



Consejo Federal de Educación

Resolución CFE Nº 176/12

Buenos Aires, 15 de Agosto de 2012

VISTO la Ley de Educación Nacional Nº 26.206, la Ley de Educación Técnico Profesional Nº 26.058 y las Resoluciones CFCyE Nº 261/06, y CFE Nos. 13/07, 47/08, 106/10, 115/10 y,

CONSIDERANDO:

Que la Ley de Educación Nacional establece como uno los fines y objetivos de la política educativa nacional el de *“desarrollar las capacidades y ofrecer oportunidades de estudio y aprendizaje necesarios para la educación a lo largo de toda la vida”*.

Que los propósitos enunciados en la Ley Nº 26.058 refieren a la necesidad de alcanzar mayores niveles de equidad, calidad, eficiencia y efectividad de la Educación Técnico Profesional a través del fortalecimiento y mejora continua de las instituciones y de los programas de Educación Técnico Profesional, en el marco de políticas nacionales y estrategias de carácter federal que integren las particularidades y diversidades jurisdiccionales.

Que el artículo 52 de la Ley Nº 26.058 crea el Fondo Nacional para la Educación Técnico Profesional, con la finalidad de favorecer la inversión necesaria para dar cumplimiento a los objetivos y propósitos enunciados en el considerando precedente.

Que es competencia del CONSEJO FEDERAL DE EDUCACIÓN acordar los procedimientos de gestión del Fondo Nacional para la Educación Técnico Profesional de acuerdo a lo dispuesto por el artículo 43, inciso d) de la Ley Nº 26.058.

Que el INSTITUTO NACIONAL DE EDUCACIÓN TECNOLÓGICA DEL MINISTERIO DE EDUCACIÓN DE LA NACIÓN tiene a su cargo la administración del Fondo Nacional para la Educación Técnico Profesional en el marco de los lineamientos y procedimientos acordados por el CONSEJO FEDERAL DE EDUCACIÓN; siendo además, responsable de determinar y proponer al Consejo Federal las inversiones a ser financiadas con dicho Fondo de acuerdo al artículo 45, inciso a) de la Ley Nº 26.058.

Que distintas jurisdicciones presentan un antecedente importante con la experiencia iniciada de la línea de acción de “Aulas Móviles de ETP”, creada mediante la Resolución CFE Nº 106/10, con el objeto de facilitar el acceso a la formación profesional, el desarrollo de habilidades en oficios y formación tecnológica para adolescentes, jóvenes y adultos que actualmente deben alejarse de sus lugares de origen para su formación.



Consejo Federal de Educación

Que resulta conveniente crear un Programa Federal específico a fin de facilitar a todas las jurisdicciones el acceso al financiamiento y los procedimientos de licitación centralizados, con las consecuentes ventajas técnicas y económicas.

Que la temática que aborda la presente resolución fue considerada y analizada en sucesivas reuniones de la Comisión Federal para la Educación Técnico Profesional, tanto regionales como nacionales, durante el corriente año.

Que el MINISTERIO DE EDUCACIÓN, en acuerdo con el CONSEJO FEDERAL DE EDUCACIÓN, debe establecer las políticas, los criterios, las estrategias y los procedimientos que orientan y definen la aplicación de la Ley de Educación Técnico Profesional.

Que la presente medida se adopta con el voto afirmativo de los integrantes de este Consejo Federal a excepción de las provincias de Buenos Aires y Corrientes por ausencia de sus representantes.

Por ello,

LA XLIV ASAMBLEA DEL CONSEJO FEDERAL DE EDUCACIÓN

RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Aprobar el “Programa Federal Red de Aulas Talleres Móviles de ETP” en los términos indicados en el Anexo I que forma parte de la presente Resolución.

ARTÍCULO 2º.- Establecer que el Programa aprobado por el artículo 1º, tendrá una vigencia de tres (3) años a partir de la aprobación de la presente medida y su renovación estará sujeta a una evaluación de resultados.

ARTÍCULO 3º.- Establecer que a partir de la fecha de la presente Resolución, las autoridades de las jurisdicciones podrán acordar con el INSTITUTO NACIONAL DE EDUCACIÓN TECNOLÓGICA su incorporación al presente Programa, en forma total o parcial, suscribiendo a tal fin un protocolo adicional al convenio marco vigente, todo ello con arreglo a lo enunciado en el Anexo I de la presente.

ARTÍCULO 4º.- Regístrese, comuníquese, notifíquese a los integrantes del CONSEJO FEDERAL DE EDUCACIÓN y cumplido, archívese.

Fdo: Prof. Alberto Sileoni – Ministro de Educación

Dr. Daniel Belinche – Secretario General del Consejo Federal de Educación

Resolución CFE Nº 176/12



Consejo Federal de Educación

ANEXO I.
RESOLUCIÓN CFE Nº 176 /12
BUENOS AIRES, 15 de agosto de 2012

Programa Federal

Red de Aulas Talleres Móviles para la ETP

1. Introducción:

La incorporación de este Programa Federal, significa un aporte al crecimiento de la Educación Técnico Profesional y la ampliación de alternativas de formación para adolescentes, jóvenes y adultos, así como para la formación continua de docentes e instructores de ETP.

Su implementación permitirá llevar la formación profesional¹ a comunidades alejadas de los centros urbanos, de difícil acceso, o escasamente pobladas que no cuentan con este tipo de ofertas educativas. Asimismo permitirá contribuir al desarrollo local en estas comunidades articulando ofertas formativas que respondan a las propias necesidades.

La Red de Aulas Talleres Móviles (ATM) facilitará también la vinculación de la ETP con otras modalidades de la Educación en relación con el desarrollo de capacidades para la inserción en el mundo del trabajo.

El Programa se financiará con los recursos provenientes del Fondo Nacional para la ETP.

2. Antecedentes

En el año 2010 se incorpora, mediante la Resolución 106 del CFE, la línea de acción de “*Aulas Móviles de ETP*” al Documento de Mejora Continua de la Calidad de la Educación Técnico Profesional (Res. CFE Nº 62/08). Hasta la fecha se han presentado numerosas solicitudes de planes de mejoras por esta línea, parte de las cuales ya obtuvieron dictamen favorable. La experiencia acumulada durante este período, ha permitido identificar cierta problemática común en la elaboración de estos planes, encontrando dificultades principalmente en cuanto a la definición técnica de las aulas-taller móviles, tanto respecto al diseño de los espacios, como al soporte material de las mismas, en la confección de los pliegos brindados a los distintos oferentes, así como en el planeamiento y la programación de las ofertas formativas a ser brindadas.

¹ De acuerdo con la Resolución CFE Nº 13/07, sobre Títulos y Certificados de la Educación Técnico Profesional, constituyen *Certificados de Formación Profesional*, los de *Formación Profesional Inicial*, los de *Formación Continua*, propios del ámbito específico de la Formación Profesional, y los de *Capacitación Laboral*.



Consejo Federal de Educación

Asimismo, en distintas reuniones de la *Comisión Federal de ETP*, y dado el costo significativo de las aulas-taller, se planteó la dificultad para acceder a las mismas por parte de algunas jurisdicciones y la necesidad de brindar las mismas posibilidades de acceso a su financiación. De este modo se llegó a un amplio consenso acerca de las ventajas de transformar esta línea de acción en un Programa Federal, que permita encarar y resolver dicha problemática en forma conjunta entre el INET y las Jurisdicciones adherentes.

3. Justificación del Programa Federal.

- Facilita el acceso al financiamiento a todas las Jurisdicciones.
- Permite compartir criterios en la planificación de las ofertas educativas por parte de las Jurisdicciones.
- Permite establecer mecanismos para compartir federalmente experiencias y realizar el seguimiento de resultados.
- Facilita los procedimientos de licitación mediante la elaboración de pliegos técnicos, y permite acceder a precios más convenientes por el volumen de compra.
- Garantiza la financiación del mantenimiento a futuro de las ATM y su operatividad.
- Facilita la eventual coordinación del uso de las ATM entre jurisdicciones.

4. Propósitos del Programa

- Brindar a adolescentes, jóvenes y adultos la posibilidad de acceder a una trayectoria formativa profesionalizante, en el marco de una política de equidad social.
- Facilitar el acceso a la formación profesional, el desarrollo de habilidades en oficios y la formación tecnológica a adolescentes, jóvenes y adultos que actualmente deben alejarse de sus lugares de origen para acceder a las mismas.
- Facilitar el desarrollo de prácticas y procesos de formación continua de docentes e instructores de ETP.

5. Objetivos del Programa

- Dotar a las jurisdicciones de ATM de distintas especialidades que posibiliten cubrir las necesidades de Formación Profesional en poblaciones que no cuentan con estos tipos de servicios educativos.
- Dotar a las jurisdicciones de ATM que permitan brindar cursos de formación y actualización para el desarrollo de prácticas específicas a formadores y alumnos en



Consejo Federal de Educación

distintas instituciones de ETP, en relación a nuevas tecnologías y la utilización de equipamientos de última generación que posibiliten su uso intensivo.

6. Vigencia del Programa

El Programa tendrá una vigencia de tres años a partir de su aprobación. Podrá ser renovado, luego de su evaluación, por un nuevo trienio redefiniendo sus objetivos si fuera necesario. La adhesión voluntaria de las jurisdicciones se expresa mediante un protocolo adicional al Convenio Marco establecido con el INET. Dicho protocolo adicional deberá ser renovado anualmente.

7. Financiamiento del Programa

El Programa Federal se financiará con recursos provenientes del Fondo Nacional para la Educación Técnico Profesional, y atenderá la adquisición de las ATM y su equipamiento, a fin de que las jurisdicciones que lo requieran, puedan dar cumplimiento de los propósitos y objetivos formulados por el Programa Federal. Se contemplará:

a) La adquisición de Aulas Talleres Móviles trasladables por vía terrestre o fluvial. Se realizará en forma centralizada por el Programa y en las etapas que se acuerden federalmente. En los casos que se consideren convenientes, podrán adquirirse ATM para uso de la Red que, siendo de libre disponibilidad de las jurisdicciones, queden a resguardo y tutela del INET. La cantidad, tipo y características de las ATM se definirá por los responsables de la ejecución del Programa Federal establecidos en el punto 10.

b) La adquisición de equipamiento para las ATM compradas a través del Programa. El equipamiento a adquirir, corresponderá al que se defina conjuntamente por el INET y las Jurisdicciones, en el marco de la Comisión Federal de ETP, como entorno formativo apropiado a las finalidades educativas y acorde con los propósitos y objetivos del Programa. El equipamiento a financiar podrá adquirirse en forma centralizada por el Programa, o bien, si conviniera, de manera descentralizada por las respectivas jurisdicciones.

Los gastos derivados de la utilización de las ATM se financiarán por el Fondo Nacional para la Educación Técnico Profesional, a través de Planes de Mejora Jurisdiccionales. A tal efecto, las jurisdicciones elaborarán un Plan Anual en el que se detallarán los costos derivados de traslados de las ATM, compras de insumos, reparación, mantenimiento, seguros y verificación técnica vehicular de las ATM, y honorarios, viáticos y traslados de instructores, de acuerdo a las acciones formativas a desarrollar (propósitos, contenidos y cargas horarias, descripción y número de destinatarios, entre otros), incluyendo el itinerario de acuerdo a las localidades en donde se implementarán las ofertas, las capacitaciones ofrecidas y el presupuesto de las actividades a realizar.



Consejo Federal de Educación

8. Elaboración de lineamientos y criterios comunes para la implementación del Programa

De manera conjunta entre el INET y las Jurisdicciones, en el marco de la Comisión Federal de ETP, y con la participación de los responsables designados por cada jurisdicción, se especificarán lineamientos y criterios comunes para la definición de los tipos y características de las ATM a financiar y su utilización, acordes con los propósitos y objetivos del Programa.

En este sentido, tales lineamientos y criterios contemplarán:

- La población objetivo, las distintas necesidades formativas de los destinatarios a atender y las posibilidades del sistema de ATM.
- Las características de los tipos de ofertas formativas a implementar de acuerdo a las necesidades relevadas por las jurisdicciones y las posibilidades del sistema de ATM.
- Las posibilidades de optimización del uso de las ATM para los distintos tipos de ofertas formativas a implementar.
- La configuración que deberán adoptar los entornos formativos, el equipamiento e insumos a ser financiados. Se acordarán los criterios para la selección del equipamiento didáctico apropiado a las ofertas formativas a desarrollar, debiendo reunir las características adecuadas para su aplicación a objetivos didáctico-formativos y permitir el montaje y desmontaje según los requerimientos de la programación de uso prevista.
- La elaboración de mecanismos de seguimiento, monitoreo y evaluación del Programa.

9. Definición de tipos y características de las ATM

Se definirán, de manera conjunta entre el INET y las Jurisdicciones, las características de los tipos de aulas taller y laboratorios móviles, y las especificaciones técnicas para cada caso.

9.1 Clasificación de las ATM

El concepto de aula-taller móvil refiere a una estructura transportable y desplazable, por vía terrestre o acuática, que reproduce las características de un espacio de aula-taller y/o laboratorio para el desarrollo de actividades de capacitación, con las comodidades y el equipamiento requeridos para tal fin.

De acuerdo a las distintas necesidades de formación y capacitación, se pueden establecer, en principio, tres categorías, en relación a las condiciones de adaptabilidad del aula taller, que permitan un máximo aprovechamiento del sistema móvil y de sus posibilidades:

- **Aula-Taller Móvil Tipo A - Básica o Genérica:** Muy versátil y adaptable a distintas ofertas formativas que solo requieran el uso de máquinas herramientas manuales.



Consejo Federal de Educación

Realizando intercambios de paneles didácticos y mobiliario, pueden ser reacondicionadas en forma rápida y sencilla.

- **Aula-Taller Móvil Tipo B - Específica de un agrupamiento o familia profesional:** Requiere alguna adaptación especial o porta equipamiento difícil de intercambiar que condiciona su adaptabilidad, ofreciendo una gama relativamente amplia de cursos de capacitación dentro de una familia o agrupamiento.
- **Aula-Taller Móvil Tipo C - Laboratorios para pruebas, ensayos y capacitación en nuevas tecnologías:** Puede requerir de alguna adaptación especial por el grado de complejidad del equipamiento instalado que, a partir de su movilidad, posibilita el uso intensivo del mismo.

9.2 Condiciones técnicas estándares para todos los tipos de ATM

Todas las ATM, sea cual fuere su tipología, cumplirán con los siguientes requisitos técnicos mínimos relativos a la seguridad de traslado, operación y uso, tanto de las personas como de los equipos contenidos en las mismas; prevención de robos, acondicionamiento ambiental, y a las prestaciones mínimas de equipamientos y servicios necesarios para las distintas alternativas de formación y capacitación:

- Las habilitaciones respectivas de las autoridades de aplicación, tanto en lo que se refiere a su desplazamiento por las rutas o caminos, terrestres o fluviales, respetando medidas máximas y requerimientos técnicos prescriptos por las normativas nacionales y provinciales vigentes, así como las verificaciones técnicas y seguros obligatorios.
- Cumplimiento de la normativa de Seguridad e Higiene vigente.
- Condiciones que aseguren la accesibilidad y evacuación, de acuerdo a la normativa específica vigente.
- Aislamiento térmico suficiente para mantener las condiciones de confort durante su utilización en diversas condiciones climáticas.
- Sistema de acondicionamiento de aire frío / calor con renovación de aire.
- Extractor de aire, independiente de los equipos de aire acondicionado, que asegure la renovación de aire mínima necesaria.
- Aislamiento acústico suficiente que evite interferencias sonoras externas al aula taller.
- Equipo multimedia de proyector, pantalla y PC o notebook para su operación y equipo de sonido con micrófono inalámbrico y altavoces.
- Sistema de alarma para prevención de incendio, robos y servicio de monitoreo a distancia.



Consejo Federal de Educación

- Equipo de grupo electrógeno mono/trifásico para operar el aula-taller con autonomía y las máquinas herramientas necesarias para las ofertas formativas brindadas, con tanque de combustible independiente.
- Cable de conexión y tablero de transferencia (línea/generador) con acometida para provisión externa mono/trifásica.
- Instalación eléctrica suficiente y versátil para realizar adecuaciones y cambios en su interior sin dificultad, con acometidas mono y trifásica según la necesidad.
- Instalación de aire comprimido.
- Previsión de espacio para instalación externa de un compresor.
- Conexión satelital de Internet con sistema de regulación automático de antena, y red Wi-Fi.
- Instalación de artefactos de iluminación interiores y exteriores de acuerdo al diseño.
- Instalación para agua potable.
- Manual de operación y mantenimiento provisto por el fabricante.
- Ventanas exteriores que aseguren una buena iluminación, ventilación natural y aislación térmica y acústica.
- Elevador motorizado para carga de materiales y sistema para acceso de personas con movilidad disminuida.
- Gráfica exterior en material con protección de rayos UV.
- Espacio para uso privado del instructor.

10. Responsabilidades en la ejecución del Programa

10.1. El INET

El INET tendrá a su cargo:

- a) La coordinación, en el ámbito de la Comisión Federal de ETP y en cooperación con las jurisdicciones educativas que adhieran al Programa, de la elaboración de lineamientos y criterios de utilización de las ATM, de los desarrollos específicos que se estime conveniente propiciar, y de los procesos de seguimiento, monitoreo y evaluación de la implementación del Programa y la difusión de los resultados obtenidos.
- b) La aprobación del Plan Anual Jurisdiccional y su financiamiento total o parcial a través del Fondo Nacional para la ETP.



Consejo Federal de Educación

- c) La gestión ante la Subsecretaría de Coordinación Administrativa del Ministerio de Educación de la Nación, a fin de coordinar los procesos licitatorios correspondientes para la adquisición de las ATM y su equipamiento.
- d) La asistencia técnica a requerimiento de las jurisdicciones adheridas al Programa.
- e) La organización, coordinación y financiamiento de los encuentros nacionales y regionales con los responsables jurisdiccionales, y formadores convocados de las jurisdicciones adherentes al Programa que resulten necesarios para su implementación.
- f) La organización, coordinación y financiamiento de honorarios derivados de las consultas y asistencias técnicas solicitadas a profesionales especialistas, en las áreas que se evalúen necesarias, para el desarrollo y puesta a punto de los prototipos de ATM en las distintas etapas de los procesos de proyecto, elaboración de pliegos y licitación, hasta su fabricación.

10.2 La Subsecretaría de Coordinación Administrativa del Ministerio de Educación de la Nación.

- a) Participar en la definición de tipos y características técnicas de las ATM.
- b) Llevar a cabo los procesos licitatorios correspondientes para la adquisición de las ATM y su equipamiento.

10.3. Las jurisdicciones.

Las jurisdicciones que adhieran al Programa tendrán a su cargo:

- a) La firma del Protocolo adicional al Convenio Marco preexistente entre el INET y la jurisdicción.
- b) La necesaria participación y cooperación con el INET, en el ámbito de la Comisión Federal de ETP, en la elaboración de lineamientos y criterios de utilización de las ATM, los desarrollos específicos que se estime conveniente propiciar, y los procesos de seguimiento, monitoreo y evaluación de la implementación del Programa y la difusión de los resultados obtenidos.
- c) Participar en la definición de tipos y características técnicas de las ATM.
- d) La presentación ante el INET, en tiempo y forma, del Plan Anual Jurisdiccional de uso de las ATM.
- e) La solicitud de asistencia técnica al INET.
- f) La participación en la organización y coordinación de los encuentros nacionales y regionales con los responsables jurisdiccionales y los formadores convocados por las Jurisdicciones adherentes al Programa.
- g) Garantizar el uso y destino de las ATM de acuerdo con los propósitos del programa y el Plan Anual Jurisdiccional presentado.



Consejo Federal de Educación

11. Estimación de participación jurisdiccional e inversión en la compra de aulas taller móviles.

		Total 1º Etapa	Total 2º Etapa	Total Programa
		\$ 51.600.000	\$ 99.000.000	\$ 150.600.000
		inversión 1º etapa	inversión 2º etapa	inversión estimada
ATM		\$ 43.000.000	\$ 79.200.000	\$ 122.200.000
Equipamiento		\$ 8.600.000	\$ 19.800.000	\$ 28.400.000
	ATM Existenetes	Cant. a licitar 1º ETAPA	Cant. A licitar 2º ETAPA	Cantidad total del PROG. FEDERAL
Provincia	21	43	66	109
BUENOS AIRES		3	3	6
CABA				0
CATAMARCA		3	3	6
CHACO	2	1	3	4
CHUBUT		3	3	6
CORDOBA		3	3	6
CORRIENTES	5		5	5
ENTRE RIOS	3		3	3
FORMOSA		3	3	6
JUJUY		3	2	5
LA PAMPA	2	1	2	3
LA RIOJA	2	1	4	5
MENDOZA		3	3	6
MISIONES		2	3	5
NEUQUEN	1	2	2	4
RIO NEGRO	2	1	3	4
SALTA	1	2	3	5
SAN JUAN		3	3	6
SAN LUIS		2	2	4
SANTA CRUZ		3	3	6
SANTA FE		2	2	4
S. DEL ESTERO		2	2	4
T. DEL FUEGO				0
TUCUMAN	3		3	3
RED FEDERAL DE ATM			3	3
1ra ETAPA ATM tipo "A"	Objetivo:	Licitar ATM tipo "A" de acuerdo a las necesidades expresadas por las jurisdicciones, hasta completar un cupo de 3 ATM por jurisdicción en caso de que así lo requieran.		
2da ETAPA ATM tipo "B y C"	Objetivo:	Licitar ATM tipo "B" y "C" de acuerdo a las necesidades expresadas por las jurisdicciones, hasta completar un cupo de 6 ATM por jurisdicción en caso de que así lo requieran.		



Consejo Federal de Educación

Res. CFE Nro. 177/12
Anexo II

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

Sector Administración - Comercio Internacional



Consejo Federal de Educación

Índice

Marco de referencia - Sector Administración

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



Consejo Federal de Educación

1. Identificación del título profesional y trayectoria formativa

1.1 Sector/es de actividad socio productiva: Comercio

1.2 Denominación del perfil profesional: Comercio Internacional

1.3 Familia profesional: Administración

1.4 Denominación del título: Técnico Superior en Comercio Internacional

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

2. Referencial al Perfil Profesional¹

2.1. Alcance del Perfil Profesional.

El Técnico Superior en Comercio Internacional estará capacitado para organizar, programar, coordinar y controlar operaciones de compraventa internacional, estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades en la comercialización de productos y servicios en el mercado internacional y calcular los precios de importación y exportación a través de las siguientes líneas de acción:

- Organizar y planificar los recursos requeridos para desarrollar sus funciones interactuando con el entorno y participando en la toma de decisiones relacionadas con su quehacer profesional.
- Recolectar información para la búsqueda de posibles mercados internacionales y proponer estrategias para ampliar los ya existentes.
- Calcular precios de exportación e importación.

En consecuencia, será capaz de intervenir, en el marco de la legislación vigente, en los siguientes ámbitos de actuación:

1. La elaboración y propuesta de estrategias de mejora en los aspectos estructurales y funcionales de la organización para favorecer la ampliación del mercado internacional.
2. El relevamiento de información para insertar exitosamente a la organización en el comercio internacional, observando los requerimientos técnicos, legales, comerciales y culturales en función de la competitividad internacional.
3. La implementación de estrategias de búsqueda de oportunidades para la promoción del negocio.
4. La realización de operaciones de compraventa de productos y/ o servicios a nivel internacional
5. La estimación de los precios de exportación, a partir de los costos de producción/compra, incluyendo costos de comercialización, logística, financiación, cambiario, entre otros, así como los beneficios fiscales que influyan en la determinación del precio final para transacciones internacionales.

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



Consejo Federal de Educación

6. La asistencia en la selección y definición de la logística adecuada al producto/servicio y cliente tomando en cuenta los objetivos de la organización.
7. El cumplimiento de las normas de calidad y buenas prácticas que rigen el comercio internacional.

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

2.2. Funciones que ejerce el profesional

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

Las actividades a realizar por este técnico son las de administrar y ejecutar los procedimientos y operaciones relacionadas directa o indirectamente a la compra-venta internacional, incluyendo entre otras el manejo de la documentación aduanera, bancaria, de fletes y de seguros. Desarrollar una estructura de importación y exportación definiendo, coordinando y supervisando las tareas de los equipos de trabajo del área de Comercio Exterior y de negociaciones internacionales.

A continuación se presentan las funciones del perfil profesional en las cuales se identifican las correspondientes actividades:

Estudiar el mercado interno y externo y proponer estrategias de búsqueda de oportunidades

Esto comprende:

Estudiar el mercado interno y externo

*Analizar el entorno **económico** nacional, regional y local*

Identificar y evaluar las oportunidades de cada tipo de mercado

Analizar la estructura de la demanda o de la oferta

Informarse sobre las actividades y realizaciones de la competencia interna o externa

Analizar la situación de la organización frente a las fuerzas estratégicas del mercado

Participar en el diseño de estrategias orientadas al comercio internacional

Verificar el conjunto de atributos del producto con las necesidades de los clientes

Buscar ventajas comparativas priorizando los posibles mercados objetivo

Analizar las estrategias y los niveles de segmentación

Determinar requerimientos endógenos y exógenos jurídicos y legales



Consejo Federal de Educación

Recabar información precisa y detallada sobre potenciales clientes (compradores-vendedores)

Estudiar el comportamiento de los clientes

Determinar la ventaja competitiva.

Organizar, programar, coordinar y controlar las operaciones de compraventa internacional

Esto comprende:

Organizar, programar y coordinar las operaciones

Identificar y comunicarse con los clientes y proveedores

Negociar aspectos de la operación de compraventa internacional para determinar las condiciones de la relación

Ejecutar las operaciones

Realizar consultas previas sobre aplicación de regímenes aduaneros y sobre medidas no arancelarias así como sobre la forma de cumplimentarlas

Realizar gestiones bancarias relacionadas con el comercio internacional

Elaborar el precontrato de compraventa internacional

Elaborar la documentación respaldatoria de las operaciones de importación y exportación

Controlar las operaciones

Verificar el cumplimiento de los estándares de calidad de la operación

Determinar y verificar las operaciones de embalaje con recaudo de remisión

Seleccionar y gestionar la contratación de el/los medio/s de transporte a utilizar

Seleccionar y gestionar la contratación del seguro

Establecer canales de comunicación directa con auxiliares del comercio internacional

Verificar el cumplimiento de la legislación aduanera

Analizar el correcto funcionamiento del canal de distribución

Elaborar informes técnicos

Calcular los precios de importación y exportación

Esto comprende:



Consejo Federal de Educación

Calcular los costos relacionados con la operatoria de compraventa internacional.

Identificar líneas de financiación pre y post operación.

Determinar los regímenes de estímulos fiscales y promocionales aplicables.

2.3. Área Ocupacional

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

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

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

Una primera distinción es la que surge del tamaño de la organización en la que el técnico desarrolla sus actividades. En las PyMEs, el técnico abarcará la totalidad de las funciones que se describen en el perfil profesional y, de existir un área específica ligada al comercio internacional, será el coordinador del sector. A medida que crece el tamaño de la organización el técnico se ocupará de actividades cada vez más específicas desarrollando, en el transcurso del tiempo, una especialización en las mismas. Estas actividades se centrarán principalmente en lo relacionado con la ejecución y control de las operaciones.

Es posible ver al Técnico Superior en Comercio Internacional desarrollando su actividad profesional en

tres grandes grupos de organizaciones.

- Las que comercializan a nivel internacional sus propios productos, servicios o mercaderías producidas por terceros
 - Organizaciones comerciales
 - Organizaciones industriales
 - Organizaciones de servicios

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



Consejo Federal de Educación

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

- Las que prestan servicios vinculados al comercio internacional
 - Entidades Bancarias
 - Aseguradoras
 - Organizaciones de servicios logísticos
 - Organismos nacionales e internacionales
 - Asesorías en comercio internacional
 - Auxiliares del comercio internacional

En estas organizaciones, independientemente del tamaño, el técnico forma parte de equipos de trabajo actuando como mando medio.

Finalmente, este técnico puede desarrollar su actividad profesional en el libre ejercicio de su especialidad como consultor, asesor y comercializador, siendo capaz de gestionar su propio negocio.

2.4. Habilitaciones profesionales

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

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

- ☐ Participar en forma sistemática en las actividades del Comercio Internacional de las empresas públicas y privadas basado en su formación integral en los aspectos técnicos, económicos y legales del Comercio Internacional.
- ☐ Intervenir en el análisis de mercados internacionales como asimismo en el diseño e implementación de estrategias, planes, programas de Marketing Internacional
- ☐ Formular y evaluar programas de exportación e importación aplicando los procedimientos y herramientas propias del comercio internacional
- ☐ Ejecutar y controlar las tareas que vinculen al sector privado importador y exportador con las Instituciones de carácter público que intervienen en el Comercio Internacional
- ☐ Calcular costos de importación y exportación y la conformación de precios como parte de la estrategia de comercialización internacional.
- ☐ Decidir sobre distintos aspectos de las etapas del proceso de internacionalización de la empresa y el correspondiente análisis de los resultados.
- ☐ Asesorar a la pequeña y mediana empresa en el desarrollo de la función importadora-exportadora



Consejo Federal de Educación

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

3. En relación con la Trayectoria Formativa

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

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

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

3.1. Formación general

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

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

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

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

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



Consejo Federal de Educación

3.2. Formación de Fundamento

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

Provenientes del campo de la Matemática

Aproximación decimal, cálculo aproximado, técnicas de redondeo y truncamiento, error absoluto y relativo.

Vectores y matrices, operaciones matriciales, transposición de matrices, conceptos de máximo y mínimo. Determinantes y resolución de sistemas de ecuaciones lineales. Inecuaciones.

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

Probabilidades en espacios discretos: experimentos aleatorios, espacios muestrales, sucesos, probabilidad condicional e independencia.

Variables aleatorias, distribuciones de probabilidad, esperanza matemática, varianza, ley de los grandes números.

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

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

Provenientes del campo de la Economía

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

Interdependencia económica: producción y empresa. Estructura productiva.

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

Magnitudes y variables macroeconómicas. La contabilidad nacional. Distribución de la renta. Demanda y oferta. Ciclos económicos.

La intervención del estado en la economía. Política fiscal. Presupuesto. Déficit. Políticas sectoriales.

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

Inflación, población y desempleo.

Integración económica. Balance comercial y de pagos.



Consejo Federal de Educación

Provenientes del campo de la Sociología y la Antropología

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

Características y tipología de las organizaciones. Culturas organizacionales.

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

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

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

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

Procesos de comunicación. Códigos diferenciales de lenguajes.

Provenientes del campo de la Contabilidad

Sistema de Información Contable como componente del Sistema de Información

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

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

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

Registros contables. Tipos. Obligatorios.

Interpretación de estados contables.

Provenientes del campo de la Administración

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

Administración. Funciones de la Administración. Principios de administración.

Sistema administrativo. Estructura organizacional.

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

Sistema organizacional. Niveles jerárquicos y áreas de responsabilidad. Departamentalización, descentralización; aplicación de principios.

Técnicas de organización. Instrumentos de la organización: organigramas, gráficos de secuencias y manuales. Tipos de estructura.



Consejo Federal de Educación

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

Programación y control.

Provenientes del campo del Derecho

Personas Jurídicas: Concepto. Atributos. Clasificación.

El Comerciante. Definición legal. Derechos y obligaciones.

Hechos y actos jurídicos: concepto. Clases. Elementos. Prueba. Vicios. Nulidad. Modalidades.

Los actos de comercio.

Obligaciones. Fuentes. Clasificación. Efectos. Extinción.

Contratos. Concepto. Elementos. Consentimiento. Clasificación. Efectos.

Tratamiento de los contratos de uso frecuente (Compra venta civil y comercial - Locación).

Tratamiento de contratos modernos: leasing - franquicia - tiempo compartido, turismo.

El patrimonio: definición y composición. Cosas y bienes. Derechos reales: concepto. Enumeración.

Clasificación. Posesión. Tenencia. Dominio.

Derechos reales sobre cosas propias, ajenas y garantía. Publicidad de los derechos reales.

Sociedades comerciales y otras formas de asociación: marco normativo.

Las pequeñas y medianas empresas: marco normativo.

3.3. Formación Específica

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

Aspectos formativos

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



Consejo Federal de Educación

Problemáticas vinculadas a los mercados internacionales

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

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

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

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

Contenidos mínimos:

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

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

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

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



Consejo Federal de Educación

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

El balance comercial y de pagos. Mercado de cambio. Operaciones. Tipos de cambio (fijos, flexibles). El caso de los países en vías de desarrollo (relación desigual en las condiciones de los términos del intercambio). El caso argentino.

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

Organización del espacio mundial. Bloques económicos regionales. Circulación en el mundo globalizado. Condiciones de trabajo y desarrollo. Innovación tecnológica y desarrollo. Estados-regiones: dinámica de las interrelaciones. Consecuencias y efectos socio-políticos y económicos.

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

Problemáticas vinculadas a la comercialización internacional.

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

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

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

Contenidos mínimos:

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

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



Consejo Federal de Educación

información indirecta, medición, análisis e interpretación de datos. Toma de decisiones en condiciones de incertidumbre: probabilidad de un suceso, probabilidad bayesiana, intuición, pruebas de hipótesis sobre experimentación, resultados de la investigación, aplicaciones, presentación y ética, modelos para sistematizar.

Organización y funcionamiento del área de comercio exterior.

Problemáticas vinculadas a los costos y precios en el comercio internacional

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

Contenidos mínimos:

Los costos. Distintos tipos. Costos de exportación Aplicaciones.

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

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

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

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

Problemáticas vinculadas a la logística internacional

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

Contenidos mínimos:

Información y toma de decisiones sobre: Sistema de transporte, almacenamiento, seguros, Código aduanero. Permisos de embarque. Envases y embalajes.

Modos de transporte: marítimo, aéreo y terrestre. Transporte multimodal.

Documentación referida al transporte.

Convenio de Transporte Internacional por Carretera entre Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay. Manifiesto de Carga único.



Consejo Federal de Educación

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

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

Problemáticas vinculadas a las operaciones de comercio internacional.

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

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

Contenidos mínimos:

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

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

Estrategias de negociación comercial. Modelos. Técnicas y Herramientas.

Interpretación de los Incoterms de la I.C.C..

Cursogramas de importación y exportación.

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

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

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



Consejo Federal de Educación

3.4 Práctica profesionalizante

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

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

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

3.5. Carga horaria mínima

La carga horaria mínima total es de 1600 horas reloj². Al menos la tercera parte de dicha carga horaria es de práctica de distinta índole.

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

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

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