

Tecnicatura Superior en Comercio Internacional

- **Denominación del Proyecto:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional
- **Información Institucional:** No presenta
- **Identificación de los responsables directos de la aplicación del proyecto:** No presenta.
- **Justificación de la necesidad y oportunidad de la propuesta formativa:**

La formación de Técnicos Superiores en nuestro país comenzó un proceso de renovación a partir de la sanción de la Ley de Educación Técnico Profesional N° 26.058 y de la Ley de Educación Nacional N° 26.206. En este marco, la revisión de los Diseños Curriculares para la formación inicial de Técnicos Superiores se constituye un proyecto curricular cuyos marcos normativos de referencia son:

- Ley de Educación Nacional N° 26.206:
- Ley de Educación Técnico Profesional N° 26.058
- Proceso de Homologación y Marcos de Referencias de Títulos y Certificaciones de la Educación Técnico Profesional (Resolución del CFE N° 261/06).
- Título y certificados de la Educación Técnico Profesional (Resolución del CFE N° 13/07).
- Resolución CFE N° 295/16.
- Resolución MEDGC N° 3099//21
- Resolución CFE N° 177/12

Los escenarios de incertidumbre, imprevisibilidad y de turbulencia, crearon las condiciones del paradigma de planificación de la gestión estratégica caracterizado por la participación y creatividad, la motivación por ganar y emprender, la cultura organizacional compartida, la atención al contexto globalizado, el desarrollo de alianzas y la calidad total. Este escenario, exige profesionales que acompañen y promuevan las operaciones de compraventa internacional para la expansión a nuevos mercados. La Tecnicatura Superior en Comercio Internacional formará el talento humano para el cumplimiento de tal fin, conforme a los paradigmas emergentes en los distintos procesos que en las diferentes operaciones se llevan adelante; como ser, las estrategias para la comercialización, la investigación de mercados y la organización y planificación del área de comercio internacional, entre otras.

A su vez, teniendo en cuenta que la Educación Superior de la modalidad de Educación Técnico Profesional, está orientada a dar respuesta a todas las personas que deseen cursar estudios postsecundarios facilitando su desempeño profesional, se plantea la adquisición de conocimientos, habilidades y destrezas que mejorarán las oportunidades laborales, particularmente de aquellas que el sector productivo señala como de relevancia futura. Como por ejemplo las habilidades relacionadas con el conocimiento de normas y reglamentos, la planificación de las tareas, las capacidades de uso de herramientas informáticas y digitales, como así también, las relacionadas con el trabajo en equipo, la

motivación del personal. Es decir, se pretende generar mayores posibilidades de empleabilidad, a través del desarrollo de competencias que respondan a las demandas del mundo del trabajo.

El abordaje propuesto se enmarca en un proceso de actualización y adecuación a la normativa vigente de los diseños curriculares de las Tecnicaturas de Nivel Superior. También, considera la pertinencia y significatividad de la propuesta curricular en función de las áreas de desarrollo estratégico socioproductivo establecidas en el PEDECO 2030. Además, responde a las necesidades de profesionalización, actualización y/o especialización derivadas de dinámicas propias del sector profesional. Asimismo, se ha tenido en cuenta el desarrollo de habilidades necesarias para las tareas técnicas, como resultado del creciente uso de tecnologías aplicadas al proceso productivo.

Es así que este diseño de Educación Técnica Superior impulsa el desarrollo económico de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, facilitando la movilidad social de los jóvenes y la reducción de la desigualdad.

- **Propuesta del Plan de Estudios y Estructura Curricular**

- **Denominación del Plan de Estudios:** “Tecnicatura Superior en Comercio Internacional”
- **Título que otorga:** “Técnico Superior en Comercio Internacional”
- **Identificación de la certificación:**
 - **Sector de actividad socioproductiva:** Comercio
 - **Denominación del perfil profesional:** Técnico Superior en Comercio Internacional
 - **Familia profesional:** Administración
 - **Denominación del título de referencia:** Técnico Superior en Comercio Internacional
 - **Ámbito de la trayectoria formativa:** Nivel Superior en la modalidad Técnico Profesional
- **Duración total de la carrera:**
 - **Carga horaria total en horas reloj:** 1440
 - **Carga horaria total en horas cátedra:** 2160
 - **En años de estudios:** 2 (dos) y medio
- **Referencial de ingreso:**

Para poder ingresar a la carrera se requieren estudios completos de Educación Secundaria o equivalente. Los mayores de 25 años que no reúnan esa condición, podrán rendir una evaluación y acreditar experiencia laboral acorde con los estudios que se propone iniciar, así como aptitudes y conocimientos suficientes para

cursarlos satisfactoriamente. (Leyes N° 24.521 y N° 27.204 y Disp. N° 309/DGEGP/16).

- **Perfil Profesional:**

- **Alcance del Perfil Profesional:** El Técnico Superior en Comercio Internacional 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:

- La elaboración y propuesta de estrategias de mejora en los aspectos estructurales y funcionales de la organización para favorecer la ampliación del mercado internacional.
- 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.
- La implementación de estrategias de búsqueda de oportunidades para la promoción del negocio.
- La realización de operaciones de compraventa de productos y/o servicios a nivel internacional.
- 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.
- La asistencia en la selección y definición de la logística adecuada al producto/servicio y cliente tomando en cuenta los objetivos de la organización.

- 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 compra-venta 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:
 - Estudiar el mercado interno y externo.
 - Analizar el entorno económico nacional, regional y local e 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.
 - 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:
 - 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.
 - 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.
- 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.

• **Referencia del área ocupacional y ámbito de desempeño:**

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. Una primera distinción es la que surge del tamaño de la organización en la que el técnico desarrolla sus actividades. En las PyMEs, el técnico abarcará la totalidad de las funciones que se describen 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 principalmente en lo relacionado con la ejecución y control de las operaciones. Es posible

ver al Técnico Superior en Comercio Internacional desarrollando su actividad profesional en tres grandes grupos de organizaciones:

- Las que comercializan a nivel internacional sus propios productos, servicios o mercaderías producidas por terceros o Organizaciones comerciales o Organizaciones industriales o Organizaciones de servicios. 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.
- Las que prestan servicios vinculados al comercio internacional o Entidades Bancarias o Aseguradoras o Organizaciones de servicios

logísticos o Organismos nacionales e internacionales o Asesorías en comercio internacional o Auxiliares del comercio internacional. 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.

- **Habilitaciones profesionales:**

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

- **Organizadores curriculares:**

Materia: puede plantearse alrededor de un campo disciplinar o en torno a un campo de problemas interdisciplinario. Se promueve la comprensión abarcativa e integradora de enfoques, teorías y problemas en debate dentro de ese campo, categorías y saberes de referencia articulados, para andamiar conceptualmente el análisis integrador de la realidad dentro de múltiples contextos.

Taller: pretende el aprendizaje por descubrimiento y su principal característica es la participación de los estudiantes orientada a la resolución colectiva de situaciones problemáticas. Enfatiza la íntima relación entre los saberes de referencia y los saberes prácticos, articulando los fundamentos conceptuales, las experiencias previas y la propia acción.

Prácticas profesionalizantes: Es un espacio de realización de actividades ligadas al campo real de trabajo que tienen como propósito la aproximación progresiva a las múltiples tareas que constituyen el desempeño profesional, a partir de actividades de reflexión y acción. Su desarrollo debe ser progresivo a lo largo de toda la carrera y debe contemplar el análisis permanente de la experiencia que se desarrolla en el contexto de trabajo a través, por ejemplo, de talleres de análisis y reflexión paralelos al desarrollo de la práctica externa, cuya principal finalidad es facilitar procesos que promuevan en los estudiantes un desempeño profesional idóneo y éticamente orientado.

Si bien las prácticas profesionalizantes pueden asumir diferentes formatos, sintéticamente pueden reducirse a dos: a) pasantías, prácticas en ambientes de trabajo y/ o formación en ambientes productivos (reales y/o simulados), b) proyectos orientados a la resolución de problemáticas y necesidades a nivel institucional/organizacional, local y/ o regional.

En todos los casos, las prácticas profesionalizantes son organizadas y coordinadas por la institución educativa a través de los entornos formativos existentes y los acuerdos que se generen para la realización por fuera de ella.

Cualquiera sea el formato adoptado, los IFTS tienen la responsabilidad de planificar, organizar, supervisar y evaluar las prácticas profesionalizantes. La planificación y desarrollo de esta unidad curricular deberá asegurar, de manera continua a lo largo de cada cuatrimestre, instancias presenciales a cargo del equipo docente, las cuales tendrán como actividad específica la realización del seguimiento de las distintas actividades que las/os estudiantes deberán efectuar en función de las características de cada una de las prácticas profesionalizantes establecidas en el diseño curricular.

El campo de la formación general, destinado a abordar los saberes que posibiliten la participación activa, reflexiva y crítica en los diversos ámbitos de la vida laboral y sociocultural y el desarrollo de una actitud ética respecto del continuo cambio tecnológico y social.

DENOMINACIÓN DE LOS ESPACIOS CURRICULARES	Tipo de unidad curric.	Duración	Horas Cát. Docente Semanal	HORAS ALUMNO			Activ. Práct. Formativas
				Horas Clase Semanal	Trabajo de Campo	Hora Cát. Total	
CAMPO DE LA FORMACIÓN GENERAL							
Matemática para la Administración	M	C	6	6		96	32
Informática	T	C	4	4		64	40
TOTALES			10	10	0	160	72
Carga Horaria Total Horas Cátedras	160						
Carga Horaria Total Horas Reloj	106						
Porcentaje del campo	7%						

El campo de la formación de fundamento, destinado a abordar los saberes científico - tecnológicos y socioculturales que otorgan sostén a los conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes propios del campo profesional en cuestión.

DENOMINACIÓN DE LOS ESPACIOS CURRICULARES	Tipo de unidad curric.	Duración	Horas Cát. Docente Semanal	HORAS ALUMNO			Activ. Práct. Formativas
				Horas Clase Semanal	Trabajo de Campo	Hora Cát. Total	
CAMPO DE LA FORMACIÓN DE FUNDAMENTO							
Contabilidad	M	C	5	5		80	30
Principios de Administración	M	C	6	6		96	32
Economía	M	C	5	5		80	30
Inglés Técnico	M	C	5	5		80	30
TOTALES			21	21	0	336	122
Carga Horaria Total Horas Cátedras	336						
Carga Horaria Total Horas Reloj	224						

El campo de formación específica, dedicado a abordar los saberes propios de cada campo profesional, así como también la contextualización de los desarrollados en la formación de fundamento.

			Horas	HORAS ALUMNO	
--	--	--	-------	--------------	--

DENOMINACIÓN DE LOS ESPACIOS CURRICULARES	Tipo de unidad curric.	Duración	Cát. Docente Semanal	Horas Clase Semanal	Trabajo de Campo	Hora Cát. Total	Activ. Práct. Formativas
CAMPO DE LA FORMACIÓN ESPECÍFICA							
Teoría y Política del Comercio Internacional	M	C	5	5		80	30
Derecho Civil y Comercial	M	C	6	6		96	32
Estadística Aplicada	M	C	6	6		96	32
Administración de la Comercialización	M	C	5	5		80	30
Economía de Mercado	M	C	6	6		96	32
Derecho del Comercio Internacional y Aduanero	M	C	8	8		128	48
Costos y Presupuestos	M	C	5	5		80	30
Logística Internacional	T	C	8	8		128	80
Marketing del Comercio Internacional	T	C	4	4		64	40
Inglés Profesional	M	C	6	6		96	32
Derecho Tributario	M	C	5	5		80	30
Operatoria del Comercio Internacional	M	C	8	8		128	48
Dinámica y Comunicación Institucional	T	C	4	4		64	40
TOTALES			76	76	0	1216	504
Carga Horaria Total Horas Cátedras	1216						
Carga Horaria Total Horas Reloj	811						

El campo de formación de la práctica profesionalizante destinado a posibilitar la integración y contrastación de los saberes construidos en la formación de los campos descritos, y garantizar la articulación teoría-práctica en los procesos formativos a través del acercamiento de los estudiantes a situaciones reales de trabajo; por tal motivo no deberá tener contenidos curriculares de otros espacios.

	Tipo			HORAS ALUMNO
--	------	--	--	--------------

DENOMINACIÓN DE LOS ESPACIOS CURRICULARES	de unidad curric.	Duración	Horas Cát. Docente Semanal	Horas Clase Semanal	Trabajo de Campo	Hora Cát. Total
CAMPO DE LA PRÁCTICA PROFESIONALIZANTE						
PP 1: Problemática del Mundo Laboral	PP	C	9	9		144
PP 2: Investigación del Mercado Internacional	PP	C	9	9		144
PP 3: Plan de Exportación e Importación	PP	C	10	10		160
TOTALES			28	28	0	448
Carga Horaria Total Horas Cátedras	448					
Carga Horaria Total Horas Reloj	299					
Porcentaje del campo	21%					

RESUMEN CARGA HORARIA TOTAL POR CAMPO DE FORMACIÓN				
Campo formativo	Horas Cátedra	%	Actividades Prácticas Formativas	
			Horas Cátedra	%
Formación General	160	7	698	33
Formación de Fundamento	336	16		
Formación Específica	1216	56		
Prácticas Profesionalizantes	448	21		
TOTAL	2160	100		

5.h Secuencia de implementación del plan de estudios

DENOMINACIÓN DE LOS ESPACIOS CURRICULARES	Tipo de unidad curric.	Duración	Horas Cát. Docente Semanal	HORAS ALUMNO			Hs. Cátedra Total
				Horas Clase Semanal	T.A. T.C	Práctica Formativa	
PRIMER AÑO - PRIMER CUATRIMESTRE							
Matemática para la Administración	M	C	6	6		32	96
Contabilidad	M	C	5	5		30	80
Principios de Administración	M	C	6	6		32	96
Economía	M	C	5	5		30	80
Teoría y Política del Comercio Internacional	M	C	5	5		30	80
Carga Horaria Total							

Cuatrimestre Horas Cátedras			432				
PRIMER AÑO - SEGUNDO CUATRIMESTRE							
Derecho Civil y Comercial	M	C	6	6		32	96
Estadística Aplicada	M	C	6	6		32	96
Administración de la Comercialización	M	C	5	5		30	80
Economía de Mercado	M	C	6	6		32	96
Informática	T	C	4	4		40	64
Carga Horaria Total Cuatrimestre Horas Cátedras			432				
Carga Horaria Total Anual Horas Cátedras			864				
SEGUNDO AÑO - PRIMER CUATRIMESTRE							
Derecho del Comercio Internacional y Aduanero	M	C	8	8		48	128
Costos y Presupuestos	M	C	5	5		30	80
Inglés Técnico	M	C	5	5		30	80
PP 1: Problemática del Mundo Laboral	PP	C	9	9			144

Carga Horaria Total Cuatrimestre Horas Cátedras			432				
SEGUNDO AÑO - SEGUNDO CUATRIMESTRE							
Logística Internacional	T	C	8	8		80	128
Marketing del Comercio Internacional	T	C	4	4		40	64
Inglés Profesional	M	C	6	6		32	96
PP 2: Investigación del Mercado Internacional	PP	C	9	9			144
Carga Horaria Total Cuatrimestre Horas Cátedras			432				
Carga Horaria Total Anual Horas Cátedras			864				
TERCER AÑO - PRIMER CUATRIMESTRE							
Derecho Tributario	M	C	5	5		30	80
Operatoria del Comercio	M	C	8	8		48	128

Internacional							
Dinámica y Comunicación Institucional	T	C	4	4		40	64
PP 3: Plan de Exportación e Importación	PP	C	10	10			160
Carga Horaria Total Cuatrimestre Horas Cátedras		432					
Carga Horaria Total Anual Horas Cátedras		432					

RESUMEN CARGA HORARIA TOTAL DE LA CARRERA		
AÑO	Horas cátedras	Horas reloj
Primer	864	576
Segundo	864	576
Tercer	432	288
TOTAL GENERAL	2160	1440

- **Descripción de los espacios curriculares**

- **Materia: Matemática para la**

Administración Carga Horaria Total: 96

horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es abordar contenidos básicos de la matemática, que resultan necesarios para profundizar cálculos específicos, desarrollar métodos y procedimientos determinados, que serán trabajados en los diferentes espacios curriculares a lo largo de la tecnicatura.

Asimismo, permitir brindar soluciones de su campo profesional mediante las técnicas de cálculo financiero que le permitan un sólido asesoramiento a inversores y empresarios en materia de alternativas de inversión, utilización del crédito y/o resolver distintas situaciones problemáticas vinculadas con las diversas y complejas operaciones financieras en la actualidad.

A su vez se pretende que los estudiantes construyan habilidades y conocimientos para analizar situaciones, resolver problemas e implementar soluciones y tomar decisiones de su campo profesional mediante el uso de diversas herramientas y la lógica matemática.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Acceder al conocimiento matemático que permita la realización de operaciones de cálculo específico.
- Conocer y utilizar las funciones matemáticas básicas.
- Realizar los pasajes entre el lenguaje coloquial y el simbólico.
- Desarrollar criterios lógicos para analizar, razonar, abstraer y sintetizar situaciones problemáticas del campo económico-administrativo-contable.
- Construir modelos matemáticos para resolver situaciones problemáticas que involucran múltiples datos.
- Adquirir conocimientos para la construcción e interpretación gráfica de los datos calculados y aplicarlos en la toma de decisiones.
- Calcular los rendimientos de las distintas operaciones financieras.
- Incorporar las herramientas básicas para evaluar la rentabilidad de un proyecto de inversión.
- Conocer y aplicar las técnicas del cálculo financiero para poder asesorar debidamente al cliente sobre las distintas alternativas en materia de inversión de capitales y/o utilización del crédito.
- Conocer y utilizar las funciones financieras y estadísticas básicas provistas por herramientas de informática.
- Desarrollar hábitos de orden en el trabajo.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Conjuntos numéricos:** Propiedades, operaciones fundamentales. **Números reales:** propiedades y operaciones: Potencia, Radicales, Logaritmos, características y propiedades. Ecuaciones logarítmicas. Valor absoluto, generalidades, operaciones.
- **Igualdades y Desigualdades:** Propiedades, operaciones. Ecuaciones lineales en una variable. Ecuaciones de segundo grado en una variable. Sistemas de ecuaciones lineales. Inecuaciones lineales en una variable. Inecuaciones de segundo grado en una variable. Sistemas de inecuaciones lineales.
- **Polinomios en una variable:** Generalidades. Operaciones con polinomios: suma, resta, producto, división. Regla de Ruffini. Raíz de un polinomio, multiplicidad. Teorema del resto. Factorización de polinomios. Teorema de Gauss.
- **Funciones:** Definición, gráfica. Función inyectiva, sobreyectiva, biyectiva, par, impar. Operaciones con funciones (suma, diferencia, productos, cociente, composición). Funciones elementales: características, gráfica.

Transformaciones de funciones elementales. Análisis de funciones: dominio, codominio, imagen/recorrido de la función, intervalos de crecimiento y decrecimiento (monotonía), conjunto de positividad/negatividad. Función inversa.

- **Límites y Continuidad:** Límite de una función en un punto, definición. Límites laterales, límites finitos, límites infinitos, límites de una función cuando x tiende a infinito. Cálculo de límites. Formas indeterminadas. Continuidad de una función en un punto y en un intervalo, definición. Propiedades de funciones continuas en un intervalo, teorema de Bolzano y del valor intermedio. Discontinuidades.
- **Cálculo diferencial:** Cociente incremental. Derivada de una función en un punto, definición, interpretación geométrica. Ecuación de la recta tangente y normal. Cálculo de derivadas: derivadas de funciones elementales, de composición de funciones, reglas de derivación. Aplicaciones para el análisis de funciones.
- **Primitivas de una función:** Definición, propiedades. Integral indefinida. Cálculo de integrales: inmediatas, semi-inmediatas, método de integración.
- **Aplicaciones en la Economía:** Ecuaciones y funciones de oferta y demanda, análisis, gráfica. Equilibrio de mercado. Funciones de costo, costo total, costo promedio y marginal, ingreso, ingreso total, ingreso promedio y marginal, análisis, gráfica. Elasticidad de funciones de la función de demanda, de oferta, de costo. Porcentajes. Interés simple.
- Elementos del Cálculo Financiero: Operaciones Financieras: Generalidades, conceptos, elementos, clasificación. Valor tiempo del dinero: interés.
- Operaciones Financieras Simples de Capitalización: Generalidades, tasa de interés, análisis. Tasa de interés nominal y efectiva. Interés simple y compuesto. Enfoques. Cálculo periódico y capitalización continua.
- Operaciones Financieras Simples de Actualización o Descuento: Generalidades, tasa de descuento, análisis. Tipos de descuento: simple, compuesto, comercial o racional. Relación entre tasas de interés y de descuento.
- Operaciones Financieras Compuestas – Rentas: Generalidades, conceptos, elementos, clasificación. Rentas temporarias. Rentas perpetuas. Rentas inmediatas, anticipadas, diferidas. Valor actual, valor final.
- Sistemas de Amortización de Préstamos: Generalidades, conceptos, elementos, particularidades. Análisis de diferentes tipos de sistemas:

Francés, Alemán, de Pago único (Americano).

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con la resolución de problemas matemáticos de contenido general y con temáticas relacionadas a

situaciones de la economía ,la administración y el comercio internacional, aplicando las herramientas y métodos desarrollados en el temario. Se podrán realizar experiencias concretas que, a partir de casos reales y/o simulados, se calculen los intereses implícitos en las diferentes operaciones financieras considerando el sistema de amortización y tasas aplicadas, y se utilicen herramientas para evaluar la rentabilidad de distintos proyectos de inversión.

- **Materia: Contabilidad**

Carga Horaria Total: 80 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes puedan conocer la disciplina contable en su generalidad, valorando la importancia de su campo de investigación y de acción, así como también los componentes elementales del sistema de información contable patrimonial y su funcionamiento.

A su vez, se pretende que los estudiantes conozcan el proceso secuencial contable hasta la presentación de los estados contables básicos y su confección de acuerdo a la normativa vigente y puedan aplicar estos conocimientos en el análisis de las diferentes organizaciones.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Adquirir vocabulario específico del dominio del discurso contable.
- Identificar los elementos del sistema contable.
- Conocer las etapas de los procesos contables básicos de toda organización.
- Utilizar herramientas para la realización de controles rutinarios sobre los datos, procesos e informes emitidos.
- Adquirir herramientas para participar activamente en los procesos rutinarios de registración de las operaciones y de los procesos de elaboración de la información contable al cierre.
- Conocer las principales características de los Informes Contables Básicos y su interpretación y análisis, para la toma de decisiones.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Contabilidad y Organizaciones:** Los entes y sus operaciones.

- **Sistema de información:** Elementos fundamentales. Principios de contabilidad. El plan de cuentas. El patrimonio, elementos patrimoniales. Los resultados.
- **Registración contable:** Comprobantes y documentos contables. Registración de operaciones básicas. Registros contables básicos.
- **Cierre del proceso contable:** controles al cierre de ejercicio y preparación de la información contable. Estados Contables Básicos, características, forma y contenido.
- **Información Contable:** requisitos, restricciones. Usuarios tipos de la información contable. Normas contables. La contabilidad como fuente de información para la toma de decisiones. Informes Contables, análisis e interpretación de la información. Índices y ratios usuales, generalidades, interpretación.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el diseño de un plan de cuentas y/o su análisis en diferentes organizaciones, la aplicación de normativa vigente, la elaboración y clasificación de comprobantes, la realización de operaciones básicas de registración y la emisión de informes para diferentes usuarios.

A su vez, estas prácticas abordarán la interpretación y análisis de informes contables, poniendo en valor la toma de decisiones..

- **Materia: Principios de**

Administración Carga Horaria Total:

96 horas cátedra **Propósito:**

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran las herramientas necesarias para poder comprender y analizar la estructura, el ambiente, el funcionamiento, el desarrollo y el crecimiento de la organización, de una manera amplia e integral, entendiendo sus procesos fundamentales y el impacto que generan en el medio con el que se vinculan.

A su vez, se pretende que los estudiantes adquieran habilidades administrativas, fomentando el desarrollo de una actitud reflexiva en el desempeño profesional que le permita tomar decisiones oportunas y éticas que aseguren la eficacia y eficiencia en la organización.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer e interpretar a la organización como un sistema complejo, sus características, los componentes de su cultura, el funcionamiento de los subsistemas que las componen y los distintos tipos de configuraciones estructurales.
- Entender las interrelaciones con el contexto y su impacto en la gestión organizacional.
- Comprender y analizar las funciones administrativas básicas que conforman el proceso administrativo, analizando estrategias y estructuras funcionales.
- Adquirir conocimientos sobre el proceso de toma de decisiones y aplicar herramientas para los distintos tipos y niveles, analizando el comportamiento organizacional.
- Conocer la importancia del planeamiento estratégico.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Administración y organizaciones:** Funciones básicas de administración. Evolución del pensamiento administrativo. Las organizaciones. Las organizaciones como sistemas. Recursos. Niveles de jerarquía. Áreas de responsabilidad. Grupos de interés.
- **Sistema administrativo:** Estructura organizacional. Procesos administrativos. Dinámica organizacional: rendimiento, integración y diseño organizacional. Representación gráfica de diseños organizacionales.
- **Cultura organizacional:** Ambiente. Misión, Visión, Valores organizacionales. Vínculos y poder en las Organizaciones, Estructura organizacional, diseños. Organigramas. Cursogramas.
- **Proceso decisorio:** Toma de decisiones. Niveles de decisiones. Contexto de toma de decisiones. Modelos de toma de decisiones.
- **Planificación:** Herramientas y técnicas de planificación. Indicadores de gestión: construcción, aplicación y análisis. Niveles de planificación. Escenarios. Matriz FODA. Planificación estratégica.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el diseño, elaboración y/o análisis de un organigrama institucional. A su vez, se podrán realizar análisis de casos reales y/o simulados de diversos procesos de toma de decisiones y la construcción de la matriz FODA para la evaluación de las alternativas posibles y su impacto en la planificación estratégica.

- **Materia: Economía**

Carga Horaria Total: 80 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes conozcan los conceptos básicos de la economía y puedan comprender el funcionamiento de las variables económicas, sus interrelaciones y el impacto que generan.

A su vez, se pretende que los estudiantes puedan comprender y analizar el sistema de mercado a través de conocer los acontecimientos históricos que dieron lugar a su

surgimiento y sus relaciones con la evolución del pensamiento económico, lo que permitirá entender la problemática actual.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer el funcionamiento de las actividades económicas.
- Identificar el funcionamiento de las variables económicas fundamentales.
- Analizar e interpretar los conceptos centrales de necesidad, escasez, oferta, demanda, crecimiento y desarrollo.
- Adquirir los conceptos y principios fundamentales de la Ciencia Económica y la evolución de las diferentes interpretaciones y corrientes de pensamiento económico.
- Comprender los principales problemas de las economías actuales.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **La economía como ciencia social:** Problemas económicos fundamentales: necesidad y escasez. Sistemas económicos. Evolución del pensamiento económico. Modelos económicos. Mercados, competencia perfecta e imperfecta.
- **Estructura y funcionamiento del sistema económico:** Actividades económicas. Sectores de la economía. Agentes económicos. Factores de producción. Recursos económicos y recursos económicos regionales. Oferta y demanda de mercado. Producto bruto. Equilibrio general. Fallas de mercado.
- **Economía y Estado:** Participación del Estado en la economía. Estructura y ámbito del sector público. Gastos e ingresos. El rol del Estado y la política económica. Mercado del dinero y bancos. Políticas fiscales.
- **Crecimiento y desarrollo económico:** Desempleo y pobreza. Distribución del ingreso. Ciclos económicos y las crisis. Globalización e integración. Otros problemas: Deuda externa, inflación.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis de casos propios del campo profesional que permitan poner en juego las categorías abordadas. Estas prácticas incluyen la lectura de casos, la indagación en material bibliográfico, normativo, periodístico, la búsqueda de información comparada y la discusión sobre el impacto de las políticas públicas sobre el proceso económico, focalizando en la identificación del territorio, su desarrollo productivo, los sectores y recursos económicos de la región y su adaptación al contexto.

- **Materia: Teoría y Política del Comercio**

Internacional Carga Horaria Total: 80 horas cátedra

Propósito: El propósito general de esta materia es que los estudiantes conozcan el marco teórico en el que se centra el comercio internacional y su estructuración, entendiendo el rol del Estado y las posiciones que puede asumir frente en el intercambio entre una o más naciones en cuestión de bienes y servicios.

A su vez, se pretende que los estudiantes puedan comprender en un primer acercamiento, el acto de comercio internacional, entendiéndolo como un evento complejo en el que se involucran diferentes actores y procedimientos.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Entender al acto de comercio como un evento complejo.
- Conocer los diferentes agentes que intervienen en un acto de comercio internacional.
- Conocer las diferentes posiciones que el Estado puede asumir frente al comercio internacional.
- Analizar las políticas activas que determinan posibilidades y restricciones para la comercialización internacional.
- Analizar la potencialidad de diferentes mercados para la colocación de productos.
- Identificar la documentación que se genera en un intercambio internacional.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizaron en la siguiente materia:

- **Comercio Internacional:** definiciones. Objetivos. La teoría económica y la teoría del comercio internacional. Encuadre del sector en el marco de las políticas macro y micro económicas del país. Principales agentes intervinientes. Los operadores básicos. Los intermediarios comerciales. Requisitos para importar y para exportar. Formas de comercialización, tipos.

Documentación del comercio internacional. Medios de pago. Internacionalización de la empresa: concepto y análisis.

- **Mercaderías y Servicios:** definición. Clasificación por grandes rubros. Origen y Procedencia. Bienes regionales exportables.
- **Ámbito espacial del Comercio Internacional:** Administración General de Aduanas, conceptos y territorio. Zonas Francas. Integraciones regionales. Acuerdos Comerciales (MERCOSUR, ALCA, NAFTA, CEE).
- **Sector Bancario y el Comercio Internacional:** departamento de comercio exterior, funciones. Documentación y trámites bancarios internacionales. Financiación del comercio internacional. Entes reguladores, Banco Central y Organizaciones multinacionales.
- **Política del Comercio Internacional:** análisis de la situación actual. Políticas nacionales referidas al Comercio internacional. Organismos de aplicación. Análisis de mercados potenciales.
- **Instrumentos de Política Promocional y Comercial:** instrumentos de política comercial simple y acuerdo comercial preferencial. Instrumentos de política promocional directos e indirectos. Políticas económicas del comercio

exterior, globalización internacional, integraciones económicas y uniones regionales. Tendencias y perspectivas del comercio regional y mundial. Comercio desleal. Estímulos a la exportación. Aranceles. Mecanismos financieros. Nuevos temas de agenda: Comercio internacional y género. Comercio internacional sustentable.

- **Nomenclatura arancelaria:** concepto, función y estructura de interpretación. Incoterms vigentes: Definición legal. Clasificación y usos.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis de casos propios del campo profesional que permitan poner en juego las categorías abordadas. Estas prácticas incluyen el análisis de casos reales y/o simulados de diferentes actividades del comercio internacional, la indagación en material bibliográfico y normativo, la búsqueda de información comparada y la interpretación de acuerdos comerciales.

- **Materia: Derecho Civil y Comercial**

Carga Horaria Total: 96 horas

cátedra Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes conozcan los principios fundamentales del derecho, que rigen y regulan los vínculos en una sociedad de

derecho, como así también las características más importantes del ordenamiento jurídico público argentino.

A su vez, se pretende que los estudiantes puedan comprender, profundizar y analizar los distintos institutos legislados del Derecho Civil y Comercial, que rigen y regulan las actividades comerciales desarrolladas por las organizaciones y los vínculos que se originan de las mismas. También, que puedan intervenir, en interrelación con otros profesionales, en las diferentes instancias de la conformación, el funcionamiento y la disolución de las organizaciones.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer los principios fundamentales del derecho.
- Adquirir conocimientos básicos de los principales institutos del derecho civil, comercial, constitucional y administrativo.
- Analizar los parámetros básicos que conforman el Estado de Derecho como herramienta del orden constitucional.
- Comprender el funcionamiento de la Administración Pública y el acto administrativo en su integralidad.
- Conocer las pautas que rigen las actividades comerciales elementales.
- Identificar y analizar los diferentes contratos comerciales tipificados en la legislación vigente, y los derechos y obligaciones que éstos generan.

- Adquirir las herramientas para identificar las figuras jurídicas societarias y de asociaciones más usuales, reconociendo sus principales características.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Introducción al Derecho:** Generalidades, principios. Tipos de derechos. Ramas del derecho. **Derecho Privado:** Generalidades, principios. Fuentes del derecho. Ética y derecho. Interpretaciones. Ordenamiento jurídico. Sujetos de la relación jurídica: Personas, clasificación y atributos. **Derechos Personales:** Generalidades. **Obligaciones:** generalidades, extinción. **Derechos Reales:** generalidades. Derechos reales sobre cosas propias, ajenas y garantía.
- **Derecho Constitucional y Administrativo:** Generalidades, principios. Derechos y Garantías constitucionales.
- **Derecho Comercial:** Generalidades. Fuentes. Actos de comerciales. Comerciante individual. Empresa. Fondo de Comercio. Garantías. Derecho a la competencia y Ley de defensa del consumidor.

- **Teoría de los contratos:** Generalidades, elementos, pruebas, tipos y clasificación. **Contratos comerciales:** Generalidades y características de los distintos tipos de contratos.
- **Seguro:** Contrato de seguro, generalidades. Tipos de seguros. Reaseguros.
- **Transporte:** Contrato de transporte, generalidades. Tipos de transportes.
- **Mercados y Bolsa:** Generalidades. Bolsa de valores. Auxiliares del comercio. **Derecho Bancario:** Regulación del mercado financiero, BCRA y entidades financieras. Operaciones bancarias. Títulos valores. Ley de Cheque.
- **Sociedades y Asociaciones:** Sociedades comerciales, Ley General de Sociedades, principales tipos societarios y sus características.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis de casos propios del campo profesional que permitan poner en juego las categorías abordadas. Estas prácticas incluyen el análisis de casos reales y/o simulados de diferentes actividades comerciales que realiza la organización, la indagación en material bibliográfico y normativo, la búsqueda de información comparada y la interpretación de la jurisprudencia.

- **Materia: Estadística Aplicada**

Carga Horaria Total: 96 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes construyan habilidades y conocimientos para analizar situaciones, resolver problemas e implementar soluciones de su campo profesional mediante las herramientas provistas por la

estadística y la probabilidad..

A su vez, se pretende que los estudiantes adquieran conceptos, técnicas, herramientas y métodos cuantitativos y cualitativos para obtener y analizar datos del contexto, interpretar los valores obtenidos, y desarrollar modelos probabilísticos, que le permita disminuir la incertidumbre y el margen de error, mejorando la toma de decisiones.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer, aplicar y analizar colecciones de datos mediante herramientas estadísticas.
- Conocer y utilizar herramientas de cálculo probabilístico aplicables a la modelización y predicción de comportamientos inciertos.

- Identificar e interpretar la información estadística crítica para la toma de decisiones en función de diferentes escenarios en los que tienen lugar las funciones profesionales del técnico.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Cálculo Estadístico:** Generalidades, conceptos básicos, importancia, objetivos. Estadística descriptiva e inferencial. Aplicación en la economía y la administración. Variables discretas y continuas. Recolección de datos. Gráficos.
- **Estadística Descriptiva:** Población y muestreo. Distribución de frecuencias. Frecuencias absoluta, relativa, porcentual y acumulada. Diagramas. Medidas descriptivas: de tendencia central, de dispersión y de forma. Desviación estándar. Coeficiente de variación.
- **Probabilidad:** Generalidades, importancia. Experimento aleatorio, espacio muestral y sucesos aleatorios, sucesos mutuamente excluyentes o independientes. Reglas de probabilidad. Distribución de probabilidad. Modelo Binomial. Distribución normal. Valor esperado, desvío estándar, esperanza matemática.
- **Inferencia Estadística:** Generalidades. Estimación puntual. Intervalo de confianza. Prueba de hipótesis, formulación de hipótesis estadísticas.
- **Regresión y Correlación Lineal:** Generalidades, modelos, supuestos. Regresión simple. Recta de regresión mínimo-cuadrática. Error estándar de estimación. Análisis de correlación simple. Coeficiente de correlación. Coeficiente de determinación.
- **Series de tiempo e Índices:** Series de tiempo y económicas, conceptos, componentes de una serie. Modelos. Análisis de tendencia. Números índices: utilidad. Aplicaciones: índice de precios al consumidor, tasa inflacionaria, devaluación monetaria. Salario real, indexación.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis estadístico a partir del trabajo con muestras representativas, la interpretación de parámetros y de gráficos estadísticos, elaborando informes de carácter descriptivo.

- **Materia: Administración de la**

Comercialización Carga Horaria Total: 80

horas cátedra **Propósito:**

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran habilidades para el desarrollo de diferentes estrategias de marketing, a partir de los conceptos

básicos de la comercialización y la puesta en práctica en los procesos propios de una organización, como lo son las políticas de precios, la gestión del stock y el planeamiento de la distribución.

A su vez, se pretende que los estudiantes adquieran técnicas, herramientas y conceptos para comprender el funcionamiento íntegro de una organización y sus interrelaciones, y que las puedan interpretar correctamente, dado que impactan sustancialmente en todos los procesos decisorios que se llevan a cabo en su desenvolvimiento.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer e incorporar los conceptos fundamentales de la comercialización de productos y servicios en diferentes tipos de mercados.
- Identificar y resolver problemas que la organización pueda presentar en relación a la comercialización, en función de la propuesta de producción, distribución, logística o fijación de precios y análisis de los costos.
- Detectar oportunidades y riesgos e interpretar el comportamiento de los mercados objetivos.
- Conocer y aplicar herramientas de análisis de mercados para el diseño de planes comerciales y la toma de decisiones dentro de un contexto de incertidumbre.
- Conocer e incorporar herramientas para el desarrollo del comercio electrónico a través del uso de diversas plataformas.
- Conocer las distintas etapas de un plan de comercialización, su diseño, implementación, control y auditoría.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Proceso de comercialización:** Comercialización y economía. Modelo de comercialización. - Variables controlables e incontrolables.
- Investigación y Análisis Comercial: Conceptos, generalidades, importancia. Sistema de información comercial. Tipos, fuentes de información, fuentes alternativas. diseño. Proceso de investigación.
- **Mercado:** definiciones, características y tipos. Variables controlables y no controlables del mercado. Investigación de mercado. Análisis de mercado. Introducción a las técnicas de investigación de mercados. Instrumentos cuantitativos y cualitativos de recolección de datos. **Segmentación de mercado:** definiciones, tipos, variables y estrategias de segmentación.
- **Planeamiento de Comercialización:** Objetivos, metas y políticas. Nivel estratégico, táctico y operativo. Plan de Comercialización.

- **Planeamiento de Producto:** Conceptos y clasificación. Ciclo de vida. Mezcla de productos. Innovación tecnológica y comercial. Calidad total y ventaja competitiva.
- **Planeamiento de Comunicación:** Modelo de comunicación. Etapas. Herramientas. Marketing: definiciones, conceptos, tipos. Evolución y tendencias actuales. Marketing digital. Neuromarketing. Marketing y Estrategias. Redes sociales. Métricas e informes. Comercio electrónico. Community Manager. Plan de Comunicación. Plan de Marketing.
- **Planeamiento de distribución:** Alcances. Plaza. Canales de distribución. Logística. Almacenamiento. Inventario. Transporte. Ventas y Fuerza de ventas.
- **Planeamiento de precios:** Precios, generalidades. Formación de precios. Política y Estrategias de precios y métodos. Promoción, generalidades.
- **Planeamiento operativo:** Proceso de producción. Equipamiento. Gestión de abastecimiento. Gestión de stocks. Logística de las compras.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia se desarrollarán a partir de la resolución colectiva de situaciones problemáticas de interés actual. Estas prácticas incluyen la resolución de casos individuales o grupales en relación a la comercialización, considerando la propuesta de producción, distribución, logística o fijación de precios y análisis de los costos.

1.2.4 Materia: Economía de mercado

Carga Horaria Total: 96 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran sólidos conocimientos de las teorías macroeconómicas y microeconómicas para comprender las interrelaciones entre los distintos agentes que las componen, como también alcanzar capacidad de reflexión y de análisis crítico para evaluar las distintas consecuencias de sus aplicaciones.

A su vez, se pretende que los estudiantes comprendan las variables que intervienen en el entorno que se desenvuelven las empresas y las organizaciones en un contexto de mercados globalizados.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer los fundamentos teóricos y aplicados del análisis macroeconómico y microeconómico, sus leyes y principios.
- Conocer y aplicar el instrumental macroeconómico, para analizar concretamente el impacto que las políticas económicas producen en la actividad productiva.
- Identificar y analizar el funcionamiento real de un sistema económico.
- Comprender el funcionamiento en conjunto de los agentes económicos que interactúan.
- Interpretar la información económica presentada cuantitativamente.
- Comprender el papel del razonamiento microeconómico en la explicación de diversos fenómenos propios de las organizaciones.
- Interpretar rigurosamente la información sobre temas microeconómicos de circulación masiva.
- Conocer las características principales de las economías regionales, su rol en el desarrollo productivo local y su impacto en las estrategias comerciales.
- Comprender de manera integral, el funcionamiento del mercado internacional y los diferentes tipos de mercados en los que se llevarán a cabo las transacciones.
- Identificar las principales características de la economía mundial y las oportunidades de negocios en el mundo actual.
- Comprender el funcionamiento del mercado cambiario, los tipos de cambios y el papel de las entidades bancarias sobre el mismo y su impacto en el comercio internacional.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Macroeconomía:** generalidades y conceptos. Objetivos e instrumentos. Medición de la actividad económica: PBI y PBN. Ingreso Nacional. Gasto Nacional. Índices de precios. **Demanda Agregada:** Análisis de los componentes. El comportamiento del consumo y el ahorro nacional. Sector Público: Ingresos y gastos fiscales, tipos, presupuestos. **Dinero:** Concepto, funciones. Velocidad de circulación. La demanda de dinero, motivos de demanda. Oferta monetaria.
- **Microeconomía:** Generalidades y conceptos. Problemas microeconómicos.
- **Demanda, oferta y equilibrio de mercado:** Conceptos. Tabla y curva de demanda y oferta individual y de mercado. Determinantes y elasticidad de la demanda y la oferta. Determinación del precio y cantidad de equilibrio. Intervención del Estado, fijación de precios, impuestos y subsidios. **Mercados:** Tipos. Competencia perfecta, análisis. Ingresos, costos y equilibrio a corto y largo plazo. Puntos de nivelación y cierre. Condiciones de equilibrio. Mercados Imperfectos: Monopolio y competencia imperfecta, análisis. Tipos de monopolio. Decisiones de producción y precio en el

monopolio y en la competencia monopolística. Equilibrio a corto y largo plazo. Regulación del monopolio. Modelos tradicionales de oligopolio.

- **Empresas, producción y costos:** La existencia de las empresas y el papel del empresario. Modelos de organización de la producción. Análisis a corto plazo: rendimientos marginales. Análisis a largo plazo: Rendimientos a escala. Funciones de producto total, medio y marginal. El concepto económico de costo. Funciones de costo total, medio y marginal a corto y largo plazo. Relaciones entre las funciones de producción y costo.
- **Economía abierta y Mercado de Cambios:** Las exportaciones y importaciones. La Balanza de Pagos: la Cuenta Corriente y la Cuenta Capital. Impacto de la globalización en el comercio internacional y operatoria cambiaria. Mercados de Capitales: conceptos, importancia, los flujos internacionales de capitales. Mercado de Cambio: estructura, participantes, tipos (al contado, futuro, otros), operadores cambiarios. Divisas, cotizaciones. Tipo de cambio: concepto, tipo de cambio real y nominal, fijos. Tipos de sistemas cambiarios. Estrategia operacional de la mesa de cambio. El mercado de cambios como enlace entre mercados internacionales. Ente regulador: Banco Central, funciones y políticas monetarias, fiscales y cambiarias. El ajuste del tipo cambio y la exposición cambiaria. Crisis de tipo de cambio. Políticas comerciales. Comercio exterior argentino. Antecedentes históricos y situación actual. Análisis de las exportaciones e importaciones argentinas.
- **Economía regional:** La dimensión espacial en el debate económico. Globalización y sistema territorial. Economía y región; tipos de regiones. La Economía urbana. Territorio, medio ambiente y desarrollo sostenible. Localización de las actividades económicas. La organización de las actividades económicas en el espacio. Teorías de la localización tradicional. El enfoque de la división espacial del trabajo. Factores de localización. Externalidades, economías de aglomeración. Técnicas de localización. Tendencias actuales según tipo de actividad. Innovación y territorio. Tecnología y apropiación del territorio, paradigma vigente. Externalidades y aglomeraciones productivas. Los nuevos espacios industriales: medios innovadores, distritos, clúster. Cadenas productivas y redes de empresas. Territorio, innovación y ambiente. Economías regionales.
- **Economía internacional:** Teoría económica del comercio internacional. Aranceles y barreras para-arancelarias, política económica, industrial y comercial, análisis y efectos. Relaciones económicas y financieras internacionales. Análisis del macroentorno internacional: entorno económico, jurídico, político, institucional y cultural. Globalización, mundialización y regionalización de los mercados mundiales. Análisis histórico y problemas actuales. El Consenso de Washington y post-Washington. La Organización Mundial del Comercio. Alternativas y perspectivas futuras. Las transformaciones de la economía internacional, el entorno económico y la internacionalización de la empresa, impacto, estrategias, productividad,

eficiencia, cambio técnico y búsqueda de ventajas competitivas. Mapa de oportunidades de negocios nacionales e internacionales. Contratación

internacional y negociación integral, aspectos culturales. El sistema monetario internacional. Financiamiento. Mercados de capitales. Economía de la Integración y Cooperación Internacional: conceptos, motivos, niveles de integración. Problemas asociados a la integración económica, asimetrías económicas. Aspectos normativos e institucionales. Principales acuerdos regionales.

- **Otras problemáticas económicas: Economía Circular:** Principios y fundamentos. Análisis comparativo con la economía lineal. Estrategias esenciales para su implementación en proyectos concretos. Responsabilidad social empresaria y ética empresarial. **Inflación:** concepto, causas, consecuencias. **Desempleo:** concepto, medición, interpretación. Mercado de trabajo, determinantes.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis de casos propios del campo profesional que permitan poner en juego las categorías abordadas. Estas prácticas incluyen el análisis de ejemplos de la vida cotidiana de diversas organizaciones y discusiones de casos sencillos, la aplicación de los conceptos y herramientas analíticas a casos concretos, ejercicios simulados en base a información brindada por organismos oficiales tales como el INDEC, Ministerios, Banco Central, etc. así como también la lectura e interpretación de artículos obtenidos de publicaciones especializadas y el análisis de información empírica. Además, se incluye, la discusión sobre el impacto de las políticas públicas sobre el proceso económico, de comercio internacional y cambiario, focalizando en la identificación del territorio, su desarrollo productivo, los sectores y recursos económicos de la región y su adaptación al contexto actual.

1.2.5. Taller: Informática

Carga Horaria Total: 64 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de este taller es que los estudiantes adquieran los conocimientos fundamentales de las herramientas informáticas actuales, particularmente en relación al uso de dispositivos y programas para la realización de informes en soporte digital.

A su vez, se pretende que los estudiantes adquieran habilidades para la realización de los procesos que se encuentran automatizados y el manejo de las herramientas

informáticas necesarias para llevarlos a cabo. Es fundamental que los conocimientos de este taller se adecuen a las constantes actualizaciones de estas herramientas.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado del taller los estudiantes sean capaces de:

- Reconocer e identificar el hardware y el software utilizado.
- Adquirir los conocimientos elementales en el tratamiento de la información y los sistemas de información computarizados.
- Adquirir y desarrollar habilidades en el uso de procesadores de textos y de planillas de cálculos, para organizar, procesar y computar datos numéricos y elaborar informes y presentaciones.
- Conocer y utilizar las funciones y las posibilidades que brindan diferentes programas informáticos.
- Reconocer y utilizar medidas básicas de ciber-seguridad y protección y resguardo contra amenazas digitales.
- Utilizar herramientas de gestión del teletrabajo y para el trabajo colaborativo y la comunicación.
- Aplicar herramientas para realizar videoconferencias, estrategias de creatividad, recursos TIC y metodologías activas para potenciar prácticas innovadoras de organización del trabajo.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en este taller se organizan de la siguiente manera:

- **Introducción a la informática:** Hardware, generalidades, tipos. Software, generalidades, tipos. Sistema operativo. Archivos de datos y programas. Dispositivos de almacenamiento. Operatorias básicas. Almacenamiento de resguardo. Virus y Antivirus.
- **Procesamiento de datos. Diagramas de flujos.**
- **Herramientas:** Procesador de textos, generalidades, funciones básicas. Planillas de cálculos, generalidades, funciones básicas. Base de datos, generalidades, funciones básicas, desarrollo y administración. Editor de presentaciones, estructura básica y funciones.
- **Internet:** Funciones y utilización. Motores de búsqueda de páginas y metabuscadores. Riesgos y elementos de seguridad, firewire. Correo electrónico, agenda, carpeta de correspondencia. Redes sociales: tipos, funcionalidades.
- **Trabajo colaborativo:** Herramientas de trabajo colaborativo y remoto.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de este taller se desarrollarán a partir de la resolución colectiva de situaciones problemáticas que se relacionen con el uso de las herramientas informáticas o que puedan requerir de estas para su abordaje. Estas prácticas incluyen la resolución de casos reales y/o simulados utilizando diversas herramientas informáticas.

- **Materia: Derecho del Comercio Internacional y Aduanero**

Carga Horaria Total: 128 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran los conocimientos necesarios para interpretar la normativa sobre comercio internacional y la legislación vigente que regula el contrato de compra-venta internacional

A su vez, proporciona al técnico los conceptos para comprender el funcionamiento y los requerimientos que impone la Administración de Aduanas a las empresas importadoras y exportadoras para la concreción de transacciones comerciales internacionales, regímenes especiales, agentes intervinientes, y la documentación requerida para una operatoria de comercio internacional.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Conocer el marco jurídico que regula el comercio internacional y sus diferentes aspectos.
- Conocer los principios generales del Derecho Internacional y Aduanero.
- Conocer las normas legales vigentes y su incidencia en la toma de decisiones comerciales internacionales.
- Acceder al conocimiento del funcionamiento aduanero y su sistema informático.
- Resaltar las implicancias y requisitos legales específicos de la documentación que se genera en el paso de los productos por la Aduana.
- Interiorizarse de las características del comercio con los países integrantes del MERCOSUR.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Derecho Internacional:** definiciones, nociones básicas, principios, fuentes, interpretación.

- **Contratos del Comercio Internacional:** conceptos, elementos, tipos, regulaciones. Problemáticas jurídicas de los contratos. Reglas de la Cámara de Comercio Internacional. Competencia Internacional y ley aplicable.
- **Derecho Cambiario Internacional:** definiciones, convenios. Regulación del mercado cambiario. Derecho del Transporte y Seguro Internacional: conceptos.
- **Derecho Aduanero:** conceptos, principios generales.
- **La Administración Nacional de Aduana:** tributos de las mercaderías en aduana. Ley 23.311 (disposiciones tributarias relacionadas a la clasificación arancelaria). La Aduana como instrumento orgánico de la política fiscal y económica del Estado. Disposiciones para la importación y exportación. Ámbito de aplicación. Su clasificación. Agentes intervinientes. Funciones.
- **Importación y exportación de mercaderías:** definición legal (mercadería, origen, arribo, vías de transporte, permanencia en transportador, descarga, depósito). Destinaciones de importación y exportación. Disposiciones generales. Tipos. Prohibiciones a la importación y exportación. Regímenes

especiales (envíos postales, franquicias diplomáticas, equipaje, rancho y pacotilla, etc.). Documentación aduanera.

- **Sistema Informático de trámites aduaneros:** concepto, descripción funcional, operación. Clasificación arancelaria: criterios. Designación y codificación de Mercaderías. Nomenclatura Común del MERCOSUR.
- **Valoración aduanera:** La valoración aduanera de importación, el Acuerdo de Valor GATT/OMC, los distintos métodos de valoración, el proceso administrativo de constatación de valor, mecanismos de control por parte del servicio aduanero, los conflictos de valoración. La valoración y los precios de transferencia. La valoración aduanera de exportación, la exportación de productos agrícolas, el proceso administrativo de constatación de valor.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con la lectura e interpretación de las normativas vigentes, como así también de los diferentes instrumentos contractuales y documentales de la operatoria comercial internacional y aduanera. A su vez, se podrán realizar experiencias concretas de operatoria aduanera, aplicando los sistemas informáticos actuales.

- **Materia: Costos y Presupuestos**

Carga Horaria Total: 80 horas

cátedra Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran herramientas prácticas para la elaboración de presupuestos, el cálculo de costos asociados e informes de gestión relacionados a la comercialización internacional.

A su vez, se pretende que los estudiantes incorporen conocimientos para trabajar, en el marco de una situación real y/o simulada, en la fijación de precios, los análisis derivados e incorporen principios para desarrollar el trabajo en el marco de la gestión de la calidad total.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado del taller los estudiantes sean capaces de:

- Diferenciar la Contabilidad de Gestión o Contabilidad de Costo de la Contabilidad Patrimonial, comprender los distintos objetivos de ambas contabilidades y conocer los procedimientos empleados en una y otra para alcanzarlos.
- Identificar y aplicar las herramientas inherentes a la gestión en las organizaciones que se utilizan en las diversas situaciones de toma de decisiones.
- Incorporar y aplicar herramientas de costeo, análisis marginal, fijación de precios y presupuestación.
- Integrar y articular los aprendizajes teóricos y prácticos con otras áreas del conocimiento para mejorar el funcionamiento de las organizaciones,

utilizando tendencias innovadoras en materia de costos y gestión.

- Conocer y aplicar instrumentos relacionados con la proyección de información económica de las organizaciones, anticipando escenarios, determinando resultados esperados globales y sectoriales, analizando desvíos y utilizando herramientas que sirvan como retroalimentación para nuevos presupuestos.
- Adquirir e identificar los principios que posibilitan el desarrollo de las operaciones en el comercio internacional enmarcadas dentro de la Gestión de la Calidad Total y en cumplimiento de la Responsabilidad Social Empresaria.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en este taller se organizan de la siguiente manera:

- **Teoría General de Costos:** Teoría General de Costos. Concepto económico, contable y financiero. Clasificación y características. Relaciones entre los costos y el volumen de actividad en el corto, mediano y largo plazo. Costos variables y fijos. Materiales, Mano de Obra, Carga fabril. Sistemas de costeo. Categorías relevantes para la gestión, directos e indirectos, hundidos

y diferenciales, evitables y no evitables, relevantes e irrelevantes, controlables y no controlables, históricos y predeterminados. Sistemas de reducción de costos. Costos de la operatoria de importación y exportación.

- **Análisis Marginal, Punto de Equilibrio y Fijación de precios:** Fundamentos del Análisis Marginal. Contribución Marginal, concepto y aplicación. Punto de equilibrio, concepto y representación. Interpretación económica. Planeamiento de Resultados, herramientas y enfoque integrado de la organización. Decisiones sobre fijación de precios en el comercio internacional, principales influencias y componentes. Políticas y estrategias de precios. Métodos de fijación, utilidad para la toma de decisiones e implementación para la medición de resultados.
- **Gestión Presupuestaria:** Presupuestos, conceptos, características, tipos. Proceso de presupuestación. Métodos de presupuestación. Presupuestos: económico, financiero y balance proyectado, diferencias y complementación. Presupuesto Integrado. Control presupuestario. Informes. Análisis de desvíos. Resultados por centros de responsabilidad. Retroalimentación presupuestaria. Tablero de Comando/Balance Scorecard. ABS (Activity Based Scorecard). ABC (Activity 5sBasic Costing) y ABM (Activity Based Management).
- **Calidad Total:** Conceptos y definiciones. Calidad y mejora continua. Ciclo de Deming, aplicación. Principios de gestión de la calidad y requisitos normativos. Herramientas: Diagrama de Pareto, Diagrama de Causa-efecto, Árbol de falla, Carta de control, entre otros. Plan de control. Método 5S y gerenciamiento visual. Costos de la calidad. **RSE:** Conceptualización, evolución del concepto y tendencia actual. Los costos de la RSE, costos sociales y costos medioambientales derivados de la toma de decisiones en la empresa. Reducción de costos y enfoque de RSE, modelos y compatibilización. La ética en los negocios y el control presupuestario.

Partidas destinadas a prácticas de RSE. Mapas estratégicos.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia se desarrollarán a partir de la resolución colectiva de casos reales y/o simulados de operaciones de comercio internacional, aplicando los principios y fundamentos del procedimiento de costeo, herramientas para la gestión presupuestaria y selección de método de fijación de precios y para la toma de decisiones estratégicas.

Estas prácticas incluyen, también, la resolución de situaciones problemáticas haciendo uso de los instrumentos para la gestión de la calidad total y la responsabilidad social empresarial.

- **Materia: Inglés Técnico**

Carga Horaria Total: 80 horas cátedra

Propósito:

El propósito de esta materia es que los estudiantes adquieran los conocimientos y las habilidades necesarias para el desarrollo, la capacitación y la actualización en su campo laboral, leyendo e interpretando información y documentación técnica en idioma inglés.

A su vez, se focaliza en el aprendizaje de terminología específica relacionada con la comercialización y en el desarrollo de habilidades que le permitan al Técnico Superior en Comercialización la lectocomprensión en idioma inglés, la construcción de significados globales y la identificación de pistas que orientarán a la comprensión contextualizada.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Dominar los elementos básicos del idioma inglés a nivel oral y escrito (estructuras gramaticales, vocabulario, fonología).
- Valorar el idioma inglés en su aspecto comunicativo.
- Conocer el vocabulario específico en inglés relacionado con operaciones comerciales y administrativas.
- Comprender e interpretar de manera global textos sobre temas de la especialidad.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Tiempos y formas verbales simples:** To be, to have, going to y otros.
- **Oraciones condicionales:** tipo I y II. Pronombres. Preposiciones. Adverbios.
- **Preposiciones de tiempo:** at/on/in/from to.

- **Adjetivos:** demostrativos, posesivos, calificativos (positivo, comparativo, superlativo).
- **Adverbios de tiempo y frecuencia:** some/one/another some more.
- **Tiempos verbales:** presente simple: To be/there is/there are. Imperativo. Pasado simple.
- **Vocabulario aplicado a situaciones comunes a resolver en las distintas especialidades:** La hora, los números, el abecedario. Conectores. Saludos, días meses.
- **Funciones:** sugerencias, invitaciones, ofrecimientos, planes. Descripciones de lugares y personas. Formulación de preguntas y respuestas. Verbos modales: Must, Can, Has/have got.

- **Preguntas con:** can - could - would - shall - who - what - which - where - how many - how much - when.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas se centrarán en la aplicación de técnicas de interpretación, comprensión de textos y lectura de documentación técnica escrita en inglés, como así también la producción de redacciones sencillas y simulación de situaciones de comunicación, formales e informales relacionadas al ámbito profesional.

Se fomentará el uso de diccionario bilingüe, como así también de herramientas informatizadas de traducción, en base a criterios de pertinencia técnica en la interpretación de diferentes materiales.

- **PP 1: Problemáticas del Mundo**

LaboralCarga Horaria Total: 144 horas

cátedra **Propósito:**

Las Prácticas Profesionalizantes plantean estrategias y actividades formativas cuyo propósito es que los estudiantes consoliden e integren las capacidades o saberes correspondientes con el perfil profesional en el que se están formando.

El primer espacio curricular de práctica profesionalizante pretende iniciar a los estudiantes en el proceso de construcción del rol profesional del Técnico Superior en Comercio Internacional (TSCI), que se irá proyectando y profundizando durante la carrera. Para cumplir este objetivo, las primeras prácticas estarán referidas a:

- Conocer los diferentes contextos del trabajo.
- Identificar diferentes procesos de trabajo, sus características, variables puestas en juego, en ambientes reales de trabajo y/o simulados.
- Reconocer los diferentes actores que conforman el campo profesional.

Todas estas actividades, que se podrán realizar de acuerdo a las posibilidades de articulación institucional con el sector, tanto dentro de la institución como fuera de ella, permitirán que los estudiantes tengan una visión más completa e integral sobre el campo profesional, sus características, la diversidad de contextos de intervención,

las diferentes relaciones que se ponen en juego y las tensiones y los conflictos que pueden aparecer.

También, proponen abordar en forma práctica los procesos vinculados a la interacción entre los diversos actores que conforman un equipo de trabajo, identificando los roles y responsabilidades de cada uno y su relación con la tarea

profesional del TSCI, reflexionando sobre su propio rol con responsabilidad legal y social.

Este espacio contempla 144 horas cátedra que podrán incluir la aproximación de los estudiantes a experiencias directas y visitas a diferentes organizaciones, con el objeto de diagnosticar y esquematizar al sector productivo y su contexto. A su vez, se propone la realización de diferentes informes que permitan conocer las características de los contextos laborales, las vinculaciones con otros actores del sector y/o equipos de trabajo, profundizando el conocimiento sobre las funciones específicas del TSCI.

Además, en el espacio áulico, los estudiantes deberán poner en común e intercambiar con sus compañeros las particularidades de cada observación realizada, con el fin de promover el debate y el proceso de aprendizaje colectivo.

- **Taller: Logística Internacional Carga**

Horaria Total: 128 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de este taller es que los estudiantes adquieran los conocimientos vinculados a los diferentes tipos de transporte y puedan identificar los más convenientes de acuerdo al tipo de mercadería implicada en la transacción comercial.

A su vez, se pretende que los estudiantes incorporen las pautas de protección de la mercadería a importar o exportar, pudiendo hacer elección del tipo de seguro adecuado, como así también de las diferentes tecnologías inherentes a la logística.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado del taller los estudiantes sean capaces de:

- Conocer y utilizar las variables (logísticas, técnicas, características físicas del producto) que intervienen en el transporte de las mercaderías.
- Identificar los tipos de seguros acordes a las mercaderías y al tipo de transporte.
- Incorporar los principios de la logística en el transporte.
- Conocer las diferentes TICS en términos de logística.
- Conocer las características del envasado y el embalaje de las mercaderías y las normas internacionales que rigen estos aspectos.

Contenidos:

- **Canales de Distribución:** Estrategia de distribución, logística.

- **Transporte:** Sistemas de transporte, tipos de transportes. Aspectos y normas legales nacionales e internacionales. Gestionar las áreas del *pipeline* logístico, desde el proveedor hasta el cliente final.
- **Seguros:** Asegurador. Contratos. Tipo de seguros. Valor asegurado. Riesgo. Prima. Siniestro. Indemnización. Reaseguro. Pólizas, tipos. Riesgo de pérdida. Mercadería perecedera. Siniestros. Seguros de caución. Liquidación de averías. Informes sobre siniestros a la Superintendencia de Seguros.
- **Logística del comercio internacional:** Selección y diseño. Factores determinantes. Definiciones, conceptos y terminologías de la Logística, del *Supply Chain* y del Comercio Internacional. Cómo gestionar la *Supply Chain* y el comercio internacional en tiempo de contingencias Y evitar o minimizar los cuellos de botella. Normativa vigente en materia de Incoterms. El correcto funcionamiento y sumar valor de las operaciones manejando los recursos de forma eficaz y eficiente.
- **Factores:** Cómo distinguir y contemplar que pueden afectar nuestro servicio o producto (internos y externos a nivel local e internacional). Aplicar metodologías de trabajo en áreas de sumo interés para una buena gestión. Mejora continua y estandarización de procesos y procedimientos. Aportación del transporte a la cadena logística.
- **Tecnologías:** aplicables a logística y comercio internacional.
- **Envases y Embalajes:** Concepto, tipos, fundamentos. Producto total, presentación. Materiales y requisitos técnicos de envases y embalajes. Especificaciones, principios y normas internacionales de diseño, marcación, relación contenedor/contenido. Contenedores, tipos de contratación.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de este taller se desarrollarán a partir de la resolución colectiva de situaciones problemáticas de interés actual. Estas prácticas incluyen la resolución de casos individuales o grupales en relación a la logística de exportación e importación, considerando las diferentes prácticas de transporte y TIC disponibles en este ámbito y contemplando toda la documentación necesaria.

- **Taller: Marketing del Comercio**

Internacional Carga Horaria Total: 64 horas

cátedra **Propósito:**

El propósito general de este taller es que los estudiantes adquieran los conocimientos de los elementos que definen una estrategia comercial y puedan analizar la factibilidad de la operatoria.

A su vez, se pretende que los estudiantes realicen una investigación de mercado y puedan segmentar el mercado objetivo contemplando las variables externas e internas inherentes al consumidor.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado del taller los estudiantes sean capaces de:

- Conocer los elementos que intervienen en la definición de una estrategia de comercialización para la realización de una operatoria de importación y exportación.
- Conocer las etapas de un plan de comercialización.
- Analizar la potencialidad de diferentes mercados para la colocación de productos.
- Realizar una investigación de mercado para segmentar el público objetivo.

Contenidos:

- **El consumidor:** Importancia del estudio del comportamiento del consumidor en la disciplina de Marketing. Características del comportamiento del consumidor. El comportamiento del consumidor como campo de estudio multidisciplinar. El comportamiento del consumidor y la estrategia de marketing.
- **Variables externas:** La influencia de la cultura, la estratificación social y los estilos de vida sobre el consumidor. La cultura y su influencia sobre los consumidores; dimensiones y aspectos característicos de la cultura.. Los estratos sociales y el comportamiento del consumidor; características y procedimientos de medición. Los estilos de vida. La influencia de los grupos sobre el comportamiento del consumidor.
- **Variables internas:** La motivación del consumidor; teorías. Tipos de motivación, pirámide de Maslow. La percepción del consumidor; etapas del proceso perceptivo, tipos de umbrales y calidad percibida. El aprendizaje del consumidor. Modelos teóricos de aprendizaje. La memoria y su papel en el aprendizaje del consumidor. La personalidad del individuo y el comportamiento de compra.
- **El proceso de decisión de compra:** Tipos de compras y procesos de decisión del consumidor. Características del estímulo y del mercado y su relación con la decisión del consumidor; decisión de compra extensiva, limitada y rutinaria. El nivel de implicación del consumidor; decisiones de compra de alta y de baja implicación. Las orientaciones de compra. Compra online, elección y proceso. Las tipologías de compradores. El proceso de decisión en el consumidor; la etapa de pre-compra. El reconocimiento del problema; los factores influyentes. La búsqueda de información; tipos, dimensiones y factores determinantes del proceso de búsqueda. La evaluación de la información; los criterios de evaluación y las estrategias o

reglas de decisión. La elección de marca; aspectos generales. La elección del establecimiento. Los procesos post-venta.

- **Estrategias de Marketing de servicios y productos:** servicios turísticos, servicios financieros, servicios tecnológicos, servicios profesionales, servicios de salud, servicios de transporte, servicios de entretenimiento. Bienes de consumo, bienes de uso común, bienes de emergencia, bienes durables, bienes de especialidad

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de este taller se desarrollarán a partir de la resolución colectiva de situaciones problemáticas de interés actual. Estas prácticas incluyen la resolución de casos individuales o grupales en relación al marketing de productos y servicios contemplando el comportamiento del consumidor en el proceso de compra

- **Materia: Inglés Profesional**

Carga horaria Total: 96 horas cátedras.

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran conocimientos que profundicen las habilidades necesarias para comunicarse en inglés de manera eficiente en un contexto de negocios.

A su vez, se busca perfeccionar las competencias comunicativas, cuyo hilo conductor es el desarrollo de herramientas que les permitan interactuar y desenvolverse en un entorno laboral o de negocios.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Fortalecer la expresión oral y escrita en reuniones, presentaciones e informes, entre otras situaciones profesionales.
- Dominar estructuras gramaticales de mediana complejidad utilizando las específicas del idioma inglés oral y escrito.
- Producir textos de complejidad creciente en inglés para comunicarse solicitando o aportando información técnica por e-mail, en foros o listas de discusión.
- Realizar diferentes comunicaciones, ya sea para socializar a nivel profesional, así como también para describir las diferentes actividades que realiza la empresa u organización y los productos y/o servicios que ofrece.
- Conocer el vocabulario y las estructuras específicas para la redacción de informes y propuestas.
- Adquirir habilidades lingüísticas y técnicas específicas para comunicarse con clientes.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- **Estructuras gramaticales:** Preposiciones. Why... because. Adverbios either - or - both. Preposiciones de direcciones y ubicaciones. Pronombres objetivos. Much- many - a lot of. Would prefer - Would rather.
- **Tiempos verbales:** Ideas de obligación: must, necesidad, have to, prohibición, musn't.
- **Ideas de necesidad:** need, ausencia de necesidad: needn't.
- **Presente perfecto:** Yet - just - may - might - ought to should have.

- **Futuro.**
- **Presente continuo.**
- **Vocabulario:** Diálogos integradores-Redacción de mails, notas e informes. Confección de distintos tipos de cartas comerciales. Coherencia y cohesión. Narraciones. Descripción de eventos en el pasado. Protocolo. Terminología específica referida a los grandes temas de la carrera. - Formulación de pedidos - fechas.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis de textos y la redacción de comunicaciones de carácter técnico en el idioma inglés. Estas prácticas incluyen el desarrollo de preguntas y respuestas en distintos contextos profesionales, juegos de rol, simulando diferentes tipos de diálogos entre los actores que intervienen en la relación comercial, etc.

• PP 2: Investigación del Mercado

Internacional Carga Horaria Total: 144 horas

cátedra **Propósito:**

El propósito de esta Práctica Profesionalizante es que, a través de un proceso de planificación integral innovador, los estudiantes propongan la colocación de un producto o servicio con potencial de exportación.

Con el objeto de llevar a cabo la propuesta, deberán en forma grupal, de ser posible, confeccionar un plan de investigación y segmentación del mercado internacional, abordando las oportunidades actuales o potenciales y teniendo en cuenta las variables intervinientes y las oportunidades específicas que brinda el mercado internacional. Asimismo, se pretende que los estudiantes definan el proyecto, analicen las ventajas competitivas del producto o servicio, las variables socio-culturales del mercado objetivo en torno al producto o servicio, los requerimientos

específicos en materia tributaria y arancelaria, como así también los diferentes acuerdos comerciales y de organizaciones mundiales.

Este espacio de práctica pretende afianzar y profundizar los saberes sobre la planificación en torno al comercio internacional, promoviendo la sistematización de las observaciones realizadas sobre las tareas propias del técnico e iniciando una secuencia de intervención, que, posteriormente, finalizará con el diseño de un proyecto de importación-exportación específico.

Para cumplir este objetivo, las prácticas de este espacio estarán referidas a:

- Definir y diseñar un plan de investigación de mercado, sus objetivos, alcances y demás especificaciones del proceso.
- Definir las herramientas y dispositivos que se utilizarán para la obtención de datos y su respectivo análisis.
- Planificar la implementación del plan de investigación y el proceso de ejecución de la obtención de datos.
- Registrar, procesar, archivar, resguardar y analizar los datos y elaborar estadísticas e informes de conclusiones sobre la investigación realizada.

3.3.1. Materia: Derecho Tributario

Carga Horaria Total: 80 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de esta materia es que los estudiantes adquieran los conocimientos necesarios para comprender el fenómeno tributario específico en materia de comercio internacional

A su vez, proporciona al técnico los conceptos para comprender el funcionamiento y los requerimientos que impone la para la concreción de transacciones comerciales internacionales y regímenes especiales.

Por último, entendiendo que la formación y educación tributaria es un tema de ciudadanía, que compromete los valores éticos, se pretende que los estudiantes construyan sus análisis y acciones referidas al comportamiento tributario de forma coherente a estos valores y ajustados a la normativa vigente. En este sentido, es fundamental que los conocimientos de este taller se adecuen a las constantes actualizaciones de estas herramientas.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado de la materia los estudiantes sean capaces de:

- Comprender el sistema tributario argentino e identificarlo como marco regulador de la actividad económica.

- Conocer el régimen impositivo para las transacciones de Comercio Internacional.
- Conocer las actualizaciones y avances tecnológicos en la disciplina.
- Adquirir el vocabulario técnico específico utilizando adecuadamente la terminología tributaria.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en esta materia se organizan de la siguiente manera:

- Sistema Tributario: Actividad financiera del Estado, definiciones. Poder tributario. Recursos públicos, conceptos, características, clasificación. Organización del sistema tributario argentino. Principios constitucionales en materia tributaria. Derecho tributario: definiciones, principios. Planificación fiscal. Problemas de la imposición internacional, doble imposición internacional, termitas fiscales.
- Recursos Tributarios Nacionales: Tributos aplicables para la nacionalización de las mercaderías. Impuestos internos, conceptos, características, normativas legales vigentes. IVA - Impuesto a las Ganancias - Ingresos Brutos: caracterización.
- Régimen Tributario del Comercio Exterior: Los tributos aduaneros, concepto, evolución, naturaleza jurídica. Principios del Derecho Tributario aplicables a los tributos aduaneros; principios propios de la tributación aduanera. La cuestión de la delegación para determinación de tributos aduaneros, el sistema arancelario del MERCOSUR. Derechos de Importación y Exportación, características, hecho imponible, determinación. Deuda tributaria, normativa.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con las operatorias tributarias habituales en diferentes momentos de la comercialización internacional, y con la lectura e interpretación de las normativas vigentes. A su vez, se podrán realizar experiencias concretas de casos reales y/o simulados de nacionalización y/o exportación de mercaderías, aplicando las normativas vigentes en materia tributaria y su pertinente liquidación.

- **Materia: Operatoria del Comercio**

Internacional Carga Horaria Total: 128 horas

cátedra **Propósito:**

El propósito general de esta materia es que los estudiantes puedan conocer de forma integral las diferentes operaciones involucradas en las etapas del proceso de exportación e importación.

A su vez, se pretende que los estudiantes puedan analizar el proceso completo de una operatoria de comercio internacional, calculando aranceles y costos, llevando adelante la operatoria bancaria, gestionando las políticas de precios de mercado e incorporando los conceptos vinculados a la calidad.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado del taller los estudiantes sean capaces de:

- Identificar y desarrollar las etapas en la realización de una importación o exportación.
- Reconocer los aspectos operativos, administrativos y comerciales de una operatoria de comercio internacional.
- Conocer la documentación necesaria para exportar e importar.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en este taller se organizan de la siguiente manera:

- **Importación y exportación:** Análisis. Secuencia. Aspectos operativos, administrativos y comerciales. Prohibición. Normas y Disposiciones de la Cámara De Comercio Internacional. Incoterms vigentes.
- **Documentación:** Tipos y modelos de contratos. Certificados de origen. Certificados de análisis. Instrumentos que detallan las condiciones de transacciones comerciales. Instrumentos que detallan las condiciones de las transacciones comerciales.
- **Instrumentos de pago:** Instrumentos de pago, tipos y modalidades, tramitación, riesgos, ventajas e inconvenientes. Costos bancarios. Factoring (descuento letra de cambio). Garantías Bancarias. Trámites, operaciones, créditos y financiamiento. Tasas retributivas de servicios. Valor imponible/Valor en aduana.
- **Mercadería:** Clasificación por posiciones arancelarias (MERCOSUR, ALDADI). Valoración aduanera. Cálculo del valor de la mercadería importada en Aduana (impuestos y tasas de estadística y derechos de importación: CIF (costos, seguros y fletes). Cálculo costo de exportación: base imponible FOB. Incentivos a la exportación (*draw back*).

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de esta materia estarán relacionadas con el análisis de casos propios del campo profesional que permitan poner en juego las categorías abordadas. Estas prácticas incluyen el análisis de casos reales y/o simulados de

diferentes actividades del comercio internacional, la indagación en material bibliográfico y normativo, la búsqueda de información comparada y la interpretación del proceso de exportación e importación a partir de la documentación reglamentaria.

- **Taller: Dinámica y Comunicación**

Institucional Carga Horaria Total: 64 horas cátedra

Propósito:

El propósito general de este taller es que los estudiantes adquieran habilidades para liderar equipos de trabajo y manejar correctamente sus emociones y conflictos, buscando la motivación e involucramiento del personal y orientado a mejorar el climalaboral y propiciando un ambiente saludable de trabajo.

A su vez, se pretende que los estudiantes incorporen herramientas para identificar, en el marco de una situación real y/o simulada, conflictos intra e interinstitucionales que distorsionan el funcionamiento organizacional y que deben ser abordados, diseñando espacios de mediación y negociación estratégica.

Objetivos:

Se espera que al finalizar el cursado del taller los estudiantes sean capaces de:

- Desarrollar y poner en práctica el autoconocimiento y el manejo de las emociones.
- Adoptar una posición integradora, inclusiva, abierta, flexible, adaptable y creativa en el abordaje de diversas situaciones conflictivas.
- Desarrollar capacidades y habilidades de liderazgo orientadas a comprender los distintos perfiles de los colaboradores y acompañar su crecimiento en la organización.
- Identificar y analizar las dinámicas de los equipos de trabajo, su organización y liderazgo.
- Conocer y utilizar metodologías ágiles que potencien la innovación, competitividad, flexibilidad y eficiencia en el trabajo colaborativo.
- Conocer y adquirir herramientas para la motivación e involucramiento del personal, orientadas a mejorar el clima laboral.
- Conocer y utilizar diversos modelos de negociación para la resolución de conflictos.
- Desarrollar una variedad de estrategias, habilidades y herramientas para negociar con eficacia en situaciones colaborativas y competitivas.
- Aplicar las herramientas más adecuadas para planear, establecer objetivos, seleccionar estrategias y tácticas para resolver situaciones de parálisis.

Contenidos:

Los contenidos a desarrollar en este taller se organizan de la siguiente manera:

- **Liderazgo y gestión de grupos de trabajo:** Inteligencia emocional. Liderazgo personal. Habilidades para el liderazgo y la gestión. Teoría de los grupos. Trabajo en Equipo. Equipos temporales. Equipos de largo tiempo. Estructuras, roles y funciones. Dinámica grupal. Gestión de equipos de trabajo, estrategias y dinámicas de grupos.
- **Metodologías ágiles:** Generalidades, conceptos y aplicación. Scrum, System thinking, Kanban y Project Management.
- **Gestión del conflicto y la negociación:** El conflicto. La negociación. Principios y fundamentos de la negociación efectiva. Modelos de negociaciones. Modelo de negociación de Harvard. La negociación cooperativa o integrativa vs la negociación competitiva o distributiva. Errores comunes en la negociación. Comunicación y negociación. Escucha activa. Abordaje de conversaciones difíciles. Rol y estilo del negociador. Habilidades y herramientas para una negociación exitosa.

Prácticas Formativas:

Las prácticas formativas de este taller se desarrollarán a partir de la resolución colectiva de situaciones problemáticas que surjan en los vínculos interpersonales al interior de las organizaciones, aplicando los principios y fundamentos de la negociación efectiva. Estas prácticas incluyen, también, la resolución de casos reales y/o simulados utilizando diversas herramientas proporcionadas por las metodologías ágiles potenciando el trabajo colaborativo.

- **PP 3: Elaboración del Plan de Exportación e Importación**

Carga horaria total: 160 horas cátedras

Propósito:

El propósito de esta Práctica Profesionalizante es que los estudiantes, en forma grupal o individual, propongan, planifiquen y elaboren un Plan Integral de Exportación e Importación en el que se definan los objetivos comerciales a conseguir en un periodo determinado, detallando estrategias y acciones que se van a llevar a cabo para alcanzar los objetivos en el plazo previsto.

Deberán considerar, fundamentalmente, las necesidades de la organización ficticia, y diseñar una propuesta que se ajuste a brindarle la mejor solución de acuerdo a sus requerimientos.

Este espacio de práctica pretende afianzar y profundizar los saberes sobre la colocación de un producto o servicio en el mercado global, la influencia del contexto y la proyección de escenarios, los factores de análisis en un proceso de planificación estratégica, táctica y operativa, las etapas de planeamiento y su

aplicación. También, propone prácticas que permitan aplicar los conocimientos adquiridos en casos de estudios reales que requieran de la asistencia técnica específica.

Para cumplir este objetivo, las prácticas de este espacio estarán referidas a:

- Definir y diseñar un Plan de Exportación e Importación, sus objetivos, alcances y demás especificaciones propias del mismo.
- Definir las herramientas y dispositivos que se utilizarán para la captación de datos y el diseño y confección de los mismos.
- Integrar y contextualizar los saberes desarrollados en la formación, respondiendo a necesidades que impliquen la selección de una estrategia específica y la incorporación de recursos novedosos en relación al uso de TIC u otras tecnologías.
- Desarrollar de manera integral y coordinada en equipos de trabajo, el análisis de la situación del mercado objetivo y público objetivo, definir objetivos, estrategias, tácticas, calendarización de acciones y presupuestos, cálculo de costos fob y cif, precio de venta, logística y posventa, como así también el sistema de control para la aplicación del Plan de Exportación e Importación a presentar, entre otras acciones necesarias.
- Planificar la implementación del Plan de Exportación e Importación a fin de centrar sus esfuerzos en maximizar las ganancias, definir claramente el producto o servicio ofrecido, a identificar los clientes y competidores, a delinear una estrategia de venta, y para anticipar cambios en el mercado utilizando los recursos de la manera más eficiente posible.

• **Régimen de correlatividades:**

Para aprobar		Se requiere haber aprobado	
Orden	Espacio curricular	Orden	Espacio curricular
1.2.3.	Administración de la Comercialización	1.1.3	Principios de la Administración
1.2.4.	Economía de Mercado	1.1.4	Economía
2.1.1.	Derecho del Comercio Internacional y Aduanero	1.2.1	Derecho Civil y Comercial
2.1.2.	Costos y Presupuestos	1.1.2	Contabilidad
2.2.3.	Inglés Profesional	2.1.3	Inglés Técnico
3.1.1.	Derecho Tributario	1.2.1	Derecho Civil y Comercial
3.1.2.	Operatoria del Comercio Internacional	2.2.1	Logística Internacional

• **Régimen de Evaluación:**

Se ajustará a la normativa vigente para los Institutos de Educación Técnica Superior.

Espacio curricular	Régimen	
	Examen Final	Promoción Directa
1.1.1. Materia: Matemática para la Administración	X	
1.1.2. Materia: Contabilidad	X	
1.1.3. Materia: Principios de Administración	X	
1.1.4. Materia: Economía	X	
1.1.5. Materia: Teoría y Política del Comercio Internacional	X	
1.2.1. Materia: Derecho Civil y Comercial	X	
1.2.2. Materia: Estadística Aplicada	X	
1.2.3. Materia: Administración de la Comercialización	X	
1.2.4. Materia: Economía de Mercado	X	
1.2.5. Taller: Informática		X
2.1.1. Materia: Derecho del Comercio Internacional y Aduanero	X	
2.1.2. Materia: Costos y Presupuestos	X	
2.1.3. Materia: Inglés Técnico	X	
2.1.4. PP 1: Problemáticas del Mundo Laboral		X
2.2.1. Taller: Logística Internacional		X
2.2.2. Taller: Marketing del Comercio Internacional		X
2.2.3. Materia: Inglés Profesional	X	
2.2.4. PP 2: Investigación del Mercado Internacional		X
3.1.1. Materia: Derecho Tributario	X	
3.1.2. Materia: Operatoria del Comercio Internacional	X	
3.1.3. Taller: Dinámica y Comunicación Institucional		X
3.1.4. PP 3: Elaboración del Plan de Exportación e Importación		X

• **Acreditación de saberes:**

Fundamentos

La acreditación de saberes previos tiene su fundamento en la política educativa vigente, emanada de las Leyes 24.521, 26.058 y otras normas nacionales y jurisdiccionales que establecen la posibilidad de acreditar conocimientos previos en planes de estudios de Educación Superior. Dichas normas apuntan a valorizar el desarrollo de estrategias de formación a lo largo de toda la vida y a flexibilizar la normativa, posibilitando la articulación entre la educación formal y no formal.

Alcances

Están en condiciones de acreditar saberes las personas que:

- Cuenten con certificaciones de:
 - Trayectorias formativas provenientes de Secundaria Técnica:
 - Quienes cuenten con la titulación de Nivel Secundario Técnico en Gestión y Administración de las Organizaciones podrán acreditar los siguientes espacios curriculares:
 - Contabilidad
 - Principios de Administración
 - Economía
 - Derecho Civil y Comercial
 - Matemática para la Administración

(Acreditación de un total de 299 horas reloj -448 horas cátedra-)

- Informática: Quien pretenda acreditar este espacio curricular deberá constatar que los contenidos abordados en el plan o programa de la certificación presentada corresponden a los de este taller. De no ser posible, se podrá optar por acreditar los saberes a través de un examen de acreditación.
- Inglés Técnico y Profesional: Quien pretenda acreditar estos espacios curriculares deberá constatar que los contenidos abordados en el plan o programa de la certificación presentada corresponden a los de estas materias. De no ser posible, se podrá optar por acreditar los saberes a través de un examen de acreditación.
- Quienes no poseen constancias formales pero han adquirido saberes y capacidades a lo largo de su trayectoria formativa y laboral. En este caso podrán presentarse a un examen de acreditación, sin el requerimiento de cursado de las mismas, de acuerdo con el régimen de correlatividad previsto. El espacio curricular posible de acreditar es Informática.

- **Antecedentes Académicos:** No corresponde

- **Condiciones operativas:**

Los entornos formativos se constituyen a partir de la infraestructura, el equipamiento y las instalaciones necesarias para realizar prácticas y proyectos que le permitan desarrollar las capacidades que son objetivo de la formación. De forma general, los entornos formativos estarán provistos de tecnologías que promuevan la contracción de conocimientos y el desarrollo creativo de docentes y estudiantes. En este sentido, se presentan los elementos fundamentales para el desarrollo de las actividades propuestas para el aprendizaje en la Educación Técnica.

Para la implementación de este proyecto la institución debe contar con un edificio adecuado a las necesidades funcionales de la Tecnicatura Superior y con equipamiento adecuado, tanto en calidad, por sus características y situación de actualización y disponibilidad, como en cantidad suficiente, para el número de estudiantes que la cursen.

Además de contar con una estructura institucional acorde a un espacio educativo (salas para Recepción, Administración, Rectoría, Secretaría, de reuniones y usos múltiples, Biblioteca y aulas, equipadas con sillas, mesas, pizarrones, etc.), es imprescindible que se cuente con aulas de Informática equipadas con computadoras en las que se instalen las aplicaciones de uso habitual en el marco laboral de la Tecnicatura Superior.

En cuanto al equipamiento será necesario contar con: Sistema informático de gestión y secretaria, Conexión a Internet, TVs, Amplificación de Sonido, Equipamiento de computación: Pc, Notebook, Impresoras, Fotocopiadora, Pantalla para Proyectar, Proyector, etc.

En caso que la institución no disponga de determinado equipamiento puede gestionar, acordando convenios de uso, la utilización de otras instituciones o en empresas (a través de pasantías supervisadas) para que los estudiantes realicen la totalidad de las prácticas previstas, durante el tiempo y en las condiciones didácticas supervisadas y previstas por el docente a cargo.

- **Criterios para la evaluación del proyecto:** No corresponde



GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES

"2022 - Año del 40° Aniversario de la Guerra de Malvinas. En homenaje a los veteranos y caídos en la defensa de las Islas Malvinas y el Atlántico Sur"

Hoja Adicional de Firmas
Anexo

Número:

Buenos Aires,

Referencia: s/EX-2022-34154352- -GCABA-DGGALV

El documento fue importado por el sistema GEDO con un total de 50 pagina/s.