicando habilidades de negociación y desarrollando estrategias comerciales.

- Investigaciones y estudios de mercado: Los estudiantes pueden realizar investigaciones y estudios de mercado en línea, identificando oportunidades y desafíos en diferentes mercados internacionales.
- Exposiciones y presentaciones en línea: Los estudiantes pueden presentar y discutir sus proyectos y trabajos en línea ante un público virtual, desarrollando habilidades de comunicación y liderazgo.

Los estudiantes visitarán empresas y realizarán en forma progresiva, a través de los años, trabajos de observación, ejecución de actividades vinculadas al comercio internacional y propuestas de mejoras teniendo en cuenta los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio exterior.

El registro de las actividades de los alumnos se hará a través de la plataforma virtual, donde: por un lado, se encontrarán las actividades cargadas, con sus notas y devoluciones; y, por otro lado, el docente cargará una reseña final luego de la entrega del trabajo integrador final. La Coordinación de la carrera será la encargada del seguimiento de las observaciones y prácticas.

X. SEDE

Denominación: “Instituto Superior Técnico de Estudios Económicos Cuyo (ISTEEC) N° 9-013”

No de CUE: 5000754

Dirección: Coronel Rodríguez 499, Capital

Localidad: Ciudad de Mendoza

Actividad: mixta (administrativa y académica)