

**Dirección de Educación Superior**

**2015**



**Educación Técnico Profesional**

# **Tecnicatura Superior en Comercio Internacional**

**Y Tecnicatura Superior en Comercio  
Internacional con Orientación en Aduana**

**Mendoza** DIRECCIÓN GENERAL  
DE ESCUELAS

**NOMBRE DE LA CARRERA:**

TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL

TECNICATURA SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL CON ORIENTACIÓN EN ADUANA

**TÍTULO QUE OTORGA:**

Técnico Superior en Comercio Internacional

Técnico Superior en Comercio Internacional con Orientación en Aduana

**CARGA HORARIA:**

TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE LA TECNICATURA: 2.955 HS
TOTAL DE HORAS RELOJ DE LA TECNICATURA: 1.970 HS

**MODALIDAD:** Presencial

**DURACIÓN DE LA CARRERA:** 3Años

**CONDICIONES DE INGRESO:**

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

**SÍNTESIS DE LA JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA**

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

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

Los cambios en las economías regionales y nacionales y en concordancia con ellos, hoy asistimos a *programas de integración*, no solo a intercambios. De aquí que la economía internacional plantea el estudio de los problemas que surgen de las transacciones económicas internacionales, convirtiéndose en el eje central de las relaciones internacionales.

Comprender las ventajas comparativas, requiere de la especialización en la producción, concentrándose en lo que pueden producir mejor, para después poder intercambiar estos productos.

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

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

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

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

### **Áreas socio-ocupacionales**

El Técnico Superior en Comercio Internacional 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 compra-venta de productos y/ o servicios a nivel internacional
5. La estimación de los precios de exportación, a partir de los costos de producción/compra, incluyendo costos de comercialización, logística, financiación, cambiario, entre otros, así como los beneficios fiscales que influyen en la determinación del precio final para transacciones internacionales.
6. La asistencia en la selección y definición de la logística adecuada al producto/servicio y cliente tomando en cuenta los objetivos de la organización.
7. El cumplimiento de las normas de calidad y buenas prácticas que rigen el comercio internacional.

En la **Orientación en Aduana** se tienen en cuenta los puntos anteriores y se fortalecen los siguientes:

8. La programación y ejecución de tareas que vinculen a los sectores privados, exportadores y/o importadores con la Administración General de Aduana
9. La realización del análisis, clasificación arancelaria y valoración de la mercadería
10. La ejecución de la operatoria aduanera para la exportación e importación de productos
11. El asesoramiento en materia de normativa aduanera

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

1. *Las que comercializan a nivel internacional sus propios productos, servicios o mercaderías producidas por terceros*
  - o Organizaciones comerciales
  - o Organizaciones industriales
  - o Organizaciones de servicios
2. *Las que prestan servicios vinculados al comercio internacional o Entidades Bancarias.* En estas organizaciones, independientemente del tamaño, el técnico forma parte de equipos de trabajo actuando como mando medio.
  - Aseguradoras
  - Organizaciones de servicios logísticos
  - Organismos nacionales e internacionales
  - Asesorías en comercio internacional
  - Auxiliares del comercio internacional
3. Finalmente, este técnico puede desarrollar su actividad profesional *en el libre ejercicio de su especialidad* como consultor, asesor y comercializador, siendo capaz de gestionar su propio negocio.

### **Habilitaciones Profesionales**

Estas habilitaciones tienen efecto para su desempeño en forma autónoma o asumiendoplenamente la responsabilidad por los resultados que obtenga su grupo de trabajo.

- Participar en forma sistemática en las actividades del Comercio Internacional de las empresas públicas y privadas basado en su formación integral en los aspectos técnicos, económicos y legales del Comercio Internacional.
- Intervenir en el análisis de mercados internacionales como asimismo en el diseño e implementación de estrategias, planes, programas de Marketing Internacional
- Formular y evaluar programas de exportación e importación aplicando los procedimientos y herramientas propias del comercio internacional

- Ejecutar y controlar las tareas que vinculen al sector privado importador y exportador con las Instituciones de carácter público que intervienen en el Comercio Internacional
- Calcular costos de importación y exportación y la conformación de precios como parte de la estrategia de comercialización internacional.
- Decidir sobre distintos aspectos de las etapas del proceso de internacionalización de las empresas y el correspondiente análisis de los resultados.
- Asesorar a la pequeña y mediana empresa en el desarrollo de la función importadora-exportadora
- Formar parte del staff ejecutivo del departamento de Comercio Internacional tanto en organizaciones productivas o de servicios, privadas o públicas.

#### PERFIL PROFESIONAL:

#### Competencia General

#### TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL

El *Técnico Superior en Comercio Internacional* sabrá organizar, programar, coordinar y controlar operaciones de compraventa internacional. Estudiará el mercado interno y externo proponiendo estrategias de búsqueda de oportunidades en la comercialización de productos y servicios en el mercado internacional, calculando los precios de importación y exportación a través de la planificación de los recursos requeridos para desarrollar sus funciones, interactuando con el entorno y participando en la toma de decisiones relacionadas con su quehacer profesional, la recolección de información para la búsqueda de posibles mercados internacionales proponiendo estrategias para ampliar los ya existentes y el cálculo de precios de exportación e importación. Será capaz de comunicarse de manera oral y escrita, produciendo y comprendiendo mensajes propios de su ámbito laboral, trabajando en equipos interdisciplinarios actuando de acuerdo a los principios éticos en su quehacer profesional.

#### Áreas de Competencia:

1. *Estudiar el mercado interno y externo proponiendo estrategias de búsqueda de oportunidades*
2. *Organizar, programar, coordinar y controlar las operaciones de compra-venta Internacional.*

#### TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL CON ORIENTACIÓN EN ADUANA

#### Competencia General

El *Técnico Superior en Comercio Internacional* sabrá organizar, programar, coordinar y controlar operaciones de compraventa internacional., especialmente en el Área de Aduana. Estudiará el mercado interno y externo proponiendo estrategias de búsqueda de oportunidades en la comercialización de productos y servicios en el mercado internacional, calculando los precios de importación y exportación a través de la planificación de los recursos requeridos para desarrollar sus funciones, interactuando con el entorno y participando en la toma de decisiones relacionadas con su quehacer profesional, la recolección de información para la búsqueda de posibles mercados internacionales proponiendo estrategias para ampliar los ya existentes y el cálculo de precios de exportación e importación. Ejecutará los procedimientos y operaciones relacionadas directa o indirectamente a la compra-venta internacional , incluyendo entre otras, el manejo de la documentación bancaria, de fletes y de seguros, y específicamente la aduanera, tramitando la documentación pertinente ante el servicio aduanero y demás organismos de intervención previa. Será capaz de comunicarse de manera oral y escrita, produciendo y comprendiendo mensajes propios de su ámbito laboral, trabajando en equipos interdisciplinarios actuando de acuerdo a los principios éticos en su quehacer profesional.

Áreas de Competencia:

1. Estudiar el mercado interno y externo proponiendo estrategias de búsqueda de oportunidades
2. Organizar, programar, coordinar y controlar las operaciones de compra-venta Internacional
3. Analizar y calcular los precios de importación y exportación en términos de estímulos y líneas de financiamiento, considerando la legislación aduanera vigente.

DISTRIBUCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE ESPACIOS CURRICULARES

TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL

PRIMER AÑO									
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE					
Espacio Curricular	Formato	Hs.	Semanales	Hs. Anua-les	Espacio Curricular	Formato	Hs.	Semanales	Hs. Anua-les
1. Comunicación, Comprensión y Producción de Textos	M	3		45	2. Problemática Sociocultural y del Comercio Internacional	T	3		45
3- Inglés I	T	4			3. Inglés I	T	4		120
4- Análisis Cuantitativo	M	4			4. Análisis Cuantitativo	M	4		120
5- Microeconomía	M	4		60	6- Macroeconomía	M	4		60
7- Introducción al Comercio Internacional	M	5		75	8 Teoría del Comercio Internacional	M	5		75
9- Informática	L	4			9- Informática	L	4		120
10-Práctica Profesionalizante I	T	4			10. Práctica Profesionalizante	T	4		120
					Concentrada en 3 Semanas			90	
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE PRIMER AÑO									930
TOTAL DE HORAS RELOJ DE PRIMER AÑO									620

SEGUNDO AÑO								
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	
11-Administración de las Organizaciones	M	4	60	12-Sistema de Información Contable	M	4	60	
13.Matemática Financiera	A	3	45	14.Derecho Civil y Comercial	M	5	75	
15.Régimen Económico Financiero	M	4	60	16.Negociación	M	4	60	
17.Importación	M	5	75	18.Exportación	M	5	75	
19.Valoración Aduanera	M	5	75	20.Clasificación Arancelaria	M	5	75	
21.Inglés II	T	4		21.Inglés II	T	4	120	
22.Práctica Profesionalizante II	T	4		22.Práctica Profesionalizante II	T	4	120	
				Concentrada en TRES Semanas				90
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE SEGUNDO AÑO								990
TOTAL DE HORAS RELOJ DE SEGUNDO AÑO								660

TERCER AÑO								
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	
23. Portugués	T	4		23.Portugués	T	4	120	
24.Comercialización Internacional	M	5	75	25.Procesos de Integración y Cooperación Económica	M	4	60	
26.Inglés III	T	4		26.Inglés III	T	4	120	
27.Logística del Transporte	M	4		27.Logística del Transporte	M	4	120	
28.Ética Profesional	M	3	45	29.Estudio de Mercado Internacional	A	5	75	

30.Análisis de Costos y Presupuestos	M	4	60				
31-Legislación y Derecho Aduanero	A	4		31.Legislación y Derecho Aduanero	A	4	120
32.Práctica Profesionalizante III	T	4		32.Práctica Profesionalizante III	T	4	120
				Concentrada en cuatro semanas			120
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE TERCER AÑO							1035
TOTAL DE HORAS RELOJ DE TERCER AÑO							690
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE LA TECNICATURA							2955
TOTAL DE HORAS RELOJ DE LA TECNICATURA							1970

### TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIO INTERNACIONAL CON ORIENTACIÓN EN ADUANA

PRIMER AÑO							
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE			
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales
1. Comunicación, Comprensión y Producción de Textos	T	3	45	2.Problemática Sociocultural y del Comercio Internacional	M	3	45
3.Inglés I	T	4		3.Inglés I	T	4	120
1. Análisis Cuantitativo	M	4		4.Análisis Cuantitativo	M	4	120
2. Microeconomía	M	4	60	3. Macroeconomía	M	4	60
4. Fundamentos del Comercio Internacional	M	4		7.Fundamentos del Comercio Internacional	M	4	120
8- Informática	L	4		8.Informática	L	4	120
9.Práctica Profesionalizante I	T	4		9.Práctica Profesionalizante	T	4	120
				Concentrada en 3 Semanas			90
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE PRIMER AÑO							900
TOTAL DE HORAS RELOJ DE PRIMER AÑO							600



SEGUNDO AÑO								
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	
11-Administración de las Organizaciones	M	4	60	12-Sistema de Información Contable	M	3	45	
13-Matemática Financiera	A	3	45					
9- Régimen Económico Financiero	M	4	60	10- Negociación	M	4	60	
11- Importación	M	5	75	12- Exportación	M	5	75	
13- Valoración Aduanera	M	4		18.Valoración Aduanera	M	4	120	
19.Inglés II	T	3		19.Inglés II	T	3	90	
20.Clasificación Arancelaria	T	5	75	21.Derecho Civil y Comercial	A	5	75	
22.Práctica Profesionalizante II	T	4		22.Práctica Profesionalizante II	T	4	120	
				Concentrada en 3 Semanas				90
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE SEGUNDO AÑO								990
TOTAL DE HORAS RELOJ DE SEGUNDO AÑO								660

TERCER AÑO								
PRIMER CUATRIMESTRE				SEGUNDO CUATRIMESTRE				
Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	Espacio Curricular	Formato	Hs. Semanales	Hs. Anuales	
23.Portugués	T	4		23.Portugués	T	4	120	
24.Comercialización Internacional	M	5	75	25.Procesos de Integración y Cooperación Económica	M	4	60	
26.Inglés III	T	3		26.Inglés III	T	3	90	
27.Logística del Transporte	M	4		27.Logística del Transporte	M	4	120	
28.Ética Profesional	M	3	45	29.Estudio de Mercado	M	3	45	

				Internacional			
30.Análisis de Costos y Presupuestos	M	4	60	31.Derecho Aduanero	A	4	60
32. Legislación Impositiva Aduanera	A	3		32.Legislación Impositiva Aduanera	A	3	90
33.Sistema de Información Aduanera	M	4	60				
34.Práctica Profesionalizante III	T	4		34..Práctica Profesionalizante III	T	4	120
				Concentrada en cuatro semanas			120
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE TERCER AÑO						1065	
TOTAL DE HORAS RELOJ DE TERCER AÑO						710	
TOTAL DE HORAS CÁTEDRA DE LA TECNICATURA						2955	
TOTAL DE HORAS RELOJ DE LA TECNICATURA						1970	