



GOBIERNO DE MENDOZA
Dirección General de Escuelas

MENDOZA, 27 ABR 2018

RESOLUCIÓN N° 1042

VISTO el EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE en el que se tramita la aprobación de la Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana"; y

CONSIDERANDO:



Que la oferta educativa propuesta se desarrolla respetando el marco establecido por la Ley de Educación Nacional N° 26.206, la Ley de Educación Superior N° 24.521, la Ley de Educación Técnico- Profesional N° 26.058, la Ley de Educación Provincial N° 6.970, la Resolución N° 238-CFCyE-05 que aprueba el Acuerdo Marco para la Educación Superior No Universitaria Serie A N° 23, las Resoluciones N° 47-CFE-08, N° 209-CFE-13, N° 229-CFE-14 y N° 295-CFE-16, que establecen los lineamientos para la organización institucional y curricular de la Educación Técnico Profesional, el Decreto N° 476/99 y el Anexo II de la Resolución N° 177-CFE-12, que establece el marco de referencia para procesos de homologación de títulos de Nivel Superior- Sector Administración- Comercio Internacional;

Que la Educación Superior tiene por finalidad proporcionar formación científica, profesional, humanística y técnica en el más alto nivel y que atiende tanto a las expectativas y demandas de la población como a los requerimientos del sistema cultural y de la estructura productiva;

Que la Educación Técnico Profesional es parte integrante y sustantiva del Sistema Educativo Nacional y constituye una herramienta estratégica para el desarrollo económico, social, cultural y político de la Nación, como así lo es para la jurisdicción provincial;

Que las propuestas de ofertas educativas de Nivel Superior vinculadas a la formación técnico-profesional procuran introducir a los estudiantes en una trayectoria de profesionalización, garantizando su acceso a una base de conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes profesionales que le permitan el ingreso al mundo de los saberes y del trabajo dentro de un campo profesional determinado;

Que las competencias profesionales permitirán colaborar con la integración y participación de los distintos actores locales para el desarrollo territorial a escala regional;

Que la titulación que otorga una carrera de Nivel Superior, debe responder a una demanda diferenciada de formación de recursos humanos calificados, en estrecha relación con necesidades socio productivas y culturales, que puedan insertarse eficientemente en el mundo del trabajo;

///...



GOBIERNO DE MENDOZA
Dirección General de Escuelas

27 ABR 2018

-2-

RESOLUCIÓN N° 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

Que esta formación se orienta a un nivel profesional que le permite al egresado enfrentar problemas en una economía globalizada y de integración en grandes bloques regionales, que configuran una realidad más dinámica y compleja en el campo de los negocios. Su resolución implica 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;

Que actualmente en el mercado laboral se requiere titulación superior y capacitación como requisitos indispensables para la inserción de agentes en el mundo del trabajo;

Que la solicitud se ajusta a la normativa vigente de la Dirección General de Escuelas;

Por ello,

**EL DIRECTOR GENERAL DE ESCUELAS
RESUELVE:**

Artículo 1ro.- Apruébese la **TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL y ADUANA**, cuyo Plan de Estudios forma parte integrante como Anexo de la presente resolución.

Artículo 2do.- Autorícese a implementar el Plan de Estudios de la Carrera Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana, a partir del Ciclo Lectivo 2018, a término por dos (2) cohortes, a los siguientes establecimientos educativos:

- Instituto de Educación Superior N° 9-007 "Salvador Calafat"
- Instituto Superior de Estudios Económicos de Cuyo N° 9-013 (ISTEEC)
- PT- 091 "Humberto De Paolis"
- PT - 237 Fundación Universitas
- PT - 252 Instituto Superior de Educación Mendoza (ISEM)

Artículo 3ro.- Las Instituciones de Gestión Privada, deberán contar, previamente, con la autorización expresa para matricular por parte de la Dirección de Educación Privada.

Artículo 4to.- Tramítese, por intermedio de la Coordinación General de Educación Superior, el reconocimiento de la Validez Nacional de la carrera aprobada, conforme lo determinado por el Ministerio de Educación de la Nación.

Artículo 5to.- Establézcase que el dictado de la presente carrera, no requiere erogación presupuestaria por parte de la Dirección General de Escuelas para los institutos de gestión privada.

///...





GOBIERNO DE MENDOZA
Dirección General de Escuelas

27 ABR 2018

-3-

RESOLUCIÓN N°: 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

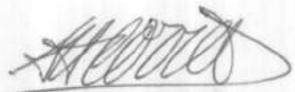
Artículo 6to.- Déjense sin efecto las siguientes Resoluciones:

- N° 659-DGE-03
- N° 1279-DGE-03
- N° 236-DGE-04
- N° 1212-DGE-10
- N° 2698-DGE-15

Artículo 7mo.- Autorícese a las Instituciones de Nivel Superior que dictan la Carrera, a otorgar Certificación Intermedia: "Analista en Gestión de Aduana", que forma parte del Anexo que obra en la presente Resolución.

Artículo 8vo.- Comuníquese a quienes corresponda e insértese en el Libro de Resoluciones.




JAIME CORREAS
DIRECTOR GENERAL DE ESCUELAS
DIRECCION GENERAL DE ESCUELAS
GOBIERNO DE MENDOZA



EX-2018-003698804-GDEMZA-MESA#DGE

ANEXO

ESPECIFICACIÓN DE LA CARRERA

1. **NOMBRE DE LA CARRERA:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional y Aduana
2. **TÍTULO QUE OTORGA:** Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana
3. **FAMILIA PROFESIONAL:** Administración / Comercio Exterior.
4. **CARGA HORARIA:**

TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE LA TECNICATURA:	2.790 HS
--	-----------------

TOTAL DE HORAS RELOJ DE LA TECNICATURA:	1.860 HS
--	-----------------

5. **MODALIDAD:** Presencial
6. **FORMATO DE LA CARRERA:** Disciplinar
7. **DURACIÓN DE LA CARRERA:** 3 Años
8. **CONDICIONES DE INGRESO:**

- a. Haber aprobado el Nivel Secundario.
- b. Ser mayor de 25 años según lo establecido en el Art. 7° de la Ley de Educación Superior N° 24.521 y cumplimentar lo establecido en la normativa provincial vigente.

JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA:

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

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

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

El mundo se presenta en la actualidad como un escenario de economía globalizada y de integración en grandes bloques regionales, configurando una realidad distinta, mucho más dinámica y compleja en el campo de los negocios. Esta realidad requiere de profesionales que sean capaces de analizar e interpretar el comportamiento de las variables relacionadas con los mercados y la comerciali-

///...





27 ABR 2018

2

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

zación internacional para poder adaptarse a los cambiantes escenarios y desarrollar con idoneidad su rol profesional.

Hoy asistimos a cambios en las economías regionales y nacionales y en concordancia con ellos, surgen programas de integración y no solamente de intercambio. De aquí que la economía mundial plantea el estudio de los problemas que surgen de las transacciones económicas internacionales, convirtiéndose así en el eje central de las relaciones entre las distintas naciones.

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

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

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

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

///...





27 ABR 2018

3

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

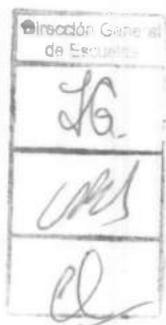
La formación en Aduana preparará un profesional en Comercio Internacional especializado en el área Aduanera, que jerarquiza el rol del despachante de aduanas dejando de ser un simple auxiliar del comercio exterior, ya que no sólo debe conocer la clasificación arancelaria de la mercadería, sino que desde un punto de vista operativo y a la luz de la normativa aplicable a las operaciones que va a llevar adelante, debe analizar según sus particularidades, la documentación necesaria para poder oficializarla a través del sistema informático específico del área. Dada la complejidad actual del comercio exterior, no sólo debe conocer de operatoria aduanera, sino también los aspectos bancarios, divisas, impositivos, logística, entre otras. Tiene en cuenta al cliente y sus necesidades y participa en la planificación, coordinación, ejecución y el control de todas las actividades directas e indirectas que resulten necesarias para materializar la operación de comercio exterior, vinculadas tanto al sector privado como al sector público.

Ofertas similares en el medio.

Se encuentran titulaciones similares en zona norte:

- Instituto de Educación Superior Nº 9-007 Dr. Salvador Calafat: TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL CON ORIENTACION EN ADUANA y TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - Resolución Nº 2698-DGE-15
- Instituto de Educación Superior Nº 9-013 ISTEEC: TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL CON ORIENTACION EN ADUANA y TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL Y ADUANA Resolución Nº 1212-DGE-10
- PT-091 - Instituto de Educación Superior "Humberto de Paolis": TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS - Resolución Nº 1279-DGE-03
- PT-237 Fundación Universitas: TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL CON ORIENTACIÓN EN ADUANA y TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL - Resolución Nº 2698-DGE-15
- PT-249: TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO REGIONAL E INTERNACIONAL – Resoluciones Nº 659-DGE-03 y Nº 236-DGE-04.
- PT-252 Instituto Superior de Educación Mendoza (ISEM): TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO EXTERIOR Y ADUANAS.
- Universidad del Aconcagua: TECNICATURA SUPERIOR EN ADUANAS Y COMERCIO EXTERIOR.

///...





27 ABR 2018

4

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

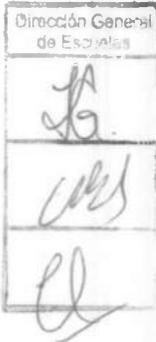
- Universidad de Congreso (UC): TECNICATURA UNIVERSITARIA EN COMERCIO EXTERIOR.
- Universidad del Aconcagua (UDA): TECNICATURA EN RÉGIMEN ADUANERO.

ÁREAS SOCIO-OCUPACIONALES

El Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana será capaz de intervenir, en el marco de la legislación vigente, en los siguientes ámbitos de actuación:

1. La elaboración y propuesta de estrategias de mejora en los aspectos estructurales y funcionales de la organización para favorecer la ampliación del mercado internacional. Analizar la situación de la organización frente a las fuerzas estratégicas del mercado.
2. 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.
3. La implementación de estrategias de búsqueda de oportunidades para la promoción del negocio.
4. La realización de operaciones de compra-venta de productos y/ o servicios a nivel internacional.
5. 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.
6. La asistencia en la selección y definición de la logística adecuada al producto/servicio y cliente tomando en cuenta los objetivos de la organización.
7. El cumplimiento de las normas de calidad y buenas prácticas que rigen el comercio internacional.
8. La programación y ejecución de tareas que vinculen a los sectores privados, exportadores y/o importadores con la Administración General de Aduana.
9. La realización del análisis, clasificación arancelaria y valoración de la mercadería.
10. La ejecución de la operatoria aduanera para la exportación e importación de productos.
11. El asesoramiento en materia de normativa aduanera.

///...





27 ABR 2018

5

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

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 abarcara la totalidad de las funciones que se escriben en el perfil profesional y, de existir un área específica ligada al comercio internacional, será el coordinador del sector.

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

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

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

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

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

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

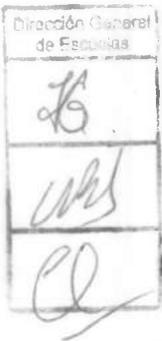
En las que prestan servicios vinculados al comercio internacional o Entidades Bancarias, independientemente del tamaño de las mismas, el técnico forma parte de equipos de trabajo actuando como mando medio. Estas pueden ser por ejemplo:

- Aseguradoras
- Organizaciones de servicios logísticos
- Organismos nacionales e internacionales
- Asesorías en Comercio Internacional
- Auxiliares del Comercio Internacional

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

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.

///...



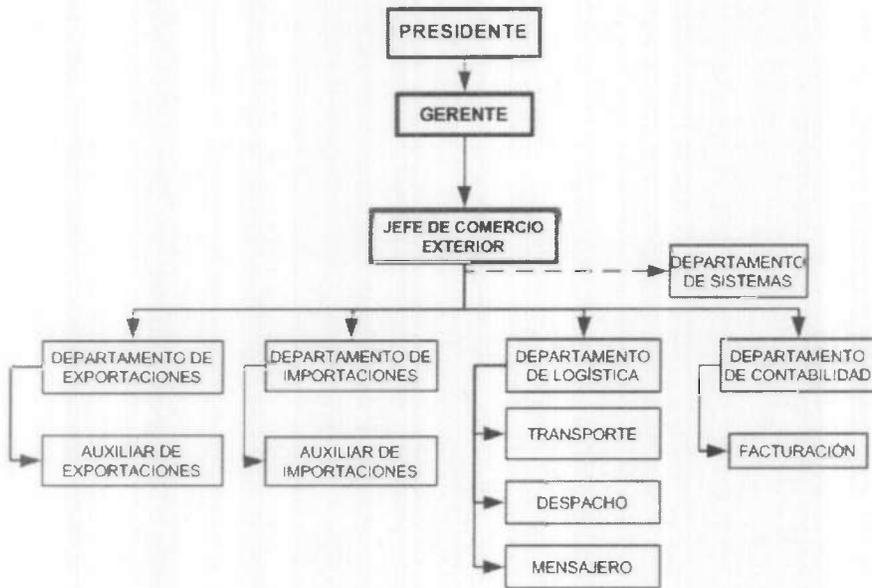


EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

ORGANIGRAMA

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



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

PERFIL PROFESIONAL:

Competencia General 1: Estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades

1.1. Conocer el mercado interno y externo considerando la legislación vigente en materia de comercio, las herramientas operativas y el contexto socioeconómico internacional y nacional.

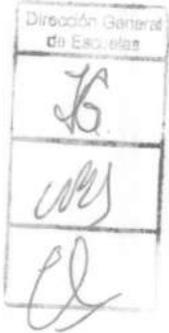
Actividades profesionales	Criterios de realización
<ul style="list-style-type: none"> Analizar el entorno económico local, regional, nacional e internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Se busca información través de diversas fuentes, considerando su confiabilidad. Se establecen contactos en distintos organismos. Se manejan herramientas informáticas y redes sociales. Se selecciona la información proveniente de organismos estatales y privados.



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO



	<ul style="list-style-type: none"> - Se interpreta la confiabilidad de los datos en función de su utilidad. - Se aplican herramientas de análisis, considerando la metodología pertinente. - Se sistematiza la información obtenida. - Se elaboran conclusiones, en vistas a la finalidad del análisis.
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar y evaluar las oportunidades de cada tipo de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se busca información de distintos mercados considerando la confiabilidad de las fuentes. - Se analizan variables exógenas identificando oportunidades y amenazas. - Se clasifican los mercados y sus características. - Se seleccionan mercados potencialmente exitosos para tener en cuenta. - Se elaboran conclusiones. - Se informa para la toma de decisiones.
<ul style="list-style-type: none"> • Analizar la estructura de la demanda y/o de la oferta. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se interpretan las variables micro y macro-económicas que afectan al comercio internacional. - Se categoriza y proyecta la segmentación micro y macro.
<ul style="list-style-type: none"> • Informar sobre las actividades y realizaciones de la competencia interna y externa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se busca información del mercado. - Se clasifica la información, considerando sus competidores actuales y potenciales y su importancia en el mercado.

1.2. Participar en el diseño de estrategias orientadas al comercio internacional

Actividades profesionales	Criterios de realización
<ul style="list-style-type: none"> • Investigar el conjunto de atributos del producto con las necesidades de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se establece comunicación permanente con el cliente. - Se reconoce el producto en todas sus versiones, identificando sus características y ventajas competitivas. - Se ofrece el producto considerando las exigencias del cliente y del mercado interno y externo.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Buscar ventajas comparativas priorizando los posibles mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se reconocen los distintos tipos de mercados, teniendo en cuenta la información disponible. - Se consideran los acuerdos con distintos países o bloques. - Se evalúan ventajas comparativas en las secuencias de la operatoria del comercio internacional.



27 ABR 2018

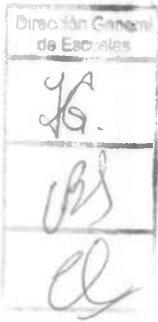
8

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO



<ul style="list-style-type: none"> Analizar las estrategias y los niveles de segmentación. 	<ul style="list-style-type: none"> Se identifican las estrategias posibles relacionándolas con distintos resultados. Se diferencian estrategias combinadas y dinámicas. Se identifican niveles de segmentación en vistas a la intencionalidad de dirección del producto.
<ul style="list-style-type: none"> Determinar requerimientos endógenos y exógenos jurídicos y legales. 	<ul style="list-style-type: none"> Se analizan en lo jurídico y legal los organismos intervinientes en la operatoria de comercio internacional.
<ul style="list-style-type: none"> Recabar información precisa y detallada sobre potenciales clientes (compradores- vendedores). 	<ul style="list-style-type: none"> Se reconocen los distintos tipos de mercados, teniendo en cuenta la información disponible. Se clasifica la información obtenida. Se analiza la información obtenida. Se registra en un informe apuntando a la toma de decisiones.
<ul style="list-style-type: none"> Estudiar el comportamiento de los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Se establece comunicación permanente con el cliente. Se informa cualquier desviación de los acuerdos preestablecidos.
<ul style="list-style-type: none"> Determinar la ventaja competitiva. 	<ul style="list-style-type: none"> Se reconoce el producto en todas sus versiones, identificando sus características y ventajas competitivas.

Competencia General 2: Organizar, programar, coordinar y controlar las operaciones de compra-venta Internacional

2.1. Organizar, programar y coordinar las operaciones

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



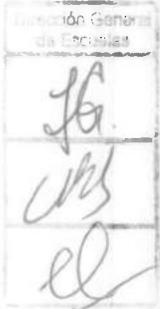
27 ABR 2018

9

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO



	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifican los Contratos internacionales, sus nuevas figuras, contratos afines y posibles modificaciones que puedan surgir en la normativa vigente. - Se elaboran tarifas (preparación de oferta internacional) adjuntando preforma. - Se identifican los distintos organismos en los que deberá tramitar documentación inherente al comercio internacional, considerando las exigencias de cada uno.
<ul style="list-style-type: none"> • Negociar aspectos de la operación de compraventa internacional determinando las condiciones de la relación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se establecen acuerdos por correo electrónico u otro medio de comunicación virtual o no. - Se realizan entrevistas personales. - Se establece por escrito: contrato comercial; aceptación de la oferta.
<ul style="list-style-type: none"> • Participar en la negociación de las operaciones de ventas a nivel internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se definen condiciones y requisitos de negociación. - Se negocian precios y plazos de financiación en función de las condiciones más ventajosas de venta, tanto para la organización como para el cliente. - Se consideran normas legales, políticas internas y cultura organizacional. - Se participa y brinda información a los auxiliares del comercio exterior sobre los productos a exportar y las características del importador para agilizar la elaboración de la documentación. - Se establecen medios de cobro y pago internacional. - Se aplican técnicas de negociación internacional.

2.2 Ejecutar las operaciones

Actividades profesionales	Criterios de realización
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar consultas previas sobre aplicación de regímenes aduaneros y sobre medidas no arancelarias así como sobre la forma de cumplimentarlas 	<ul style="list-style-type: none"> - Se atiende a la legislación vigente que regula las operaciones comerciales, nacionales e internacionales. - Se aplican las normativas inherentes a las barreras arancelarias y paraarancelarias de la operatoria internacional - Se reconocen tratados y acuerdos internacionales.



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

Dirección General de Escuelas
G.
MS
el

	<ul style="list-style-type: none"> - Se resuelven problemas relativos a las distintas medidas restrictivas e intervencionistas en la exportación e importación.
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar gestiones bancarias relacionadas con el comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se reconoce la operatoria bancaria internacional. - Se efectúa control de retorno. - Se reconocen medios e instrumentos de pago internacionales. - Se optimizan los costos bancarios en la operatoria internacional.
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar el precontrato de compraventa internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se establecen condiciones básicas para la elaboración del contrato de compraventa Internacional. - Se interpretan los contratos internacionales. - Se elaboran contratos (INCOTERM), siguiendo las pautas establecidas por la normativa vigente.
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar la documentación respaldatoria de las operaciones de importación y exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se analizan y formulan documentos comerciales administrativos (proforma, listado de contenido, certificado de exportación, documentos de transporte, aviso o expedición, certificado de depósito.). - Se utilizan documentos relativos a la mercadería, transporte, seguro y bancarios. - Se identifican procedimientos de tramitación de la documentación en los distintos organismos intervinientes del comercio internacional.

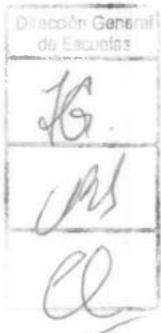
2.3. Controlar las operaciones

Actividades profesionales	Criterios de realización
<ul style="list-style-type: none"> • Verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la operación. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se aplican las normas vigentes en el sector. - Se interpretan y aplican las normas de calidad. - Se aplican normas internacionales. - Se analizan las condiciones de calidad de las mercaderías para su exportación - Se interpretan las exigencias internacionales sobre implementación de programas de estándares de calidad para el comercio internacional.



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO



<ul style="list-style-type: none"> Determinar y verificar las operaciones de embalaje con recaudo de remisión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se diferencian productos a comercializar. - Se selecciona el material para el embalaje. - Se adecua el embalaje al transporte, considerando la legislación de envase. - Se aplica la legislación mercado meta, medio ambiente, costo, calidad. - Se identifican los requerimientos del packaging internacional. - Se optimiza el packaging a utilizar en el mercado internacional según itinerario de ruta, tiempo de flete, modos de transporte a utilizar, entre otros. - Se manejan procedimientos de envase, embalaje, acondicionamiento considerando los estándares de calidad vigentes en el sector y las exigencias internacionales.
<ul style="list-style-type: none"> Seleccionar y gestionar la contratación del/de los medio/s de transporte a utilizar 	<ul style="list-style-type: none"> - Se seleccionan los distintos modos de transporte para las mercaderías susceptibles de exportación e importación. - Se define el contrato de transporte según los elementos intervinientes. - Se identifican obligaciones del comprador y vendedor. - Se define el tipo de contrato de transporte: terrestre/marítimo. - Se adecua el medio de transporte al producto a comercializar y al lugar de destino.
<ul style="list-style-type: none"> Seleccionar y gestionar la contratación del seguro. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se identifican los seguros internacionales más convenientes según riesgo. - Se efectúa contratación de póliza. - Se identifican las características del contrato. - Se diferencian los tipos de pólizas, riesgos cubiertos y riesgos que no están cubiertos.
<ul style="list-style-type: none"> Establecer canales de comunicación directa con auxiliares del comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se establecen y mantienen los vínculos necesarios para el seguimiento de toda la operatoria internacional. - Se utilizan todos los medios de comunicación disponibles - Se mantienen los aspectos formales de comunicación.
<ul style="list-style-type: none"> Verificar el cumplimiento de la legislación aduanera. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se reconoce y aplica la legislación aduanera. - Se controla la documentación fehaciente.



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

<ul style="list-style-type: none"> Analizar el correcto funcionamiento del canal de distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se manejan los distintos canales de comercialización según los mercados, velando por su optimización. - Se confeccionan diagramas de funcionamiento en los canales de distribución. - Se identifica la estructura de canal: directo, indirecto, mixto, etc. - Se establece el procedimiento de seguimiento y control, informando las posibles desviaciones
<ul style="list-style-type: none"> Elaborar informes técnicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se elabora informe con los distintos estados de situación de toda la operatoria de comercio internacional - Se producen informes para la toma de decisiones.

Dirección General de Escuelas

Competencia General: 3 Analizar y calcular los precios de importación y exportación en términos de estímulos y líneas de financiamiento, considerando la legislación aduanera vigente.

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

COMPONENTES CURRICULARES.

1. Organización curricular por campos de formación

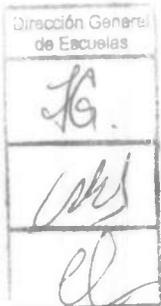
///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO



Campos de Formación	Espacios Curriculares		
	Nombre	Régimen de cursado	Carga horaria anual
General: Carga horaria total: 11,83%	Emprendedorismo	Semestral	45
	Comunicación, Comprensión y Producción de Texto	Semestral	45
	Inglés I	Anual	120
	Informática	Anual	120
Total horas cátedra			330 hs
de Fundamento: Carga horaria total: 23,12%	Análisis Cuantitativo	Anual	120
	Microeconomía	Semestral	90
	Macroeconomía	Semestral	90
	Inglés II	Anual	150
	Administración y Contabilidad de las Organizaciones	Semestral	75
	Portugués	Anual	120
Total horas cátedra			645 hs.
Específico: Carga horaria total: 43,55%	Derecho Civil y Comercial	Anual	90
	Introducción al Comercio Internacional	Semestral	75
	Estructura Económica Mundial	Semestral	75
	Procesos de Integración y Cooperación Económica	Semestral	60
	Comercialización Internacional	Semestral	75
	Análisis de Costos y Presupuestos	Semestral	60
	Logística del Transporte	Semestral	60
	Inglés III	Anual	150
	Envases y Embalajes	Semestral	60
	Negociación	Semestral	60

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO



	Exportación	Semestral	75
	Importación	Semestral	75
	Régimen Económico Financiero	Semestral	60
	Clasificación Arancelaria	Semestral	75
	Valoración Aduanera	Semestral	75
	Régimen Aduanero	Anual	90
Total horas cátedra			1.215 hs.
Práctica Profesionalizante Carga horaria total: 21,50%	Práctica Profesionalizante I	Anual	120
	Práctica Profesionalizante II	Anual	240
	Práctica Profesionalizante III	Anual	240
Total horas cátedra			600 hs.

Total horas de la carrera	
TOTAL HORAS CÁTEDRA	2.790
TOTAL HORAS RELOJ	1.860

2. Organización Curricular para Certificación Intermedia

Certificación 1: Analista en Gestión Aduanera

Designación de Certificación Intermedia	Espacios Acreditados	Año de Cursado	Carga Horaria
Analista en Gestión Aduanera	Inglés I	Primero	120 hs.
	Inglés II	Segundo	150 hs.
	Informática	Primero	120 hs.
	Valoración Aduanera	Segundo	75 hs.
	Clasificación Arancelaria	Segundo	75 hs.
	Importación	Segundo	75 hs.
	Exportación	Segundo	75 hs.
	Régimen Aduanero	Segundo	90 hs.
	Práctica Profesionalizante I	Primero	120hs.
	Práctica Profesionalizante II	Segundo	240hs.
Carga Horaria Total (suma de todas las horas de las materias acreditadas)			1.140 hs. cátedra

3. Distribución y Organización Espacios Curriculares.

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO



PRIMER AÑO							
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE			
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales
1. Inglés I	T	4		1. Inglés I	T	4	120
2. Informática	L	4		2. Informática	L	4	120
3. Análisis Cuantitativo	M	4		3. Análisis Cuantitativo	M	4	120
4. Comunicación, Comprensión y Producción de Textos	M	3	45				
5. Microeconomía	M	6	90	7. Macroeconomía	M	6	90
6. Introducción al Comercio Internacional	M	5	75	8. Estructura Económica Mundial	M	5	75
9. Práctica Profesionalizante I		4		9. Práctica Profesionalizante I		4	120
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE PRIMER AÑO							855
TOTAL DE HORAS RELOJ DE PRIMER AÑO							570

SEGUNDO AÑO							
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE			
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales
10. Régimen Aduanero	M	3		10. Régimen Aduanero	M	3	90
11. Inglés II	T	5		11. Inglés II	T	5	150
12. Derecho Civil y Comercial	A	3		12. Derecho Civil y Comercial	A	3	90
13. Régimen Económico Financiero	M	4	60	16. Procesos de Integración y Cooperación Económica	M	4	60
14. Importación	M	5	75	17. Exportación	M	5	75
15. Valoración Aduanera	M	5	75	18. Clasificación Arancelaria	M	5	75

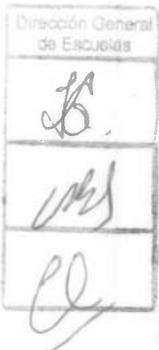
///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

19. Práctica Profesionalizante II		8		19. Práctica Profesionalizante II		8	240
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE SEGUNDO AÑO							990
TOTAL DE HORAS RELOJ DE SEGUNDO AÑO							660



TERCER AÑO							
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE			
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales
20. Portugués	T	4		20. Portugués	T	4	120
21. Inglés III	T	5		21. Inglés III	T	5	150
22. Comercialización Internacional	M	5	75	25. Negociación	M	4	60
23. Logística del Transporte	M	4	60	26. Envase y Embalaje	M	4	60
				27. Administración y Contabilidad de las Organizaciones	M	5	75
24. Análisis de Costos y Presupuesto	M	4	60	28. Emprendedorismo	M	3	45
29. Práctica Profesionalizante III		8		29. Práctica Profesionalizante III		8	240
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE TERCER AÑO							945
TOTAL DE HORAS RELOJ DE TERCER AÑO							630
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE LA TECNICATURA							2.790
TOTAL DE HORAS RELOJ DE LA TECNICATURA							1.860

4. Descriptores por Espacios Curriculares.

1- Inglés I

Estudio semántico-morfológico-sintáctico de las palabras. Palabras conceptuales y estructurales. Palabras simples, derivadas y compuestas. Frase nominal. Frase

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

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



2- Informática

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

3- Análisis Cuantitativo

Aproximación decimal, cálculo aproximado, técnicas de redondeo y truncamiento, error absoluto y relativo. Vectores y matrices, operaciones matriciales, transposición de matrices, conceptos de máximo y mínimo. Determinantes y resolución de sistemas de ecuaciones lineales. Inecuaciones.

Funciones: operaciones con funciones elementales, funciones polinómicas (operaciones con polinomios, raíces), valor absoluto, potencial, exponencial, logarítmica y trigonométricas.

Probabilidades en espacios discretos: experimentos aleatorios, espacios muestrales, sucesos, probabilidad condicional e independencia. Variables aleatorias, distribuciones de probabilidad, esperanza matemática, varianza, ley de los grandes números.

Datos estadísticos: recolección, clasificación, análisis e interpretación, frecuencia, medidas de posición y dispersión.

4 - Comunicación, Comprensión y Producción de Textos

Introducción a la comunicación: Comunicación humana – Elementos extralingüísticos de la Comunicación: Comunicar e Informar. Competencias comunicativas. Niveles de Comunicación. Comunicación Social. Teorías y perspectivas de abordaje de la comunicación. Medios masivos de comunicación. Comprensión y Producción de textos. La comprensión y producción como procesos complejos. Comprensión oral y escrita: Activación de conocimientos previos. Formulación de hipótesis. Determinación súper estructural. Producción oral: Producción escrita: generación. Planificación. Traducción. Relectura. Reescritura. Escritura y oralidad. Adecuación. Los actos de habla. La comunicación lingüística: La cortesía verbal. Desde la psicolingüística: estrategias súper estructurales. Macro estructurales y micro estructurales involucradas en la comprensión y en la producción. Desde el análisis del discurso: el texto como unidad semántica. Macro reglas textuales.

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

Mecanismos cohesivos. Conectividad lógico semántica. Estrategias discursivas (acercamiento/alejamiento del yo y del tú; anclaje espacio/temporal, evaluación). Textos Escritos.

5- Microeconomía

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

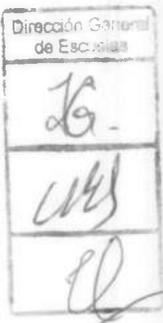
6- Introducción al Comercio Internacional

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

7- Macroeconomía

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

///...





27 ABR 2018

19

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

8- Estructura Económica Mundial

La base del comercio internacional y sus beneficios. La economía feudal, mercantilismo, teorías clásicas del comercio internacional. La economía en la época colonial. Las primeras formas del capitalismo en el continente.

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

9 - Práctica Profesionalizante I

En la formación del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduanas las Prácticas Profesionalizantes propiciarán el acercamiento al mundo del trabajo. Durante el cursado se desarrollará en relación a los espacios curriculares específicos de la formación.

Los estudiantes podrán asistir a trabajos de campo a través de prácticas en terreno, en las cuales se espera que desarrollen habilidades de observación, análisis e intercambio con informantes clave utilizando diversas técnicas de recolección de datos.

La Práctica Profesionalizante de Primer Año se relaciona específicamente con los espacios curriculares: Microeconomía; Macroeconomía; Introducción al comercio Internacional; Estructura económica mundial; pero transversalmente con todos los espacios curriculares de ese año.

Durante el cursado, se propone el análisis de la realidad laboral del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana, por medio de la participación en prácticas pre-profesionalizantes. Los estudiantes serán evaluados a través de aquellas producciones que la institución considere pertinentes en relación a brindar las oportunidades para la adquisición y recreación de las capacidades profesionales en situaciones reales de trabajo, que impliquen la participación activa en el desarrollo de todas y cada una de las etapas de los procesos productivos claves involucrados en el perfil profesional.

Estas prácticas se desarrollarán en un orden de complejidad y gradualidad creciente y en relación con los espacios curriculares antedichos, teniendo en cuenta como mínimo, la adquisición de las siguientes capacidades:

///...





EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

- Observación de variables económicas relacionadas con el comercio internacional.
- Observación del proceso productivo en empresas relacionadas al comercio internacional y organismos gubernamentales asociados al comercio internacional.
- Reconocimiento del PBI- Precios- estructuras productivas, sistemas económicos, factores productivos.
- Reconocimiento del sistema monetario financiero.
- Determinación de variables macroeconómicas.
- Comprensión de la balanza comercial y de pagos.
- Interpretación del mercado de cambio.
- Observación del impacto macroeconómico en la empresa.



10- Régimen Aduanero

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

11- Inglés II

Avisos laborales. Entrevista de trabajo, habilidades e intereses. Cualidades personales. Solicitud de empleo. Carta de acompañamiento. Aviso publicitario. Ocupaciones de una compañía. Estructura. Ubicaciones. Personal de soporte. Direcciones de una compañía. Ofrecimientos amables y pedidos. Bienvenida a visitantes en una compañía. Tomar y dejar mensajes. Trato con interlocutores. Excusas. Correspondencia. Citas. Disculpas. Alófonos. Gramática: adjetivos calificativos. Adverbios de frecuencia.

12- Derecho Civil y Comercial

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

///...



27 ABR 2018

21

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

Internacional. Contratos de uso frecuente en el comercio internacional. Derecho del Comercio Internacional y Derecho Internacional Económico.
Fenómenos condicionantes del derecho del comercio internacional actual.

13- Régimen Económico Financiero

Banco Central de la República Argentina: función económica. Mantenimiento de la reserva, emisión de moneda, regulación del crédito y la moneda, redescuento, efectivo mínimo, operaciones de mercado. Función jurídica, agente financiero del estado, control de cambios, convenio de pagos, crédito recíproco.

Medios de Pago. Documentación Financiera y Comercial. Su necesidad y utilización. Análisis comercial de los Medios de Pago Régimen del Convenio de Pagos y Créditos recíprocos. Mercado de Cambio en la República Argentina.

14- Importación

Ley Nº 22.415. Decreto Nº 1001/82 y modificatorios. Régimen de Origen. Arribo de la mercadería. Documentación a presentar. Manifiesto general de la carga. Descarga. Depósito provisorio de importación. Destinaciones de importación. Destinación definitiva de importación para consumo. Destinación suspensiva de importación temporaria. Destinación suspensiva de depósito de almacenamiento. Destinación suspensiva de transita de importación. Manifiesto Internacional de Carga. Declaración Transito Aduanero MICDTA.

Régimenes Preferenciales. S.I.M. Formulario Único para documentar OM-1993. Régimen de Equipaje. Régimen de Envíos Postales de Importación. Régimen de muestras de importación. Régimen de Reimportación de Mercadería Exportada para Consumo. Despacho de oficio. Régimen de Garantía. Prohibiciones a la importación y exportación. Reciprocidad de tratamiento. Retorsión.

15- Valoración Aduanera

Normas de valoración. Acuerdo relativo a la aplicación del Art. VII GATT. Ley 23.311. Ajustes determinados por el Art. 8. Estudio de casos. Rechazo del valor; Valor de mercaderías idénticas y similares. Definición. Forma de determinar el valor. Métodos deductivos. Precio unitario de venta en el País de importación. Momento de la venta. Deducciones del precio. Mercadería que han sufrido transformación después de su importación. Método súper deductivo. Aspectos básicos de la exportación. Aplicación de la legislación específica para valorar las mercaderías. Noción del valor imponible. Método para su obtención. Cantidad a valorar. Condiciones de pago. Nivel comercial. Estudio de casos. Precio oficial FOB. Valor FOB mínimo. Arribo a la base de imposición y estímulos a exportación a partir del precio Oficial FOB.

16- Procesos de Integración y Cooperación Económica

Indicadores de evolución del comercio mundial a través de la historia (dimensiones
///...





27 ABR 2018

22

RESOLUCIÓN N° 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

potencias hegemónicas, modalidades). Instrumentos de políticas comerciales aplicadas por los bloques en el comercio (barreras proteccionistas, preferencias regionales, áreas de libre comercio).

Análisis estructural de la Argentina con vistas a mayor competitividad (valor agregado de calidad). Tendencias y perspectivas a futuro. Alternativas.

Organización del espacio mundial. Bloques económicos regionales. Circulación en el mundo globalizado. Condiciones de trabajo y desarrollo innovación tecnológica y desarrollo.

Estados-regiones: dinámica de las interrelaciones. Consecuencias y efectos socio-políticos y económicos. Contexto político, económico y jurídico del comercio internacional. Tratados comerciales. Convenios de reciprocidad. Sistema generalizado de preferencias.



17- Exportación

Ley N° 22.415. Decreto Reglamentario N° 1001/82. Destinaciones de exportación. Formulario Único para documentar. Destinación Definitiva de Exportación para Consumo. Destinación Suspensiva de Exportación Temporal. Destinación Suspensiva de Tránsito de Exportación. Destinación Suspensiva de Removido. Depósito Provisorio de Exportación.

Régimen de contenedores. Régimen de Equipaje. Régimen de envíos postales. Régimen de muestras. Normas relacionadas con el transporte internacional de cargas por carretera MIC/DTA. Estímulos a la exportación. Draw Back. Reintegros y Reembolsos. Régimen de la Ley N° 19.640. Exportaciones al Área Franca y al Área Aduanera Especial desde el Territorio Nacional Continental. ZONA FRANCA. Egreso de mercaderías de la Zona Franca.

18- Clasificación Arancelaria

Nomenclatura e instrumento tarifario regional. Individualización y clasificación de mercaderías. Sistema Armonizado de Designación de Mercaderías (S.A.). Ratificación Argentina del Convenio del Sistema Armonizado. Reglas Generales Interpretativas. Nomenclatura para la ALADI. Nomenclatura Común MERCOSUR. Arancel Externo Común, derechos y reintegros extrazona e intrazona. Arancel Integrado Aduanero (Sistema Informático Maria). Posición SIM. Procedimiento sistemático clasificatorio.

19- Práctica Profesionalizante II

En la formación del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduanas las prácticas profesionalizantes propiciarán el acercamiento al mundo del trabajo. Durante el cursado se desarrollará en relación a los espacios curriculares específicos de la formación. Los estudiantes podrán asistir a trabajos de campo a través de prácticas en terreno, en las cuales se espera que desarrollen habilidades de observación, análisis e intercambio con informantes clave utilizando diversas técnicas de recolección de datos.

///...



27 ABR 2018

23

RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

La Práctica Profesionalizante de segundo año se relaciona específicamente con los espacios curriculares: Régimen Económico Financiero; Importación; Exportación; Valoración Aduanera; Clasificación Arancelaria, pero transversalmente con todos los espacios curriculares de este año.

Durante el cursado se propone el análisis de la realidad laboral del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduanas, por medio de la participación en prácticas pre-profesionalizantes. Los estudiantes serán evaluados a través de aquellas producciones que la institución considere pertinentes en relación a brindar las oportunidades para la adquisición y recreación de las capacidades profesionales en situaciones reales de trabajo que impliquen la participación activa en el desarrollo de todas y cada una de las etapas de los procesos productivos claves involucrados en el perfil profesional 2.

Estas prácticas se desarrollarán en un orden de complejidad y gradualidad creciente y en relación con los Espacios Curriculares antedichos, teniendo en cuenta la adquisición como mínimo, de las siguientes capacidades:

- Análisis de casos de la realidad que comprenden operaciones de exportación e importación.
- Resolución de problemas que simulan operaciones de importación y exportación.
- Identificación de técnicas de negociación a partir del análisis de casos.
- Identificación de elementos legales del comercio internacional.
- Elaboración de contratos de compra venta de comercio internacional.
- Observación directa de hechos, fenómenos y situaciones del comercio internacional, como punto de partida para la elaboración de hipótesis.
- Reconocimiento de normas legales que regulan los mercados internacionales.
- Estrategias de elaboración de micro emprendimientos.

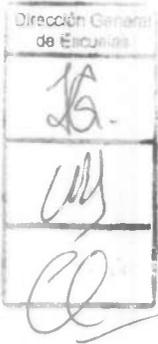
20- Portugués

Primeros contactos, nombres, nacionalidad, dirección, profesión, actividades de diversión, horarios y números. Saludar, pedir y dar informaciones personales, deletrear, despedirse, comunicarse con cortesía. Presentaciones, preguntar la hora, pedir y agradecer. En el restaurante, proponer, invitar. Invitaciones protocolares e informales, alimentación. Hotel. Expresar deseos, preferencias, dudas y problemas con servicios, precios y calidades. Confirmar y negar algo, reclamar, hablar por teléfono. Definir e identificar, expresar conformidad, disconformidad. Comparar y localizar.

21- Inglés III

Gramática: tiempos verbales: presente simple, pasado simple: verbos regulares e irregulares. Participios pasados. Presente perfecto. Futuro indefinido y futuro inmediato. Voz pasiva: presente, pasado. Adjetivos: grado comparativo y superlativo. Oraciones relativas.

///...





27 ABR 2018

24

RESOLUCIÓN N° : 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

Hablar de experiencias, hablar de hechos que comenzaron en el pasado y continúan en la actualidad. Comprender avisos laborales. Escuchar una entrevista de trabajo. Describir habilidades o intereses. Describir cualidades personales. Completar una solicitud de empleo. Escribir una carta de acompañamiento. Formular preguntas amables. Participar en una entrevista laboral. Vocabulario: adjetivos para describir empleos, habilidades, cualidades personales. Adjetivos en avisos publicitarios. Recibir y dejar mensajes telefónicos. Tratar con interlocutores dar excusas. Ocuparse de la correspondencia. Pedir disculpas. Actividades orales y escritas para estructurar la presentación de un producto. Lenguaje para manejar los distintos momentos de una presentación. Lenguaje para describir los procesos de elaboración y comercialización de un producto.

22- Comercialización Internacional

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

23- Logística del Transporte

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

24- Análisis de Costos y Presupuesto

Los costos. Distintos tipos. Costos de exportación. Aplicaciones. Proceso de cálculo.

///...





EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

lo; precio de exportación. Precio final de exportación. Procesos de cálculo. Costos de importación. Costos hundidos. Apalancamiento operativo: aumento de ventas y aumento de beneficios.

El producto: condiciones de venta. Transporte y otros servicios. Costos y gastos que lo componen. Esquema de la cuenta de resultado para la toma de decisiones. Conceptos que integran. Costo de producción. Costos de pre-exportación. Estrategia del precio. Precio de exportación. Análisis del precio más conveniente. Elaboración del presupuesto. Control de presupuesto. Dumping compensatorio. Monopolio, Oligopolio. Subsidio, Utilidades. Planilla de cálculo de exportación e importación. INCOTERMS en función de los costos.

Sistema informático contable como componentes del sistema de información. Técnicas de registración contable. Operaciones que registra la contabilidad. Documentación fuente. Interpretación de estados contables. Leyes financieras y equivalencias de capitales, valor tiempo del dinero, tasa de interés. Rentas: constante y variables, inmediata y diferidas, temporales y perpetuas. Operaciones financieras: amortización, ahorro y capitalización. Inversiones: valor actual neto (Van) y tasa interna de retorno (Tir).



25- Negociación

La negociación como proceso de comunicación bilateral. La negociación como estrategia competitiva. Principios de la negociación. Teoría y enfoques. Sujetos negociadores y estilos de negociación.

Estrategias de negociación comercial. Modelos. Técnicas y Herramientas. Interpretación de los Incoterms de la I.C.C. Proceso de comunicación y códigos diferenciales del lenguaje. Liderazgo, autoridad y asimetría. Procesos de trabajo. Roles, funciones, relaciones jerárquicas y funcionales.

26- Envase y Embalaje

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

27- Administración y Contabilidad de las Organizaciones

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

///...



27 ABR 2018

26

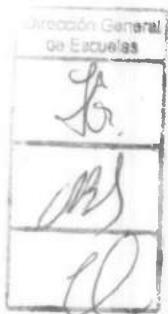
RESOLUCIÓN Nº 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO

Las organizaciones: significado y características; elementos; fines; clasificación. Organización empresas. Administración. Funciones de la administración. Principios y sistemas. Estructura organizacional. Procesos administrativos. Dinámica organizacional. Rendimiento, integración y diseño organizacional. Representación gráfica de diseños organizacional. Sistema organizacional. Niveles jerárquicos y áreas de responsabilidad. Departamentalización, descentralización; aplicación de principios. Técnicas de organización. Instrumentos de la organización: organigramas, gráficos de secuencias y manuales. Tipos de estructuras. Concepto, tipo y características del planeamiento. Planeamiento estratégico y táctico. Programación y control. Características del proceso de concentración y transnacionalización empresaria (estrategias globales, prácticas comerciales usuales: trust holding). Influencia sobre los gobiernos nacionales.



28- Emprendedorismo

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

29- Práctica Profesionalizante III

En la formación del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana las prácticas profesionalizantes propiciarán el acercamiento al mundo del trabajo. Durante el cursado se desarrollará en relación a los espacios curriculares específicos de la formación. Los estudiantes podrán asistir a trabajos de campo a través de prácticas en terreno, en las cuales se espera que desarrollen habilidades de observación, análisis e intercambio con informantes clave utilizando diversas técnicas de recolección de datos.

La Práctica Profesionalizante de Tercer año se relaciona principalmente con los espacios curriculares del Campo de Formación Específica de Tercer Año: Análisis de Costos y Presupuestos; Legislación y Derecho Aduanero; Comercialización Internacional; Estudio de Mercado; Envases y Embalajes; Procesos de Integración y Cooperación Económica; Logística del Transporte, pero transversalmente con todos los espacios curriculares de la Carrera.

Durante el cursado se propone el análisis de la realidad laboral del Técnico Superior en Comercio Internacional y Aduana, por medio de la participación en prácticas pre profesionalizantes. Los estudiantes serán evaluados a través de aquellas producciones que la institución considere pertinentes, en relación a brin-

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

dar las oportunidades para la adquisición y recreación de las capacidades profesionales, en situaciones reales de trabajo que impliquen la participación activa en el desarrollo de todas y cada una de las etapas de los procesos productivos claves, involucrados en el perfil profesional 3. Estas prácticas se desarrollarán en un orden de complejidad y gradualidad creciente y en relación con los espacios curriculares antedichos, teniendo en cuenta como mínimo, la adquisición de las siguientes capacidades:



- Reconocimiento de las modalidades de gestión de Comercio Internacional.
- Identificación de la documentación que regula el Comercio Internacional.
- Distinción de herramientas y estrategias de la comercialización internacional.
- Aplicación de normas. Herramientas y estrategias de comercialización internacional en casos simulados y no simulados.
- Reconocimiento de los medios de transporte, teniendo en cuenta variables tales como: el mercado, el producto, etc.
- Reconocimiento de la documentación específica de transporte.
- Análisis comparado de las ventajas y desventajas de la comercialización de distintos productos a nivel internacional, teniendo en cuenta las características y regulaciones de los distintos países.
- Elaboración de la estructura de una planilla de costos, aplicado a casos simulados.
- Planificación de una empresa simulada.

5. Régimen de Regularidad, Promoción, Evaluación y Acreditación

Resolución Nº 258-DGE-12. Reglamento Académico Marco Provincial,

6. Espacios Curriculares acreditables por formación previa

Espacio Curricular	Campo de Formación al que pertenece	Tipo de Acreditación	
		Con certificación de Organismo Oficial (Dirección de Educación Técnica y Trabajo, DGE, Ministerio de Trabajo)	Por evaluación de idoneidad (a cargo del Instituto Superior con el sector socio productivo respectivo)
VALORACIÓN	Específica		X
CLASIFICACIÓN	Específica		X
IMPORTACIÓN	Específica		X
EXPORTACIÓN	Específica		X
IDIOMAS	Específica		X

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

7. Régimen de acreditación directa

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



Primer año
• Informática
• Inglés I
• Práctica Profesionalizante I
Segundo año
• Derecho Civil y Comercial
• Inglés II
• Procesos de Integración y Cooperación Económica
• Práctica Profesionalizante II
Tercer año
• Portugués
• Inglés III
• Emprendedorismo
• Práctica Profesionalizante III

8. Régimen de correlatividades

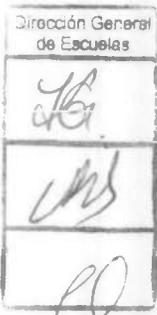
PARA CURSAR	DEBE TENER REGULAR	PARA ACREDITAR DEBE TENER ACREDITADO
1. Inglés I		
2. Informática		
3. Análisis Cuantitativo		
4. Comunicación, Comprensión y Producción de Textos		
5. Microeconomía		
6. Introducción al Comercio Internacional		
7. Macroeconomía		
8. Estructura Económica Mundial		
9. Práctica Profesionalizante I		
10. Régimen Aduanero	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
11. Inglés II	Inglés I	Inglés I
12. Derecho Civil y Comercial		

///...



EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO



13. Régimen Económico Financiero	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
14. Importación	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
15. Valoración Aduanera	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
16. Procesos de Integración y Cooperación Económica		
17. Exportación	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
18. Clasificación Arancelaria	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante I
19. Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante I	Práctica Profesionalizante II
20. Portugués		
21. Inglés III	Inglés II	Inglés II
22. Comercialización Internacional		
23. Logística del Transporte	Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante II
24. Análisis de Costos y Presupuestos	Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante II
25. Negociación		
26. Envase y Embalaje	Práctica Profesionalizante II	Práctica Profesionalizante II
27. Administración y Contabilidad de las Organizaciones		
28. Emprendedorismo		
29- Práctica Profesionalizante III	Práctica Profesionalizante II	Todos los espacios

IMPLEMENTACIÓN DE LA CARRERA

1. Recursos

1.1 Humanos:

Perfiles docentes sugeridos para cubrir los espacios curriculares:

NOTA: La enumeración de perfiles docentes no es taxativa, ni reviste orden de importancia y/o prioridad en su explicitación.

El perfil profesional docente establecido para cada Espacio Curricular, debe ser considerado prioritario al momento de asignar las horas del mismo. Los espacios con sus perfiles docentes correspondientes son los siguientes:

ESPACIOS CURRICULARES	INCUMBENCIAS PROFESIONALES
1. Comunicación, Comprensión y Producción de Texto	Lic. en Comunicación Social Prof. o Lic. en Lengua
2. Inglés I	Prof. / Lic. en Inglés
3. Análisis Cuantitativo	Prof. de Matemática Lic. en Matemática
4. Microeconomía	Lic. en Comercio Internacional Lic. en Economía

///...



27 ABR 2018

30

RESOLUCIÓN N° : 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE

...///

ANEXO



5.	Macroeconomía	Lic. en Comercio Internacional Lic. en Economía
6.	Introducción al Comercio Internacional	Lic. en Comercio internacional
7.	Estructura Económica Mundial	Lic. en Comercio internacional Lic. en Economía
8.	Informática	Lic. en Informática Lic. en Sistemas
9.	Práctica Profesionalizante I	Lic. en Comercio Internacional
10.	Régimen Aduanero	Lic. en Comercio Internacional
11.	Derecho Civil y Comercial	Abogado
12.	Régimen Económico Financiero	Lic. en Comercio Internacional
13.	Procesos de Integración y Cooperación Económica	Lic. en Comercio Internacional
14.	Importación	Lic. en Comercio Internacional
15.	Exportación	Lic. en Comercio Internacional
16.	Valoración Aduanera	Lic. en Comercio Internacional
17.	Clasificación Arancelaria	Lic. en Comercio Internacional
18.	Inglés II	Prof. / Lic. en Inglés
19.	Práctica Profesionalizante II	Lic. en Comercio Internacional
20.	Portugués	Prof. / Lic. en Portugués
21.	Comercialización Internacional	Lic. en Comercio Internacional
22.	Negociación	Lic. en Comercio Internacional Lic. en Administración de Empresas
23.	Inglés III	Prof. / Lic. en Inglés
24.	Logística del Transporte	Lic. en Comercio Internacional
25.	Envase y Embalaje	Lic. en Comercio Internacional Lic. en Administración de Empresas
26.	Administración y Contabilidad de las Organizaciones	Lic. en Administración de Empresas Contador
27.	Análisis de Costos y Presupuesto	Lic. en Comercio Internacional Lic. en Administración de Empresas
28.	Emprendedorismo	Lic. en Comercio Internacional Lic. en Administración de Empresas
29.	Práctica Profesionalizante III	Lic. en Comercio Internacional

///...



27 ABR 2018

31

RESOLUCIÓN N° 1042

EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

1.2 Entorno Formativo en el lugar donde se dictará la propuesta

Aulas y laboratorio adecuados.
Material didáctico y bibliográfico adecuado.

2. Curso de Ingreso.

Resolución N° 258-DGE-12 Reglamento Académico Marco Provincial.

3. Convenios para la realización de la práctica profesional

Se dejan previstas articulaciones de convenios con los siguientes organismos:

Fundación Pro-Mendoza
Organismos de Gobierno
Organizaciones de la Sociedad Civil

4. Autoevaluación de la carrera

Este informe será presentado a Dirección de Educación Superior en el mes de mayo siguiente a la finalización del ciclo lectivo académico, considerando todos los puntos expuestos a continuación. Los institutos podrán seleccionar la metodología e instrumentos de evaluación que estimen más convenientes para la elaboración del Informe.

4.1. En cuanto al ingreso a la carrera

- Cantidad de alumnos inscriptos.
- Resultados cuantitativos y cualitativos del período de ambientación y nivelación para ingresantes: cantidad de aprobados y desaprobados, aprendizajes destacables y aprendizajes que deberán fortalecerse en el primer año de cursado, acciones institucionales realizadas para el seguimiento y acompañamiento de las trayectorias de los alumnos ingresantes.

4.2. En cuanto a la población de estudiantes

- Cantidad de alumnos que efectivamente empezaron el cursado.
- Cantidad de alumnos que regularizaron cada espacio curricular.
- Cantidad de alumnos que cumplieron el régimen de correlatividades y promocionaron a 2do. año (al finalizar mesas de febrero-marzo).
- Acciones institucionales de acompañamiento a las Trayectorias Formativas de los estudiantes.

///...





EX-2018-00368804-GDEMZA-MESA#DGE
...///

ANEXO

4.3. En cuanto al desarrollo curricular

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

4.4. Recursos Humanos

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

4.5. Articulación

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

4.6. Propuestas de mejora para incorporar implementación de la carrera.

4.7. Acciones de extensión y de investigación, responsables, participantes, ámbitos y resultados obtenidos.

4.8. Mecanismos de socialización de los resultados de la autoevaluación de la carrera hacia el interior de la Institución.

