



*Consejo Federal de Educación*

***Res. CFE Nro. 177/12***

***Anexo II***

***Marco de referencia  
para procesos de homologación  
de títulos del nivel superior***

---

***Sector Administración - Comercio Internacional***



*Consejo Federal de Educación*

## Índice

### Marco de referencia - Sector Administración

1. Identificación del título o certificación
  - 1.1. *Sector/es de actividad socio productiva*
  - 1.2. *Denominación del perfil profesional*
  - 1.3. *Familia profesional*
  - 1.4. *Denominación del título o certificado de referencia*
  - 1.5. *Nivel y ámbito de la trayectoria formativa*
2. Referencial al Perfil Profesional
  - 2.1. *Alcance del Perfil Profesional*
  - 2.2. *Funciones que ejerce el profesional*
  - 2.3. *Área ocupacional*
  - 2.4. *Habilitaciones profesionales*
3. En relación con la Trayectoria formativa
  - 3.1. *Formación general*
  - 3.2. *Formación de fundamento*
  - 3.3. *Formación específica*
  - 3.4. *Prácticas profesionalizantes*
  - 3.5. *Carga horaria mínima*



*Consejo Federal de Educación*

## 1. Identificación del título profesional y trayectoria formativa

*1.1 Sector/es de actividad socio productiva:* Comercio

*1.2 Denominación del perfil profesional:* Comercio Internacional

*1.3 Familia profesional:* Administración

*1.4 Denominación del título:* Técnico Superior en Comercio Internacional

*1.5 Nivel y ámbito de la trayectoria formativa:* Nivel Superior en la modalidad Técnico-Profesional.

## 2. Referencial al Perfil Profesional<sup>1</sup>

### **2.1. 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:

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.
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 compraventa 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.

---

<sup>1</sup> Refiere al perfil profesional desarrollado por el PET del INET a partir de una tarea de análisis ocupacional realizado en colaboración con cámaras y validado por sus representantes.



*Consejo Federal de Educación*

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.

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

## **2.2. Funciones que ejerce el profesional**

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

Las actividades a realizar por este técnico son las de administrar y ejecutar los procedimientos y operaciones relacionadas directa o indirectamente a la 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*

*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*



*Consejo Federal de Educación*

*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:



*Consejo Federal de Educación*

*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.*

### **2.3. Área Ocupacional**

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

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

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

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
  - Organizaciones comerciales
  - Organizaciones industriales
  - 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.



*Consejo Federal de Educación*

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
  - Entidades Bancarias
  - Aseguradoras
  - Organizaciones de servicios logísticos
  - Organismos nacionales e internacionales
  - Asesorías en comercio internacional
  - 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.

#### **2.4. 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 empresa y el correspondiente análisis de los resultados.
- Asesorar a la pequeña y mediana empresa en el desarrollo de la función importadora-exportadora



*Consejo Federal de Educación*

- Formar parte del staff ejecutivo del departamento de Comercio Internacional tanto en organizaciones productivas o de servicios, privadas o públicas.

### **3. En relación con la Trayectoria Formativa**

Los planes de estudio a ser presentados para su homologación deberán evidenciar el trayecto formativo completo que conduce a la emisión del título técnico superior, independientemente de la organización institucional y curricular adoptada, de manera tal que permitan identificar los distintos tipos de contenidos a los que hace referencia.

Deberán identificarse los campos de formación general, de formación de fundamento, de formación específica y de prácticas profesionalizantes.

De la totalidad de la trayectoria formativa y a los fines de homologar títulos de un mismo sector profesional y sus correspondientes ofertas formativas, que operan sobre una misma dimensión de ejercicio profesional, se prestará especial atención a los campos de formación de fundamento, de formación específica y de prácticas profesionalizantes. Cabe destacar que estos contenidos son necesarios e indispensables pero no necesariamente suficientes para la formación integral.

#### **3.1. Formación general**

El campo de formación general está 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.

Este campo de la formación del técnico sirve de nexo entre la tecnología, el trabajo y el ciudadano. A los fines del proceso de homologación, aunque no se analizarán específicamente sus contenidos, este campo debe ser identificable en el plan de estudios a homologar y la carga horaria total de este campo tendrá que respetar la acordada para los títulos de educación técnica superior.

En el caso particular del Técnico Superior en Comercio Internacional, deberá contemplarse con especial énfasis:

- a) La formación en Informática Aplicada
- b) La formación en Lenguas Extranjeras

Otros ejemplos de contenidos que pueden formar parte de este campo son los relativos a la ética y la responsabilidad social del técnico; la problemática sociocultural del trabajo; la comunicación, incluyendo la comprensión y producción de textos. Estos ejemplos no pretenden ser completos ni excluyentes.





*Consejo Federal de Educación*

### **3.2. Formación de Fundamento**

Está destinado a abordar los saberes científico-tecnológicos y socioculturales que otorgan sostén a los conocimientos, habilidades, destrezas, valores y actitudes propios del campo profesional.

#### ***Provenientes del campo de la Matemática***

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.

Leyes financieras y equivalencia de capitales: valor tiempo del dinero, tasas de interés. Rentas: constantes y variables, inmediatas y diferidas, temporales y perpetuas. Operaciones financieras: amortización, ahorro y capitalización. Inversiones: valor actual neto, tasa interna de retorno.

#### ***Provenientes del campo de la Economía***

Actividad económica y sistemas económicos. Factores productivos y agentes económicos.

Interdependencia económica: producción y empresa. Estructura productiva.

Intercambio y mercado. Estructuras de mercado. Fallas del mercado.

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.

La financiación de la economía: el dinero y los bancos.

Inflación, población y desempleo.

Integración económica. Balance comercial y de pagos.



*Consejo Federal de Educación*

### ***Provenientes del campo de la Sociología y la Antropología***

Las organizaciones como fenómeno del proceso de modernización y como problema sociológico. Aportes y dificultades en la definición de las organizaciones en términos de objetivos y de relaciones sociales.

Características y tipología de las organizaciones. Culturas organizacionales.

Concepto y caracterización de los grupos sociales pequeños. Grupos primarios y secundarios. Grupos de pertenencia y grupos de referencia.

Grupos y equipos en la organización: relaciones intra e intergrupales; cooperación y conflicto.

Liderazgo, autoridad, asimetrías, control de los procesos de trabajo y disciplina.

Proceso de trabajo. Roles, funciones, relaciones jerárquicas y funcionales.

Procesos de comunicación. Códigos diferenciales de lenguajes.

### ***Provenientes del campo de la Contabilidad***

Sistema de Información Contable como componente del Sistema de Información

El Proceso Contable: objetivos. Relevamiento, ordenamiento y procesamiento de la información.

La ecuación patrimonial fundamental. Las variaciones patrimoniales. Técnica de Registración Contable. Operaciones que registra la contabilidad. Documentación fuente.

Traducción de las operaciones al lenguaje contable. Plan de cuentas. Cuentas contables.

Registros contables. Tipos. Obligatorios.

Interpretación de estados contables.

### ***Provenientes del campo de la Administración***

Contexto organizacional. Las organizaciones: significado y características; elementos; fines; clasificación. Organización-empresa.

Administración. Funciones de la Administración. Principios de administración.

Sistema administrativo. Estructura organizacional.

Procesos administrativos. Dinámica organizacional: rendimiento, integración y diseño organizacional. Representación gráfica de diseños organizacionales.

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 estructura.



*Consejo Federal de Educación*

Concepto, tipos y características del planeamiento. Planeamiento estratégico y Planeamiento táctico.

Programación y control.

### ***Provenientes del campo del Derecho***

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.

### ***3.3. Formación Específica***

La formación específica del Técnico Superior en Comercio Internacional está relacionada con las actividades propias de su Perfil Profesional, por ello los contenidos correspondientes a este campo están agrupados en forma tal que puedan relacionarse fácilmente con las actividades propias del técnico. Estos contenidos deberán estar acompañados con ejercicios prácticos que contribuyan a la formación a través de desempeños que preparen al estudiante para su trabajo futuro.

#### ***Aspectos formativos***

A los fines de la homologación y con referencia al perfil profesional se considerarán los siguientes aspectos de la trayectoria formativa del técnico:



*Consejo Federal de Educación*

## **Problemáticas vinculadas a los mercados internacionales**

Se relacionan con la búsqueda de oportunidades de importación y exportación, el relevamiento de información sobre los mercados, las regulaciones que influyen en el intercambio comercial, las negociaciones internacionales, etc.

Su análisis requiere un enfoque conceptual pluralista para interpretar el comportamiento de las variables relacionadas con el comercio internacional. A su vez, implica una constante adaptación a los cambiantes escenarios que caracterizan las normas y los hábitos de los negocios y la economía internacional. Dicho análisis sentará las bases para la negociación y posterior toma de decisiones. Se incluirá especialmente la posibilidad de inserción de nuestro país en nuevos mercados.

Las principales problemáticas del campo profesional vinculadas con los mercados internacionales son:

- la evaluación de posibilidades de inserción internacional: mejoramiento de la competitividad y detección de oportunidades de negocios para la importación y/o exportación de bienes y/o servicios
- el análisis y la interpretación de las condiciones del contexto internacional, situación actual, tendencias y perspectivas en lo referente al comercio
- la identificación y comprensión de las modalidades de política comercial predominantes (barreras proteccionistas, mecanismos de integración, áreas de libre comercio)
- el reconocimiento que las formas de organización de las empresas y las estructuras de mercados tienen sobre el comercio internacional

### **Contenidos mínimos:**

Indicadores de evolución del comercio mundial a través de la historia (dimensiones, potencias hegemónicas, modalidades)

Teorías del comercio internacional (pensamiento mercantilista, clásico, neoclásico)

Características del proceso de concentración y transnacionalización empresarial (estrategias globales, prácticas comerciales usuales: dumping, monopolios, oligopolios, cartel, trust, holding). Influencia sobre los gobiernos nacionales.

El sistema monetario y financiero internacional. Áreas monetarias. Mercado global de capitales.



*Consejo Federal de Educación*

Instrumentos de políticas comerciales aplicadas por los bloques / naciones en el comercio (barreras proteccionistas, preferencias regionales, áreas de libre comercio)

El 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.

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. Derecho del Comercio Internacional y Derecho Internacional Económico. Fenómenos condicionantes del derecho del comercio internacional actual. Organismos reguladores del comercio Internacional (GATT/OMC): estructura, funciones. Tratados comerciales. Convenios de reciprocidad. Sistema generalizado de preferencias (SGP).

### **Problemáticas vinculadas a la comercialización internacional.**

La comercialización internacional se conforma a partir de la complejidad del campo de la comercialización pero incluyendo la investigación de mercado como fase previa e indivisible. Las demás fases, sucesivas e interrelacionadas, del marketing incluyen la adecuación del producto a la necesidad o gusto detectado en la investigación, el proceso de producción, la promoción y publicidad.

Las principales problemáticas del campo profesional en torno a las cuales se define esta área de actividad se relacionan con:

- estrategias para la comercialización
- investigación de mercados
- organización y planificación del área de comercio internacional

### **Contenidos mínimos:**

Estructura organizacional empresarial para el comercio exterior: interna (división, departamento, gerencia, etc. de comercio internacional), externa (consorcios, *trading*).

La Investigación de Mercados Internacionales. Marketing internacional. El Programa Comercial: Planificación, Organización y Control de la Estrategia de Marketing, Plip. Planeamiento de la investigación. Investigación y toma de decisiones. Toma de decisiones en condiciones de certidumbre: recolección de datos, fuentes de



*Consejo Federal de Educación*

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.

### **Problemáticas vinculadas a los costos y precios en el comercio internacional**

El cálculo de costos y precios forma parte indisoluble del proceso de comercialización no obstante lo cual adquiere características propias que determinan la importancia de su tratamiento de un modo particular.

#### ***Contenidos mínimos:***

Los costos. Distintos tipos. Costos de exportación Aplicaciones.

Los ingresos de la empresa. Precios FOB y CIF. Incidencia fiscal. Quebranto impositivo.

Instrumentos de política promocional directos e indirectos: reembolso, drawback, reintegros, extensiones, desgravaciones.

Estrategia del precio. Precio de exportación. Análisis del precio más conveniente.

El punto de equilibrio. Condiciones de venta. Elección de medios alternativos. Análisis de sensibilidad de precios para la toma de decisiones.

### **Problemáticas vinculadas a la logística internacional**

Se relaciona con la selección del modo de transporte de la mercadería, el envase y embalaje, los riesgos inherentes al transporte, como así también de la selección de alternativas de logística adecuadas a los fines de llegar a una adecuada distribución de los bienes.

#### ***Contenidos mínimos:***

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.



*Consejo Federal de Educación*

Estrategias de logística. Zonas francas. Decreto Régimen especial de Admisión Temporal.

Seguros de transporte. Contrato de seguro. Cláusulas de seguro. Coberturas y pólizas.

### **Problemáticas vinculadas a las operaciones de comercio internacional.**

La compra-venta implica una planificación que contemple, además de la interacción entre los procesos de producción y comercialización, los distintos aspectos que condicionan o promueven la transacción comercial como por ejemplo regímenes promocionales y aspectos financieros, tributarios, crediticios, bancarios y aduaneros. Así, la negociación y concreción de la transacción de bienes y/o servicios se realizará aplicando estrategias y técnicas que impulsen el éxito y la competitividad internacional.

- interactuar en la organización y en la conformación de redes asociativas
- las condiciones para la concreción de negocios
- interacción interpersonal en el proceso de negociación

### **Contenidos mínimos:**

Análisis de los distintos canales de compra-venta. Remisión y estudio de los instrumentos de la compra-venta a efectos de acordar o seleccionar los más convenientes a las partes.

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..

Cursogramas de importación y exportación.

Relación con bancos para efectuar cobros y/o pagos con conocimiento del mercado cambiario. Documentación comercial.

Prohibiciones a la Importación y a la Exportación y sus clases. Normas Legales: Ley 22.415 y modificatorias. Sistema Informático aduanero (Maria). Clasificación Arancelaria.

Nociones de Derecho Público y Privado Internacional Contratos de uso frecuente en el comercio internacional



*Consejo Federal de Educación*

### **3.4 Práctica profesionalizante**

El campo de formación de la práctica profesionalizante está destinado a posibilitar la integración y contrastación de los saberes construidos en la formación de los campos descriptos, y garantizar la articulación teoría-práctica en los procesos formativos a través del acercamiento de los estudiantes a situaciones reales de trabajo.

La práctica profesionalizante, constituye una actividad formativa a ser cumplida por todos los estudiantes, con supervisión docente, y la institución debe garantizarla durante la trayectoria formativa.

Dado que el objeto es familiarizar a los estudiantes con las prácticas y el ejercicio técnico-profesional vigentes, puede llevarse a cabo en distintos entornos (como laboratorios, talleres, unidades productivas, entre otros), organizarse a través de variado tipo de actividades (identificación y resolución de problemas técnicos, proyecto y diseño, actividades experimentales, práctica técnico-profesional supervisada, entre otros). Asumir diferentes formatos (como proyectos productivos, micro-emprendimientos, actividades de apoyo demandadas por la comunidad, prácticas profesionalizantes, pasantías, alternancias, entre otros).

### **3.5. Carga horaria mínima**

La carga horaria mínima total es de 1600 horas reloj<sup>2</sup>. Al menos la tercera parte de dicha carga horaria es de práctica de distinta índole.

La distribución de carga horaria mínima total de la trayectoria por campo formativo, según lo establecido en párrafo 3.2.3 de los Lineamientos para la organización institucional y curricular de la Educación Técnica Profesional de la Educación Secundaria y Superior aprobado por Res. CFE Nro. 47/08, es:

- Formación general: mínimo el 10% del total,
- Formación de fundamento: mínimo el 20% del total,
- Formación técnica específica: mínimo el 30% del total,
- Prácticas profesionalizantes: mínimo el 20% del total.

---

<sup>2</sup> Esta carga horaria mínima está determinada por la Res. CFE N° 47/08 “Lineamientos para la organización institucional y curricular de la Educación Técnica Profesional de la Educación Secundaria y Superior”.