



RAWSON, 22 JUL 2014

VISTO:

El Expediente N° 6353 - ME - 11; y

CONSIDERANDO:

Que por el Expediente mencionado en el Visto se tramita la rectificación de la Resolución ME N° 169/14, mediante la cual se autoriza el funcionamiento del Instituto Superior "Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales" de la ciudad de Puerto Madryn, como así también se aprueban las Tecnicaturas Superiores en Comercio Exterior y en Administración de Recursos Humanos y la autorización de su implementación para las cohortes 2013, 2014 y 2015;

Que al hacerse una revisión del contenido se observó que se omitió erróneamente parte del Anexo I del Diseño Curricular de la Tecnicatura Superior en Comercio Exterior;

Que, a tal efecto, se debe rectificar el Artículo 2° de la citada Resolución, en el cual se detalló Anexo I (Hoja 1 a 17) correspondiendo decir Anexo I (Hoja 1 a 27), agregándose la parte de Diseño Curricular que fuera omitida, todo ello conforme lo establecido en el Artículo 92° de la Ley I - N° 18,

Que es facultad del Señor Ministro de Educación resolver al respecto;

POR ELLO:

EL MINISTRO DE EDUCACIÓN

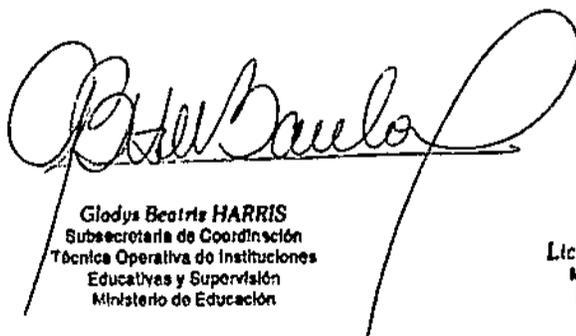
RESUELVE:

Artículo 1°.- Rectificar el Artículo 2° de la Resolución ME N° 169/14, por los motivos expuestos en los considerandos del presente trámite, el cual quedará redactado de la siguiente manera:

"Artículo 2°.- Aprobar el Diseño Curricular de la Tecnicatura Superior en Comercio Exterior, según se detalla en el Anexo I (Hojas 1 a 27), que forma parte integrante de la presente Resolución."

Artículo 2°.- La presente Resolución será refrendada por la Señora Subsecretaria de Coordinación Técnica Operativa de Instituciones Educativas y Supervisión.

Artículo 3°.- Regístrese, tome conocimiento la Dirección General de Educación Privada, por Departamento Registro y Verificaciones comuníquese a la Dirección General de Educación Superior, a la Dirección General de Promoción Científica y Técnica, a la Dirección de Evaluación, Gestión de la Información e Investigación Educativa, al Departamento Títulos, Legalizaciones y Equivalencias, por el Departamento Mesa de Entradas y Salidas remítase copia al Instituto Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales sito en Av. Roca y Roberts de la ciudad de Puerto Madryn, al Centro Provincial de Información Educativa, y cumplido, ARCHÍVESE.

  
Gladys Beatriz HARRIS  
Subsecretaria de Coordinación  
Técnica Operativa de Instituciones  
Educativas y Supervisión  
Ministerio de Educación

  
Lic. RUBEN OSCAR ZARATE  
MINISTRO DE EDUCACIÓN  
PROVINCIA DEL CHUBUT

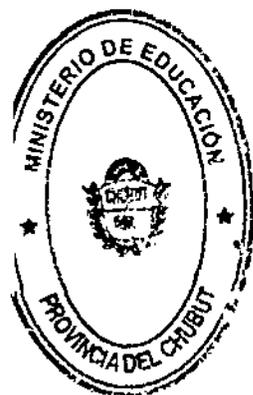


ES COMPLETO DEL RESOLUCIÓN ME N° 293

EL RECAJADO DE  
A/C Dep. de Educación  
Ministerio de Educación



ANEXO I



1. Denominación del Proyecto: "Tecnicatura Superior en Comercio Exterior"

2. Información Institucional

2.1. Nombre de la Institución:

• FUNDACIÓN DE ALTOS ESTUDIOS EN CIENCIAS COMERCIALES

Representante Legal: Lic. Cristina Elizabeth Florentín

Apoderada Legal: Sra. Gabriela Pastore

Domicilio: Roberts 61, Puerto Madryn.

2.2. Breve reseña histórica:

La Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales (A-824) ha sido creada con el objeto de fomentar y difundir el conocimiento de las disciplinas científicas y técnicas relacionadas con la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, en todos sus aspectos, mediante la investigación, la enseñanza y la formación integral de profesionales en función de las necesidades del país y la comunidad y de su desarrollo económico, social y cultural.

Hoy la Fundación es un centro educativo cuyo prestigio ha trascendido las fronteras del país.

El plantel de profesores posee una formación específica que le permite acompañar la evaluación del estudiante en todas sus manifestaciones. Además los planes de estudios se diseñaron para capacitar de una manera realista a los alumnos y para que luego de su graduación puedan insertarse eficientemente en el mercado laboral.

Se procura una formación integral de los egresados, adquiriendo no solo capacidades específicas, de acuerdo con la tecnicatura elegida, sino formando personas con valores, comprometidas en su crecimiento personal y en el desarrollo del país. Cuenta con un sólido plantel docente calificado, quienes contribuyen en la calidad educativa.

2.3. Nivel de enseñanza: Nivel Superior no Universitaria

3. Responsables directos de la aplicación del proyecto:

Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales A-824

Rector: Lic. Leandro Goroyesky

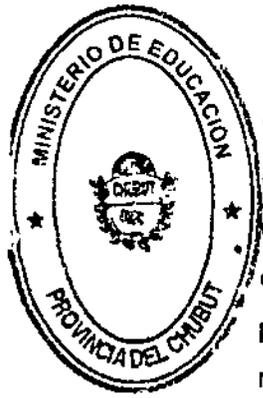
Coordinador del Proyecto: Lic. A. Karina Villagra

4. Justificación de la necesidad y oportunidad de la propuesta formativa

A través de la Cámara de Industria, Comercio y Producción de Puerto Madryn (CAMAD), utilizando la red de Cámaras en la que están insertos, se realizó un relevamiento a nivel regional patagónico (el mismo tuvo lugar en las provincias de Neuquén, Río Negro, Chubut y Santa Cruz), sobre los Institutos privados que están Incorporados a la Enseñanza Oficial que dicten la carrera de Técnico Superior en Comercio Exterior y se determinó que la oferta formativa que existe en las distintas ciudades, son cursos privados de Despachante de Aduana, donde los alumnos son preparados exclusivamente, para rendir los exámenes ante la AFIP.



ANEXO I



Institucionalmente, "La educación técnico profesional introduce a los estudiantes, jóvenes y adultos, en un recorrido de profesionalización a partir del acceso a una base de conocimientos y de habilidades profesionales que les permita su inserción en áreas ocupacionales cuya complejidad exige haber adquirido una formación general, una cultura científico tecnológica de base a la par de una formación técnica específica de carácter profesional, así como continuar aprendiendo durante toda su vida. Procura, además, responder a las demandas y necesidades del contexto socio productivo en el cual se desarrolla, con una mirada integral y prospectiva que excede a la preparación para el desempeño de puestos de trabajo u oficios específicos" (Resolución CFE 47/08, Anexo: 2). En particular, la educación superior técnico profesional posibilita dar respuesta a aquellos que desean cursar estudios superiores que les permitan acceder a actividades profesionales y de ese modo facilitar su inserción laboral. En esta línea, posibilitar la consecución de itinerarios profesionalizantes que incluyan el dominio de las habilidades, destrezas, valores y actitudes profesionales necesarias para desarrollarse en el mundo actual, es un desafío de la sociedad en su conjunto.

A raíz del crecimiento incesante del volumen de intercambio comercial que ha desarrollado y profundizado la tecnología, los organismos internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), los acuerdos regionales como la Unión Europea, el NAFTA y el propio MERCOSUR, han tenido que ajustar las regulaciones generando normativa común para acompañar el alto grado de complejidad que hoy en día poseen las transacciones internacionales. Desde ese punto de vista, el de intrínseca internacionalización, desde la producción hasta la comercialización de cada uno de los productos transables del mundo, se hace necesaria la especialización y capacitación constante del profesional del área del Comercio Exterior.

En ese orden, la propuesta pedagógica obedece a mejorar cualitativamente el perfil profesional del Técnico Superior en Comercio Exterior, ampliando su actual caracterización y mejorando su inserción laboral. Para ello, se le brindará una sólida formación en conocimientos teóricos y prácticos de las herramientas operativas del Comercio Exterior, en cualquiera de sus aplicaciones, que le permitirán desarrollar estrategias para generar y detectar oportunidades de negocios internacionales; aplicando la reglamentación vigente específica, así como las normas éticas y morales que la función a ejercer le exija.

Este proyecto, tiene entonces como objetivo la formación de un profesional que aplique de manera constante los saberes aprendidos en la acción, mejorando la competitividad de nuestro país en el ámbito regional e internacional.

A través de la búsqueda de conocimientos, finalidad primordial en la enseñanza, esperamos formar un alumno con visión crítica, que de la mano de la tecnología y el establecimiento de metas personales, pueda generar cambios importantes que aporten a la comunidad, actualizando sus conocimientos con capacitación permanente e idónea, posibilitando entonces que los egresados puedan continuar con las licenciaturas afines, de nivel universitario.

293

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN  
Ministerio de Educación



## ANEXO I

### 5. Marco teórico general que fundamenta la propuesta

El proyecto educativo que desarrolla La Fundación, se propone formar profesionales aptos para desempeñarse en los distintos ámbitos de la sociedad actual, fomentando el interés por el conocimiento a lo largo de la vida y el perfeccionamiento permanente –a medida que se acelera la innovación tecnológica se hace más evidente la necesidad de incrementar los esfuerzos en esta dirección, como afirman Battro y Denhan (1997)- en el área del comercio exterior, amplia y socialmente relevante para el conjunto de la comunidad.

La constante actualización de los programas de estudio, de la mano oportuna brindada por las leyes educativas sancionadas recientemente, motivan esta presentación del plan de estudios que, es pertinente aclarar, conserva los aprendizajes logrados en los años de trayectoria de las instituciones participantes. Uno de estos es la articulación tanto vertical como horizontal con otros programas, que facilita la movilidad de los alumnos entre distintos espacios, instituciones y programas y genera trayectorias formativas que acompañan los proyectos de vida de las personas. Otro aprendizaje consolidado a través de los años es el vínculo con el sector productivo, factor clave para contribuir con el desarrollo sustentable del país y para fortalecer en los jóvenes y adultos en formación la cultura del trabajo. A través del trabajo cooperativo con organizaciones de la sociedad civil, el desarrollo integral de los alumnos y de las alumnas se enriquece y se promueve su crecimiento personal, laboral y comunitario.

De esta manera, las capacidades profesionales y los saberes aprendidos en las instituciones les permiten a los alumnos insertarse en el mundo laboral con un fuerte compromiso tanto con su potencial para continuar aprendiendo durante toda su vida como con su comunidad y las posibilidades de cambio que puede gestar en ella.

Las capacidades profesionales a las que se hace referencia se enmarcan en las competencias genéricas y competencias específicas (Díaz Barriga, 2005) cuya búsqueda y fortalecimiento conduce el plan de estudios. Entre las primeras se destacan las competencias para el aprendizaje permanente - aprender para asumir y dirigir el propio aprendizaje a lo largo de la vida; movilizar los diversos saberes culturales, científicos y tecnológicos para comprender la realidad-, las competencias para el manejo de la información -búsqueda, evaluación y sistematización de información; pensar, reflexionar, argumentar y expresar juicios críticos; analizar, sintetizar y utilizar información; conocimiento y manejo de distintas lógicas de construcción del conocimiento en diversas disciplinas y en los distintos ámbitos culturales-, las competencias para el manejo de situaciones -organizar y diseñar proyectos de vida; propiciar cambios y afrontar los que se presenten; tomar decisiones y asumir las consecuencias; enfrentar el riesgo y la incertidumbre; plantear procedimientos o alternativas para la resolución de problemas- y las competencias para la convivencia -relacionarse armónicamente con otros y con la naturaleza; trabajar en equipo; tomar acuerdos y negociar con otros; crecer con otros; desarrollar la identidad personal, y reconocer y valorar los elementos de la diversidad étnica, cultural y lingüística que caracterizan a nuestro país-. Las competencias específicas dialogan con las antes mencionadas y se focalizan en las herramientas, usos y concepciones particulares del comercio exterior y las disciplinas que lo componen y/o

293



ANEXO I

6. Normativas

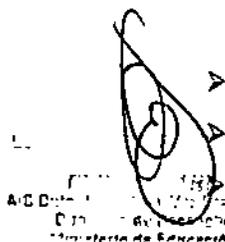
- Ley de Educación Nacional N° 26.206
- Ley de Educación Superior N° 24.521
- Ley de Educación Técnico Profesional N° 26.058
- Decreto N° 144/08 – Validez de los Títulos Nacionales
- Resolución del CFE N° 238/05 – Acuerdo Marco para la Educación Superior No Universitaria.
- Resolución del CFE N° 261/06 - Homologación de Títulos Educación Técnico Profesional.
- Resolución del CFE N° 13/08 – Títulos y Certificados de la Educación Técnico profesional.
- Resolución del CFE N° 14/07 – Lineamientos, Méritos y Criterios para la organización Institucional y Curricular de la Educación Técnico Profesional.
- Resolución del CFE N° 47/08 - Lineamientos y Criterios para la organización Institucional y Curricular de la Educación Técnico Profesional.
- Resolución (M.E) N° 1019/09 – Extensión de la Validez de los Títulos Nacionales.
- Ley N° 22.415, su Decreto Reglamentario N° 1001/82 y demás normativa complementaria dictada por el Poder Ejecutivo Nacional.
- Perfiles profesionales específicos y bases para la organización curricular establecidos por el Instituto Nacional de Educación Tecnológica (INET)
- Resolución ME N° 400/01 Documentación a cumplimentar para solicitar aprobación de planes de estudios.
- Resolución ME N° 85/05 modificación de la Res. ME N° 400/01
- Resolución ME N° 662/09
- Resolución ME N° 498/10
- Disposición DGEP N° 05/02: Documentación a cumplimentar para solicitar autorización de funcionamiento.

**Bibliografía pedagógica:**

- Berger, P. Y Luckman, Th. 1968, *La construcción social de la realidad*. Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- Bruner, J., 1991, *Realidades mentales y mundos posibles*. Gedisa, Barcelona.
- Bruner, J., 1988, *La educación, puerta de la cultura*. Visor., Barcelona.
- Camilloni, A., Celman, S. y Otros. 1998, *La evaluación de los aprendizajes en el debate didáctico contemporáneo*. Paidós, Buenos Aires.
- Carretero y otros. , 1998, *Procesos de enseñanza aprendizaje*. Aique, Buenos Aires
- Case, R., 1989, *El desarrollo intelectual. Del nacimiento a la edad madura*. Paidós, Barcelona.
- Chevallard, Y., 1991, *La transposición didáctica. Del Saber Sabio al Saber Enseñado*. Aique Grupo Editor S.A., Buenos Aires.
- Cole, M. 1999, *Psicología cultural*. Morata, Madrid.
- Coll, C., 1998, *Psicología y Currículo*. Paidós., Buenos Aires.
- De Ketele, J.M., 1984, *Observar para educar. Observación y evaluación en la práctica educativa*. Visor, Madrid.
- Díaz Barriga, A., 1997, *Didáctica y Currículo*. Paidós, Buenos Aires.

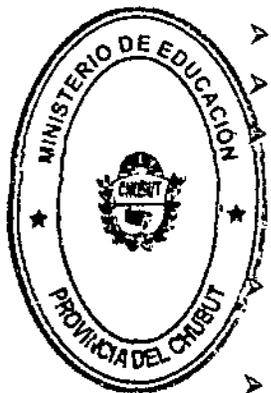


293





ANEXO I



- Edwards, D. y Mercer, N, 1988, *El conocimiento compartido*. Paidós, Barcelona.
- Eggen, P y Kauchak, D, 1999, *Estrategias docentes*. FCE, México.
- Enriquez, E. 2002, *La institución y las organizaciones en la educación y la formación. Formación de Formadores, Carrera de especialización*. Serie Los documentos.
- Feldman, D., 1999, *Ayudar a enseñar. Relaciones entre didáctica y enseñanza*. Aique, Buenos Aires.
- Fenstermacher, G. 1989. *La investigación de la enseñanza I*. Paidós, Barcelona.
- Fenstermacher, G. y Soltis, J. 1999. *Enfoques de Enseñanza*. Amorrortu, Buenos Aires,
- Gardner, H. 1995. *Inteligencias múltiples*. Paidós, Buenos Aires.
- Hernández Rojas, G. 1998. *Paradigmas en Psicología de la educación*. Paidós, Buenos Aires.
- Jackson, P. 1999. *Enseñanzas implícitas*. Anaya, Madrid.
- Joyce, B. y Weil, M. 1985...*Modelos de enseñanza*. Anaya, Madrid.
- Lave, J. 2001. *Estudiar las prácticas. Perspectivas sobre actividad y contexto*. Amorrortu, Buenos Aires.
- Monereo, C. 1994. *Estrategias de enseñanza y aprendizaje*. Ed. Grao, Barcelona.
- Neil Mercer. 1995. *La construcción guiada del conocimiento*. Temas de Educación Paidós, Buenos Aires.
- Perkins, David. 1992. *La escuela Inteligente*. Ed. Gedisa.
- Perrenoud, P. 2002. *Construir competencias desde la Escuela*. Dolmen Edit., Caracas, Venezuela.
- Pievi, N. 2005. *Los desafíos de las prácticas docentes universitarias en el contexto educativo actual*. UNLP, Argentina, La Plata
- Quiroga, A. 1998. *Crisis, Procesos Sociales, Sujeto y grupo, Desarrollos en Psicología Social a partir del pensamiento de Enrique Pichon Riviere*. Editorial Cinco, Buenos Aires.
- Sacristán, Gimeno y Pérez Gómez, Agustín. 1992. *Comprender y transformar la enseñanza*. Morata, Madrid.
- Stenhouse, L. 1984, *Investigación y Desarrollo del currículo*. Morata, Madrid.
- Valdez, D. 2004, *Construir comprensiones comparativas en contextos escolares: el desafío de la diversidad*. En N. Elichiry (comp.) Aprendizajes escolares. Desarrollos en Psicología educacional. Manantial, Buenos Aires.
- Vygotsky, L. 1978. *El desarrollo de los procesos psicológicos superiores*. Ed. Critica., Barcelona.
- Wasserman, S. 1994, *El estudio de casos como un método de enseñanza*. Amorrortu., Buenos Aires.
- Wertsch, J. 1998, *Un enfoque socio-cultural de la acción mental*. En Carretero, M. (comp.) Desarrollo y Aprendizaje. Aique, Buenos Aires.
- Zanotti, L. J., 1993. *Su obra fundamental*, Instituto de Investigaciones Educativas, Buenos Aires.

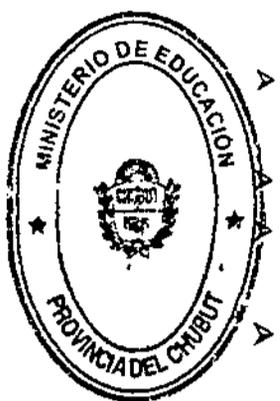
293

ES1



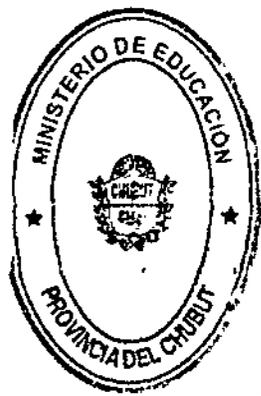


ANEXO I



- Arese, H.F., 1999. *Comercio y marketing internacional*. Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- Arese, H. F., 2007, *Introducción al comercio exterior*, Ed. Norma, Buenos Aires.
- Blancbard, O., Pérez Henri, D., 2000. *Teoría Política Económica con aplicaciones a América Latina*, Prentice Hall, Buenos Aires.
- Bloch, R., Iglesias, D... 2006, *Nuevas Modalidades de contratación Internacional. Aplicación en el Ámbito Nacional y MERCOSUR*. Ed. Ad Hoc. Buenos Aires.
- Boggiano, A. 1990. *Contratos Internacionales*. Depalma, Buenos Aires.
- Cachanosky, R., 2002. *Economía para todos*. Fundación Konrad Adenauer, Buenos Aires.
- Casaubón, J. A., 2006 *Nociones generales de Lógica y Filosofía*. EDUCA, Buenos Aires.
- Cateora, P., 1995. *Marketing Internacional*. Mc Graw - Hill, España.
- Cateora, P., Graham J. L. 2001. *Marketing Internacional*. McGraw Hill, México.
- Cortina, A. 1996. *Ética de la empresa*. Editorial Trotta. España.
- Daniels, J, Lee H. Rdebaugh y Sullivan, D.P., 2004 *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*, Prentice Hall, México...
- Drucker, P. F. 1993. *Management: tasks, responsibilities, practices*. Harper & Row Publishers, New York
- Fowler Newton, E... 2003 *Contabilidad básica*. Editorial La ley, Buenos Aires.
- Fowler Newton, E... 2006. *Contabilidad Superior v. 1 y 2*. Editorial La ley, Buenos Aires.
- Fratolocchi, A., 2008. *Cómo Exportar e Importar: cálculo del costo y del precio internacional*. Errepar, Buenos Aires,
- Fratolocchi, A., 2005 *Comercio exterior: temas fundamentales del comercio internacional de mercaderías*, Ediciones Jurídicas Cuyo, Mendoza.
- García Sordo J.B. 2007. *Marketing Internacional*. Mc Graw Hill. México.
- Gelmetti, C. J... 2006. *PYMES GLOBALES*. Ugerman Editor, Buenos Aires.
- Hinkelman, E. G., 2003 *Diccionario de Comercio Internacional*, Editorial Continental, México,
- Krugman, P.; 2006 *Economía Internacional...* Ed. Prentice Hall, México
- Krugman, P.R. y Obstfeld, M., 2001 *Economía internacional*. Teoría y Política Ed. Addison Wesley, México
- Kotler, P... 2006. *Dirección de Marketing*. Editorial Prentice Hall, México.
- Kotler, P., Amstrong, G., 1996. *Mercadotecnia*, Prentice Hall, México.
- Kotler, Philip, Amstrong, Gary, 1998 *Fundamentos de Mercadotecnia*, Prentice Hall, México.
- Koontz, H., Weihrich, H. 1994. *Administración una perspectiva global*. McGraw Hill, México.
- Lambin, J. J. ,1995 *Marketing Estratégico*. Mc Graw Hill, España.
- Larrain, F., Sachs, J., 2002 *Macroeconomía en la economía mundial*, Pearson Educación, Buenos Aires.
- Ledesma, C., 2004 *Nuevos principios y Fundamentos de comercio internacional e Intercultural*. Ed. Osmar D. Buyatti, Buenos Aires.

293



ANEXO I

- Ledesma, C.: 2000 *Principios del Comercio Internacional*. Ed. Macchi, Buenos Aires,
- Ledesma, C.: 1997 *Nuevos principios de comercio internacional: para actuar en escenarios globalizados*, Ed. Macchi, Buenos Aires.
- Ley 22415 – *Código Aduanero de la República Argentina* – A-Z Editora, Buenos Aires.
- Malhotra Narres K. 2008. *Investigación de Mercados*. Pearson Educación S.A., México.
- Moreno, J. M., 1992 *Manual del Exportador. Teoría y Práctica Exportadora*. Editorial Macchi, Buenos Aires.
- Orlando J. J., González, D. E., 1997 *Distribución & Marketing*. Macchi, Buenos Aires.
- Occhipinti, R.D. 2003. *Marca País*. Editorial Kadma S.R.L, Buenos Aires.
- Peruzzotti, P., 2008. *Exportar con éxito*. Editorial Caalen, Buenos Aires.
- Rodríguez, A. C. 1993. *Técnica y Organización Bancaria*. Editorial Macchi, Buenos Aires.
- Sgroi, A. S., 1998 *"Mercados Financieros Internacionales"*. Osmar D. Buyatti, Buenos Aires.
- Soler, P.1997. *La Investigación Cualitativa en Marketing y Publicidad*. Ediciones Paidós, Buenos Aires.
- Spiegel, M. R. 1997, *Estadística*. Mc Graw Hill, Chile.
- Stanton, W.; Etzel, M.; Walker, B. 1998. *Fundamentos de Marketing*. Mc Graw Hill, México.
- Vicente, M. y otros. 2008. *Principios Fundamentales para la Administración de Organizaciones*. Editorial Prentice Hall, México
- Zuidwijk, A. J. 2001. *Contenedores, Buques y Puertos. Partes de un sistema de Transporte*. Ediciones Poligrafik Proamar, Buenos Aires.

**7. Propuesta de Plan de Estudios y estructura curricular**

a) **Denominación de plan de estudios:** Tecnicatura Superior en Comercio Exterior

b) **Título que otorga:** Técnico Superior en Comercio Exterior

c) **Características generales:**

c.1- Nivel: Superior no universitario

c.2- Modalidad: Presencial

c.3- Familia profesional: Administración y Gestión

c.4- Figura profesional: Técnico Superior en Comercio Exterior

d) **Duración total de la carrera:**

d.1- Horas reloj: 1600

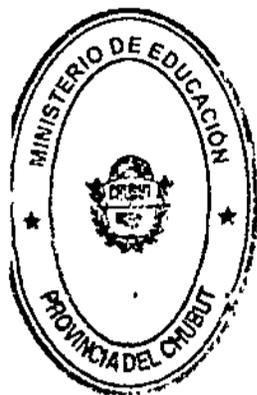
d.2- Horas cátedras: 2400

d.3- Años de estudios: 3 años

e) **Condiciones de ingreso:** Título Secundario Completo de nivel Medio, Polimodal.

Mayores de 25 años que sin poseer Título de nivel Medio, Polimodal o Secundario rindan

examen, de acuerdo a lo establecido por Resolución ME N° 616/07.



ANEXO I

**f) Perfil del egresado:**

Al finalizar sus estudios, el graduado será un profesional con una formación específica que le permitirá:

Realizar operaciones de exportación y/o importación conforme a la normativa vigente, desde la producción hasta su comercialización.

Calcular el precio de exportación y/o importación de las mercaderías y/o servicios en las diferentes transacciones comerciales.

Analizar desde el punto de vista económico las diferentes situaciones de mercado.

Evaluar posibilidades de inversión en mercados externos, así como reconocer las posibilidades de inversión extranjera en nuestro país.

Analizar datos estadísticos a partir de la investigación para la toma de decisiones.

Conocer el marco legal regulatorio de las operaciones del comercio internacional.

Analizar la participación de los diferentes productos y/o servicios en ferias y exposiciones internacionales.

Conocer y aplicar los Acuerdos y/o Tratados en los que nuestro país sea parte, para las operaciones comerciales en el ámbito nacional, regional e internacional.

Actuar con responsabilidad ética profesional en el trato con los clientes, el Estado y demás prestadores de servicios del comercio exterior.

**g) Alcances del título:**

El título de Técnico Superior en Comercio Exterior habilita para desempeñarse, en forma autónoma o en relación de dependencia en el sector privado y público, para planificar, gestionar, asesorar y evaluar en forma integral la comercialización internacional de bienes y servicios.

El alcance del Título habilita para las siguientes competencias profesionales que exige el desempeño de su rol:

Evaluar, realizar y coordinar operaciones de importación y/o exportación de mercaderías para el sector público y/o privado.

Aplicar la normativa legal vigente en materia de comercio internacional.

Asesorar sobre costos y precios de exportación e importación para productos y servicios.

Evaluar y supervisar económicamente proyectos de inversión, tanto en el ámbito privado como público, para la exportación e importación de bienes y/o servicios.

Analizar, elaborar y coordinar estudios y proyectos de promoción de exportaciones.

Coordinar, ejecutar y controlar las actividades y tareas que directa o indirectamente vinculen al sector privado exportador e importador con instituciones de carácter público u otras instituciones del sector privado.

Asesorar al sector público y privado en contratos vinculados a los negocios internacionales.

Actuar como perito en la el orden judicial y arbitral.

Asesorar y seleccionar las distintas modalidades de transporte, en concordancia con la mercadería que se trate, tanto para importación como exportación, así como los seguros

correspondientes.

**Finalidades y objetivos:**

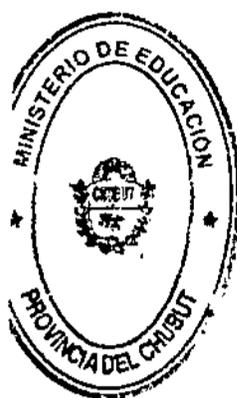
**h.1- Finalidad:**

293

*[Firma manuscrita]*  
ELEANOR...  
Dpto. Educación y Vocaciones  
Dirección de...  
Ministerio de...



ANEXO I



- El proyecto tiene como finalidad formar profesionales que, a partir del aprendizaje de conocimientos teóricos, científicos y tecnológicos propios del campo del comercio exterior, puedan desempeñarse promoviendo la asociación de esfuerzos entre empresarios, entes gubernamentales y supranacionales, a fin de lograr la inserción de bienes y servicios argentinos en los mercados internacionales.

- Fortalecer el desarrollo de jóvenes y adultos en la sociedad del conocimiento a partir de su vinculación profesional con el mundo laboral y el intercambio con otras organizaciones públicas y privadas.

- Fortalecer el aprendizaje permanente de las personas para su pleno desarrollo actual y para el mejoramiento de la calidad de sus vidas, así como para el desarrollo humano, social y económico del país.

**h.2- Objetivos: el proyecto ofrece:**

**-A los alumnos:**

La obtención de competencias profesionales fundamentales para el desarrollo de una vocación de negocios en el área del Comercio Exterior.

Capacidad de análisis para asesorar a los sectores productivos en oportunidades de negocios comerciales con el exterior.

El manejo de las técnicas necesarias y la capacidad estratégica para anticipar el futuro en la competencia por los mercados mundiales.

**-A la comunidad:**

Reconocimiento, valoración y puesta en acción de la producción y comercialización de productos nacionales.

Contar con profesionales capacitados en el área específica del Comercio Exterior, en diálogo permanente con las problemáticas de la sociedad y comprometidos con las mismas.

Fortalecer el desarrollo de jóvenes y adultos en el mundo del conocimiento, a partir de su vinculación profesional con el sector laboral, generando un espacio integral de formación.

**-Al sistema educativo:**

Consolidar su estructura educativa a partir de instituciones con clara vocación de enseñanza en el nivel superior no universitario.

Generar estrategias de articulación entre instituciones de fines similares para potenciar el alcance de los objetivos perseguidos.

Estimular la formación de profesionales en el ámbito del comercio exterior, para el desarrollo del país y del mundo.

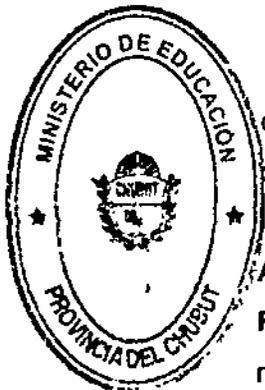
**i) Organizadores curriculares: Fundamentación.**

La organización del presente proyecto de Plan de Estudios, se muestra de modo ascendente en términos de formación, teniendo en cuenta en la estructura formativa la incorporación de conocimientos de modo gradual y consistente con el transitar hacia los años superiores.

Las materias que lo conforman, se presentan organizadas en torno al crecimiento y optimización de las capacidades técnicas presentes en cada espacio formativo, teniendo en cuenta la carga y calidad de conocimiento por espacio curricular, tanto en la presente

293

ES COPIA  
EL BALANCE  
M. Educación



**ANEXO I**

división de Áreas de Formación como en la Secuencia de Implementación, que será en definitiva y en concreto el conocimiento que se plasmará en el aprendizaje del alumno.

**Área de Formación General**

**Finalidad:** Abordar el aprendizaje de conocimientos que posibiliten la participación activa, reflexiva y crítica en los diversos ámbitos laborales y socioculturales y el desarrollo de una actitud ética en su tarea profesional.

**Objetivos:**

- Mejorar la capacidad de observación, abstracción y análisis.
- Asumir una actitud crítica frente a los valores que legitiman la profesión.
- Interpretar y utilizar los sistemas informáticos.
- Promover la utilización del lenguaje matemático.

DENOMINACION DE LAS UNIDADES CURRICULARES	Tipo de unidad Curricular y Duración		Horas cátedras DOCENTE	HORAS ALUMNO			
	Tipo de unidad curric.*	Duración		Horas clase cuatr.	Tr. A. Tr. C.	Práctica Profesionalizante	Horas cátedra Total
<b>Área de formación general</b>							
Informática	M	C	4	4			64
Matemática	T	C	4	4			64
Ética y Deontología	M	C	4	4			64
Administración General	M	C	4	4			64
Carga horaria Total: - Horas cátedra: 256 Horas reloj: 171 Porcentaje relativo: 11 %							

\* Tipo de unidades curriculares: materia (M), taller (T)

**Área de Formación de Fundamento**

**Finalidad:** Abordar los saberes científicos, tecnológicos y socioculturales que se constituyan en el sostén de los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes pertinentes al campo del comercio exterior.

**Objetivos:**

- Afianzar saberes destinados a comprender los contenidos y fundamentos que serán sustento de las asignaturas del área de formación específica.
- Adquirir saberes de la economía y del ámbito legal, vinculados al campo profesional.
- Adquirir conocimientos idiomáticos.

DENOMINACION DE LAS UNIDADES CURRICULARES	Tipo de unidad Curricular y Duración		Horas cátedras DOCENTE	HORAS ALUMNO			
	Tipo de unidad curric.*	Duración		Hs. clase sem.	Tr. A. Tr. C.	Práctica Profesionalizante	Horas cátedra Total
<b>Área de formación de fundamento</b>							
Microeconomía	M	C	4	4			64
Macroeconomía	M	C	4	4			64
Inglés	M	C	4	4			64
Portugués	M	C	4	4			64
Normas de Calidad	M	C	2	2			32
Medio Ambiente y Comercio Exterior*	M	C	2	2			32

Es.   
 AvC Dpto.   
 Direc.   
 Mitrab...



**ANEXO I**



Estadística	M	C	4	4			64
Régimen Bancario, Cambiario y Financiero	M	C	4	4			64
Introducción al Comercio Exterior	M	C	4	4			64
Instituciones del Derecho Privado	M	C	4	4			64
Geografía Económica	M	C	4	4			64
Comercio Exterior	M	C	4	4			64
Carga horaria Total: Horas cátedra: 704 Horas reloj: 469 Porcentaje relativo: 29%							

\* Tipo de unidades curriculares: materia (M).

**Área de Formación Específica**

**Finalidad:** Abordar los saberes propios del campo del comercio exterior, así como también la contextualización de los saberes necesarios para desempeñarse como profesionales competentes.

**Objetivos:**

- Planificar y organizar las secuencias que componen el proceso del comercio internacional.
- Aplicar las técnicas y metodologías específicas requeridas en cada unidad de negocio.
- Desarrollar los saberes requeridos para el desempeño laboral en las tareas y funciones delineadas en el perfil del egresado.

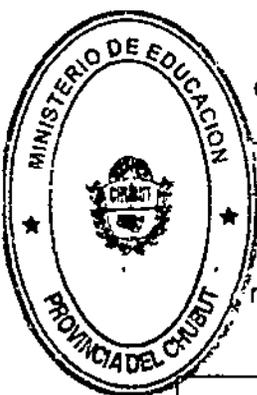
DENOMINACION DE LAS UNIDADES CURRICULARES	Tipo de unidad Curricular y Duración		Horas cátedras DOCENTE	HORAS ALUMNO			
	Tipo de unidad curric.*	Duración		Horas clase Cuatr	Tr. A. Tr. C.	Práctica Profesionalizante	Horas cátedra Total
<b>Area de formación específica</b>							
Costos de Exportación e Importación	M	C	4	4			64
Aduanas I	M	C	4	4			64
Aduanas II	M	C	4	4			64
Logística y Transporte I	M	C	4	4			64
Logística y Transporte II	M	C	4	4			64
Investigación de Mercado	M	C	4	4			64
Marketing Internacional I	M	C	4	4			64
Marketing Internacional II	M	C	4	4			64
Integración Regional	M	C	4	4			64
Relaciones Económicas Internacionales	M	C	4	4			64
Inglés Técnico	M	C	4	4			64
Portugués técnico	M	C	4	4			64
Internacionalización de la empresa	M	C	4	4			64
Comercio Electrónico	M	C	4	4			64
Gestión de PyMes	M	C	4	4			64
Carga horaria Total: Horas cátedra: 960 Horas reloj: 640 Porcentaje relativo: 40%							

\* Tipo de unidades curriculares: materia (M).

**Finalidad:** Integrar y contrastar en la práctica los saberes adquiridos. Articular la teoría con la práctica, a través del acercamiento de los estudiantes a situaciones reales de trabajo.



**ANEXO I**



**Objetivos:**

- Posibilitar un ámbito simulado, que anticipe criterios que orienten la práctica.
- Adquirir habilidades y competencias que optimicen la articulación con el campo laboral.
- Formular un espacio que posibilite una práctica profesional de manera ordenada y racional.

ESPACIOS CURRICULARES	Tipo de Práctica y Duración		Horas cátedras DOCENTE	HORAS ALUMNO			
	Tipo*	Duración		Horas clase cuat.	Tr. A. Tr. C.	Práctica Profesionalizante	Horas cátedra Total
<b>Área de práctica profesionalizante</b>							
Práctica Profesionalizante I <i>Desarrollo de un Proyecto de Negocio Internacional</i>	P	C	2	2		68	100
Práctica Profesionalizante II <i>Evaluación y Selección de Mercados Internacionales</i>	P	C	2	2		108	140
Práctica Profesionalizante III <i>Plan Integral de Comercio Exterior</i>	P.I.	C	2	2		208	240
Carga horaria total: Horas cátedra: 480 Horas reloj: 320 Porcentaje relativo: 20%							

\* Tipo de unidades curriculares: P: práctica - P.I: proyecto integrador

**j) Secuencia de implementación**

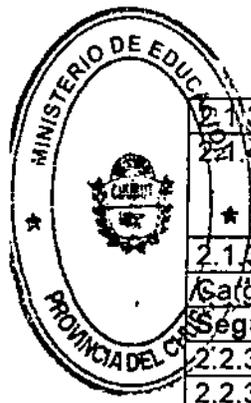
ESPACIOS CURRICULARES		Tipo de unidad curricular (*)	Duración	Horas cátedras	HORAS ALUMNO			
Código					Horas Clase cuat.	Tr. A. Tr. C.	Práct. Profesionalizante	Horas Cáted. total
<b>PRIMER AÑO</b>								
<b>Primer cuatrimestre</b>								
1.1.1.1.	Matemática	T	C	4	4			64
1.1.2.2	Introducción al Comercio Exterior	M	C	4	4			64
1.1.2.3	Microeconomía	M	C	4	4			64
1.1.2.4	Portugués	M	C	4	4			64
1.1.1.5	Administración General	M	C	4	4			64
Carga horaria: total del cuatrimestre								320
<b>Segundo cuatrimestre</b>								
1.2.3.6	Portugués Técnico	M	C	4	4			64
1.2.1.7	Informática	M	C	4	4			64
1.2.2.8	Instituciones del Derecho Privado	M	C	4	4			64
1.2.2.9	Macroeconomía	M	C	4	4			64
1.2.2.10	Geografía Económica	M	C	4	4			64
Carga horaria: total del cuatrimestre								320
Carga horaria: total final anual: en horas cátedra: 640								
<b>SEGUNDO AÑO</b>								
<b>Primer cuatrimestre</b>								
2.1.2.11	Régimen Bancario, Cambiario y Financiero	M	C	4	4			64
2.1.3.12	Logística y Transporte I	M	C	4	4			64
2.1.2.13	Estadística	M	C	4	4			64

ES COPIA F...

ELBA

A/C Dpto

Ministerio de Educación



**ANEXO I**

2.1.3.14	Aduanas I	M	C	4	4			64
2.1.4.15	Práctica Profesionalizante I <i>Desarrollo de un Proyecto de Negocio Internacional</i>	P	C	2	2		68	100
2.1.3.16	Comercio Exterior	M	C	4	4			64
Carga horaria: total del cuatrimestre:								420
<b>Segundo cuatrimestre</b>								
2.2.3.17	Aduanas II	M	C	4	4			64
2.2.3.18	Logística y Transporte II	M	C	4	4			64
2.2.3.19	Investigación de Mercado	M	C	4	4			64
2.2.3.20	Marketing Internacional I	M	C	4	4			64
2.2.4.21	Práctica Profesionalizante II <i>Evaluación y Selección de Mercados Internacionales</i>	P	C	2	2		108	140
2.2.3.22	Comercio Electrónico	M	C	4	4			64
Carga horaria: total del cuatrimestre								460
Carga horaria: total final anual: en horas cátedra: 880								
<b>TERCER AÑO</b>								
<b>Primer cuatrimestre</b>								
3.1.2.23	Inglés	M	C	4	4			64
3.1.3.24	Marketing Internacional II	M	C	4	4			64
3.1.3.25	Integración Regional	M	C	4	4			64
3.1.2.26	Medio Ambiente y Comercio Exterior	M	C	2	2			32
3.1.2.27	Normas de Calidad	M	C	2	2			32
3.1.3.28	Costos de Exportación e Importación	M	C	4	4			64
Carga horaria: total del cuatrimestre:								320
<b>Segundo cuatrimestre</b>								
3.2.3.29	Relaciones Económicas Internacionales	M	C	4	4			64
3.2.3.30	Inglés Técnico	M	C	4	4			64
3.2.1.31	Ética y Deontología Profesional	T	C	4	4			64
3.2.3.32	Internacionalización de la empresa	M	C	4	4			64
3.2.4.33	Práctica Profesionalizante III <i>Plan Integral de Comercio Exterior</i>	PI	C	2	2		208	240
3.2.3.34	Gestión de PyMes	M	C	4	4			64
Carga horaria: total del cuatrimestre								560
Carga horaria: total final anual: en horas cátedra: 880								

**k) Descripción de los espacios curriculares**

**1.1.1.1- MATEMATICA**

**Objetivos:**

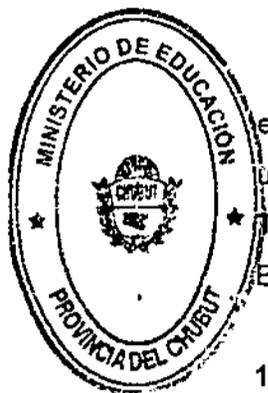
Desarrollar el uso de las herramientas matemáticas necesarias para comprender y realizar análisis económicos.

**Contenidos mínimos:**

Revisión de Álgebra. Estudio de funciones. Límite de una función, límites infinitos. Continuidad uniforme. Derivadas, aplicación en la economía. Integrales, aplicaciones de las integrales definidas en la economía. Procesos de Markov. Teoría de la Decisión.

**Metodología Aula-Taller:**

Se trata de un aprendizaje activo, mediante la aplicación de técnicas y estrategias de dinámicas grupales de integración, de discusión e investigación. Se propiciarán espacios de aprehensión del conocimiento a través de la resolución de ejercicios prácticos bajo supervisión del Profesor y puesta en común con los pares. La evaluación y puntuación



## ANEXO I

estará a cargo del Docente a través de un examen escrito u oral. En el mismo se realizará un análisis y conclusión de las observaciones realizadas.

**Titulación docente:** Profesorado en Ciencias Matemáticas, Profesorado en Ciencias Exactas, Matemática, Licenciado en Matemática; Ingeniería.

### 1.1.2.2- INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR

#### **Objetivos:**

Conocer las principales variables que intervienen en la operatoria de Comercio exterior.

Comprender la incidencia del Comercio Exterior en las políticas económicas de los distintos países y regiones.

#### **Contenidos mínimos:**

Comercio Exterior: concepto y beneficios. Conciencia exportadora. Etapas del Comercio Exterior: bilateralismo, cooperación económica y multilateralismo. Política del Comercio Exterior: monetaria, comercial, promocional. Cooperación e integración económica. El funcionamiento del mercado cambiario. Balanza de pagos. Cuentas, equilibrio, ajuste. Términos de intercambio comercial internacional.

**Titulación docente:** Técnico Superior en Comercio Internacional, Licenciado en Comercio Internacional. Titulación de grado y postgrado en la materia.

### 1.1.2.3- MICROECONOMIA

#### **Objetivos:**

Comprender los conceptos de microeconomía.

Analizar los fenómenos macroeconómicos.

#### **Contenidos mínimos:**

La escasez. La oferta y la demanda en el mercado. La teoría de la producción. El mercado de competencia perfecta. La competencia imperfecta: monopolio, oligopolio y competencia monopólica. Nuevos modelos alternativos. Las fallas del mercado. Los mercados de trabajo, de la tierra y del capital. Teoría de la utilidad.

**Titulación docente:** Profesorado en Ciencias Económicas, Licenciado en Economía. Título de Posgrado en Ciencias Económicas.

### 1.1.2.4- PORTUGUES

#### **Objetivos:**

Ejercitar en el idioma portugués las cuatro habilidades básicas: hablar, escuchar, escribir y leer.

#### **Contenidos mínimos:**

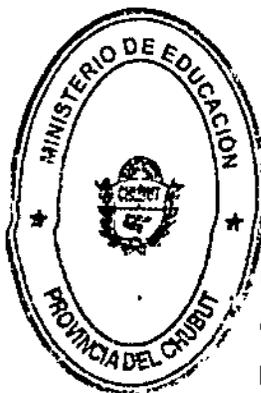
Reglas básicas de fonética portuguesa. Abecedario. Números. Días y meses del año. La hora. Saludos formales e informales. Expresiones de cortesía. Invitaciones. Datos personales. Pronombres personales. Artículos definidos e indefinidos. Preposiciones y contracciones. Verbos regulares e irregulares. Pronombres posesivos.

**Titulación docente:** Profesorado en Idioma Portugués, Postgrado en Idioma Portugués.

Titulación de grado en idioma portugués.

293

ES COPIA FIEL DEL ORIGINAL  
ELBA LAURE  
AC Dpto. Registros y Estadísticas  
Dirección de Estadística  
Ministerio de Educación



ANEXO I

**1.1.1.5- ADMINISTRACION GENERAL**

**Objetivos:**

Comprender el concepto de empresa y su administración eficiente.

Conocer la metodología de gestión por objetivos.

**Contenidos mínimos:**

Las organizaciones y los administradores. Escuelas de Administración. Toma de decisiones. Cultura organizacional. Planeamiento y control. Administración estratégica. Nuevas herramientas. Calidad institucional.

**Titulación docente:** Técnico Superior en Administración. Licenciados en Administración y/o Dirección de Empresas. Posgrado y/o especialización en la materia.

**1.2.3.6- PORTUGUES TECNICO**

**Objetivos:**

Analizar y trabajar en el idioma portugués documentación auténtica y textos de nivel intermedio, en los temas específicos de Comercio Exterior.

**Contenidos mínimos:**

Vocabulario técnico específico de Comercio Exterior. Operaciones de Comercio Exterior. Aspectos referentes a negocios y logística. Contratos. Seguros. Presentaciones comerciales. Negociaciones y entrevistas. Incoterms. Modalidades de pago internacional.

**Titulación docente:** Profesorado en Idioma Portugués, Postgrado en Idioma Portugués.

Titulación de grado en idioma portugués

**1.2.1.7- INFORMATICA**

**Objetivos:**

Introducir al alumno en los conceptos fundamentales de la informática.

Aplicar los software de uso común.

**Contenidos mínimos:**

Concepto de informática. Conocimiento de elementos físicos y lógicos de un sistema de computación (Hardware y Software). Sistema Operativo Windows: Gestión de archivos y carpetas. Empleo de comandos básicos. Administración de los recursos más comúnmente utilizados. Planilla de Cálculos: Organización de la información dentro de la hoja de cálculo. Uso de funciones y fórmulas. Procesador de texto. Base de dato: Confección y uso de la base de datos.

**Titulación docente:** Profesorado en Informática, Ingeniería en Informática, Posgrado en Informática. Titulación de grado en Informática.

**1.2.2.8- INSTITUCIONES DEL DERECHO PRIVADO**

**Objetivos:**

Reconocer las instituciones y principios del Derecho Privado.

Conocer el origen y la extinción de las obligaciones y los contratos comerciales.

**Contenidos mínimos:**

El Derecho. Ramas. Fuentes. La Ley. Ordenamiento Jerárquico. La Constitución Nacional.

La Codificación. Personas Físicas y Jurídicas: atributos. Bienes y Cosas. Hechos y Actos Jurídicos. Obligaciones. Extinción de las obligaciones. Contratos.

11 293

ELBA L. S. REJURIDICAS  
AUC Dpt. de Educación  
E. de Educación  
K. de Educación



## ANEXO I

**Titulación docente:** Profesorado en Ciencias Jurídicas, Título de Grado en Derecho; Título de postgrado en Derecho.

### 1.2.2.9- MACROECONOMIA

**Objetivos:**

Conocer el marco económico en el que se desarrollan las actividades productivas, así como también las principales restricciones económicas que los condicionan.

Interpretar información y estudios macroeconómicos.

**Contenidos mínimos:**

Visión panorámica de la macroeconomía. Las cuentas nacionales Fundamentos de la oferta y la demanda agregada. Política fiscal. La financiación de la actividad económica. Política monetaria. El plan de convertibilidad. Ciclos económicos. Las reformas estructurales. Evolución del PBI. Balanza de Pagos. Impacto de la globalización.

**Titulación docente:** Profesorado en Ciencias Económicas, Licenciatura en Economía. Título de Posgrado en Ciencias Económicas.

### 1.2.2.10- GEOGRAFIA ECONOMICA

**Objetivos:**

Conocer la importancia de la geolocalización y los factores económicos que generan ventajas competitivas.

Comprender el concepto de globalización.

**Contenidos mínimos:**

Concepto de Geografía económica. Desequilibrios. Localización. El planeta sustentable. Factores naturales. Globalización. Población. Valor agregado. Densidad demográfica y económica. Migraciones. Energía. Fuentes no convencionales de energía. Comunicaciones. Redes de información. Actividades primarias, secundarias y terciarias. Comercio exterior. El rol del Estado. Corrientes comerciales y regionalización.

**Titulación docente:** Profesorado en Geografía. Título de grado en Geografía Económica. Posgrado o especialización en Geografía Económica.

### 2.1.2.11 REGIMEN BANCARIO, CAMBIARIO Y FINANCIERO

**Objetivos:**

Conocer los sistemas monetarios.

Comprender las características del sistema bancario argentino.

Interpretar la normativa cambiaria.

**Contenidos mínimos:**

Sistemas monetarios: su origen y transformación histórica. Características del sistema bancario argentino: actividades e instrumentos principales. Principios y funciones de los mercados de cambio. Normativa cambiaria aplicable en nuestro país. Operatoria de los instrumentos de pago utilizados en el comercio internacional. Aspectos prácticos de su desarrollo. Banca electrónica.

**Titulación docente:** Profesorado en Dirección de Empresas, Administración de Empresas, Tecnicatura Superior en Administración de Empresas, Titulación de Grado o Postgrado en la materia.



## ANEXO I

### 2.1.3.12 LOGISTICA Y TRANSPORTE I

#### Objetivos:

Comprender las diferentes etapas de la cadena de la logística del transporte terrestre internacional.

Conocer la naturaleza de la mercadería e identificarla según los tipos de carga.

#### Contenidos mínimos:

Noción de logística. Concepto de mercadería. Tipos de carga a transportar. Concepto de transporte. Las vías y modos. Desarrollo del transporte terrestre: carretero y ferroviario. Infraestructura y servicios vinculados. Análisis de fletes. Tipos de unidades de transporte. Análisis de costos. Contratos y documentos de transporte. Marco jurídico internacional y nacional del transporte terrestre. Seguros.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional; Titulación de Grado o Postgrado en Logística; en Comercio Internacional; en Negocios Internacionales.

### 2.1.2.13- ESTADISTICA

#### Objetivos:

Adquirir los conocimientos necesarios para el análisis de datos y la toma de decisiones

Aplicar la metodología estadística en problemas de economía, control de calidad e investigación de mercado.

#### Contenidos mínimos:

Estadística. Población y muestreo. Variables discretas y continuas. Redondeo de Datos. Distribuciones de frecuencia. Distribución binomial y normal. Tratamiento descriptivo de datos estadísticos. Relación entre población y muestra. Gráficos de control estadístico de proceso. Estimación y Predicción. Series de tiempo. Muestreo e investigación de mercado, test de hipótesis.

**Titulación docente:** Profesorado en Ciencias Matemáticas, Estadística. Profesorado en Ciencias Exactas, Matemática, Licenciado en Matemática; Titulación de Grado o Postgrado en la materia.

### 2.1.3.14- ADUANAS I

#### Objetivos:

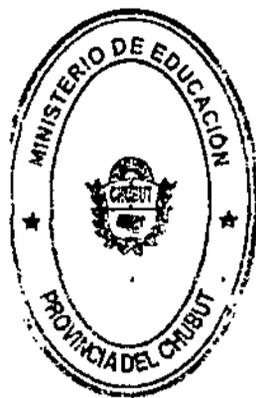
Conocer los procedimientos requeridos por los organismos aduaneros y la legislación que los regula.

#### Contenidos mínimos:

Aspectos legales del Código Aduanero. Estructura y organización del servicio aduanero. Ámbito espacial de aplicación de la legislación aduanera. Organización de la Dirección General de Aduanas. Arribo de la mercadería, determinación de plazos y documentación a presentar. Sujetos. Régimen legal, requisitos de inscripción. Funciones y obligaciones. Régimen sancionatorio. Delitos e infracciones aduaneras. Tratamiento de la doble jurisdicción.

**Titulación docente:** Despachante de Aduana; Técnico en Despacho Aduanero; Técnico Superior en Comercio Internacional; Titulación de Grado o Postgrado en la materia.

2.1.4.15- PRÁCTICA PROFESIONALIZANTE I. Desarrollo de un Proyecto de Negocio Internacional.



**ANEXO I**

**Objetivos:**

- Identificar las fortalezas y las debilidades con las que cuenta un proyecto de negocios.
- Seleccionar la estrategia internacional adecuada al proyecto.

**Contenidos mínimos:**

Aspectos vinculados a la administración. Análisis interno de los factores aplicables al objetivo de internacionalización. Análisis de los recursos con los que se debe contar para desarrollar un proyecto de negocio internacional. Selección de productos y factores más viables. Competitividad de los productos. Organización interna de la empresa. Estudio de factibilidad.

**Metodología:**

Los alumnos deberán reconocer y evaluar la estructura organizacional, con el objetivo de establecer las posibilidades de generar negocios con el exterior.

Las actividades estarán orientadas por el profesor titular y serán pautadas en base a los conocimientos adquiridos.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Exterior; Título de Grado en Comercio Exterior, Título de Posgrado en Comercio Exterior, Aduanas y/o Negocios Internacionales.

**2.1.3.16- COMERCIO EXTERIOR**

**Objetivos:**

Conocer la operatoria del Comercio Exterior argentino en relación con la política económica.

Adquirir los conocimientos necesarios para definir negocios internacionales, teniendo en cuenta el marco regulatorio internacional y los términos de intercambio mundiales.

**Contenidos mínimos:**

Operaciones de comercio exterior. Política de Comercio internacional. Instrumentos y modalidades de pago internacionales. Transportes internacionales. Seguros utilizados en comercio exterior. Cotizaciones. Documentación. Financiación en el comercio exterior. Mercado de cambios. Comercialización internacional. Costos y precios. Contratos internacionales. Globalización.

**Titulación docente:** Técnico superior en Comercio Internacional. Licenciatura en Comercio Exterior. Título de grado o posgrado en Negocios Internacionales, Comercio Internacional, Relaciones Internacionales. Especialización en la materia.

**2.2.3.17- ADUANAS II**

**Objetivos:**

Adquirir las herramientas para realizar las liquidaciones correspondientes a un despacho de importación y de un permiso de embarque.

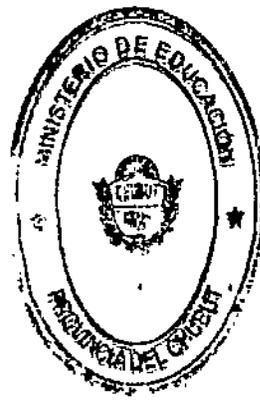
Determinar los pagos a realizar en sede aduanera por la operación.

Comprender el marco regulatorio que corresponde a cada mercadería

**Contenidos mínimos:**

Regímenes especiales. Documentación a presentar, exigencias, plazos y régimen de sanciones. Régimen de Draw-back, Reembolsos y Reintegros, Derechos Ad Valorem y Específicos. Otros tributos. Clasificación Arancelaria. Reglas de clasificación. Declaración comprometida y la tributación de la mercadería en aduana. Valoración aduanera,

ES COPIA ORIGINAL  
ELB LAS  
A/C Dpt. E.  
Dirección de E.  
Ministerio de E.



## ANEXO I

concepto del Valor en Aduana de la Mercadería, determinación de las bases imponibles, su importancia en la tributación. Análisis de las leyes 23.311 y 24.425. Concepto de ajustes. INCOTERMS 2000. Revisión de documentos.

**Titulación docente:** Despachante de Aduana; Técnico en Despacho Aduanero; Técnico Superior en Comercio Internacional; Titulación de Grado o Postgrado en la materia.

### **2.2.3.18- LOGISTICA Y TRANSPORTE II**

#### **Objetivos:**

Comprender las diferentes etapas de la cadena de la logística internacional del transporte marítimo, aéreo y multimodal.

Conocer la naturaleza de la mercadería e identificarla según el tipo de carga.

#### **Contenidos mínimos:**

Características y aspectos técnicos del transporte marítimo, aéreo y multimodal. Tipos de buques y aviones, características y limitaciones. Actuación del Agente de Carga. Tipos de contenedores. Terminales de cargas y depósitos fiscales. Análisis y cálculo de fletes. Análisis de costos. Contratos y documentos de transporte. Marco jurídico internacional y nacional de cada modo de transporte. Seguros.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional; Titulación de Grado o Postgrado en Logística; en Comercio Internacional; en Negocios Internacionales.

### **2.2.3.19- INVESTIGACION DE MERCADO**

#### **Objetivos:**

Conocer los fundamentos básicos de la investigación de mercados.

Interpretar los datos que la investigación de mercados proporciona.

#### **Contenidos mínimos:**

Procedimiento general de la investigación de mercados: análisis de situación. Investigación Exploratoria y Concluyente. Métodos de investigación. Métodos de muestreo. La entrevista como herramienta de búsqueda de información. Diseño de cuestionarios. Búsqueda de información en fuentes secundarias. Estructura de costos y precios. Evaluación competitiva. Estudio de factibilidad de exportación. Mecanismos de promoción en el mercado destino.

**Titulación docente:** Profesorado en Ciencias Matemáticas, Estadística. Profesorado en Ciencias Exactas, Matemática, Licenciado en Matemática; Titulación de Grado o Postgrado en la materia.

### **2.2.3.20- MARKETING INTERNACIONAL I**

#### **Objetivos:**

Comprender la diferencia entre marketing doméstico y marketing internacional.

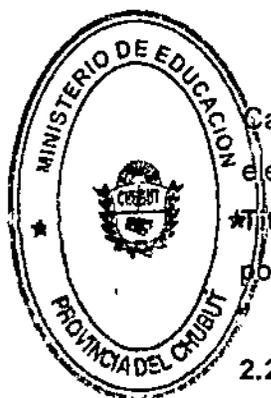
Conocer las características de las transacciones comerciales entre países.

Analizar las variables competitivas de los mercados.

#### **Contenidos mínimos:**

Concepto de Marketing. Técnicas para el análisis de los sectores productivos y de la competencia. Definición de los mercados regionales y globales. El producto en el mix de marketing internacional. Definición de las variables controlables: producto y precio.

ESCUOLA TÉCNICA PROFESIONAL  
FUGATA TRU  
ACCION  
M...



## ANEXO I

Canales de distribución. Comunicaciones internacionales. Marketing directo. Marketing electrónico. Marketing relacional.

\***Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercialización; Titulación de grado o postgrado en Marketing, Comercialización, Comercio Internacional.

### 2.2.4.21- PRACTICA PROFESIONALIZANTE II. Evaluación y selección de mercados internacionales

#### **Objetivos:**

Diseñar un proyecto de negocio internacional.

Analizar las variables de compra, de venta y su aplicación a una estrategia internacional.

#### **Contenidos mínimos:**

Búsqueda de mercados. Aspectos culturales. Marco legal regulatorio. Tratamiento arancelario. Evaluación de la competencia. Base de datos. Logística. Políticas de variables controlables.

#### **Metodología:**

Los alumnos deberán seleccionar productos y distintos mercados para realizar un proyecto de operación comercial internacional y elaborar las estrategias para su desarrollo posible teniendo en cuenta las variables involucradas.

El trabajo será orientado por el titular de la cátedra, utilizando los conocimientos adquiridos en la carrera.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Exterior; Título de Grado en Comercio Exterior, Título de Posgrado en Comercio Exterior, Aduanas y/o Negocios Internacionales.

### 2.2.3.22- COMERCIO ELECTRONICO

#### **Objetivos:**

Conocer el marco regulatorio y la metodología específica de la comercialización sobre plataforma informática.

Comprender la influencia de la tecnología en los negocios como generadora de valor.

#### **Contenidos mínimos:**

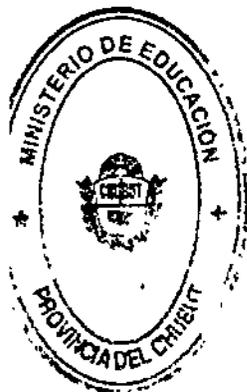
Comercio electrónico. Origen y desarrollo. Infraestructura tecnológica en comercio electrónico. Estrategias y modelos de negocios. Aspectos internacionales, legales, éticos, fiscales y de seguridad. Marketing electrónico. El plan de comercio electrónico. Integración a las actividades tradicionales de la empresa.

**Titulación docente:** Técnico Superior en Marketing con especialización en Comercio electrónico, Licenciatura en Marketing con especialización en Comercio Electrónico, Posgrado en E-Commerce, Redes de información y afines a la materia.

### 3.1.2.23- INGLES

#### **Objetivos:**

Ejercitar en el idioma inglés las cuatro habilidades básicas: hablar, escuchar, escribir y



**ANEXO I**

**Contenidos mínimos:**

Funciones comunicativas de la lengua y estructuras gramaticales. Reglas básicas de fonética inglesa. Abecedario. Números. Días y meses del año. La hora. Saludos formales e informales. Expresiones de cortesía. Invitaciones. Datos personales.

Pronombres personales. Artículos definidos e indefinidos. Preposiciones y contracciones. Verbos regulares e irregulares. Pronombres posesivos.

**Titulación docente:** Profesorado en Idioma Inglés. Licenciatura en Lengua Inglesa: Postgrado en Lengua Inglesa.

**3.1.3.24- MARKETING INTERNACIONAL II:**

**Objetivos:**

Conocer las estrategias e instrumentos aplicables para la inserción de productos en los mercados internacionales.

Planificar acciones empresarias de penetración en diferentes mercados.

**Contenidos mínimos:**

Fases en el camino de la internacionalización. Diagnóstico de situación: análisis interno y externo. Identificación y evaluación de mercados potenciales. Componentes del producto y su definición dentro de una estrategia internacional. Planeamiento y estrategias de marketing internacional. Política de precios internacional. Fijación del precio de exportación. Distribución. La comunicación dentro de la estrategia de marketing internacional. Internet. Globalización. Internacionalización del negocio. Particularidad de la pequeña y mediana empresa. Alianzas estratégicas. Marca país. Eventos de promoción internacional.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercialización; Titulación de grado o postgrado en Marketing, Comercialización, Comercio Internacional.

**3.1.3.25- INTEGRACION REGIONAL**

**Objetivos:**

Conocer y comprender la evolución de los diferentes acuerdos de integración regional.

Analizar el impacto de los acuerdos de integración en los flujos de comercio exterior.

**Contenidos:**

Etapas y tipos de Integración Regional. Procesos de integración comercial. Certificados y Regimenes de Origen. Uniones Aduaneras. OMC, SGP, ALALC, ALADI, MERCOSUR, Comunidad Andina, NAFTA, UNASUR, UE, Acuerdos Regionales de Asia y África. Regulaciones comunes. Aspectos macroeconómicos.

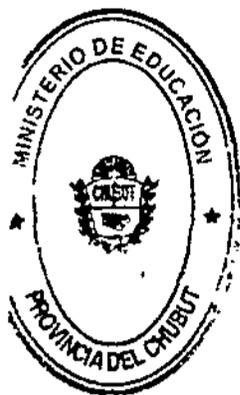
**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional, Licenciatura en Comercio Exterior; Negocios Internacionales, Postgrado en Cooperación; Integración Regional. Especialización en la materia.

**3.1.2.26- MEDIO AMBIENTE Y COMERCIO EXTERIOR**

**Objetivos:**

Analizar la relación medio ambiente y comercio exterior.

Incorporar conceptos y fundamentos técnicos del cuidado ambiental.



## ANEXO I

Comprender la importancia del desarrollo sustentable del comercio y su incidencia en las políticas económicas.

### **Contenidos mínimos:**

Legislación ambiental. Componentes del sistema ambiental. Productos ecológicos. Materias primas. Reciclado de productos. Residuos peligrosos. Sistema de gestión ambiental. Normas ISO. Costos ambientales. Conceptos de remediación de ecosistemas. Análisis de escenarios con distinta sensibilidad ambiental. Planificación de la prevención para el cuidado del medio ambiente.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Medio Ambiente; Licenciatura en Medio Ambiente; Postgrado en Medio Ambiente y Calidad; Especialización en Normas ISO.

### **3.1.2.27- NORMAS DE CALIDAD**

#### **Objetivos:**

Conocer la importancia de los principios de calidad como factor diferencial en el comercio exterior.

Valorar los beneficios de contar con las normas de calidad en una organización.

#### **Contenidos mínimos:**

Importancia de la calidad en las empresas. Gestión de la calidad total. Herramientas actuales para el mejoramiento continuo y su aplicación. Indicadores de calidad. Relación cliente – proveedor- proceso. Normas ISO. Relación entre los principios de calidad y producto. La calidad como factor diferencial de los servicios. Premio Nacional a la Calidad.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Medio Ambiente; Licenciatura en Medio Ambiente; en Administración de Empresas; en Calidad; Postgrado en Medio Ambiente y Calidad; Especialización en Normas ISO

### **3.1.3.28- COSTOS DE EXPORTACION E IMPORTACION**

#### **Objetivos:**

Conocer los diferentes costos involucrados en operaciones de comercio internacional y su incidencia en la empresa.

#### **Contenidos mínimos:**

Concepto de valor, precio, costos y gastos. Punto de equilibrio. Beneficio. Utilidad mínima y máxima. Determinación del costo de importación. Determinación del costo y precio de exportación. Costos de eventos especiales: ferias, misiones comerciales, viajes de negocios, congresos y convenciones internacionales. Costos de servicios de Comercio Exterior. Costos de comercialización por Internet.

**Titulación docente:** Despachante de Aduana; Técnico en Despacho Aduanero; Técnico Superior en Comercio Internacional; Titulación de Grado o Postgrado en la materia.

### **3.2.3.29- RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES**

#### **Objetivos:**

Conocer el funcionamiento de los organismos e instituciones que regulan las relaciones económicas internacionales.

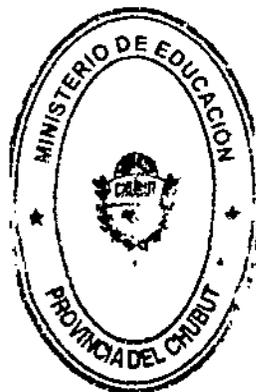
Interpretar los cambios de la economía mundial.

#### **Contenidos mínimos:**

ELBA I  
A/C Dpt.  
iones



## ANEXO I



Las relaciones económicas y las instituciones internacionales. Teoría del comercio internacional y las políticas comerciales externas. Mercados financieros internacionales. Mercados de divisas y sistemas cambiarios. La transnacionalización de la economía. Los flujos de Inversiones Extranjeras. La competitividad en un mundo globalizado. Las negociaciones comerciales internacionales.

**Titulación docente:** Tecnicatura en Comercio Internacional, Licenciatura en Comercio Exterior; Relaciones Internacionales, Negocios Internacionales, Postgrado en Cooperación; Integración Regional.

### **3.2.3.30- INGLES TECNICO**

#### **Objetivos:**

Comprender documentación auténtica y textos de nivel intermedio en los temas específicos de Comercio Exterior.

#### **Contenidos mínimos:**

Vocabulario técnico específico de Comercio Exterior. Transporte marítimo, aéreo, terrestre y multimodal. Seguros. Transacciones comerciales. Modalidades de pago internacional. Negociación de términos Incoterms. Orden de compra. Contratos. Presentaciones comerciales. Negociaciones y entrevistas. Carta de crédito. Letra de cambio.

**Titulación docente:** Profesorado en Lengua Inglesa; Titulación de Grado en Lengua Inglesa; Postgrado en Lengua Inglesa; Especialización en Inglés para los Negocios.

### **3.2.1.31- ETICA Y DEONTOLOGIA PROFESIONAL**

#### **Objetivos:**

Comprender la incidencia de la ética como práctica reguladora de la vida profesional. Reconocer los aportes de la deontología en la práctica profesional.

#### **Contenidos mínimos:**

Ética. Escuelas. Actitudes éticas. La conciencia y conducta moral. Ética en las organizaciones. Ética profesional. Códigos de ética. Normas: norma moral, norma jurídica, norma social. Deontología. Responsabilidad social de los profesionales. Deberes y derechos de la empresa en cuanto a su función social. Secreto profesional.

**Titulación docente:** Profesorado en Filosofía y Letras, Título de grado en Derecho, Escribano, Actuario. Posgrado o especialización en la materia.

### **3.2.3.32- INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **Objetivos:**

Conocer los pasos necesarios para lograr la inserción de una empresa en el mercado internacional.

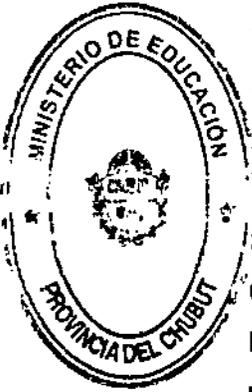
#### **Contenidos mínimos:**

Métodos y formas de ingreso al mercado exterior. Instrumentos prácticos de la gestión de exportación e importación de una empresa. Barreras y obstáculos de dichas gestiones. Selección de contrapartes. Las principales diferencias culturales. Formas de pago. Condiciones de venta. Factores que afectan el precio y la competitividad empresarial. Vinculación de las fuentes de información necesarias para lograr la inserción de una empresa en el mercado mundial.

293



ANEXO I



**Titulación Docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional, Titulación de Grado en Comercio Internacional; en Comercialización Internacional; Posgrado en Negocios Internacionales; Especialización en la materia.

**3.2.4.33- PRÁCTICA PROFESIONALIZANTE III. Plan integral de Comercio Exterior**

**Objetivos:**

Integrar los conocimientos, metodologías y saberes adquiridos a lo largo de la carrera para su aplicación en la toma de decisiones en torno a un plan integral de comercio exterior.

**Contenidos mínimos:**

Eventos y mecanismos de presentación y de promoción de las propuestas. Ronda de negocios, agenda de negocios, misión comercial, ferias y exposiciones. Negociación internacional. Análisis del marco legal regulatorio. Programación operativa de un negocio de comercio exterior.

**Metodología:**

Los alumnos realizarán una simulación de la actividad de un profesional de Comercio Exterior. Para ello atenderán los requerimientos de hipotéticos clientes que deben efectuar una exportación o una importación de un producto o servicio. Análisis de diversos mercados. Se aplicarán los conocimientos adquiridos en toda la carrera. El trabajo será pautado previamente por el docente titular de la cátedra.

**Titulación docente:** Tecnicatura Superior en Comercio Internacional, Titulación de Grado en Comercio Internacional; en Comercialización Internacional; Posgrado en Negocios Internacionales; Especialización en la materia.

**3.2.3.24- GESTION DE PYMES**

**Objetivos:**

Comprender las prácticas relativas a la dirección, diseño de estructuras organizativas, planificación estratégica y gestión de las PYMES.

Conocer las posibilidades de expansión, nacional e internacional a través de la promoción comercial.

**Contenidos mínimos:**

Características de las PYMES. La Globalización. Naturaleza y Funciones del Administrador PYME. Liderazgo. Comunicación. Relaciones Interpersonales. Negociación. Resolución de Conflictos. Cultura Organizacional. Motivación. Marketing. Problemática de las Empresas de Familia. Comportamiento Organizacional.

objetivos de la promoción comercial internacional. Relación con el Estado y sus oficinas de promoción comercial. Identidad y valor agregado. Exposición comercial. Rondas de negocios y actividades complementarias.

**Titulación docente:**

Técnico Superior en Comercio Exterior, en Comercialización, en Administración de Empresas. Título de grado en Comercio Internacional, Relaciones Internacionales, Comercialización. Posgrado y/o especialización en el área específica de la materia.



ANEXO I

**l) Régimen de Correlatividades**

Para rendir la asignatura	Deberá tener aprobada
Logística y Transporte II	Logística y Transporte I
Comercio Exterior	Introducción al Comercio Exterior
Aduanas II	Aduanas I
Marketing Internacional II	Marketing Internacional I
Inglés Técnico	Inglés
Portugués Técnico	Portugués
PPII	PPI
PPIII	PPII

**m) Régimen de Asistencia:**

Será obligatoria para los alumnos la asistencia a clases teóricas y prácticas que les correspondan. La asistencia se computará por asignatura, por cuatrimestre y por hora de clase dictada. Perderá la condición de regular el alumno que no asista a más del 25% de las clases dictadas por cuatrimestre. Cuando las inasistencias obedezcan a razones de salud o trabajo, el margen se fija en el 40% debidamente comprobadas. El alumno que no asista a más del 25% y no exceda el 50% de las clases dictadas en un cuatrimestre, podrá ser reincorporado. Estos márgenes serán el 40% y el 60% cuando las ausencias obedezcan a razones de salud o trabajo debidamente comprobadas. Se recupera la regularidad mediante la evaluación de Reincorporación.

**n) Régimen de Evaluación:**

Para aprobar cada una de las asignaturas, los alumnos deberán: Asistir como mínimo al 75% de las clases dictadas. Aprobar dos exámenes parciales en las asignaturas cuatrimestrales. Aprobar los trabajos prácticos o evaluaciones similares. Los alumnos que no aprueben los exámenes parciales o los trabajos prácticos; podrán recuperar una sola vez por asignatura, en fecha complementaria establecida en el Calendario Académico en las asignaturas cuatrimestrales. Aprobar un examen final.

La aprobación de los dos exámenes parciales y los trabajos prácticos o su equivalente habilitan al alumno para rendir el examen final. La calificación se expresará numéricamente en cada una de instancias evaluadoras correspondientes, según el rango del 0 al 10, sin decimales. Donde las calificaciones del 0 al 3 equivalen a "Desaprobado" y las calificaciones del 4 al 10 equivalen a "Aprobado".

Para ingresar al año inmediatamente superior, es necesario tener aprobado el 50% de las asignaturas del año inmediato anterior y el 100% de las del año que precede a éste.

**n.1 Condiciones de acreditación de saberes previos**

**Alcances:**

Están en condiciones de acreditar saberes previos los alumnos que:

- Presenten certificados que acrediten conocimientos previos de los idiomas: Inglés y Portugués.
- Quienes no tengan certificaciones, pero quieran demostrar sus conocimientos previos en los idiomas inglés y portugués, a través de un examen.

ES COPIA ORIGINAL  
EL...  
C Dpt...  
Dirección de...  
Ministerio de Educación



## ANEXO I

### **Criterios para la acreditación de conocimientos previos:**

Para la acreditación de los saberes previos se tendrán en cuenta los siguientes criterios:

- Cumplimiento de los objetivos y dominio de los contenidos programados para los espacios curriculares: Inglés y Portugués, que desee aprobar mediante examen.
- Evaluación mediante examen escrito y/u oral, ante tribunal.
- En caso de no aprobación, el aspirante deberá cursar y aprobar dicho espacio curricular en las condiciones establecidas en la normativa vigente para el plan de estudios en que se inscribe.

### **n.2 Prácticas Profesionalizantes:**

Las prácticas profesionalizantes, como estrategia formativa integrada a la propuesta curricular, tienen el objetivo primordial de que los alumnos consoliden, integren y amplíen las capacidades y saberes del perfil profesional.

Las prácticas profesionalizantes se realizarán en conjunto con las empresas que están asociadas a la Cámara de Industria, Comercio y Producción de Puerto Madryn.

El seguimiento y evaluación de las prácticas profesionalizantes estará a cargo de un docente coordinador y un equipo de docentes, especialmente designados de acuerdo al nivel de la práctica y de las asignaturas competentes a la misma.

La evaluación podrá ser, grupal o individual. En la misma, será evaluada la elaboración de los contenidos; su comprensión; su interrelación y análisis desde una perspectiva conceptual integradora de los conocimientos de la carrera; también será considerada para la evaluación la bibliografía y fuentes utilizadas, el diseño, diagramación y forma clara y concisa de presentar la información, y el cumplimiento de la agenda de avances y entrega final.

La calificación final se expresará numéricamente en cada una de las prácticas profesionales correspondiente, según un rango del 0 al 10, sin decimales. Donde las calificaciones del 0 al 3 equivalen a "Desaprobado" y las calificaciones del 4 al 10 equivalen a "Aprobado".

n.3 Para rendir examen final de la materia Práctica Profesionalizante III, el alumno debe tener aprobados los exámenes finales de todas las asignaturas del presente plan de estudios.

## **8. Antecedentes Académicos**

### **8.1 Perfil del Director o Coordinador Académico del Proyecto:**

- Titulación del Coordinador: Título de grado o estudios superiores. Lic. en Ciencias de la Educación. Lic. en Comercio Exterior.
- Antecedentes en la conducción, supervisión de proyectos: en la elaboración y actualización de planes, implementación de ensayos educativos, supervisión y evaluación de los planes definitivos, capacitación en cursos de postgrado.

### **8.2 Perfil de Docentes:**

Titulación de los docentes y antecedentes de desempeño en el nivel correspondientes:  
Licenciados en Comercio Exterior, Licenciados en Comercio Internacional, Técnicos



ANEXO I

Superiores en carreras aduaneras, Abogados, Contadores Públicos, Licenciados en Administración de Empresas, Analista de Sistemas, Profesores de Inglés, Profesores de Portugués, Licenciados en Logística, Licenciados en Filosofía, Licenciados en Economía u otros títulos afines a los espacios curriculares.

**9. Condiciones operativas:**

**9.1 Infraestructura edilicia**

El colegio cuenta con un edificio acondicionado y aprobado para actividades educativas, los cuales están provistos de aulas con capacidad de 35/40 alumnos cada una, oficinas administrativas y despachos de autoridades.

Se dispone de batería de sanitarios, divididos por sexo y con adaptación para discapacitados.

**9.2 Equipamiento:**

Todas las aulas cuentan con escritorios para docentes, sillas, pizarras, percheros.

Como soporte para dictado de las asignaturas, hay disponibilidad de retroproyectors, TV, videocaseteras, reproductoras de DVD, computadoras y cañones multimedia.

Asimismo, se cuenta con salas de informática debidamente equipadas y actualizadas tanto en software como en hardware, con computadoras conectadas en red, con conexión a Internet y servicio de e mail. Estas salas están a disposición de los alumnos para que estos puedan realizar sus tareas.

También se encuentra a disposición de los alumnos una completa biblioteca con publicaciones relacionadas con las carreras dictadas.

**9.3 Condiciones institucionales:**

La Fundación de Altos Estudios, presenta ante a la DGEGP para su aprobación mediante disposición, esta propuesta formativa con el compromiso de implementarla al menos en una cohorte estudiantil. La plataforma de trabajo estará basada en el relacionamiento entre la Fundación de Altos Estudios y la comunidad empresaria y académica de Chubut, mediante la articulación de convenios de colaboración institucional orientados a optimizar la calidad académica en la oferta del presente Plan. En lo que hace a la utilización de recursos humanos, se priorizará el trabajo con el mercado local, teniendo en cuenta los beneficios de incorporar personal idóneo en las áreas de formación.

293

ES COMPAÑIA ORIGINAL  
FLB/LC/RE  
A/C Dpto. de Organizaciones  
Dirección de Asesoría  
Ministerio de Educación