

## **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. Duración: 3 años
- d. CARGA HORARIA: 1860 horas reloj.
  - 119 horas presenciales (6.4 %)
  - 1741 horas no presenciales (93.6%)
- 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"*, hace 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 preparará 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 que 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<sup>1</sup>.

### **III. PERFIL Y COMPETENCIAS DEL EGRESADO**

#### ***Alcance del perfil profesional***

Según la resolución 6692-DGE-2024, que da vigencia a la carrera TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANA, 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.

---

<sup>1</sup> La resolución [CFE Nro. 346/18](#), la Circular CGES Nro. 08/21 y lo normado por la Res. 1286/24 Régimen Académico Marco que establece: “Las carreras presenciales podrán tener una modalidad combinada de cursado combinada. Esto, quiere decir que podrán implementar estrategias de interacción pedagógica que articulen instancias de presencialidad con actividades asincrónicas en las unidades curriculares, hasta un 69% de su carga horaria total”, se propusieron opciones de trabajo asincrónico de hasta un 30% en la plataforma para toda la carrera.

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.

### ***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.

**Áreas socio-ocupacionales**

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 abarcará 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.

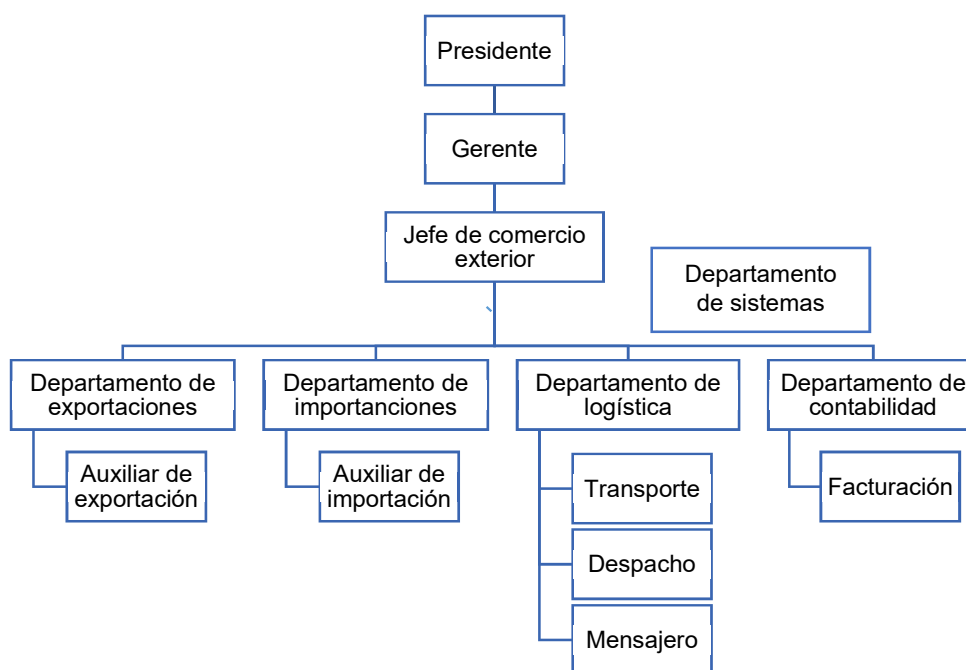
b) En las que prestan servicios vinculados al comercio internacional

- 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.

## **Habilidades 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 descritos 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**

<b>Competencia General 1:</b>	
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	
<b>Actividades profesionales</b>	<b>Criterios de realización</b>
Analizar el entorno económico local, regional, nacional e internacional.	- Se busca información a través de diversas fuentes, considerando su confiabilidad.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecen contactos en distintos organismos.</li> <li>- Se manejan herramientas informáticas y redes sociales.</li> <li>- Se selecciona la información proveniente de organismos estatales y privados.</li> <li>- Se interpreta la confiabilidad de los datos en función de su utilidad.</li> <li>- Se aplican herramientas de análisis, considerando la metodología pertinente.</li> <li>- Se sistematiza la información obtenida.</li> <li>- Se elaboran conclusiones, en vistas a la finalidad del análisis.</li> </ul>
<p>Identificar y evaluar las oportunidades de cada tipo de mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se busca información de distintos mercados considerando la confiabilidad de las fuentes.</li> <li>- Se analizan variables exógenas identificando oportunidades y amenazas.</li> <li>- Se clasifican los mercados y sus características.</li> <li>- Se seleccionan mercados potencialmente exitosos para tener en cuenta.</li> <li>- Se elaboran conclusiones.</li> <li>- Se informa para la toma de decisiones.</li> </ul>
<p>Analizar la estructura de la demanda y/o de la oferta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se interpretan las variables micro y macroeconómicas que afectan al comercio internacional.</li> <li>- Se categoriza y proyecta la segmentación micro y macro.</li> </ul>

Informar sobre las actividades y realizaciones de la competencia interna y externa.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se busca información del mercado.</li> <li>- Se clasifica la información, considerando sus competidores actuales y potenciales y su importancia en el mercado.</li> </ul>
1.2. Participar en el diseño de estrategias orientadas al comercio Internacional	
<b>Actividades profesionales</b>	<b>Criterios de realización</b>
Investigar el conjunto de atributos del producto con las necesidades de los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establece comunicación permanente con el cliente.</li> <li>- Se reconoce el producto en todas sus versiones, identificando sus características y ventajas competitivas.</li> <li>- Se ofrece el producto considerando las exigencias del cliente y del mercado interno y externo.</li> </ul>
Buscar ventajas comparativas priorizando los posibles mercados.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se reconocen los distintos tipos de mercados, teniendo en cuenta la información disponible.</li> <li>- Se consideran los acuerdos con distintos países o bloques.</li> <li>- Se evalúan ventajas comparativas en las secuencias de la operatoria del comercio internacional.</li> </ul>
Analizar las estrategias y los niveles de segmentación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se identifican las estrategias posibles relacionándolas con distintos resultados.</li> <li>- Se diferencian estrategias combinadas y dinámicas.</li> <li>- Se identifican niveles de segmentación en vistas a la intencionalidad de dirección del producto.</li> </ul>
Determinar requerimientos endógenos y exógenos, jurídicos y legales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se analizan en lo jurídico y legal los organismos intervinientes en la operatoria de comercio internacional.</li> </ul>

Recabar información precisa y detallada sobre potenciales clientes (compradores-vendedores)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se reconocen los distintos tipos de mercados, teniendo en cuenta la información disponible.</li> <li>- Se clasifica la información obtenida.</li> <li>- Se analiza la información obtenida.</li> <li>- Se registra en un informe apuntando a la toma de decisiones.</li> </ul>
Estudiar el comportamiento de los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establece comunicación permanente con el cliente.</li> <li>- Se informa cualquier desviación de los acuerdos preestablecidos.</li> </ul>
Determinar la ventaja competitiva.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se reconoce el producto en todas sus versiones, identificando sus características y ventajas competitivas.</li> </ul>

## **Competencia General 2:**

### **Organizar, programar, coordinar y controlar**

#### **las operaciones de compraventa Internacional**

##### 2.1. Organizar, programar y coordinar las operaciones

<b>Actividades profesionales</b>	<b>Criterios de realización</b>
Identificar clientes y proveedores, estableciendo comunicación con los mismos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se organizan agendas de contacto con clientes y proveedores internacionales, adecuados a las estructuras de las empresas.</li> <li>- Se acompaña en las negociaciones y seguimiento del contacto.</li> <li>- Se participa en rondas de negocios, misiones comerciales y eventos internacionales.</li> <li>- Se efectúa la gestión documental del comercio internacional.</li> <li>- Se maneja INCOTERM estableciendo las condiciones de compra y venta más ventajosas.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se reconocen las mercaderías y su estado, con el objeto de la exportación e importación.</li> <li>- Se identifican los Contratos internacionales, sus nuevas figuras, contratos afines y posibles modificaciones que puedan surgir en la normativa vigente.</li> <li>- Se elaboran tarifas (preparación de oferta internacional) adjuntando preforma.</li> <li>- Se identifican los distintos organismos en los que deberá tramitar documentación inherente al comercio internacional, considerando las exigencias de cada uno.</li> </ul>
<p>Negociar aspectos de la operación de compraventa internacional determinando las condiciones de la relación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecen acuerdos por correo electrónico u otro medio de comunicación virtual o no.</li> <li>- Se realizan entrevistas personales.</li> <li>- Se establece por escrito: contrato comercial; aceptación de la oferta.</li> </ul>
<p>Participar en la negociación de las operaciones de ventas a nivel internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se definen condiciones y requisitos de negociación.</li> <li>- Se negocian precios y plazos de financiación en función de las condiciones más ventajosas de venta, tanto para la organización como para el cliente.</li> <li>- Se consideran normas legales, políticas internas y cultura organizacional.</li> <li>- 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.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecen medios de cobro y pago internacional.</li> <li>- Se aplican técnicas de negociación internacional.</li> </ul>
2.2 Ejecutar las operaciones	
<b>Actividades profesionales</b>	<b>Criterios de realización</b>
Realizar consultas previas sobre aplicación de regímenes aduaneros y sobre medidas no arancelarias, así como sobre la forma de cumplimentarlas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se atiende a la legislación vigente que regula las operaciones comerciales, nacionales e internacionales.</li> <li>- Se aplican las normativas inherentes a las barreras arancelarias y paraarancelarias de la operatoria internacional.</li> <li>- Se reconocen tratados y acuerdos internacionales.</li> <li>- Se resuelven problemas relativos a las distintas medidas restrictivas e intervencionistas en la exportación e importación.</li> </ul>
Realizar gestiones bancarias relacionadas con el comercio internacional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se reconoce la operatoria bancaria internacional.</li> <li>- Se efectúa control de retorno.</li> <li>- Se reconocen medios e instrumentos de pagos internacionales.</li> <li>- Se optimizan los costos bancarios en la operatoria internacional.</li> </ul>
Elaborar el precontrato de compraventa internacional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecen condiciones básicas para la elaboración del contrato de compraventa Internacional.</li> <li>- Se interpretan los contratos internacionales.</li> <li>- Se elaboran contratos (INCOTERM),</li> </ul>

	siguiendo las pautas establecidas por la normativa vigente.
Elaborar la documentación respaldatoria de las operaciones de importación y exportación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se analizan y formulan documentos comerciales administrativos (proforma, listado de contenido, certificado de exportación, documentos de transporte, aviso o expedición, certificado de depósito).</li> <li>- Se utilizan documentos relativos a la mercadería, transporte, seguro y bancarios.</li> <li>- Se identifican procedimientos de tramitación de la documentación en los distintos organismos intervinientes del comercio internacional.</li> </ul>
<b>2.3. Controlar las operaciones</b>	
<b>Actividades profesionales</b>	<b>Criterios de realización</b>
Verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la operación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se aplican las normas vigentes en el sector.</li> <li>- Se interpretan y aplican las normas de calidad.</li> <li>- Se aplican normas internacionales.</li> <li>- Se analizan las condiciones de calidad de las mercaderías para su exportación.</li> <li>- Se interpretan las exigencias internacionales sobre implementación de programas de estándares de calidad para el comercio internacional.</li> </ul>
Determinar y verificar las operaciones de embalaje con recaudo de remisión.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se diferencian los productos a comercializar.</li> <li>- Se selecciona el material para el embalaje.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se adecua el embalaje al transporte, considerando la legislación de envase.</li> <li>- Se aplica la legislación mercado meta, medio ambiente, costo, calidad.</li> <li>- Se identifican los requerimientos del <i>packaging</i> internacional.</li> <li>- 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.</li> <li>- Se manejan procedimientos de envase, embalaje, acondicionamiento considerando los estándares de calidad vigentes en el sector y las exigencias internacionales.</li> </ul>
<p>Seleccionar y gestionar la contratación del/de los medio/s de transporte a utilizar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se seleccionan los distintos modos de transporte para las mercaderías susceptibles de exportación e importación.</li> <li>- Se define el contrato de transporte según los elementos intervinientes.</li> <li>- Se identifican obligaciones del comprador y vendedor.</li> <li>- Se define el tipo de contrato de transporte: terrestre/marítimo.</li> <li>- Se adecua el medio de transporte al producto a comercializar y al lugar de destino.</li> </ul>
<p>Seleccionar y gestionar la contratación del seguro.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se identifican los seguros internacionales más convenientes según riesgo.</li> <li>- Se efectúa la contratación de póliza.</li> <li>- Se identifican las características del contrato.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se diferencian los tipos de pólizas, riesgos cubiertos y riesgos que no están cubiertos.</li> </ul>
Establecer canales de comunicación directa con auxiliares del comercio internacional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se establecen y mantienen los vínculos necesarios para el seguimiento de toda la operatoria internacional.</li> <li>- Se utilizan todos los medios de comunicación disponibles</li> <li>- Se mantienen los aspectos formales de comunicación.</li> </ul>
Verificar el cumplimiento de la legislación aduanera.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se reconoce y aplica la legislación aduanera.</li> <li>- Se controla la documentación fehaciente.</li> </ul>
Analizar el correcto funcionamiento del canal de distribución.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se manejan los distintos canales de comercialización según los mercados, velando por su optimización.</li> <li>- Se confeccionan diagramas de funcionamiento en los canales de distribución.</li> <li>- Se identifica la estructura de canal: directo, indirecto, mixto, etc.</li> <li>- Se establece el procedimiento de seguimiento y control, informando las posibles desviaciones.</li> </ul>
Elaborar informes técnicos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se elabora informe con los distintos estados de situación de toda la operatoria de comercio internacional.</li> <li>- Se producen informes para la toma de decisiones.</li> </ul>
<p><b>Competencia General 3:</b></p> <p><b>Analizar y calcular los precios de importación y exportación en términos de estímulos y líneas de financiamiento, considerando la legislación aduanera vigente.</b></p>	

<b>Actividades profesionales</b>	<b>Criterios de realización</b>
Calcular los costos relacionados con la operatoria de compraventa internacional.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se determinan costos de comercialización internacional.</li> <li>- Se identifican los elementos componentes de cada uno de los costos.</li> <li>- Se decide en base al cálculo de costos efectuado con anterioridad.</li> </ul>
Identificar líneas de financiación pre y post operación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se investigan las posibilidades de financiamiento para las operaciones comerciales.</li> <li>- Se identifican los organismos y programas que otorgan financiamiento, investigando las exigencias para el solicitante.</li> <li>- Se seleccionan líneas de financiamiento adecuadas a la operación a realizar.</li> </ul>
Determinar los regímenes de estímulos fiscales y promocionales aplicables.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se identifican regímenes fiscales de las partes intervinientes en la relación comercial.</li> <li>- Se aplican regímenes a casos particulares.</li> </ul>

#### **IV. DISEÑO CURRICULAR**

##### **4.1 Objetivo General de la propuesta**

Tabla 1: Espacios Curriculares por año, despliegue temporal, campo de formación, cargas horarias reloj y porcentajes de horas presenciales y a distancia.

<b>Año</b>	<b>Espacio Curricular</b>	<b>Desplie- gue (3)</b>	<b>Camp o (2)</b>	<b>Carga horaria Total (1)</b>		
				<b>Tot.</b>	<b>%P</b>	<b>%NP</b>

1	4.Comunicación, comprensión y producción de textos	1° Cuat.	G	30	10,0%	90,0%
	5.Microeconomía		F	60	5,0%	95,0%
	6.Introducción al comercio internacional		E	50	6,0%	94,0%
	7.Macroeconomía	2° Cuat.	F	60	5,0%	95,0%
	8.Estructura económica mundial		E	50	6,0%	94,0%
	9.Práctica Profesionalizante I	Anual	PP	80	7,5%	92,5%
	1.Inglés 1		G	80	7,5%	92,5%
	2.Informática		G	80	5,0%	95,0%
	3.Análisis cuantitativo		F	80	7,5%	92,5%
2	13.Régimen económico financiero	1° Cuat.	E	40	5,0%	95,0%
	14.Importación		E	50	6,0%	94,0%
	15.Valoración aduanera		E	50	6,0%	94,0%
	16.Procesos de integración y cooperación económica	2° Cuat.	E	40	5,0%	95,0%
	17.Exportación		E	50	6,0%	94,0%
	18.Clasificación arancelaria		E	50	6,0%	94,0%
	19.Práctica Profesionalizante II	Anual	PP	160	10,0%	90,0%

	10.Régimen aduanero		E	60	5,0%	95,0%
	11.Inglés II		F	100	5,0%	95,0%
	12.Derecho civil y comercial		E	60	5,0%	95,0%
3	22.Comercialización internacional	1° Cuat.	E	50	4,0%	96,0%
	23.Logística del transporte		E	40	5,0%	95,0%
	24.Análisis de costos y presupuesto		E	40	5,0%	95,0%
	25.Negociación	2° Cuat..	E	40	5,0%	95,0%
	26.Envase y embalaje		E	40	5,0%	95,0%
	27.Administración y contabilidad de las organizaciones		F	50	4,0%	96,0%
	28.Emprendedurismo	Anual	G	30	6,7%	93,3%
	29.Práctica Profesionalizante III		PP	160	10,0%	90,0%
	20.Portugués		F	80	5,0%	95,0%
21.Inglés III	E	100	5,0%	95,0%		
Horas Reloj Totales y porcentajes totales				1860	6,4%	93,6%

(1) En h Reloj y porcentaje de Horas presenciales y no presenciales

(2) G - General - E Específica - F Fundamento - PP Prácticas

(3) Despliegue Temporal

Tabla 2: Cargas horarias totales por año y por campo de formación, discriminando porcentajes de horas por campo de formación.

Carga horaria por año		Carga horaria reloj por año y por campo de formación			
Año	Carga horaria	C.F.G	C.F.F	C.F.E	C.F.P.P
1ro	570	190	200	100	80
2do	660	0	100	400	160
3ro	630	30	130	310	160
Total	1860	220	430	810	400
Porcentajes de cargas horarias por campo de formación		12%	23%	44%	22%

#### 4.2. 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. Emprendedorismo		
29. Práctica Profesionalizante III	Práctica Profesionalizante II	Todos los espacios

El régimen de correlatividades se ha diseñado desde criterios pedagógicos y de progresión en la formación profesional, bajo los siguientes criterios fundamentales:

- **Secuencialidad y Construcción de Conocimientos:** Se busca garantizar que los estudiantes adquieran los conocimientos fundamentales antes de abordar asignaturas más complejas. Por ejemplo, asignaturas como Práctica Profesionalizante II requieren la acreditación de Práctica Profesionalizante I, dado que esta última introduce herramientas y conceptos clave que se profundizan en niveles superiores.
- **Aplicabilidad y Articulación de Contenidos:** Algunas asignaturas dependen de la comprensión de conocimientos previos específicos. Por ejemplo, Inglés II y Inglés III requieren la regularidad y acreditación de Inglés I y Inglés II

respectivamente, asegurando un aprendizaje progresivo en el idioma necesario para la práctica profesional.

- Integración Teórico-Práctica: Las prácticas profesionalizantes tienen correlatividades con asignaturas de la formación general y específica que brindan la base conceptual para la aplicación en contextos laborales. Por ejemplo, Práctica Profesionalizante III exige la acreditación de Práctica Profesionalizante II y de todos los espacios curriculares anteriores, asegurando que el estudiante llegue con una formación consolidada a la instancia más avanzada de práctica.
- Competencias Profesionales: Se prioriza la formación de un profesional con capacidades para analizar, planificar y gestionar operaciones de comercio internacional. Por eso, materias de la formación específica como Clasificación Arancelaria, Valoración Aduanera e Importación requieren la regularidad o acreditación de Práctica Profesionalizante I, ya que su comprensión se enmarca en experiencias previas del estudiante en situaciones reales o simuladas.

Estos criterios garantizan una formación estructurada, permitiendo que los estudiantes avancen con una base sólida y evitando vacíos de conocimiento que podrían afectar su desempeño en instancias más avanzadas de la carrera.

### **4.3. Descripción de espacios curriculares**

#### **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/pdfp/codigo\\_aduanero.pdf](http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/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\\_economia\\_argentina.pdf](http://www.mariorapoport.com.ar/uploadsarchivos/mitos_etapas_y_crisis_en_la_economia_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/pdfp/codigo\\_aduanero.pdf](http://biblioteca.afip.gob.ar/pdfp/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**

La Práctica Profesionalizante I, en el primer año, se relaciona específicamente con los espacios curriculares: Microeconomía, Macroeconomía, Introducción al Comercio Internacional y Estructura Económica Mundial. Transversalmente con todos los espacios curriculares de este año.

Se centra en el desarrollo de competencias de investigación y análisis aplicados al comercio internacional, fortaleciendo habilidades de observación crítica y selección de información confiable.

### Objetivos

Busca iniciar la inserción profesional de los estudiantes en contextos reales y simulados, fomentando el desarrollo de habilidades de observación y análisis sobre las dinámicas fundamentales del comercio exterior. Se identifican los actores, procesos en empresas y organismos reguladores, indicadores económicos, normativa aplicable y documentación.

### Competencias a desarrollar

**Competencia 1:** Interpretar y aplicar la normativa de comercio exterior y aduanera

**Indicador 1.1:** Identifica los procedimientos que deben ser garantizados para el cumplimiento de las regulaciones

Explica cómo la correcta interpretación de la normativa de comercio exterior influye en la toma de decisiones en una operación de exportación.

- Objetivo: Demostrar la relación entre la interpretación normativa y la toma de decisiones operativas.
- Requisitos: Incluir un análisis de cómo la normativa afecta la planificación y ejecución de la operación, junto con ejemplos de aplicación práctica.

Desarrollo del Trabajo:

- Contextualización: Describir brevemente una operación de exportación y resaltar la importancia de la normativa.
- Procedimientos y Regulaciones: Detallar, paso a paso, los procedimientos (documentación, verificación, control) que aseguran el cumplimiento normativo.
- Impacto en la Toma de Decisiones: Explicar de qué manera la interpretación correcta influye en la planificación, ejecución y seguimiento de la operación.
- Ejemplificación: Incluir ejemplos prácticos o citar un caso real (o simulado) donde se evidencie esta relación.

**Indicador 1.2:** Desarrolla un informe en el que detalla el proceso para aplicar los protocolos aduaneros en una operación de comercio exterior, identificando la documentación requerida y los desafíos operativos que pueden surgir.

- Objetivo: Explicar el procedimiento paso a paso para la aplicación de la normativa aduanera.
- Requisitos: El informe debe describir cada fase del proceso, listar la documentación esencial y proponer estrategias para enfrentar desafíos operativos.

Desarrollo del Trabajo:

- Desglose del Proceso: Iniciar con un diagrama o esquema que muestre las etapas del proceso aduanero.
- Documentación: Listar y describir la documentación (facturas, certificados, listas de empaque, etc.) y explicar su relevancia.
- Desafíos y Estrategias: Identificar posibles problemas (errores en la documentación, demoras) y proponer soluciones específicas basadas en el conocimiento normativo.

**Competencia 2:** Gestionar eficientemente las operaciones logísticas de comercio exterior

**Indicador 2.1:** Describe y analiza un caso en el que la coordinación entre transportistas, agentes aduaneros y clientes optimizó la logística en una operación de comercio exterior.

- Objetivo: Evaluar la importancia de la coordinación en la cadena logística.
- Requisitos: Presentar un análisis basado en un caso real o simulado, destacando roles y factores críticos que aseguran la eficiencia operativa.

Desarrollo del Trabajo:

- Descripción del Caso: Incluir una narrativa clara del caso, identificando a cada actor y sus roles.
- Análisis de Factores Críticos: Detallar los elementos que facilitaron la coordinación (tecnología, comunicación, planificación) y explicar cómo cada factor influyó en el éxito de la operación.
- Conclusiones: Resumir las lecciones aprendidas y sugerir mejoras o replicabilidad del caso.

**Indicador 2.1:** Utiliza una herramienta digital para simular el seguimiento de una operación de comercio exterior. Describe el proceso, los indicadores clave que monitorea y los ajustes que implementa en tiempo real.

- Objetivo: Demostrar la aplicación práctica de herramientas digitales en la gestión operativa.
- Requisitos: Describir el proceso de simulación, identificar indicadores (como tiempos de entrega, incidencias logísticas, etc.) y proponer ajustes basados en los datos obtenidos.

Desarrollo del Trabajo:

- Selección de la herramienta: Indicar la herramienta digital elegida (por ejemplo, una plataforma de seguimiento logístico).
- Proceso de simulación: Describir paso a paso cómo se realiza la simulación, qué datos se ingresan y qué indicadores se monitorean (tiempos de entrega, incidencias, costos).
- Ajustes en Tiempo Real: Explicar qué acciones se tomarían ante desviaciones o problemas detectados durante la simulación.

**Competencia 3:** Analizar el impacto de las políticas comerciales y proponer soluciones estratégicas

**Indicador 3.1:** Elabora un informe en el que interpreta y aplica los INCOTERMS vigentes en la redacción de un contrato de compraventa internacional.

- Objetivo: Demostrar el conocimiento de los Incoterms y su aplicación práctica en contratos internacionales.
- Requisitos: Describir el Incoterm seleccionado, justificar su elección y explicar cómo reduce riesgos en la operación.

Desarrollo del Trabajo:

- Selección y Justificación: Elegir un Incoterm y justificar su idoneidad para la operación analizada.
- Aplicación Práctica: Redactar un extracto de contrato en el que se integre el Incoterm, destacando las cláusulas que minimizan riesgos.
- Impacto en la operación: Explicar cómo la aplicación del INCOTERM mejora la seguridad y la eficiencia de la transacción.

**Competencia 4:** Elabora y gestiona la documentación comercial y aduanera

**Indicador 4.1:** Elabora un manual detallado que describa el proceso de elaboración de la documentación comercial y aduanera para una operación de exportación.

- Objetivo: Describir de forma estructurada el proceso de documentación en operaciones de comercio exterior.
- Requisitos: Incluir una lista de documentos, pasos para su elaboración, métodos de verificación y ejemplos de formatos utilizados.

Desarrollo del Trabajo:

- Estructura del Manual: Definir secciones claras (introducción, listado de documentos, procedimiento de elaboración, métodos de verificación).
- Descripción de Documentos: Enumerar y explicar la función de cada documento (facturas, certificados de origen, etc.).
- Estrategias de Verificación: Proponer métodos para asegurar la validez y actualización de la documentación (por ejemplo, revisiones periódicas, checklists, software especializado).

**Indicador 4.2:** Realiza un análisis comparativo de dos operaciones comerciales internacionales, centrándose en la correcta elaboración y gestión de la documentación aduanera.

- Objetivo: Comparar y contrastar procesos documentales en distintas operaciones y evaluar su impacto.
- Requisitos: Incluir la descripción de ambos procesos, identificar puntos críticos y elaborar conclusiones sobre cómo la gestión documental influye en la eficiencia operativa.

Desarrollo del Trabajo:

- Selección de Casos: Elegir dos casos (reales o simulados) que presenten diferentes procesos documentales.

- Comparación Detallada: Identificar y comparar los elementos documentales de cada caso, resaltando ventajas y deficiencias.
- Conclusiones: Explicar cómo las diferencias impactan la eficiencia de la operación y proponer recomendaciones de mejora.

**Competencia 5:** Desarrollar habilidades de comunicación y trabajo en equipo en el ámbito del comercio exterior.

**Indicador 5.1:** Describe un caso en el que la comunicación efectiva entre proveedores, clientes y autoridades aduaneras fue determinante para resolver un conflicto en una operación de comercio exterior.

- Objetivo: Evaluar el papel de la comunicación en la resolución de conflictos en entornos comerciales.
- Requisitos: Analizar un caso real o simulado, describir las estrategias de comunicación utilizadas y evaluar la efectividad de estas en la resolución del conflicto.

Desarrollo del Trabajo:

- Contextualización del Caso: Describir el conflicto y los actores involucrados.
- Estrategias de Comunicación: Detallar las técnicas de comunicación y negociación utilizadas, mencionando ejemplos específicos (por ejemplo, reuniones de seguimiento, uso de herramientas digitales).
- Evaluación de Resultados: Analizar cómo la comunicación contribuyó a resolver el conflicto y qué aprendizajes se pueden extraer.

**Indicador 5.2:** Elabora un plan de trabajo en equipo para coordinar una operación de comercio exterior que involucre a diversos actores.

- Objetivo: Demostrar la capacidad para organizar y coordinar equipos en un entorno comercial complejo.
- Requisitos: Desarrollar un plan que incluya roles, responsabilidades, métodos de comunicación (reuniones, herramientas digitales) y protocolos de coordinación.

Desarrollo del Trabajo:

- Definición de Roles: Especificar los roles de cada actor (por ejemplo, coordinador, operador logístico, responsable de documentación).
- Plan de Comunicación: Describir los canales (reuniones, plataformas de mensajería, reportes periódicos) y protocolos de coordinación.
- Herramientas Digitales: Mencionar las plataformas o softwares a utilizar y explicar cómo estas facilitarán el trabajo en equipo.

## 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](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

- Apreiciar 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. Alófonos. 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

Derecho Público y Derecho Privado: órbitas propias, constitucionalización del Derecho Privado. Unificación legislativa de las obligaciones civiles y comerciales. Obligaciones de la actividad económica organizada Personas humanas: atributos. Personas jurídicas: concepto, atributos, clasificación. Hechos y actos jurídicos: concepto, clases, elementos, prueba, vicios, nulidad. Obligaciones: concepto, elementos, modalidades. Contratos: concepto, elementos, consentimiento, clasificación, efectos. Contratos de uso frecuente (Compraventa, Locación, Servicios, Fideicomiso, Factoring). El patrimonio: definición y composición. Derechos reales: concepto, enumeración, clasificación. Relaciones de poder: tenencia y posesión. Derechos reales sobre cosas propias, ajenas y de garantía. Publicidad de los derechos reales. Sociedades comerciales y otras formas de

asociación: marco normativo. Nociones de Derecho Internacional Público e Internacional Privado.

### Bibliografía

- Borda, A. (2020). Derecho Civil y Comercial: Contratos (3.a ed.). Buenos Aires: La Ley.
- Calvo Costa, C. (2023) Derecho de las Obligaciones. Buenos Aires: La Ley.
- Herrera, M., Caramelo, G. y Picasso, S. (2022) Código Civil y Comercial de la Nación Comentado (2.a ed.). Buenos Aires: Infojus.
- Rivera, J. y Covi, L. (2019) Derecho Civil Parte General, Abeledo Perrot, Ciudad Autónoma de Buenos.
- Vítolo, D. (2022) Manual de Derecho Comercial (3.a ed.). Buenos Aires. Editorial Estudio.

## **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/pdf/codigo\\_aduanero.pdf](http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/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/pdf/codigo\\_aduanero.pdf](http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/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](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/pdf/codigo\\_aduanero.pdf](http://biblioteca.afip.gob.ar/pdf/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](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](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**

La Práctica Profesionalizante II, en el segundo año, se relaciona específicamente con los espacios curriculares: Régimen Económico Financiero, Importación, Exportación, Valoración Aduanera y Clasificación Arancelaria. Transversalmente con todos los espacios curriculares de este año.

### Objetivos

Las actividades se basan en resolver problemas de operaciones de comercio exterior, elaborar contratos, analizar críticamente documentación y usar herramientas informáticas específicas. Cada competencia se aborda mediante indicadores que integran habilidades técnicas (aplicación de normativas, gestión operativa, análisis de datos), habilidades cognitivas (evaluación de estrategias,

interpretación legal) y competencias actitudinales (observación crítica, ética profesional).

### Competencias a desarrollar

**Competencia 1:** Ejecutar y supervisar operaciones de comercio internacional, aplicando el marco normativo y operativo vigente.

**Indicador 1.1:** Analiza un caso práctico de una operación de importación en la que se presente la necesidad de clasificar y valorar aduaneramente un producto.

- **Objetivo:** Demostrar capacidad para identificar el producto, seleccionar la nomenclatura adecuada y justificar la valoración aduanera según la normativa vigente.

Desarrollo del Trabajo:

- **Introducción:** Breve descripción del caso práctico y del producto a clasificar.
- **Marco Teórico:** Exposición de los conceptos de clasificación arancelaria y valoración aduanera, citando la normativa relevante.
- **Desarrollo:** Explicación detallada de los criterios que se utilizarán para clasificar el producto (por ejemplo, composición, uso, origen). Descripción del proceso de valoración aduanera (incluyendo métodos de cálculo y consideraciones de costos).
- **Conclusión:** Resumen de cómo la aplicación correcta de estos procedimientos garantiza el cumplimiento normativo y minimiza riesgos.

**Indicador 1.2:** Describe el proceso completo que seguiría para gestionar una operación de exportación, asegurando el cumplimiento de la normativa vigente y la correcta coordinación entre los actores involucrados.

- **Objetivo:** Evidenciar la capacidad del estudiante para gestionar integralmente la operación y anticipar problemas logísticos o de documentación.

Desarrollo del Trabajo:

- **Introducción:** Planteamiento del escenario de exportación y breve descripción de los actores (transportistas, agentes aduaneros, clientes).
- **Desarrollo del Proceso:** Descripción detallada de cada etapa del proceso de exportación, enfatizando los puntos críticos (documentación, verificación, control de calidad).
- **Explicación de los mecanismos de seguimiento y control** (por ejemplo, uso de sistemas digitales para la coordinación y monitoreo en tiempo real).
- **Resolución de Problemas:** Identificación de potenciales problemas (errores en documentación, retrasos en la logística) y propuesta de estrategias para resolverlos (protocolos de comunicación, reuniones de coordinación, ajustes en el plan operativo).
- **Conclusión:** Reflexión sobre la importancia de una gestión coordinada para el éxito de la operación.

**Competencia 2:** Analizar y evaluar estrategias de negociación en el comercio internacional.

**Indicador 2.1:** Redacta un contrato de compraventa internacional para una operación de importación, integrando cláusulas que reflejen condiciones comerciales óptimas.

- Objetivo: Demostrar habilidad para diseñar un contrato que refleje una negociación exitosa, identificando y justificando las cláusulas clave.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Breve descripción de la operación y la relevancia del contrato en la negociación.
- Desarrollo del Contrato: Redacción de un extracto del contrato, donde se incluya la aplicación de INCOTERMS, condiciones de pago, plazos y responsabilidades de las partes. Explicación de las técnicas de negociación aplicadas para lograr dichas condiciones (por ejemplo, negociación integrativa, uso de mediación).
- Evaluación: Análisis de los beneficios de las cláusulas incluidas y cómo estas minimizan riesgos y aseguran una posición comercial ventajosa.

**Indicador 2.2:** Simula un proceso de negociación para la resolución de un conflicto contractual en una operación de comercio internacional.

- Objetivo: Evaluar la capacidad de análisis del estudiante para identificar los puntos de conflicto y desarrollar una estrategia de negociación integral.

Desarrollo del Trabajo:

- Descripción del Conflicto: Presentar un escenario de conflicto en un contrato (por ejemplo, desacuerdo sobre plazos de entrega o condiciones de pago).
- Análisis de Puntos Críticos: Identificar y detallar los aspectos conflictivos, resaltando su impacto en la operación.
- Estrategia de Negociación: Proponer un plan de negociación que incluya tácticas específicas (uso de mediación, negociación colaborativa) y pasos a seguir.
- Justificar la estrategia en función de las condiciones contractuales y comerciales.
- Conclusión: Resumir los beneficios esperados de la estrategia y cómo se garantiza un acuerdo equilibrado.

**Competencia 3:** Interpretar y aplicar el marco legal y fiscal que regula las operaciones de comercio exterior.

**Indicador 3.1:** Desarrolla un informe en el que analiza cómo las disposiciones legales y fiscales impactan en una operación de comercio exterior, y propone mecanismos de control para asegurar el cumplimiento normativo.

- Objetivo: Demostrar capacidad para interpretar el marco legal y fiscal. Diseñar mecanismos de verificación y control.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Presentar el contexto de la operación y la relevancia de la normativa legal y fiscal.
- Marco normativo: Describir las disposiciones legales y fiscales relevantes, citando fuentes (tratados, leyes nacionales, normativas internacionales).
- Análisis de impacto: Evaluar cómo estos aspectos normativos afectan la operación (por ejemplo, en términos de costos, tiempos y cumplimiento). Identificar posibles riesgos de incumplimiento y sus consecuencias.
- Propuesta de mecanismos de control: Proponer al menos dos mecanismos (como auditorías internas, sistemas de gestión electrónica) que permitan verificar y asegurar el cumplimiento normativo.
- Conclusión: Sintetizar los hallazgos y la importancia de contar con controles robustos.

**Indicador 3.2:** Elabora un caso práctico en el que interpreta un tratado internacional o acuerdo comercial y analiza su impacto en una operación de importación o exportación.

- Objetivo: Evaluar la capacidad del estudiante para interpretar documentos internacionales y aplicar sus implicaciones en la operación comercial.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Seleccionar y presentar brevemente el tratado o acuerdo comercial a analizar.
- Interpretación del documento: Desglosar las cláusulas relevantes y explicar su significado en el contexto del comercio exterior.
- Análisis de implicaciones: Determinar las implicaciones legales (por ejemplo, derechos y obligaciones) y fiscales (por ejemplo, incentivos o restricciones) que afectan la operación. Proponer estrategias para mitigar riesgos o aprovechar oportunidades derivadas del acuerdo.
- Conclusión: Resumir cómo la correcta interpretación del tratado influye en la toma de decisiones y en la gestión de la operación.

**Competencia 4:** Desarrollar habilidades de observación y análisis en contextos reales de comercio internacional.

**Indicador 4.1:** Realiza una visita de campo a una empresa u organismo relacionado con el comercio exterior y elabora un informe de observación en el que identifica los procesos comerciales y logísticos, señalando fortalezas y áreas de mejora.

- Objetivo: Realizar una observación directa y análisis crítico del entorno laboral en comercio exterior.

Desarrollo del Trabajo:

- Preparación: Describir el plan de la visita, los objetivos de observación y los indicadores a evaluar.

- Desarrollo: Documentar detalladamente los procesos observados, resaltando aspectos positivos y deficiencias. Analizar cómo estos procesos afectan la eficiencia operativa y la competitividad de la empresa.
- Hipótesis de Mejora: Formular dos o tres hipótesis de mejora basadas en los datos recolectados, justificándolas con ejemplos y referencias teóricas.
- Conclusión: Resumir la relevancia de la observación para la mejora continua en el comercio exterior.

**Indicador 4.2:** Elabora un análisis de mercado en el que, a partir de datos económicos y comerciales, evalúa las condiciones de un sector específico del comercio exterior.

- Objetivo: Interpretar indicadores económicos y comerciales, y aplicar este análisis en la formulación de estrategias competitivas.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Seleccionar un sector del comercio exterior y explicar su relevancia.
- Análisis de Datos: Presentar los indicadores clave (PBI, balanza de pagos, tipo de cambio, etc.) y explicar su impacto en el sector. Analizar las condiciones actuales y las tendencias del mercado.
- Propuesta de Estrategias: Sugerir estrategias de mejora que aborden las debilidades detectadas y potencien las oportunidades, explicando el impacto en la cadena de valor.
- Conclusión: Sintetizar los hallazgos y la importancia de una estrategia basada en datos para la competitividad.

**Competencia 5:** Desarrollar una actitud ética y profesional en la gestión de operaciones de comercio internacional.

**Indicador 5.1:** Analiza un caso de conflicto ético en una operación de comercio exterior y desarrolla una estrategia de resolución que integre técnicas de negociación y mediación.

- Objetivo: Evaluar la capacidad del estudiante para identificar dilemas éticos y proponer soluciones que fortalezcan la integridad y la responsabilidad en el ámbito comercial.

Desarrollo del Trabajo:

- Descripción del caso: Presentar un caso (real o simulado) en el que se evidencie un conflicto ético en una operación de comercio exterior.
- Análisis del dilema: Identificar los elementos éticos involucrados y cómo afectan la operación y la imagen de la empresa. Discutir las consecuencias de una mala gestión ética.
- Estrategia de Resolución: Desarrollar un plan que incluya pasos concretos (reuniones de mediación, establecimiento de protocolos, capacitación en ética) y técnicas de negociación para alcanzar un acuerdo. Justificar cada

paso en función de su potencial para asegurar la transparencia y la responsabilidad profesional.

- Conclusión: Reflexionar sobre la importancia de la ética en el comercio exterior y cómo la estrategia propuesta contribuye a la sostenibilidad de la operación.

## **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](http://www.learnenglish.be)
- [www.oup.com/elt/englishfile/elementary](http://www.oup.com/elt/englishfile/elementary)
- [www.englisch-hilfen.de/en](http://www.englisch-hilfen.de/en)
- [www.sheppardsoftware.com](http://www.sheppardsoftware.com)
- [www.better-english.com](http://www.better-english.com)
- [www.tolearnenglish.com](http://www.tolearnenglish.com)
- [www.business-english.com](http://www.business-english.com)
- [www.businessballs.com](http://www.businessballs.com)
- [www.elt.oup.com/student/oefc/commerce1/c\\_listening/?cc=ar&selLanguage=en](http://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/pdftp/codigo\\_aduanero.pdf](http://biblioteca.afip.gob.ar/pdftp/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-capellaginarrechemercado-tesisfce.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7182/51-capellaginarrechemercado-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., & Ury, W. (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](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](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](http://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**

En la última práctica profesionalizante, los estudiantes estarán implicados en situaciones reales de trabajo. 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.

Se relaciona con los espacios pertenecientes al campo de la formación específica del tercer año, y transversalmente con todos los espacios curriculares de la carrera.

### Objetivos

Se espera que desarrollen habilidades clave como la gestión de operaciones, el manejo de documentación logística, el uso de herramientas de comercialización, la comprensión de medios de transporte y la construcción de estructuras de costos.

### Competencias a desarrollar

**Competencia 1:** Gestionar operaciones de comercio exterior, aplicando la normativa vigente y las estrategias de comercialización internacional.

**Indicador 1.1:** Analiza un caso práctico de una operación de exportación en la que se requiera la aplicación de normas y procedimientos aduaneros.

- **Objetivo:** Se espera que el estudiante identifique el proceso aduanero y las etapas de comercialización, demostrando capacidad para aplicar la normativa y proponer mejoras.

Desarrollo del Trabajo:

- **Introducción:** Describe brevemente el caso, especificando la operación (por ejemplo, exportación de un producto específico) y el problema principal.
- **Marco Teórico:** Expón los conceptos y normativas relevantes (citando la legislación y los procedimientos aduaneros aplicables).

- Desarrollo: Detalla el proceso de clasificación, valoración y documentación aduanera. Explica las estrategias de comercialización que se ajustan a las condiciones del mercado y la normativa.
- Conclusión: Resume cómo la correcta aplicación de la normativa y la estrategia comercial contribuyen a la eficiencia de la operación.

**Indicador 1.2:** Elabora un procedimiento detallado para la elaboración de la documentación comercial y aduanera en una operación de importación.

- Objetivo: Que el estudiante demuestre la capacidad para identificar y organizar la documentación necesaria, garantizando su precisión y actualización.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Plantea el contexto de la operación de importación.
- Desarrollo del Procedimiento: Enumera y describe cada documento requerido (factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, etc.). Detalla el proceso de verificación y control de calidad (por ejemplo, checklists, revisiones internas, uso de sistemas de información).
- Conclusión: Reflexiona sobre la importancia de una documentación precisa para el éxito de la operación.

**Competencia 2:** Elaborar y analizar costos y presupuestos para operaciones de comercio exterior, considerando variables de mercado y de transporte.

**Indicador 2.1:** Elabora un presupuesto detallado para una operación de importación considerando los costos fijos y variables, así como el impacto de las diferentes modalidades de transporte.

- Objetivo: Que el estudiante integre conocimientos financieros y logísticos para diseñar un presupuesto que refleje la realidad de una operación de comercio exterior.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Describe brevemente la operación y la importancia de una adecuada planificación de costos.
- Desarrollo: Desglosa los costos en fijos y variables. Explica las diferencias entre las modalidades de transporte y su impacto en el presupuesto. Utiliza ejemplos numéricos (pueden ser simulados) para ilustrar el proceso.
- Optimización y Evaluación: Proponer estrategias para reducir costos y analizar cómo estas afectan la rentabilidad.

**Indicador 2.2:** Realiza un análisis comparativo entre dos alternativas de transporte para una operación de exportación, evaluando los costos asociados y el impacto en la eficiencia logística.

- Objetivo: Evaluar la capacidad del estudiante para comparar distintas opciones logísticas y justificar su elección basada en un análisis financiero y operativo.

Desarrollo del Trabajo:

- Descripción de Alternativas: Presenta dos modalidades de transporte (por ejemplo, marítimo vs. aéreo).
- Análisis de Costos y Eficiencia: Detalla los costos directos e indirectos de cada alternativa. Explica cómo cada opción afecta la eficiencia operativa y los tiempos de entrega.
- Recomendación: Justifica la opción recomendada, resaltando los beneficios en términos de rentabilidad y operatividad.

**Competencia 3:** Organizar y supervisar las operaciones logísticas de comercio exterior, considerando los requisitos del mercado y las condiciones de transporte

**Indicador 3.1:** Describe el proceso de selección del medio de transporte para una operación de exportación, considerando las características del producto y las condiciones del mercado.

- Objetivo: Que el estudiante demuestre su habilidad para elegir la modalidad de transporte óptima y establecer criterios de supervisión que aseguren la integridad de la operación.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Describe el tipo de producto y el contexto del mercado.
- Criterios de Selección: Explica los criterios a evaluar (costos, tiempos, riesgos, infraestructura). Compara las ventajas y desventajas de al menos dos opciones.
- Supervisión de la Operación: Propón métodos para monitorear la ejecución (por ejemplo, informes de seguimiento, controles de calidad en embalaje y manejo).
- Conclusión: Resalta la importancia de una selección y supervisión adecuadas para garantizar el éxito de la operación.

**Indicador 3.2:** Elabora un informe en el que identifica la documentación específica requerida para el transporte internacional en una operación de comercio exterior y evalúa la importancia de cada documento en la cadena logística.

- Objetivo: Que el estudiante evidencie la capacidad de reconocer y valorar la documentación esencial para el transporte, y cómo esta influye en la eficiencia logística.

Desarrollo del Trabajo:

- Listado y Descripción: Enumera los documentos necesarios (conocimiento de embarque, carta de porte, seguro de transporte, etc.) y explica la función de cada uno.
- Evaluación: Analiza cómo la correcta elaboración y gestión de estos documentos contribuye a la seguridad y eficiencia de la operación.
- Conclusión: Reflexiona sobre la interrelación entre la documentación y la optimización de la cadena logística.

**Competencia 4:** Interpretar y aplicar las regulaciones comerciales y aduaneras en las operaciones de comercio exterior.

**Indicador 4.1:** Analiza un escenario en el que se presente un conflicto normativo en una operación de importación.

- Objetivo: Evaluar la capacidad del estudiante para identificar y analizar los elementos normativos de un conflicto, y proponer soluciones prácticas basadas en la normativa.

Desarrollo del Trabajo:

- Descripción del escenario: Presenta un caso de conflicto normativo, identificando las partes y el problema.
- Análisis normativo: Desglosa las regulaciones comerciales y aduaneras aplicables. Explica cómo la interpretación de estas normativas puede variar según el contexto.
- Propuesta de solución: Detalla las medidas correctivas que implementarías, justificando cada paso.
- Conclusión: Resume cómo la correcta aplicación de la normativa asegura el éxito de la operación.

**Indicador 4.2:** Redacta un informe en el que interpreta un acuerdo comercial internacional y analiza su impacto en la operación de exportación.

- Objetivo: Que el estudiante demuestre su habilidad para interpretar acuerdos internacionales y evaluar su impacto en la operación.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Selecciona un acuerdo comercial o tratado internacional y presenta su contexto.
- Interpretación del acuerdo: Analiza las cláusulas relevantes y su aplicación en la operación. Discute las implicaciones legales, fiscales y comerciales.
- Estrategia de Gestión: Propone medidas o ajustes operativos que permitan aprovechar las ventajas y mitigar los riesgos identificados.
- Conclusión: Resume los hallazgos y reflexiona sobre la importancia de la correcta interpretación de los acuerdos en la planificación operativa.

**Competencia 5:** Desarrollar habilidades de negociación e interacción en entornos multiculturales y de comercio exterior

**Indicador 5.1:** Simula un proceso de negociación internacional para resolver un conflicto contractual en una operación de comercio exterior.

- Objetivo: Evaluar la habilidad del estudiante para diseñar y ejecutar un proceso de negociación que integre estrategias efectivas y la adaptación a entornos multiculturales.

Desarrollo del Trabajo:

- Descripción del caso: Presenta un conflicto contractual en un contexto internacional, describiendo a las partes involucradas y los puntos de conflicto.
- Técnicas de Negociación: Identifica y explica las técnicas que utilizaría (por ejemplo, negociación integrativa, mediación, técnicas de escucha activa). Detalla cómo cada técnica contribuye a la resolución del conflicto.
- Adaptación Cultural: Explica estrategias específicas para manejar diferencias culturales (por ejemplo, ajuste en el estilo comunicativo, uso de traductores, entendimiento de protocolos internacionales).
- Conclusión: Resume cómo la integración de estas técnicas y estrategias favorece un acuerdo equilibrado y sostenible.

**Indicador 5.2:** Elabora un plan de acción para promover una comunicación efectiva y el trabajo en equipo en una operación de comercio exterior en un entorno internacional.

- Objetivo: Que el estudiante demuestre su capacidad para planificar y organizar un equipo de trabajo que opere en un entorno multicultural, asegurando una comunicación fluida y coordinada.

Desarrollo del Trabajo:

- Introducción: Explica la importancia de la comunicación y la coordinación en entornos internacionales.
- Plan de Acción: Define los roles y responsabilidades de los diferentes actores (coordinador, responsable logístico, especialista en documentación, etc.). Describe los canales de comunicación y protocolos de seguimiento (reuniones virtuales, informes periódicos, plataformas colaborativas).
- Herramientas Digitales: Menciona las herramientas que facilitarían la coordinación (por ejemplo, Trello, Microsoft Teams, Google Workspace) y explica cómo se utilizarían.
- Conclusión: Resalta los beneficios de una comunicación efectiva en la operación y cómo esta contribuye al éxito global del proceso

***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 Institucional EaD:** Coordina las diversas dimensiones de la propuesta para asegurar el correcto funcionamiento pedagógico, en la modalidad a distancia.
  - Propone e implementa ajustes en el EVA y en los procedimientos administrativos vinculados a los procesos académicos, basándose en los resultados de la evaluación.

- o Colabora estrechamente con los docentes y el área de soporte técnico para la mejora continua del proyecto.
- o Asegurar el cumplimiento de las observaciones que efectúe la Comisión Federal y/o la Dirección de Educación Superior.
- **Referentes de Diseño Instruccional**
  - o Colabora con los docentes, aportando ideas y sugerencias, en el desarrollo de materiales para las aulas virtuales, y actúa como corrector de contenido. Sugiere y recomienda estrategias, herramientas y recursos para la adaptación de saberes.
  - o Elabora y eleva informes del seguimiento de las aulas virtuales y participación de estudiantes.
  - o Elabora y eleva informes con los resultados del dispositivo de evaluación de la propuesta, incluyendo dimensiones como la gestión pedagógica y didáctica.
- **Coordinación pedagógica:** Se encarga de seleccionar, acompañar y hacer seguimiento a los docentes, así como de desarrollar instrumentos de formación y actualización. Organiza el cronograma de tutorías.
- **Docentes:** Planifican el proceso de enseñanza–aprendizaje. Selección y preparación de los contenidos disciplinares. Diseño de la metodología y organización de las actividades y evaluaciones. Facilitar el proceso de aprendizaje del estudiante, crear un clima de trabajo colaborativo entre los estudiantes y propiciar oportunidades de aprendizaje tanto individual como colectivas.
  - o Desarrollan las clases asincrónicas. Acompañan a los estudiantes en el uso del EVA. Responden a los requerimientos por los medios establecidos en forma oportuna.
  - o Efectúan retroalimentaciones en las actividades y entregas de los estudiantes.
  - o Monitorean el progreso de los estudiantes en su aula virtual.
- **Tutores:** Mantienen comunicación permanente con los estudiantes, instándolos a la participación, por foros, correo electrónico, grupos de Telegram y/o otros canales debidamente establecidos.
  - o Estimularán la comunicación entre los distintos estudiantes.
  - o Los participantes podrán remitir borradores o anteproyectos para ser analizados por los tutores los que mantendrán una comunicación continua con los profesores.
  - o Supervisar el progreso de los estudiantes y revisar las actividades realizadas.
  - o Asegurarse de que los estudiantes están alcanzando el nivel adecuado y participando en tiempo, forma y calidad en los procesos de aprendizaje.
  - o Resolver las posibles dudas surgidas de la lectura de los materiales didácticos o en la realización de las actividades.
  - o Informar de los resultados y valoraciones alcanzadas.

- **Administrador del EVA:** Es el encargado de la configuración y mantenimiento del entorno.
  - Configuración, administración y mantenimiento de aulas virtuales.
  - Gestión de perfiles y permisos de usuario.
  - Habilitación de herramientas.
  
- **Soporte Técnico EVA:** Actúa como nexo entre la gestión institucional y la infraestructura tecnológica, garantizando la disponibilidad, operatividad y actualización del entorno virtual, de modo que el equipo docente y los estudiantes puedan desarrollar su actividad pedagógica con normalidad.
  - Creación de aulas virtuales correspondientes a cada espacio curricular, según la organización académica establecida.
  - Gestión de usuarios, incluyendo la creación de cuentas para estudiantes, docentes y tutores.
  - Configuración y activación de recursos y actividades estándar (foros, tareas, cuestionarios, calendarios, entre otros).
  - Coordinación con el equipo directivo y el equipo docente para asegurar la habilitación de los espacios de cursado en tiempo y forma.
  - Soporte técnico de primer nivel a estudiantes y docentes ante dificultades vinculadas al acceso, navegación, contraseñas, enlaces o herramientas específicas de la plataforma.
  
- **Personal de apoyo administrativo:** A cargo del registro de información.
  - Atención a estudiantes sobre aspectos administrativos.
  - Canaliza los reclamos dudas y sugerencias sobre accesos, usuarios y perfil del EVA.
  - Comunica información sobre aspectos técnicos indicados por la Administración del EVA.

La asignación horaria se distribuye de la siguiente manera:

Figuras	Asignación horaria	Modalidad	Sede
Coordinación Institucional EaD	36 hs	Híbrido	Remoto/ Central
Referentes de Diseño Instruccional	88 hs	Híbrido	Remoto/ Central
Coordinación pedagógica	24 hs	Híbrido	Remoto/ Central
Docentes	Definido en Plan de Estudios	A distancia	Remoto
Tutores	8 Hs	A distancia	Remoto

Administrador del EVA	20 hs	A distancia	Remoto
Soporte Técnico EVA	24 hs	A distancia	Remoto
Apoyo Administrativo	20 hs	Híbrido	Remoto/ Central

Las actividades que realicen estas figuras será documentada a través del EVA (tiempo de conexión, cantidad de intervenciones, cantidad de mensajes, etc.). Adicionalmente en el aula Módulo Cero: a) se asignarán horarios de disponibilidad para facilitar la comunicación y resolver dudas; b) se implementará registros de actividades con la documentación de avances, tareas realizadas y dificultades encontradas en informes periódicos o en registros compartidos; c) reuniones de seguimiento periódicas pudiendo ser virtuales y en horarios flexibles.

### **Entorno virtual de aprendizaje (EVA) que se utilizará.**

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

En esta propuesta de enseñanza y aprendizaje, 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.

Cada espacio curricular se encuentra distribuido en “Clases” semanales, es decir que el estudiante que ingrese a la asignatura encontrará en el margen izquierdo una pestaña llamada “módulo cero” y luego 15 pestañas debajo que indican la clase y unidad que se encuentra cursando (ejemplo: “Clase 1- Unidad 1”, “Clase 2 – Unidad 1”, “Clase 13 – Unidad 4”, etc.).

El “Módulo Cero” se compone de una guía didáctica dirigida al estudiante para su orientación en el recorrido del espacio, el programa analítico de estudios, la planificación semanal y un formulario de novedades en el cursado para la retroalimentación.

Cada una de las “Clases” incluirá:

- **Hojas de ruta:** Esta primera instancia propone una guía que explicita las fechas importantes, orden lógico, materiales y actividades para cada clase. Tiene como objetivo ordenar al alumno y referenciarlo dentro de los objetivos de aprendizaje propuestos en dicha clase para así fomentar el aprendizaje autónomo del mismo.
- **Material teórico:** En segundo lugar, se busca acercar y vincular al alumno con el conocimiento teórico. Para ello, se promueve tanto el desarrollo de contenidos mediados como, sobre todo, el fomento de la lectura de bibliografía acompañada de guías de estudio. Pueden también incluirse *papers*, recursos en línea, artículos de investigación, libros electrónicos y otros recursos relevantes para la carrera.
- **Contenido multimedia:** Este contenido es optativo y busca dinamizar el aprendizaje a través del uso de videos, podcast, presentaciones y materiales gráficos para ilustrar y explicar conceptos clave. Algunas de las herramientas más utilizadas para dichos fines son: *Genially, Canva, Padlet, Spotify, YouTube*, etc.
- **Actividades:** En cada clase se propondrán actividades que pueden tener por objetivo: el seguimiento y constancia del estudiante, o cumplir un propósito formativo y sumativo (actividades obligatorias). Las primeras tienen como objetivo el control de lectura, la detección temprana de dudas y la creación de hábitos de estudio. Las segundas permiten al docente realizar un proceso de evaluación continua, en donde la evaluación cumple la función de ser un instrumento más dentro del proceso de enseñanza y aprendizaje. Estas actividades pueden ser individuales o en grupos (con la finalidad de estrechar vínculos entre el alumnado). Algunos recursos habituales dentro de las actividades pueden ser: cuestionarios cerrados o abiertos, foros de debate, análisis de casos, guías de estudio, trabajos de investigación, entre otros.
- **Evaluaciones:** En caso de encontrarnos en la semana de evaluación, se prevé no sumar Material Teórico, Contenido Multimedia u otras actividades, con el objetivo de darle prioridad al estudio y repaso de los contenidos en dicha semana evaluativa. Como se ha nombrado previamente, los dispositivos a utilizarse pueden ser variados según el objetivo formativo de logro esperado. Es importante destacar que los exámenes parciales permitirán al alumno obtener la regularidad de la materia, por lo que se prevén la transmisión de buenas prácticas que permitan potenciar la confección de los mismos en función de garantizar legitimidad de los resultados.
- **Interacción en tiempo real:** La tecnología permite la inclusión de instancias sincrónicas de interacción en vivo con profesores y compañeros de clase, las cuales potencian la participación individual, el vínculo colectivo y el intercambio de ideas entre pares. Éstas también son oportunidades ideales para: explicar temas complejos, desarrollar dinámicas, realizar exposiciones individuales o grupales, invitar a expertos, sacar dudas o consultas, o hacer repastos y recupero de conceptos de clases anteriores. Es por ello que, en virtud del campo de cada materia y su necesidad, las mismas tendrán un espacio sincrónico previo a la semana de las evaluaciones, de carácter

optativo para el estudiantado, que quedará grabado y subido a la plataforma para su posterior visualización.

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.

En cuanto a la administración del estado académico de los estudiantes, la Dirección de Educación Superior ha implementado el sistema [Alumnos IES](#) que permite al estudiante conocer su situación académica en tiempo real, desde cualquier dispositivo.

## V. EQUIPO DIRECTIVO Y DOCENTE

*Modo de ingreso y designación del cuerpo docente:*

Las designaciones se realizan siguiendo los lineamientos fijados en el Decreto 530/18 del Ministerio de Gobierno, Trabajo y Justicia del Gobierno de Mendoza.

*Perfiles docentes*

*Perfiles docentes*

Cuadro 1: Perfiles docentes requeridos según figura descripta en 4.8.b

<b>Figuras</b>	<b>Perfil docente requerido</b>	<b>*Carga horaria estipulada</b>
Coordinación Institucional EaD	Jefe de Formación Inicial	36 hs
Referente de Diseño Instruccional	Profesional con formación docente y en educación mediada por tecnologías	40 hs
Coordinación pedagógica	Prof. o Lic. en Comercio Exterior/ Comercio Internacional	24 hs
Tutores	Profesionales con incumbencia en el espacio y formación en TICs	8 hs

Administrador del EVA	Profesional con formación docente y en educación mediada por tecnologías	20 hs
Soporte Técnico EVA	Idóneo en Plataforma Virtual Educativa (INFOD)	24 hs
Apoyo Administrativo	Idóneo en procedimientos administrativos del ISTEEC	20 hs

\*En horas cátedra mensuales.

Cuadro 2: Perfiles docentes requeridos por espacio curricular.

<b>Espacio curricular</b>	<b>Perfil docente</b>	<b>Carga horaria (1)</b>	<b>Carga horaria (2)</b>	<b>Figura</b>
1.Comunicación, comprensión y producción de textos	Lic. En Comunicación social / Prof. o Lic. en Lengua	3hs.	30 hs.	Suplente
2.Inglés I	Prof. o Lic. en Inglés	4hs.	80 hs.	Suplente
3.Análisis cuantitativo	Prof. o Lic. en Matemática	4 hs.	80 hs.	Suplente
4.Microeconomía	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Economía	6 hs.	60 hs.	Suplente
5.Macroeconomía	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Economía	6 hs.	60 hs.	Suplente
6.Introducción al Comercio internacional	Lic. en Comercio internacional	5 hs.	50 hs.	Suplente
7.Estructura económica mundial	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Economía	5 hs	50 hs.	Suplente
8.Informática	Lic. en Sistemas / Lic. en Informática	4 hs	80 hs.	Suplente

9.Práctica profesionalizante I	Lic. en Comercio internacional	4 hs	80 hs.	Suplente
10.Régimen aduanero	Lic. en Comercio internacional	2 hs	60 hs.	Suplente
11.Derecho civil y comercial	Abogado	2 hs	60 hs.	Suplente
12.Régimen económico financiero	Lic. en Comercio internacional	4 hs	40 hs.	Suplente
13.Procesos de integración y cooperación económica	Lic. en Comercio internacional	4 hs	40 hs.	Suplente
14.Importación	Lic. en Comercio internacional	5 hs	50 hs.	Suplente
15.Exportación	Lic. en Comercio internacional	5 hs	50 hs.	Suplente
16.Valoración aduanera	Lic. en Comercio internacional	5 hs	50 hs.	Suplente
17.Clasificación aduanera	Lic. en Comercio internacional	5 hs	50 hs.	Suplente
18.Inglés II	Prof. o Lic. en Inglés	5 hs	100 hs.	Suplente
19.Práctica profesionalizante II	Lic. en Comercio internacional	8 hs	160 hs.	Suplente
20.Portugués	Prof. o Lic. en Portugués	4 hs	80 hs.	Suplente
21.Comercialización internacional	Lic. en Comercio internacional	5 hs	50 hs.	Suplente
22.Negociación	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	4 hs	40 hs.	Suplente
23.Inglés III	Prof. o Lic. en Inglés	5 hs	100 hs.	Suplente

24. Logística del transporte	Lic. en Comercio internacional	4 hs	40 hs.	Suplente
25. Envase y embalaje	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	4 hs	40 hs.	Suplente
26. Administración y contabilidad de las organizaciones	Lic. en Administración de empresas / Contador	5 hs	50 hs.	Suplente
27. Análisis de costo y presupuesto	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	4 hs	40 hs.	Suplente
28. Emprendedurismo	Lic. en Comercio internacional / Lic. en Administración de empresas	3 hs	30 hs.	Suplente
29. Práctica profesionalizante III	Lic. en Comercio internacional	8 hs	160 hs.	Suplente

(1) Horas cátedra semanales

(2) Horas reloj totales

## **VI. REGLAMENTO ACADÉMICO**

Entendiendo que la Tecnicatura en Comercio Internacional y Aduana es la única carrera terciaria de gestión pública en el Gran Mendoza, es que 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**

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.

### **Acompañamiento del ingreso**

El curso de ingreso se basa en la resolución 1286-DGE-24 del Régimen 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.

### c. Régimen de Evaluación de Aprendizajes

El Régimen de evaluación se desarrollará en función a la Resolución N°1286-DGE-24, Régimen Académico 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 del espacio. 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 sincrónica, tomando como referencia el programa analítico de estudios actualizado del espacio y debe ser rendido y acreditado dentro del primer ciclo lectivo.

Espacio Curricular	Campo de formación al que pertenece	Tipo de acreditación	
		Con certificado de Organismo Oficial (Dirección de Educación Técnica y Trabajo, DGE, Ministerio de Trabajo)	Por evaluación de idoneidad (a cargo del Instituto)
<b>Valoración Aduanera</b>	Específica		X
<b>Clasificación Arancelaria</b>	Específica		X
<b>Importación</b>	Específica		X
<b>Exportación</b>	Específica		X
<b>Régimen Aduanero</b>	Específica		X
<b>Inglés I</b>	General	X	X
<b>Inglés II</b>	de Fundamento	X	X
<b>Inglés III</b>	Específica	X	X

<b>Portugués</b>	de Fundamento	X	X
------------------	---------------	---	---

#### Régimen de acreditación directa

Se registrá por el sistema de acreditación directa, según lo dispone el Artículo 46 inciso “a” del apartado referido a las trayectorias estudiantiles, correspondiente al Reglamento Académico Macro (Resolución N°258-DGE-12), los siguientes espacios curriculares:

- **Primer año:** Informática e Inglés I.
- **Segundo año:** Derecho Civil y Comercial, Inglés II, Procesos de Integración y Cooperación Económica.
- **Tercer año:** Portugués, Inglés III y Emprendedurismo.

#### **d. Dispositivo específico para el desarrollo de las Prácticas Profesionalizantes:**

Las Prácticas Profesionalizantes de la Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana representan un componente formativo clave e integrador que vincula los saberes adquiridos a lo largo de la carrera con situaciones reales o simuladas del mundo profesional. Por este motivo, están centradas en la búsqueda de un aprendizaje significativo (o aprender haciendo), en el aporte al área de estudio con la que se relaciona y en el compromiso ético del futuro profesional.

Están organizadas en forma progresiva, creciente y articulada durante los tres años de cursado:

- **Práctica Profesionalizante I (Primer Año):** Focalizada en la interpretación del ámbito de aplicación de la profesión y del entorno económico local e internacional, la resolución de casos prácticos y la simulación de operaciones básicas de comercio exterior.
- **Práctica Profesionalizante II (Segundo Año):** Orientada a la gestión integral de operaciones reales o simuladas, incluyendo la clasificación arancelaria, la valoración aduanera y la organización logística de importaciones y exportaciones.
- **Práctica Profesionalizante III (Tercer Año):** Enfocada en la inserción del estudiante en contextos reales o simulados de trabajo, mediante proyectos integradores, interacción con empresas del sector y resolución de operaciones comerciales complejas.

En el apartado 4.7 se han explicitado las competencias específicas que se esperan desarrollar durante el cursado de cada Práctica y que, a su vez, están en línea con las competencias generales esperadas en el perfil del egresado (apartado 4.2).

Esas competencias específicas constituyen una estrategia pedagógica para dar claridad a estudiantes, y docentes a cargo, respecto de los resultados esperados en cada instancia de formación práctica. Así, pueden focalizarse los formatos y

actividades planteados hacia el logro de desempeños profesionales concretos y verificables, garantizando así la pertinencia del proceso formativo.

Esta explicitación también favorece la articulación progresiva y coherente de la evolución de las capacidades del estudiante a lo largo de los tres años de cursado, asegurando una trayectoria formativa sólida y continua. Finalmente, facilita una evaluación objetiva y transparente, dado que los indicadores claramente definidos sirven como referencia tanto para la producción de los estudiantes, como para la labor de los docentes evaluadores.

De esta forma, la organización de las Prácticas Profesionalizantes I, II y III no solo acompaña el crecimiento formativo del estudiante, sino que constituye un dispositivo de integración, aplicación y validación de los saberes y habilidades profesionales necesarias para el perfil de Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana.

Las Prácticas Profesionalizantes se desarrollarán bajo formatos que incluyen:

- Proyectos en línea: Los estudiantes pueden trabajar en equipo en proyectos de comercio exterior en línea, simulando situaciones reales y aplicando los conceptos aprendidos durante el cursado.
- Análisis de casos: Discusión y debate de casos reales de comercio internacional, para identificar las oportunidades y desafíos que se presentan en el mundo real.
- Proyectos de investigación aplicada sobre mercados internacionales y costos de operación, para la identificación de oportunidades y desafíos.
- Exposiciones y presentaciones: Los estudiantes pueden presentar y discutir sus proyectos y trabajos en línea, desarrollando habilidades de comunicación y liderazgo.
- Convenios específicos con empresas, operadores logísticos, despachantes de aduana, cámaras de comercio exterior y organismos públicos/privados.
- Visitas técnicas y prácticas presenciales programadas, optativas para los estudiantes que puedan acceder territorialmente. Los estudiantes realizarán trabajos de observación, ejecución de actividades vinculadas y propuestas de mejoras teniendo en cuenta los aspectos legales, económicos, financieros y culturales relacionados con el comercio internacional.
- Alternancia de actividades asincrónicas y sincrónicas supervisadas.

A través de estos dispositivos se busca garantizar que el estudiante integre los saberes teóricos adquiridos en los campos de formación general, de fundamento y específico, mediante su aplicación en entornos reales o simulados.

La implementación de estas actividades contará con el acompañamiento del docente del espacio, de la Jefatura de Prácticas Profesionalizantes, de la Coordinación de Carrera y de los referentes del sector socioproductivo con los que se articulen convenios.

Cada práctica será evaluada a través de:

- Actividades diagnósticas, de proceso y de producto.

- Informes técnicos de aplicación.
- Proyectos integradores en contextos reales o simulados.
- Productos finales: planes logísticos, estructuras de costos, simulaciones de operaciones de comercio exterior.

En el cuadro siguiente se presentan los informes que los estudiantes desarrollarán durante el cursado de las Prácticas Profesionalizantes. Con ellos se busca integrar los conocimientos con los espacios curriculares de sus respectivos años y con las prácticas entre sí, en un grado de complejidad creciente.

	1er Año	2do Año	3er Año
<b>Articulación con el entorno</b>	<p>Empresas propuestas. Zona primaria aduanera, PTM, Aduana, Organismo de control IVN, Uspallata.</p> <p>–Registro de la práctica/visita</p> <p>–Confección de una Grilla de observación / Entrevista</p> <p>–Redacción de un informe</p>	<p>Empresas propuestas. Despachante. Bancos, Aduanas, Importadores, Exportadores. Organismos de promoción</p> <p>–Registro de la práctica/visita</p> <p>–Confección de un procedimiento con flujograma y puntos de control sobre algunos de los procesos detallados, proponiendo puntos de mejora:</p> <p>-Documentación de destinaciones aduaneras en el SIM.</p> <p>-Seguimiento de estímulos fiscales (reintegros, reembolsos, envíos escalonados).</p> <p>-Seguimiento de cobros / pagos. Ingreso/Egreso de divisas de divisas.</p>	<p>Empresas propuestas. Importadores, Exportadores. Empresas logísticas (transporte y nodos logísticos)</p> <p>–Registro de la práctica/visita</p> <p>–Identificación de la cadena de valor de la empresa</p> <p>–Relevamiento de procedimientos</p> <p>–Confección de un informe final con un tablero de control que incluya índices vinculados a:</p> <p>-Tiempos. Lead Time. OTD On time delivery</p> <p>-Costos. Presupuestos. Extra-costos. -Habilitaciones. Multas y sanciones.</p> <p>*Los índices deben contemplar todas las etapas del proceso</p>

		–Confección de documentación comercial y logística.	dependiendo el sector. Ej. Ventas, Aduanas, Logística, Bancos. Etc.
<b>Informe final</b> <b>Portafolio de entregas</b>	<p>El proyecto final es un portafolio que se construye a lo largo del año de cursado. Se conforma de las siguientes entregas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presentación de la empresa y el producto. (clasificación de los bienes, identificación de las necesidades, descripción del departamento de comercio internacional)</li> <li>2. Análisis macroeconómico del país de origen y destino (indicadores macroeconómicos, balanza de pagos, divisas.)</li> <li>3. Identificación de los actores con los que opera la empresa: Despachante, Aduana, Nodo logístico, Modo de Transporte</li> <li>4. Documentación</li> </ol>	<p>El proyecto final es un portafolio que se construye a lo largo del año. Se conforma de las siguientes entregas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presentación del proyecto final de 1er año con presentación de la empresa y el producto. Análisis macroeconómico del país de origen y destino. Identificación de los actores con los que opera la empresa. Documentación comercial y logística</li> <li>2. Promoción de exportaciones. Selección y justificación de la feria en donde participar. Diseño de tríptico promocional. Selección de mecanismo fiscales y financieros a utilizar. Justificación y presentación de cuadros comparativos con cálculos de reintegros, devolución de IVA y otros mecanismos de</li> </ol>	<p>El proyecto final es un portafolio que se construye a lo largo del año de cursado. El mismo se conforma de las siguientes entregas</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presentación del proyecto final de 2do año con presentación de la empresa y el producto. Análisis macroeconómico del país de origen y destino. Identificación de los actores con los que opera la empresa. Documentación comercial y logística. Mecanismo de promoción de exportación utilizado. Destinaciones aduaneras. Medios de pago. Documentación de aduanas, bancaria, certificado de origen</li> <li>2. Identificación de los canales de distribución. Política comercialización. Adaptación del producto. Etiquetas. Publicidad y promoción.</li> </ol>

	<p>n comercial y logística</p>	<p>promoción de exportaciones.</p> <p>3. Aduanas. Selección y justificación de la destinación a utilizar. Confección del permiso de embarque. Cálculo de derechos de exportación</p> <p>4. Bancos. Selección y justificación del medio de del medio de pago/cobro a utilizar. Confección de la documentación. Liquidación de divisas.</p> <p>5. Integración. Certificado de origen. Determinación de los criterios de origen. Confección de la documentación.</p>	<p>3. Logística del transporte. Selección del medio de transporte. Cubicaje de la carga. Cálculo de peso, volumen, peso volumétrico, peso tasable. Cotización del transporte y del uso de la infraestructura</p> <p>4. Cálculo de precio de exportación y precio final. Rentabilidad del proyecto. VAR, TIR</p> <p>5. Registros contables vinculados al comercio internacional. Empresas vinculadas.</p> <p>6. Cadena de valor de la empresa. Actividades primarias y de apoyo.</p>
--	--------------------------------	---	---

## VII. Descripción del dispositivo previsto para el monitoreo y la evaluación de la propuesta y presentación de sus resultados

En el mes de mayo de 2026 se presentará a la autoridad jurisdiccional (Dirección de Educación Superior) el primer 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 dirigidas 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.
- 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.

En coherencia con el compromiso institucional de garantizar la calidad académica y la pertinencia pedagógica de las propuestas educativas en modalidad a distancia, anunciado en este último punto, se llevó a cabo un proceso de autoevaluación integral durante el presente semestre. Esta iniciativa se enmarca en la estrategia de mejora continua definida en el proyecto de carrera, la cual establece la triangulación de datos a partir de tres dimensiones clave: pedagógica, tecnológica y administrativa.

El informe que se presenta a continuación recopila los principales hallazgos y análisis derivados de las instancias de autoevaluación por asignatura y del informe institucional, contemplando tanto el desempeño académico y la experiencia estudiantil como la eficiencia de los procesos administrativos y la funcionalidad del Entorno Virtual de Aprendizaje (EVA).

Este proceso se fundamentó en instrumentos diseñados para relevar la percepción de estudiantes y docentes mediante encuestas de satisfacción y rendimiento, así como en la revisión de indicadores internos que permiten medir la operatividad tecnológica y administrativa. Los resultados de este análisis constituyen una herramienta esencial para la toma de decisiones orientada a la mejora continua, asegurando que la carrera mantenga estándares de calidad, accesibilidad e innovación pedagógica.

Finalmente, a partir de los hallazgos identificados, se elaborará un plan de acción orientado a corregir las áreas de mejora detectadas, fortaleciendo los aspectos positivos y diseñando estrategias para optimizar la experiencia educativa. Este compromiso reafirma nuestra decisión de continuar trabajando en la innovación, la calidad y la eficiencia de todos los procesos involucrados en la modalidad a distancia.

## **VIII. SEDE**

No de CUE: 5000754

Dirección: Coronel Rodríguez 499, Capital

Localidad: Ciudad de Mendoza

Jurisdicción: Norte

Código Postal: M5500

Teléfonos: 0261 429-6727

Correo electrónico: [info@isteec.edu.ar/](mailto:info@isteec.edu.ar)

URL de la institución: <https://isteec.edu.ar/>

No de CUIT: 30-71636093-4