

San Miguel de Tucumán,

VISTO el Expte N° 56432/17 por el cual la Facultad de Ciencias Económicas solicita la reformulación de la carrera de posgrado **Especialización en Comercio Internacional**, proponer la designación de la Dra María José Granado como Directora de la carrera, a partir del 25 de abril de 2022, y por el término de 4 (cuatro) años, y la designación de la Mag. Corina María Paz Terán como Co-directora de la carrera, a partir de la fecha de aprobación del acto resolutive correspondiente y por el término de 4 (cuatro) años;

CONSIDERANDO:

Que por resolución N° 276/23 del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas se solicita la designación de la Dra María José Granado como Directora y de la Mag. Corina María Paz Terán como Co-directora de la carrera, a partir del 25 de abril de 2022, y por el término de 4 (cuatro) años;

Que por resolución N° 678/23 del Consejo Directivo de la mencionada Facultad, se solicita la reformulación de la carrera;

Que del análisis efectuado por la Dirección General de la Secretaría de Posgrado, Rectorado, de las presentes actuaciones, se concluye que la propuesta de reformulación reúne los requisitos establecidos por el Reglamento General de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional de Tucumán, aprobado mediante resolución HCS UNT N° 2558/12, y sus modificatorias;

Por ello, teniendo en cuenta lo dictaminado por el Consejo de Posgrado de la UNT y de acuerdo a la votación efectuada, se aprueba por unanimidad;

EL HONORABLE CONSEJO SUPERIOR DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN

(en Sesión Ordinaria de fecha 12 de diciembre de 2023)

RESUELVE:

ARTÍCULO 1° - APROBAR la reformulación de la carrera de posgrado **Especialización en Comercio Internacional** de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT, atento a la solicitud efectuada mediante resolución N° 678/23 del Consejo Directivo de la mencionada Unidad Académica y a los motivos expuestos en el exordio del presente acto resolutive, cuyo texto y reglamento ordenados corren agregados como anexo y forman parte de la presente resolución.

ARTÍCULO 2°- DESIGNAR a la Dra María José Granado como Directora de la carrera, a partir del 25 de abril de 2022, y por el término de 4 (cuatro) años, atento a la propuesta efectuada mediante resolución N° 627/23 del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT y a las razones dadas en los considerandos de la presente resolución.

ARTÍCULO 3°- DESIGNAR a la Mag. Corina María Paz Terán como Co-directora de la carrera, a partir de la fecha de aprobación del acto resolutive correspondiente y por el término de 4 (cuatro) años, atento a la propuesta efectuada mediante resolución N° 627/23 del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT y a los motivos expuestos en el exordio del presente acto resolutive.



ARTÍCULO 4° - Hágase saber, tome razón Dirección General de Títulos y Legalizaciones y vuelva a la Facultad a todos sus efectos.-

RESOLUCIÓN FIRMADA DIGITALMENTE

SISTEMA SUDOCU POR

RECTOR DE LA UNT: ING. SERGIO JOSÉ PAGANI

SECRETARIA ACADÉMICA UNT: DRA. NORMA CAROLINA ABDALA

Resolución N°: RES - DGAC - 5179 / 2023



ANEXO RESOLUCIÓN ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL (ECI)

1. FUNDAMENTOS DE LA CARRERA

La Economía Internacional como área de conocimiento ha avanzado de manera fundamental desde mediados del siglo pasado cuando el mundo comenzó a transitar hacia la senda del libre comercio y la integración. El proceso de globalización se acentuó en las últimas décadas por el importante avance tecnológico en las comunicaciones, permitiendo que los individuos de diferentes países se encuentren conectados sin rezagos en el tiempo, logrando una significativa reducción en costos de transporte y de comunicación. Este fenómeno mundial propició el intercambio de bienes, servicios, factores productivos, activos financieros e inversión extranjera directa, a gran escala. Así, el Comercio Internacional constituye una de las principales causas de desarrollo económico y generación de riqueza en el mundo.

Como disciplina económica, el comercio internacional evolucionó en los últimos años, y pasó de un enfoque basado en países e industrias a un enfoque basado en las empresas que llevan a cabo los flujos comerciales. Hasta los últimos años del siglo XX, los modelos económicos de comercio internacional se preguntaban por qué comercian las naciones, e indagaban el patrón de comercio, las ganancias en bienestar y los efectos distributivos del comercio. Las preguntas cruciales cambiaron en el nuevo milenio: ¿por qué una empresa es o no es exportadora?, ¿qué rol juega la productividad en el estatus exportador de las firmas?, ¿cuáles son las estrategias necesarias para que una empresa se inserte exitosamente en el mercado internacional?, ¿en qué difieren las empresas exportadoras de las no exportadoras?, ¿cómo se determina qué producto exportar en una empresa multiproducto?

Este nuevo enfoque genera un nuevo nexo entre la economía y la administración, desde el punto de vista de las estrategias de las empresas como determinantes del comercio internacional. Entre estas estrategias se visualiza la necesidad de adaptación de productos y procesos productivos, lo que vincula el comercio con la ingeniería; la necesidad de conocimiento de regulaciones internacionales, que vincula el comercio con el derecho, y la importancia del conocimiento de la operatoria aduanera para reducir los costos de los procesos de exportación e importación. En la experiencia exitosa de muchas empresas exportadoras en el mundo, ha sido determinante el accionar de personal experto en comercio internacional para llevar a cabo las estrategias de transformación necesarias en una empresa que pasa de servir al mercado interno a servir al mercado externo. De esta manera, se pone de manifiesto que un especialista en comercio internacional debe nutrirse de una formación multidisciplinaria, que reúna en una misma carrera los diferentes y amplios aspectos vinculados a los procesos de exportación e importación.

La provincia de Tucumán y el NOA tienen una amplia oferta exportable, con posibilidad de ampliarse tanto en el margen intensivo (incrementando sus exportaciones a los destinos ya alcanzados) como en el margen extensivo del comercio internacional (ampliando sus destinos y generando nuevos productos). La sociedad ha manifestado, mediante pedidos concretos a la Universidad Nacional de Tucumán (antes de la creación de esta carrera), y mediante la demanda por esta carrera (desde su creación), la necesidad de profesionales expertos en comercio internacional, que puedan ser contratados por empresas que llevan a cabo procesos de exportación e importación y que puedan dinamizar estas tareas. La generación de profesionales expertos en comercio internacional por parte de la Universidad, permite que la sociedad pueda comprender la importancia de la innovación y diferenciación, vía el desarrollo de nuevos productos exportables, como una fuente alternativa de industrialización y agregado de valor en la región.

Con esta carrera, la Universidad Nacional de Tucumán y, en particular la Facultad de Ciencias Económicas, contribuyen al desarrollo de la economía local y regional mediante la capacitación y formación de graduados que puedan insertarse en el medio con un desempeño profesional de alto nivel, ofreciendo una carrera de Especialización que permite a profesionales de diferentes áreas profundizar en el dominio del Comercio Internacional, con una rigurosa formación académica y un fuerte contenido práctico-intensivo, y con un enfoque basado en las posibilidades que abre hoy la revolución en la tecnología y comunicación.



Los contenidos de la carrera reflejan la naturaleza interdisciplinaria, cubriendo aspectos de economía internacional, operatoria aduanera, derecho y regulaciones de los negocios internacionales, logística, transporte y seguros, gravámenes sobre el comercio internacional, gerencia de negocios internacionales, internacionalización de las empresas, comercialización y marketing Internacional, innovación, e-commerce, administración financiera internacional, negociación internacional, financiación y promoción del comercio internacional, caracterización de las producciones regionales exportables, destinos actuales y potenciales de las exportaciones regionales.

La confluencia de profesionales graduados de diferentes carreras como demandantes de esta formación en Comercio Internacional, contribuye a una fuerte retroalimentación, propia de los ámbitos interdisciplinarios, en el desarrollo de las clases. La constitución de un plantel docente de alto nivel, con una gran experiencia en las diferentes áreas en las que se basa el Comercio Internacional, sirve de base a este propósito.

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivos Generales

- Formar profesionales con un vasto conocimiento y fluido manejo de los temas que se vinculan actualmente al comercio internacional, de modo que puedan desempeñarse de manera sólida y dinámica en empresas que llevan a cabo procesos de exportación e importación, así como en todo ámbito que opere, asesore o investigue en estos procesos, en inserción en el mercado internacional, en inversión extranjera directa y en activos financieros internacionales, en negociaciones internacionales, en regulaciones internacionales, entre otros temas vinculados.
- Generar profesionales especializados, competentes, con un elevado sentido humano y ético-social, capaces de comprender la naturaleza interdisciplinaria del comercio internacional.
- Formar profesionales que puedan actuar en el gerenciamiento y toma de decisiones de una empresa u otra entidad que lleve a cabo o que tenga entre sus objetivos llevar a cabo procesos y operaciones de comercio internacional.
- Desarrollar las competencias para que los especialistas puedan actuar como asesores y consultores en materia de comercio internacional.
- Emplear las teorías más actualizadas para lograr aplicaciones prácticas en el contexto local.
- Brindar las herramientas para llevar a cabo de manera dinámica los procesos de comercio internacional en el escenario actual de revolución tecnológica y comunicación, con la capacidad de adaptarse a cambios permanentes.
- Desarrollar habilidades que permitan a las empresas posicionarse en el mercado internacional de manera exitosa, en tiempo y espacio, llevando a cabo los procesos de transformación necesarios para tal fin.
- Desarrollar la reflexión crítica y el logro de un pensamiento creativo en torno a los fenómenos y políticas internacionales, nacionales y locales que afectan los negocios internacionales.
- Desarrollar profesionales innovadores que comprendan la importancia de la diferenciación y calidad de los productos como una fuente de industrialización regional.

2.2 Objetivos Específicos

- Comprender las nociones micro y macroeconómicas fundamentales relacionadas al comercio internacional y las finanzas internacionales y su utilidad en el desarrollo de los negocios internacionales.
- Desarrollar destrezas para el adecuado manejo de los instrumentos, documentación, herramientas y técnicas que se utilizan en los procesos de exportación e importación.
- Comprender el marco legal y regulaciones que rigen los negocios internacionales.
- Comprender las políticas nacionales y locales, y gravámenes que afectan las operaciones internacionales, desde una perspectiva teórica y práctica.



- Desarrollar habilidades para la adecuada planeación, manejo y control de la gestión de negocios internacionales.
- Conocer las diferentes herramientas para la adecuada identificación, cuantificación, análisis, evaluación, tratamiento y divulgación de los diferentes riesgos inherentes a un negocio internacional y su impacto en la creación de valor.
- Comprender los lineamientos del marketing internacional para el acceso a los mercados externos.
- Desarrollar las estrategias para la internacionalización de una empresa, en producto, proceso productivo y canales de comercialización.
- Promover las capacidades necesarias para lograr una logística eficiente en los procesos de exportación e importación con los recursos existentes, y para idear canales alternativos y proponer políticas que permitan reducir costos logísticos.
- Lograr las habilidades para llevar a cabo procesos de negociación internacional frente a diferentes tipos de agentes económicos internacionales, en un entorno competitivo.
- Fortalecer la capacidad analítica en el manejo de modelos financieros, para una óptima administración con instrumentos nacionales e internacionales que permitan una adecuada gestión de los riesgos asociados a los negocios internacionales.
- Fomentar el conocimiento profundo de las producciones regionales exportables, su logística y las diferencias y similitudes en los procesos involucrados en la internacionalización de los productos.
- Visualizar y acceder a la posibilidad de crear negocios digitales, y brindar las herramientas para operar en el comercio electrónico (e-commerce).
- Propiciar el vínculo entre la academia y el sector privado mediante convenios de cooperación e invitación a expertos del sector privado para la exposición de sus experiencias en los mercados internacionales.
- Utilizar y aprovechar los medios tecnológicos de última generación, renovados periódicamente, como son las aulas virtuales, los equipos híbridos, los laboratorios de computación y el software requerido, así como el acceso a bibliotecas físicas y virtuales, que permiten a los alumnos vincularse con otros profesionales e integrarse conceptualmente al mundo globalizado.

3. PERFIL DEL ESPECIALISTA

El Especialista en Comercio Internacional será un profesional que promueva la inserción de las empresas en el comercio internacional, vía la exportación de productos, y que pueda coordinar procesos de importación, y asesorar sobre ellos. Que comprenda los fenómenos mundiales, nacionales y locales relacionados al comercio internacional, y las regulaciones y políticas que afectan a los negocios internacionales. Esta comprensión le permitirá tomar decisiones o asesorar en búsqueda del óptimo desempeño de las empresas en circunstancias diversas. Que defina las estrategias a seguir por las empresas en cuanto a la adaptación de su producto, mejora en procesos productivos, comercialización y establecimiento de vínculos con canales de distribución en el exterior, que le permitan la inserción y continuidad exitosa en el mercado internacional. Que pueda determinar, en búsqueda de la optimización de los recursos de las empresas y sus oportunidades en los negocios internacionales, los instrumentos financieros a usar, las asociaciones con otras empresas, la planificación impositiva y las estrategias de logística. Que conozca en profundidad los procesos de exportación de los principales productos de la región. Que comprenda la importancia de la innovación y diferenciación para el logro de la industrialización de la región, vía el desarrollo de nuevos productos exportables. Que pueda investigar y proponer mecanismos facilitadores del comercio internacional y que pueda promover políticas comerciales óptimas, con el fin de favorecer el desarrollo económico a través del comercio con otros países.



4. CONDICIONES DE INGRESO

Para postular a la Especialización en Comercio Internacional de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT se requiere Título Universitario de una carrera de grado en el campo de las Ciencias Económicas, la Ingeniería, la Agronomía, el Derecho, el Comercio y las Relaciones Internacionales y afines, con estudios de una duración mínima de 4 (cuatro) años. El Comité Académico analizará y considerará los casos comprendidos en el artículo 39 bis de la ley de Educación Superior. En estos casos se procederá a comprobar que la formación del aspirante resulte compatible con las exigencias de la carrera, a través de evaluaciones y los requisitos que se establecerán para cada caso, teniendo en cuenta la preparación y experiencia laboral, así como sus aptitudes y conocimientos suficientes para cursar satisfactoriamente. En estos casos, la inscripción y la obtención del título de posgrado no acredita de manera alguna el título de grado universitario anterior. Se deberá dejar explicitado y debidamente fundado en un acta la totalidad de los elementos de juicio de los que se valió para otorgar o no la inscripción a los casos de excepcionalidad previstos en la Ley.

5. NOMBRE DE LA CARRERA Y TÍTULO QUE OTORGA

El nombre de la carrera es ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL.

El título que otorga es ESPECIALISTA EN COMERCIO INTERNACIONAL.

6. SEDE DE LA CARRERA

La carrera se desarrolla en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, cuyo domicilio es Av. Independencia 1900, C.P. 4000, San Miguel de Tucumán, Tucumán, República Argentina.

7. MODALIDAD DE DICTADO

La modalidad de dictado es Presencial.

8. DIRECCIÓN Y COMITÉ ACADÉMICO

El programa de la Especialización en Comercio Internacional está a cargo de un Director/a, un Codirector/a y un Comité Académico de carácter consultivo, integrado por tres miembros, siendo uno de ellos el Codirector/a, quien lo preside.

8.1 Directora

Dra. María José Granado

Doctora en Economía – Universidad de San Andrés

Magíster en Economía – Universidad Nacional de Tucumán

Licenciada en Economía – Universidad Nacional de Tucumán

Profesora Titular de Comercio Internacional, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.

Investigadora y Docente de grado y posgrado.

8.2 Codirectora

Mag. Corina María Paz Terán

Magíster en Economía – Universidad Nacional de Tucumán

Licenciada en Administración de Empresas – Universidad Nacional de Tucumán

Profesora Adjunta de Economía Agrícola y de Comercio Internacional, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.

Investigadora y Docente de grado y posgrado.

8.3 Comité Académico

Mag. Corina María Paz Terán

Mag. Santiago Foguet



Master of Arts (Economics) – Boston University (EE.UU.)
Licenciado en Economía – Universidad Nacional de Tucumán
Profesor Asociado de Microeconomía I y Finanzas de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.
Investigador y Docente de grado y posgrado.

Mag. Javier Antonio García

Doctorando en Humanidades - Universidad Nacional de Tucumán
Magíster en Psicología Educativa – Universidad Nacional de Tucumán
Especialista en Métodos y Técnicas de Investigación Social - FLACSO Brasil y CLACSO
Especialista en Finanzas - Universidad Nacional de Tucumán
Licenciado en Administración – Universidad Nacional de Tucumán
Jefe de Trabajos Prácticos de Contabilidad Gerencial y Control de Gestión - Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Tucumán.
Investigador y Docente de grado y posgrado.

9. DURACIÓN Y CARGA HORARIA TOTAL

La carrera tiene una duración de 2 años, con una carga horaria total de 440 horas.

10. PLAN DE ESTUDIOS Y CONTENIDOS MÍNIMOS

El Plan de Estudios de la Especialización en Comercio Internacional tiene la siguiente estructura:

Actividades Curriculares:

La carrera se estructura en dos años de cursado, el primer año con clases entre abril y diciembre, y el segundo año con clases entre marzo y diciembre. En el 1º año calendario se dictarán los primeros 6 cursos regulares y una primera parte del Taller 1. En el segundo año calendario, se dictarán la segunda parte del Taller 1, el Taller 2, 6 cursos regulares y el Seminario con las herramientas para la elaboración de los trabajos finales integradores.

Trabajo Final Integrador

Después de concluidas las exigencias curriculares de los dos años, los alumnos deberán defender un Trabajo Final Integrador.

Listado de Actividades Curriculares y su Carga Horaria

Asignatura	Carácter	Régimen	Modalidad	Hs. de Teoría	Hs. de Práctica	Carga Horaria Total (Hs.)
1. Operatoria del Comercio Internacional: Procesos de Exportación e Importación	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
2. Economía Internacional: Comercio Internacional y Política Comercial	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	20	20	40
3. Derecho y Regulaciones de los Negocios Internacionales	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30



4. Comercialización y Marketing Internacional	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
5. Gravámenes sobre el Comercio Internacional	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
6. Negociación Internacional y Análisis de los Destinos Actuales y Potenciales de las Exportaciones Regionales	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
7. Taller 1: Producciones Regionales Exportables y su Logística. Financiación y Promoción del Comercio Internacional y otros tópicos relevantes	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	10	20	30
8. Gerencia de Negocios Internacionales: Planeamiento, Costos y Control de Gestión	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
9. Logística, Transporte y Seguros	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
10. Seminario: Metodología de la Investigación	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	10	10	20
11. Macroeconomía Financiera Internacional	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
12. E-commerce y Negocios Digitales	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
13. Administración Financiera Internacional	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
14. Internacionalización de la Empresa: Estrategias para el Acceso al Mercado Internacional	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	15	15	30
15. Taller 2: Herramientas para presentaciones y negociación en inglés. Experiencia de Exportación	Teórico - Práctica	Mensual	Presencial	5	15	20
Carga Horaria Total				210	230	440
Trabajo Final Integrador						

Contenidos Mínimos de las Actividades Curriculares

1. Operatoria del Comercio Internacional: Procesos de Exportación e Importación

Organismos Intervinientes en la operatoria de Comercio Internacional. Documentos vinculados a la



compra-venta internacional. Secuencia de una importación. Secuencia de una exportación. Papel de la Aduana en la operatoria del comercio exterior. Rol de un Despachante de aduana. Operatoria aduanera de importación y exportación. Destinaciones de Importación-Exportación. Introducción a la Clasificación arancelaria de mercaderías. Consolidados en origen. Operadores confiables. Costos. Instrumentos y modalidades de pago Internacional. Seguros y garantías. Seguros de crédito a la exportación. Dumping y subsidios. Retenciones. Reembolsos. Reintegros. Incoterms.

Docente a cargo: Mag. Gustavo Martín Scarpetta

Docente colaborador: Lic. Ivana Delfini Mendoza

2. Economía Internacional: Comercio Internacional y Política Comercial

Conceptos económicos fundamentales: Mercados de bienes y servicios, mercados de factores productivos, y actores económicos. Economía cerrada vs. economía abierta. Exportaciones e Importaciones. Mercado de divisas. Tipo de Cambio. Competitividad y tipo de cambio real. Términos del Intercambio. Evidencia para Argentina. Tendencias en el comercio mundial. La Teoría del Comercio Internacional: modelos clásicos y las nuevas teorías. Ventaja Absoluta y Ventaja Comparativa. Economías de Escala. Demanda por Variedad. Comercio Intraindustrial. Distritos Industriales. Firms Heterogéneas. Los costos de transporte y las barreras geográficas. La política comercial y sus efectos en el comercio internacional. Análisis de las restricciones al comercio exterior: tarifas a las importaciones, retenciones a las exportaciones, cuotas de importación, etc. Evolución de la recaudación aduanera en Argentina. Política Comercial e Industrialización. La sustitución de importaciones. La promoción de las exportaciones. Acuerdos Preferenciales de Comercio e Integración. Las empresas en el Comercio Internacional. Evidencia de diferencias entre empresas exportadoras y no exportadoras. Diferencias en productividad. Relevancia de los costos de exportar. Los efectos de la exportación en la productividad de las empresas. La permanencia en el mercado de exportación. Empresas pioneras que reducen costos futuros. Inversión Extranjera Directa, Multinacionales, Outsourcing y Cadenas Globales de Valor.

Docente a cargo: Dra. María José Granado

Docente colaborador: Mag. Corina María Paz Terán

3. Derecho y Regulaciones de los Negocios Internacionales

Régimen legal del comercio internacional. Código aduanero. Ámbito de aplicación. Régimen arancelario. Sujetos intervinientes. Aspectos jurídicos del comercio internacional. El contrato de compra venta internacional. Nociones de Derecho Internacional. Tratados. La supremacía de la Constitución Nacional. Tratados y convenciones internacionales vinculados al comercio. La Convención de Viena sobre compra – venta internacional de mercaderías. Organismos internacionales vinculados al comercio. Propiedad industrial. Convenciones. Organizaciones privadas internacionales. Cámaras de comercio. Actuación extra-territorial de sociedades. Medios de resolución de conflictos. Arbitrajes. Regímenes de tramitación contenciosos, administrativos y judiciales. Derecho tributario. Tributos aduaneros. Legislación internacional en materia de tributación aduanera. Control aduanero. Responsabilidades. Régimen Penal Cambiario.

Docente a cargo: Esp. Luciana Espasa

4. Comercialización y Marketing Internacional

Fundamentos del marketing internacional. Diferencias con el marketing nacional. Análisis del entorno internacional. Investigación de mercado aplicada. Diseño de la investigación cuantitativa y cualitativa



según el producto a exportar. Segmentación de mercados y selección de mercados objetivo. Estrategias de entrada en mercados internacionales: exportación, licencias, franquicias, joint ventures y subsidiarias. Adaptación de productos al mercado internacional. Fijación de precios, la selección de canales de distribución y promoción adaptada a las diferencias culturales y de medios. Gestión de la marca internacional. Ferias internacionales. Marketing de Servicios. Modalidades de comercialización. Análisis del comportamiento del consumidor internacional y cambio en patrones de consumo.

Docente a cargo: Mag. Pablo Ibarreche

5. Gravámenes sobre el Comercio Internacional

Tributos al Comercio Exterior vigentes en Argentina. Principios tributarios de los gravámenes al Comercio Exterior. Tarifas a las Importaciones. Derechos de importación. Normas de Organización Mundial de Comercio (OMC). Otros impuestos en la importación. Impuestos Internos. Retenciones a las Exportaciones. Reintegros de Exportación. Cálculo y ejecución. Nomenclatura Arancelaria. IVA y Ganancias recaudados por la Dirección General de Aduanas. Percepciones y retenciones. Tasas al Comercio Exterior. Planificación fiscal. Planificación fiscal agresiva. BEPS. Precios de Transferencia. Prácticas desleales. Derecho antidumping y compensatorio.

Docente a cargo: Mag. Gustavo Martín Scarpetta

6. Negociación Internacional y Análisis de los Destinos Actuales y Potenciales de las Exportaciones Regionales

La negociación en el comercio internacional. Métodos de negociación. Desarrollo de criterios. Tácticas para negociar. Enfoques transculturales de una negociación. Cooperación y Competencia. Alianzas estratégicas internacionales. Joint Ventures. Acuerdos de colaboración entre empresas. El rol de los entes oficiales y privados promotores del comercio exterior. Destinos de las exportaciones regionales. Análisis de los diferentes mercados de destino. Requerimientos de cada mercado. Países desarrollados y Países en Desarrollo. Accesibilidad. Morosidad y Cumplimiento. Experiencia de Rondas de Negocios y Misiones Comerciales. Mercados Potenciales para la producción de la región.

Docente a cargo: Dra. María José Granado

Docente Colaborador: Lic. Virginia Ávila

7. Taller 1:

Producciones Regionales Exportables y su Logística

Financiación y Promoción del Comercio Internacional y otros tópicos relevantes

Este taller, estará a cargo de invitados expertos locales, nacionales y/o internacionales de las temáticas propuestas a desarrollarse cada año. Las economías regionales y el comercio internacional. Características de la producción, logística, transporte y regulaciones de los diversos complejos exportadores. Zonas de Producción de productos exportables. Volúmenes. Fechas de exportación. Mercados de destino. Competencia internacional. Barreras al comercio. Barreras arancelarias, restricciones fitosanitarias. Azúcar y sus derivados. Agroindustria del limón. Agroindustria del arándano y otros *berries*. Otras exportaciones locales: Metalmecánica, Autopartes, Golosinas, Biocombustibles. Complejo tabacalero. Energía y Combustibles. Productos de la minería. Exportación de granos, harinas de soja, pellets para ganado, etc. Exportación de otras regiones del país. Visita a establecimientos exportadores.



El desafío de exportar. Políticas de Promoción al Comercio Internacional. Subsidios para actividades específicas. Los costos financieros del comercio. Facilidades crediticias para la exportación e importación. Bancos que promueven las actividades de comercio exterior. Financiación pre y post exportación. Condiciones. Riesgos. Organismos Promotores del Comercio, Públicos y Privados. Cámaras. Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional. Políticas comerciales. Facilitación del Comercio.

Docente a cargo: Mag. Corina María Paz Terán

Docentes invitados: Mag. Maximiliano Rivas Vila (2021, 2022, 2023), Mag. Javier Piazzese (2021), Dr. Juan Carlos Hallak (2021, 2023), Mag. Andrea González (2021, 2023), Mag. Walter Ojeda (2021, 2022), Lic. Lilia Alcira Mohanna (2022), Mag. Eduardo Galeano (2022), Dr. Juan Mario Jorrat (2022), Mag. Gustavo Fadda (2023).

8. Gerencia de Negocios Internacionales: Planeamiento, Costos y Control de Gestión

Planeamiento, Costos y Control de la Gestión Internacional. Valores y pensamientos, en una empresa exportadora. Modelo de Porter para análisis sectorial de una industria y su nivel de competitividad. Teoría de la empresa como Organización. Formulación e interpretación de las estrategias que tiendan a maximizar el valor de la organización. Diseño organizativo: La organización de un departamento de Comercio Exterior. Plan estratégico de negocios y la importancia de acertar con el proceso de implantación. Control de gestión en la operatoria de comercio exterior. Costos relevantes para la toma de decisiones empresariales. Tablero de control.

Docente a cargo: Mag. Walter Ojeda

9. Logística, Transporte y Seguros

Definición de logística. Alcance de la logística empresarial. Cadena de suministros. Funciones específicas. Tipos de contenedores y uso específico de los mismos. Vocabulario específico. Economía del transporte. Factores comerciales, operativos y tecnológicos del transporte marítimo, aéreo y terrestre. Transporte intermodal y multimodal. Operatoria de contenedores, puertos y terminales. Marco regulatorio. Operaciones aduaneras reguladas según los diferentes tipos de transportes. Envases y embalajes. Reciclado de materiales. Análisis del sistema de transporte y su tipo de embalaje. Estimación de riesgos. Costos. Normativas relativas al envase y embalaje de productos peligrosos. Seguros en el transporte. Logística y áreas funcionales de la empresa. Servicios al cliente. Gestión y control de stock. Gestión del transporte. Gestión de almacenes. Gestión de producción. Gestión y control de compras. Impacto de la tecnología y la información en la logística empresarial. Comercio electrónico. Logística integrada. Terminales de carga, aeropuertos, estaciones de transferencias, puertos. Transporte terrestre (automotriz y ferroviario). Ventajas y desventajas. Documentación del transporte de cargas. Pesos permitidos. Limitaciones. Transporte aéreo. Ventajas. Costos. Transporte fluvial y marítimo. Consolidados. Seguros internacionales para la mercadería en tránsito. Tipo de pólizas. Cláusulas de coberturas y montos de la misma. Reclamos.

Docente a cargo: Mag. Walter Ojeda

Docente Colaborador: Lic. Marcelo Torres

10. Seminario: Metodología de la Investigación

Trabajos Finales de Carreras de Especialización y tesis: análisis y concepto. Metodología de la investigación. El método científico. Métodos y técnicas de investigación. Investigación de campo. Decisiones metodológicas. Opciones metodológicas: cuantitativa, cualitativa o mixta. Métodos de recolección de la información. Fuentes de datos. Plan de Trabajo. Elección del tema y planteo del problema. Construcción



del marco teórico. Enfoque metodológico. Cronograma de Actividades. Bibliografía. Normas y disposiciones de presentación.

Docente a cargo: Mag. Javier Antonio García

11. Macroeconomía Financiera Internacional

La relación con el mundo a través de la Balanza de Pagos. Flujo de fondos internacionales, cuenta corriente, acumulación de capital y desbalances globales. Sistema Monetario Internacional: Regímenes Cambiarios. Clasificación y evolución de los sistemas monetarios. Crisis financieras: Distintos tipos. Principales factores que las explican. Contagio. Modelos de detección temprana. Perspectiva histórica de los distintos tipos de crisis. Casos de Estudio. Lecciones aprendidas: Crisis Global 2008; Crisis Argentina 1995 y 2001. Proceso de globalización de la economía mundial: Agenda Global. La arquitectura financiera internacional. Mercado Internacional de Capitales. Banca Internacional. Regulación Financiera: Desafíos y aprendizajes post 2008. Reforma financiera, políticas micro y macro prudenciales. Nuevas herramientas financieras: Surgimiento de empresas financieras con base tecnológica (FINTECH) y medio de pagos digitales (CRIPTOMONEDAS). Oportunidades y amenazas del sector financiero tradicional. Interpretación de las principales variables de política macroeconómica internacional y su impacto en la economía doméstica. Armado de tablero de control de variables financieras internacionales a monitorear.

Docente a cargo: Mag Regina Martínez Riekens

12. E-commerce y Negocios Digitales

Proyecto y lanzamiento de un sitio web. Análisis de oportunidades y comportamiento del cliente online. Objetivos y Modelo de Negocios en la web. Diseño de Proyectos Web. Herramientas y habilidades para el Gerenciamiento del Proyecto. Diseño y usabilidad de sitios web. Nombre, Marca y diseño. Análisis de Casos de éxito. Marketing online. Conceptos y Estrategia. Los nuevos medios digitales y el marketing online. El marketing mix en el mundo digital. Estrategias de Marketing integrado online – offline. E-Commerce: Venta online y Comercio Electrónico. Implementación del ecommerce, evaluación de riesgos Procesos para crear el negocio online. Cobros online y el proceso de entrega de productos. Generar Tráfico Web: SEO, SEM, Adwords, Posicionamiento Natural, Email Marketing, Publicidad Online. Comunicación integrada online offline. Marketing en motores de búsqueda. Email marketing. Publicidad display online. Medición y evaluación de las actividades de marketing digital. KPI y Web Analytics. Ajustes a partir de la medición de resultados. Planificación de campañas basadas en datos y resultados. Los negocios digitales como canal de importación y exportación.

Docente a cargo: Mag. Alejandro Jatib

13. Administración Financiera Internacional

Introducción a los mercados financieros internacionales. Mercado a término. Riesgos Financieros. Mercado de Divisas: Antecedentes. El tipo de cambio. Operaciones al contado y plazos. El Arbitraje. El Riesgo de Cambio. El ajuste de tipo de cambio: Antecedentes. Teoría de la paridad del poder adquisitivo. Teoría de la paridad de los tipos de interés. Teoría cerrada o efecto Fisher. Teoría de las Expectativas. Efecto Fisher internacional. Operatoria del mercado de Derivados: Funcionamiento. Sistema de garantía. Negociación. Estructura del Rofex y Matba. Mercados Internacionales: Chicago Board of Trade. Forwards y Futuros: Definición. Modelos de Valuación. Estrategias de Especulación. Cobertura con Futuros. Swaps: Swaps tasa de Interés y Swaps de tipo de cambio. Otras clasificaciones de Swaps. Modelo de Valuación. Estrategias de cobertura. Estrategias de Especulación. Opciones: Call y Put. Opciones Sintéticas. Representaciones Gráficas. Estrategias de Cobertura. Estrategias especulativas, alcistas, bajistas, spreads, mercados estables, mercados volátiles. Valuación Binomial. Valuación Black – Scholes.

Docente a cargo: Mag. Adolfo Jorge Rospide



14. Internacionalización de la Empresa: Estrategias para el Acceso al Mercado Internacional

Estrategias de internacionalización de las empresas. Modos de entrada internacional. Estrategias competitivas de Porter. Costos de importación. y costos de exportar. Análisis FODA. Conceptos de visión, misión y valores de una empresa. Otros temas vinculados a la gestión gerencial y toma de decisiones requeridos en la parte práctica. Diferencias políticas, económicas y culturales entre los países. Organización de los negocios internacionales. Incremento de la ventaja competitiva por medio de la ventaja cooperativa. Internacionalización de empresas argentinas y brasileñas: casos de estudio. Software de simulación para llevar a cabo un proceso de internacionalización de manera integral. Diversos sectores que intervienen en una empresa. Roles gerenciales y toma de decisiones. Información para definir estrategias alternativas de internacionalización. Análisis y evaluación de los resultados del proceso de internacionalización llevado a cabo.

Docente a cargo: Dra. Adriana Gresielly Fabrini Diniz

15. Taller 2:

Herramientas para presentaciones y negociación en Inglés

Experiencia de Exportación

Oratoria. Herramientas para desenvolverse formalmente en la negociación internacional. Relevancia de la actitud, seguridad y confianza mostrada en el proceso de negociación. Experiencia de presentaciones ante organismos internacionales y países socios comerciales en la colocación de productos regionales y en la negociación de aranceles. Nociones fundamentales del idioma inglés para presentaciones internacionales. Formalidades.

Visita a establecimientos productivos de empresas, exportadoras, importadoras o con proyecto de exportación, conocimiento de la empresa y su producto, proceso productivo, logística de distribución, estrategias llevadas a cabo por la empresa para el acceso al mercado internacional o los planes para lograrlo, dificultades enfrentadas en el proceso productivo y solución de las mismas.

Docente a cargo: Mag. Corina María Paz Terán

Docentes colaboradores: Lic. Virginia Ávila; Lic. Ivana Delfini Mendoza

11. CUERPO DOCENTE

DOCENTES ESTABLES

Dra. María José Granado – Facultad de Ciencias Económicas - UNT

Mag. Corina María Paz Terán - Facultad de Ciencias Económicas - UNT

Mag. Gustavo Martín Scarpetta – Universidad Nacional de Córdoba – Univ. Católica de Córdoba

Lic. Ivana Delfini Mendoza - All Bridges - Comercio Exterior - Despacho de Aduana

Esp. Luciana Espasa – Facultad de Derecho y Ciencias Sociales - UNT

Mag. Pablo Ibarreche – Alsa SA - Univ. Siglo 21

Lic. Virginia Ávila – Secretaría de Estado de Relaciones Internacionales de la Provincia de Tucumán

Mag. Walter Ojeda – Lapacho Azul S. A.

Lic. Marcelo Torres – Independent Logistic Services

Mag. Javier Antonio García - Facultad de Ciencias Económicas - UNT

Mag Regina Martínez Riekes – Amauta Inversiones Financieras



Mag. Alejandro Jatib - Lab9 Agencia Digital

Mag. Adolfo Jorge Rospide - Facultad de Ciencias Económicas - UNT

Dra. Adriana Gresielly Fabrini Diniz – Universidad Estadual de Ponta Grossa - Brasil

DOCENTES INVITADOS

Mag. Maximiliano Rivas Vila – Universidad Católica de Salta - BICE

Mag. Gustavo Fadda – Universidad Nacional de Córdoba - AFIP

Dr. Juan Carlos Hallak – Universidad de Buenos Aires – Universidad de San Andrés

Mag. Andrea González – IIEP_UBA – Universidad de San Andrés

Dr. Juan Mario Jorrat - Facultad de Ciencias Económicas – UNT – Prof. Emérito UNT

Mag. Eduardo Galeano – CREA

Lic. Lilia Alcira Mohanna - Facultad de Ciencias Económicas – UNT

Mag. Javier Piazzese - Compass Ingeniería y Sistemas S. A. - INTI

El cuerpo docente se constituye por docentes estables, quienes están a cargo o son colaboradores de actividades curriculares específicas. Los docentes invitados colaboran eventualmente con parte del dictado del Taller 1, con tópicos relacionados a las Producciones Regionales Exportables y su Logística, la Financiación y Promoción del Comercio Internacional, y otros tópicos relevantes. Al tratarse de un programa sobre un área del conocimiento no dictada antes como carrera por la Universidad Nacional de Tucumán, son pocos los docentes de la UNT especializados en tópicos específicos de comercio internacional, motivo por el cual el cuerpo docente está constituido por varios docentes que no son de la UNT, sino que traen a la Universidad sus conocimientos y experiencia práctica adquirida profesionalmente en el área de comercio internacional.

12. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO

La Facultad pone a disposición de los posgraduandos:

- 10 (diez) Aulas de la Facultad de Ciencias Económicas destinadas exclusivamente para el dictado de cursos de posgrado. Todas con refrigeración, escritorios, asientos adecuados, acondicionadas con pizarrones modernos y equipo multimedia (cañón, pantalla y conexión HDMI).
- Hemeroteca de la Facultad de Ciencias Económicas: sala que cuenta con 5 (cinco) computadoras de última generación con acceso a Internet, lo que permite consultar las Bibliotecas Virtuales de Argentina y del Extranjero, con un banco de aproximadamente 500 suscripciones especializadas en Ciencias Económicas. Enriquece esta infraestructura la adquisición de programas de estadística originales con licencia que facilita el análisis de datos para su publicación.
- Biblioteca Central de la Facultad de Ciencias Económicas, dispone de: un salón de lectura de con capacidad para 210 alumnos con computadoras conectadas a Internet, a la red WINISIS y a la red de la Facultad de Ciencias Económicas, con 450 volúmenes y 34 suscripciones de revistas especializadas en Estadística.
- Tres Laboratorios de Computación de la Facultad de Ciencias Económicas que cuentan en total con 70 (setenta) computadoras de última generación conectadas a Internet y a la red de la Facultad de Ciencias Económicas, con impresoras y escáner.
- Acceso a la Biblioteca Electrónica de Ciencia y Tecnología que brinda a los docentes investigadores y alumnos el texto completo de 22.180 títulos de revistas científicotécnicas, 21.813 libros, 3.164 estándares, 19.011 conferencias y congresos, y a bases de datos referenciales.



- Acceso a través de Internet a la Red de Bibliotecas de la Universidad Nacional de Tucumán (ReBiUnt), que permite realizar búsqueda de libros y publicaciones en cada una de las Bibliotecas de las distintas Facultades de la UNT.
- Acceso a través de Internet a la Base de Datos Unificados (BDU), en las cuales se pueden buscar Monografías, Libros, Tesis y Material de Congresos de las Instituciones Cooperantes tales como Secretaria de Ciencia y Tecnología de la Nación (SeCyT), CONEAU, Universidades Nacionales y otras.
- Sala de usos múltiples, que se utiliza para reuniones académicas y sociales entre alumnos y docentes.
- Tres salas de reuniones grupales para el cuerpo docente, así desarrollan actividades de actualización e investigación.
- Casa FACE, que se utiliza para reuniones académicas y sociales entre alumnos y docentes. Cuenta con dos salones y conexión inalámbrica a Internet
- 8 (ocho) equipos de Aulas Híbridas, que se utilizan para reuniones académicas y dictado de clases. 7 (siete) se encuentran instaladas de manera fija y 1 (una) es portátil que se adapta según las necesidades.
- Una Biblioteca Especializada de Comercio Internacional, con compilación de libros, artículos de revistas especializadas, publicaciones de Organismos vinculados al Comercio Internacional (Organización Mundial del Comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial), artículos de coyuntura, trabajos finales integradores de la carrera de Especialización en Comercio Internacional y tesinas de la Licenciatura en Economía relacionadas a temas de Comercio Internacional.

13. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

La carrera se autofinancia, en el sentido que la fuente de financiamiento se constituye con los aranceles que abonan los alumnos. Estos aranceles están determinados por las autoridades administrativas y de posgrado de la facultad.

La carrera cuenta con personal de apoyo técnico, para soporte en las tareas académicas y administrativas. Parte del personal es propio de la carrera y otros brindan apoyo a todos los posgrados de la facultad.

14. ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN y TRANSFERENCIA

Una de las líneas de acción prioritarias de la Unidad Académica es el fomento y la realización de las actividades de investigación vinculadas tanto a las carreras de grado como a todas las carreras de posgrado. Las actividades de vinculación se focalizan en el traslado del conocimiento desde el campo académico (grado y posgrado) hacia la sociedad, a través de la organización y participación en diferentes actividades de extensión, asesoramiento, consultoría, asistencia técnica, etc.

En el marco de los proyectos de investigación a los que pertenecen los docentes del posgrado, se llevan a cabo investigaciones sobre comercio internacional. Algunos de estos proyectos son de ámbito nacional, como los proyectos en el marco de la Universidad Nacional de Tucumán (PIUNT's, donde participan algunos docentes como directores o investigadores y los alumnos del posgrado como tesistas), y otros proyectos son de ámbito internacional (la ECI-FACE está participando en una investigación internacional de IBS Americas, que busca comprender el impacto de los conflictos geopolíticos y la pandemia en los negocios globales, particularmente en la gestión de la cadena de suministro, donde participa la directora de la carrera como investigadora colaboradora y una alumna del posgrado como tesista). Se promueve la participación de docentes como investigadores en proyectos locales, nacionales e internacionales, y de alumnos como tesistas, desarrollando sus trabajos finales integradores en el marco de estos proyectos de investigación.

Se promueve la firma de actas complementarias en el marco de convenios de cooperación académica con entidades relacionadas al comercio internacional. En estos convenios marco, la Facultad de Ciencias



Económicas y la institución se comprometen a mantener mutua y permanente cooperación, asistencia técnica, investigación, intercambio de datos e información y complementación en trabajos conjuntos sobre temas de interés de ambas instituciones. Las actividades por las cuales se llevará a cabo el objeto principal del convenio marco se instrumentarán a través del mecanismo de Actas Complementarias que se agregarán como anexos.

La firma de actas complementarias con entidades relacionadas al comercio internacional, además de permitir posibilidad de actividades conjuntas de interés común, tiene como objetivo fundamental, favorecer las posibilidades de desarrollo de los trabajos finales de la carrera de los alumnos de la Especialización en Comercio Internacional, en vínculo con la institución. Este vínculo puede llevarse a cabo de dos maneras principales: ya sea mediante un proyecto propio de la institución, en el que el alumno pueda aportar para su desarrollo y puesta en marcha (como un estudio de mercado o proyecto de exportación, o investigación sobre un tema particular), o bien mediante el uso de datos específicos sobre el comercio internacional con los que cuente la institución y que sirvan de insumo para el trabajo final del alumno. Este vínculo entre los alumnos y las instituciones que sean parte del convenio, constituye una sinergia positiva entre los sectores y favorece las titulaciones, al poder contribuir a un proyecto ya planteado por la institución, o al facilitar la información para el desarrollo del trabajo final planteado por el alumno.

Actualmente, la ECI-FACE cuenta con un Acta Complementaria al convenio marco entre la FACE y el Instituto de Desarrollo Productivo de Tucumán (IDEP), donde se establece este tipo de colaboración: Se llevarán a cabo investigaciones o desarrollo de casos de estudio relacionados con el comercio internacional, usando información o estudiando a las empresas tucumanas que actúan en los mercados internacionales, lo que permitirá el análisis de temas específicos. La ECI-FACE puede proponer temas de investigación de interés de ambas instituciones, del empresariado tucumano y de los funcionarios que toman decisiones de política, o contribuir a un proyecto del IDEP. Los planes de trabajo de estas investigaciones serán planteados por el alumno, bajo la supervisión de su director. Los datos a utilizar pueden ser datos de firmas exportadoras con los que ya cuente el IDEP o nuevos datos a generarse vía encuestas o visitas a las empresas. Además, se establece el marco para el desarrollo de actividades comunes, como visitas, encuentros, jornadas y capacitaciones, relacionadas al comercio internacional.

15. MECANISMOS DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO DE LA CARRERA.

Para la evaluación y mejora permanente de la carrera, se implementan procesos de evaluación interna. Los protocolos de seguimiento se detallan en el Reglamento de la carrera (en los capítulos 13, 14, 15, 16 y 17) y se ajustan a las resoluciones vigentes en lo pertinente a evaluaciones de graduados, docentes y alumnos, respectivamente.

En términos generales, se llevan a cabo las siguientes acciones:

- Dos reuniones por cuatrimestre de la Dirección con el Comité Académico para la evaluación del desarrollo del posgrado.
- Reuniones con las autoridades de Posgrado de la Facultad para la evaluación del desarrollo de la carrera.
- Autoevaluaciones docentes al finalizar el dictado de cada materia.
- Encuestas de evaluación del desempeño del docente por parte de los alumnos al finalizar cada curso y proceso y envío de los resultados al docente para que coteje con su autoevaluación y proponga mejoras.
- Evaluación de los programas presentados en las materias específicas en relación a: contenidos, bibliografía, propuestas pedagógicas referidas a las estrategias de enseñanza –aprendizaje y de evaluación.
- Evaluación y seguimiento permanente de la situación de los alumnos en relación al cursado y



- aprobación de cursos.
- Evaluación y seguimiento permanente de la situación de los alumnos en relación a la preparación y desarrollo de los trabajos finales.
 - Reuniones periódicas con el cuerpo docente de la carrera para la devolución de informes sobre el estado de situación de la carrera.
 - Seguimiento de los puestos y lugares de trabajos en que se desempeñan alumnos y graduados.
 - Seguimiento de graduados y permanente vínculo mediante la invitación a talleres del posgrado.
 - Constitución de una red ECI, entre alumnos, graduados y docentes, donde se invita a los miembros a talleres, se organizan actividades en común, se difunden noticias y conceptos vinculados al comercio internacional, se difunden demandas laborales para puestos vinculados al comercio internacional. El objetivo es forjar un sentido de pertenencia y promover la actualización y difusión permanente del conocimiento.

16. REGLAMENTO DE FUNCIONAMIENTO DE LA CARRERA: ESPECIALIZACIÓN EN COMERCIO INTERNACIONAL

Capítulo 1: Título:

Artículo 1.1: Este programa ofrece al aspirante el título de Especialista en Comercio Internacional una vez cumplido el plan de estudios de la carrera y los requisitos exigidos en este Reglamento y el Reglamento de Posgrado de la Universidad Nacional de Tucumán. Cumplir con el plan de estudios de la carrera implica tener aprobados todos los cursos, talleres y seminarios, y haber defendido y aprobado el Trabajo Final Integrador.

Capítulo 2: Inscripción:

Artículo 2.1.: Podrán solicitar la inscripción en la carrera de Posgrado Especialización en Comercio Internacional, los egresados del campo de las Ciencias Económicas, la Ingeniería, la Agronomía, el Derecho, el Comercio y las Relaciones Internacionales y afines de Universidades de la República Argentina, Nacionales o Privadas reconocidas, en carreras de 4 años o más de duración. Las postulaciones de profesionales que no estén enmarcadas en estas áreas, deben ser evaluadas por el Comité Académico en base a la formación y experiencia que acredite el candidato y en base a la entrevista que el postulante tendrá con la Dirección de la carrera, para conocer la experiencia profesional e intereses del candidato.

El trámite debe realizarse mediante nota dirigida al Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán, la que se establece como sede administrativa y académica.

Artículo 2.2. Para postularse, el interesado debe presentar la siguiente documentación:

- a.- Copia autenticada de título universitario
- b.- Curriculum Vitae con carácter de declaración jurada.
- c.- Toda otra documentación exigida por el reglamento interno de la carrera.
- d.- Constancia de aprobación del examen de lecto-comprensión para graduados - idioma inglés - expedida por universidades nacionales. En caso de no contar con esta constancia, el alumno puede obtenerla durante el cursado del posgrado, preferentemente en el primer año, a través del cursado y examen del curso de inglés para alumnos de posgrado que ofrece la Unidad Académica cada cuatrimestre.

Artículo 2.3. Los graduados de universidades extranjeras deben presentar la documentación exigida en el capítulo 2.2 y la fotocopia del título de grado legalizadas a través de los Ministerios de Relaciones Exteriores y de Educación. Deben cumplir el trámite de Apostilla de la Haya.



Artículo 2.4. Los postulantes deben aprobar el proceso de selección a que serán sometidos pudiendo ser citados para entrevistas y otras pruebas diseñadas al efecto antes de iniciar el dictado de la carrera. La Comisión de Inscripción que se encarga de este proceso, está integrada por la Dirección y el Comité Académico. La Comisión de Inscripción puede sugerir a algunos postulantes realizar cursos de nivelación que ofrece la Facultad.

Artículo 2.5. La Facultad, mediante resolución del Consejo Directivo, previo dictamen del Comité Académico de la Carrera y con intervención de la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado, debe aceptar la inscripción. La nómina de posgraduandos debe ser comunicada al Consejo de Posgrado de la Universidad Nacional de Tucumán dentro de los treinta (30) días de completada la inscripción en la carrera.

Artículo 2.6. La inscripción tiene un período de vigencia máximo de cuatro (4) años, al vencimiento del cual, si el posgraduando no ha completado las exigencias académicas para la obtención del título, caducará. Si el posgraduando no cumple con este requisito, puede solicitar al Consejo Directivo de la Facultad, una prórroga de dos (2) años adicionales por única vez. La misma debe ser solicitada dentro de los noventa días de vencidos los plazos establecidos, con presentación de los fundamentos del incumplimiento. Superada la instancia de prórroga, deberá tramitarse la baja de la inscripción.

Capítulo 3: Cohortes y Cupos de alumnos

Artículo 3.1: El programa abre una nueva cohorte cada dos años (en los años impares). El número mínimo de inscriptos para que inicie el dictado debe ser tal que la composición garantice el sentido de grupo académico multidisciplinario, de modo que los alumnos puedan nutrirse de los enfoques y experiencias de otros profesionales, 10 alumnos como referencia. El número de alumnos en una cohorte no puede superar los 40 alumnos.

Capítulo 4: Cursos, Talleres y Seminarios:

Artículo 4.1: Se promueve que las actividades curriculares hagan uso de las herramientas tecnológicas como aulas virtuales, aulas híbridas, videoconferencias, etc. para favorecer la dinámica en los tiempos corrientes de avances tecnológicos.

Artículo 4.2: Los alumnos tienen la obligación de asistir a clases para todos los tipos de actividades curriculares, exigiéndose un 80% de asistencia a lo largo de la carrera.

Artículo 4.3: En los Cursos se desarrolla una temática propia del Comercio Internacional con clases teóricas, complementadas con clases prácticas; los mismos tienen una duración de treinta (30) horas, excepto el curso Economía Internacional: Comercio Internacional y Política Comercial, que tiene una duración de (40) horas.

Los Talleres son actividades donde se analizan y discuten temas puntuales con participación activa de los alumnos, focalizándose en las experiencias prácticas de éstos. El Taller 1 tiene una duración de 30 horas y el Taller 2 una duración de 20 hs. Algunos Talleres son regulares cada año, mientras que otros innovan en la temática cada año, en base a los temas relevantes que surgen vinculados al comercio internacional y la oportunidad de contar con docentes y profesionales invitados.

El Seminario de Investigación es la base para el desarrollo del Trabajo Final Integrador y está articulado a los avances y seguimiento de los alumnos en la etapa final de la carrera.

Pueden desarrollarse otros Seminarios de temas específicos, que pueden surgir de la visita de algún profesional destacado o la oportunidad de difundir los resultados de una investigación o de una actividad conjunta con alguna institución. Estos seminarios, si bien no son parte de las actividades curriculares del plan de estudios, constituyen formación complementaria para los alumnos.

Artículo 4.4: Los Cursos están abiertos también para quienes no revistan la calidad de alumnos regulares, pero cumplan los requisitos de inscripción que se mencionan en el Capítulo 2. Esta participación



es arancelada. Las personas que aprueben uno (1) o más cursos tienen derecho a una certificación que lo acredite. Los Talleres y Seminarios están abiertos a otros participantes, que pueden participar como invitados en algunos casos, o pagando aranceles en otros, según lo requiera la situación.

Capítulo 5: Evaluaciones de los Cursos, Talleres y Seminario:

Artículo 5.1: Cada Curso, Taller y Seminario de Investigación, tiene sus requisitos de aprobación, de acuerdo a lo establecido por el docente a cargo, que deberán ser satisfechos. El alumno deberá asistir al 80 % de las clases del módulo para aprobar el mismo. Al inicio del cursado será informado de los requisitos exigidos. Entre estos requisitos pueden incluirse controles de lectura, análisis de casos, trabajos prácticos, evaluaciones parciales y finales, informes escritos, ensayos y otros a determinar por los profesores.

Artículo 5.2: A los fines de la calificación de los alumnos, en los Cursos, Talleres y el Seminario de Investigación, se usa la escala de números enteros de uno (1) a diez (10), requiriéndose un puntaje igual o superior a seis (6) como nota de aprobación. Las calificaciones no son promediables, en caso de existir dos momentos de evaluación. Los Seminarios extracurriculares no se califican, se entrega una constancia de participación a los alumnos.

Artículo 5.3: Cuando una actividad curricular no se aprueba en la instancia inicial, se otorga al alumno una instancia de recuperación a coordinarse con el docente a cargo. Si el alumno no aprueba en la primera instancia de recuperación, puede coordinarse una segunda instancia con mayores requisitos, o indicar al alumno que vuelva a cursar la actividad curricular cuando se dicte de nuevo para la cohorte siguiente.

Artículo 5.4: Podrán solicitar equivalencia por algún curso del programa aquellos alumnos que se encuentren en condición de regulares. El mecanismo de equivalencia de cursos de posgrado está aprobado por resolución HCS UNT Nº 728/99. Todo pedido de equivalencia será tratado por el Comité Académico de la carrera, quien decidirá mediante dictamen si corresponde o no otorgar la misma, y determinar el porcentaje de la carga horaria de la carrera a equiparar. El trámite será elevado al Consejo Directivo de la Facultad para su tratamiento y aprobación.

Capítulo 6: Condiciones de permanencia y regularidad

Artículo 6.1: Los alumnos que no aprueban cuatro (4) de los seis (6) cursos regulares de cada año, pierden la condición de alumnos regulares. Los que hubieran perdido la condición de alumno regular pueden inscribirse en una segunda oportunidad para cursar las actividades curriculares. En caso que el alumno adeude cuotas del posgrado, deberá regularizar sus pagos con los montos vigentes actualizados que pagan los alumnos de las siguientes cohortes.

Artículo 6.2: Los alumnos regulares podrán solicitar postergación del cursado de sus estudios siempre que no hubieran perdido su condición de alumno regular. Es posible solicitar postergación sólo una vez y por un plazo no mayor de un ciclo de dictado. Al retomar el cursado, deberá hacerlo con las cuotas vigentes actualizadas para las siguientes cohortes.

Artículo 6.3: Se garantiza el seguimiento de los alumnos durante el cursado, a través del mecanismo descrito en el Capítulo 16 de este Reglamento.

Capítulo 7: Trabajo Final Integrador:

Artículo 7.1: Al finalizar el cursado, el alumno deberá realizar un trabajo final individual de carácter integrador, y defenderlo ante un tribunal constituido a tal efecto, dentro de un año posterior a la fecha en que el alumno haya aprobado la totalidad de los cursos y talleres del programa. Se utilizará la escala de calificaciones numérica referenciada en el Art. 5.2. para los Cursos y Seminario de Investigación.



Artículo 7.2: En caso de no aprobar el Trabajo Final Integrador presentado, el alumno tendrá derecho a rendir en una segunda oportunidad, en instancia de recuperación. La instancia de recuperación puede realizarse en un plazo máximo de 6 meses, a partir de cumplido el año en que el alumno haya aprobado la totalidad de los cursos y talleres del programa. Si luego de esta instancia no se aprueba el Trabajo Final, debe aprobarse en el período para completar los estudios de Especialización que establece el Reglamento General de Posgrado de la Universidad Nacional de Tucumán, rigiéndose con las condiciones establecidas en dicho Reglamento.

Artículo 7.3: Según lo establecido por el Reglamento General de Posgrado de la Universidad Nacional de Tucumán, el jurado que evaluará el Trabajo Final Integrador, será designado por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT, y constituido por el director de la carrera, 1 (un) profesor de la misma, y 1(un) profesional con idoneidad en el área temática, que sea externo a la carrera. La constitución del Jurado, con la fecha y horario de la defensa, se solicitará mediante Nota de la Dirección, con una anticipación de dos semanas a la fecha de defensa, previa verificación por parte del personal de apoyo del posgrado de que el alumno tenga aprobadas todas las actividades curriculares y haya pagado la totalidad de las cuotas correspondientes. La defensa puede llevarse a cabo en modo virtual en caso que el alumno no pueda defenderla presencialmente por no encontrarse en la provincia o por razones particulares que así lo justifiquen.

Artículo 7.4: El trabajo final integrador tiene las características de un trabajo académico, centrado en el tratamiento de una problemática acotada en el campo del Comercio Internacional, que consiste en una investigación, ensayo, trabajo de campo, o desarrollo de un caso de estudio sobre algún tema específico (por ejemplo, logística, estrategias de internacionalización de empresas, regulaciones internacionales y políticas comerciales que afectan a las empresas de la región, ventajas comparativas de la región, productos de exportación potenciales, etc.), que permita evidenciar la integración de aprendizajes realizados en el proceso formativo. El alumno decidirá el tema que estudiará en su trabajo final integrador en base a sus intereses. También puede llevar a cabo un plan de trabajo o investigación propuesta por alguna institución. En algunos casos el alumno contará con la información para el desarrollo del trabajo, por ejemplo, si la investigación tiene como objeto la empresa en la que trabaja, o si puede acceder a la información necesaria a partir de bases de datos publicadas. En otros casos, el alumno puede requerir que la información sea facilitada por ciertas entidades. La carrera facilitará, a través de actas complementarias a convenios con instituciones vinculadas al comercio internacional, la disponibilidad de datos e información necesaria para el desarrollo de los trabajos integradores finales, y la puesta en marcha de proyectos en común.

Artículo 7.5: Con el objetivo de llegar a un buen desarrollo del Trabajo Final Integrador, el mismo estará dirigido por un profesional experto en el tema. En caso que sea necesario, se asignará un codirector. Las funciones del director del trabajo final (y del codirector en caso que exista), son: refrendar el plan de trabajo y guiar, evaluar y supervisar el trabajo final integrador del alumno, con quien debe mantener un contacto fluido, hasta llegar a una versión en condiciones de ser defendida.

Artículo 7.6: Los primeros avances del Trabajo Final Integrador están articulados con la aprobación del Seminario de Metodología de la Investigación, de acuerdo a lo establecido en el Capítulo 17 de este reglamento. Se pueden llevar a cabo avances posteriores previos a la conclusión de la versión final.

Artículo 7.7: El Trabajo Final Integrador debe entregarse por mail al Jurado con un plazo de anticipación de, al menos, dos semanas, previo a la fecha de defensa, previamente coordinada con alumno y Jurado. La anticipación es necesaria para poder incorporar las sugerencias que considere el Jurado. En esta instancia el alumno debe presentar el documento escrito, en formato pdf, con la carátula establecida por el posgrado, con una extensión mínima de 30 páginas, que se considera un mínimo razonable para un trabajo académico que es integrador de una carrera de posgrado. Esta entrega debe contar con el Aval del director, quien indicará que el trabajo está en condiciones de ser defendido. Al momento de la defensa, se entrega el escrito final con las sugerencias del jurado incluidas, y se presentan oralmente los aspectos



principales del trabajo, con presentación de Power Point u otro formato similar alternativo, en un tiempo de aproximadamente 40 minutos, para dar espacio luego a preguntas del Jurado.

Artículo 7.8: Se garantiza el seguimiento de los alumnos durante la etapa de realización del trabajo final integrador, a través del mecanismo descrito en el Capítulo 17 de este Reglamento.

Capítulo 8: Becas:

Artículo 8.1: Las becas serán otorgadas por el Decano de la Facultad de Ciencias Económicas sobre la base de las propuestas de la Dirección de la Especialización y de la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado de la Facultad.

Artículo 8.2: Se podrán otorgar becas a docentes de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNT, para promover su capacitación. Las becas podrán ser de hasta el 100 % del total de los aranceles. Para ser candidato a estas becas se requiere haber sido admitido en el programa.

Artículo 8.3: Cuando el total de postulantes inscriptos más el total de becarios docentes seleccionados conforme el artículo anterior lo justifique, se podrán otorgar becas a los mejores graduados de la Facultad. Las becas podrán ser de hasta el cincuenta por ciento (50%) del total de los aranceles a abonar.

Capítulo 9: Aranceles:

Artículo 9.1: Los alumnos pagan aranceles que son determinados por las autoridades administrativas y de posgrado de la Facultad, al igual que los incrementos en cuotas correspondientes. El costo de la Especialización en Comercio Internacional se establece en una cantidad fija de cuotas, cuotas que se actualizan ante circunstancias inflacionarias del país.

Artículo 9.2: Al finalizar cada año, los alumnos deben tener saldadas las cuotas correspondientes a ese año. La falta de pago de las obligaciones por financiación de aranceles dará lugar a la pérdida de la condición de alumnos regular. Cada caso será resuelto por la Dirección.

Artículo 9.5: Si se tomaran Cursos aislados sin integrarse al programa, conforme lo establecido en el Artículo 4.4, los mismos serán arancelados según corresponda.

Artículo 9.6: Es requisito indispensable para defender el Trabajo Final Integrador, que el alumno haya cumplido con los requisitos académicos establecidos por la Especialización y abonado la totalidad de los aranceles que se fijan en este capítulo.

Capítulo 10: Convenios, Extensión e Investigación

Artículo 10.1: La Dirección y el Comité Académico intentan propiciar la firma de convenios que promuevan vínculos institucionales locales, nacionales e internacionales con el objetivo de fomentar la cooperación y acceso a datos de empresas como fuente de información para los trabajos finales de carrera o para colaborar en proyectos de investigación o desarrollo formulados por otras instituciones, que sean de interés común, a través de los desarrollos de los trabajos finales integradores.

Artículo 10.2: La Dirección y el Comité Académico facilitan el desarrollo de actividades de extensión, por parte de los alumnos y docentes de la carrera, que promuevan el vínculo con el ámbito universitario, el sector privado, instituciones y la sociedad en general, con actividades de interés común y difusión de temas de comercio internacional.

Artículo 10.3: La Dirección y el Comité Académico buscan propiciar la participación de alumnos y docentes de la carrera en Proyectos de Investigación, brindándoles el conocimiento de las líneas de investigación en las que pueden participar, ya sea en el marco de trabajos integradores finales o como integrantes de equipos o grupos de investigación.



Capítulo 11: Cuerpo Docente:

Artículo 11.1: Para integrar el cuerpo docente se requiere poseer título de Posgrado de nivel equivalente al de Especialista o superior. En casos excepcionales, pueden integrar el cuerpo docente, Profesores de esta u otra Universidad, Nacional o Privada, o Extranjera o Profesionales con sólida formación y acreditada trayectoria en los temas de la carrera, aunque no cumplan con el requisito de estudios de Posgrado.

Artículo 11.2: Los Profesores tienen a su cargo el desarrollo de Cursos, Talleres o Seminarios, o parte de los mismos. El encargo de las actividades curriculares debe ser propuesto al iniciar cada cohorte de alumnos por el Director/a de la Carrera, por nota al Decano de la Facultad, debiendo los docentes ser designados, por resolución, por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas UNT, por un término de dos años, que es la duración de la carrera.

Artículo 11.3. El cuerpo docente se constituye por docentes estables, a cargo de las actividades curriculares, y por docentes y profesionales invitados a cargo de brindar diversos tópicos en el marco del Taller 1. En circunstancias imprevistas que lo requieran, la Dirección propondrá un nuevo docente, elevando una nota al Decano, para poner en Consideración del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas el encargo de la actividad curricular correspondiente.

Artículo 11.4: Son funciones de los Profesores:

- a) Confeccionar y actualizar cada año la Planificación de la Actividad Curricular, previo al inicio del dictado, de acuerdo al formato sugerido por la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, donde consten los Objetivos de la materia, los contenidos y bibliografía, las actividades prácticas, la metodología de enseñanza y evaluación, los recursos didácticos utilizados, etc.
- b) Seleccionar la Bibliografía pertinente a los objetivos de la materia y actualizarla regularmente.
- c) Incorporar temas de actualidad vinculados a la temática de la materia cada año de dictado.
- d) Coordinar el cursado con la Dirección del posgrado y cumplir con las fechas estipuladas.
- e) Para las clases, preparar presentaciones en Power Point o formato similar, o alternativo, que sirva de guía al alumno para el estudio.
- f) En los encuentros con los alumnos, desarrollar los aspectos teóricos y prácticos de la materia.
- g) Informar a los alumnos la modalidad de evaluación y condiciones para aprobar la materia.
- h) Incorporar el material bibliográfico de la materia en el Aula Virtual del Posgrado, en la medida que se encuentre en formato digital, o brindar accesos virtuales al material cuando sea posible.
- i) Incorporar recursos didácticos como cuestionarios, foros, videos, etc.
- j) Elaborar guías de lectura, trabajos prácticos y consignas varias para el desarrollo de actividades prácticas.
- k) Atender las consultas de los alumnos relacionados con temas académicos.
- l) Confeccionar las instancias de evaluación, y calificar a los alumnos de acuerdo a los requisitos establecidos en la Planificación, teniendo en cuenta las disposiciones generales de aprobación que se mencionan en el Capítulo 5.
- m) Responder el formulario de autoevaluación de la materia al finalizar el cursado, de acuerdo a lo establecido en el Capítulo 15.
- n) Entregar las calificaciones de los alumnos para que puedan incorporarse en Actas, según las fechas establecidas por el posgrado.
- o) Analizar los resultados de la evaluación que realizan los alumnos de la materia, y del análisis conjunto con la autoevaluación, comunicar a la Dirección las pautas para optimizar el cursado en el año siguiente.
- p) Participar en la dirección o codirección de Trabajos Finales Integradores, en las temáticas vinculadas a su *expertise*, cuando sea propuesto por la Dirección del Posgrado y/o el Comité Académico.



- q) Constituirse como Jurado de los Trabajos Finales Integradores cuando sea requerido por la Dirección del Posgrado y/o el Comité Académico.

Artículo 11.5: Se garantiza el seguimiento de los docentes del Posgrado, a través del mecanismo descrito en el Capítulo 15 de este Reglamento.

Capítulo 12: Dirección y Comité Académico:

Artículo 12.1: La Dirección del Programa de Especialización está a cargo de un Director/a y un Codirector/a, quienes deben poseer título de Posgrado de nivel equivalente al de Especialista o superior. Además, deben ser o haber sido Profesores/as del área de Comercio Internacional, o contar con trayectoria profesional que acredite su *expertise*. Tanto el Director/a y Codirector/a serán designados por el Honorable Consejo Superior de la UNT. Sus designaciones serán por cuatro años y podrán ser renovadas a propuesta del Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas.

Artículo 12.2: También se constituye un Comité Académico de carácter consultivo, integrado por tres miembros, siendo uno de ellos el Codirector, quien lo preside. Los otros dos integrantes del Comité Académico deben contar con estudios de posgrado de nivel de Especialización o superior, y deben tener trayectoria en área de Posgrado (ya sea en docencia o en coordinación) y/o en el área de Comercio Internacional. En casos excepcionales, la ausencia de estudios de posgrado podrá reemplazarse con una formación equivalente demostrada por sus trayectorias académicas y profesionales. Los miembros del Comité Académico serán designados por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas por un periodo de cuatro años que podrá renovarse, a propuesta del Director, previa intervención de la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado.

Artículo 12.3: Las funciones del Director/a son:

- a) Integrar la Comisión de Inscripción, junto al Comité Académico, realizando entrevistas y analizando los antecedentes de los candidatos.
- b) Proponer la asignación de becas y descuentos a alumnos por motivos específicos, mediante nota al Decano.
- c) Gestionar la adquisición de material bibliográfico y recursos didácticos.
- d) Proponer los docentes a cargo de las actividades curriculares.
- e) Coordinar las fechas de dictado de las actividades curriculares con los docentes, así como las fechas de evaluación.
- f) Establecer el calendario académico de cada ciclo y cuatrimestre.
- g) Encargar el dictado de las actividades curriculares a los profesores responsables de los Cursos, Talleres y Seminarios, mediante nota al Decano.
- h) Gestionar, con asistencia del personal de apoyo de la carrera, la entrega de notas de las actividades curriculares para que sean incorporadas en Actas, con las fechas establecidas por la Secretaría de Ciencia, Técnica y Posgrado.
- i) Gestionar y coordinar el uso y acceso al Aula Virtual de la Carrera.
- j) Gestionar y coordinar la generación y aplicación de recursos informáticos y tecnológicos.
- k) Gestionar la página web del posgrado y la difusión, en redes sociales y en la Red ECI, de actividades, noticias, investigaciones vinculadas al comercio internacional, y otros contenidos relevantes.
- l) Coordinar, junto al Comité Académico, los eventos vinculados a Talleres y Seminarios con profesionales invitados, y las visitas a empresas o instituciones que se realicen en el marco de los talleres.
- m) Proponer, junto al Comité Académico, en caso que se considere necesario, un alumno que desempeñe el rol de ayudante de posgrado de la carrera, para colaborar con la Dirección y el Comité Académico en



- las tareas de gestión del aula virtual, recursos informáticos y tecnológicos, página web y difusión en redes sociales, y tareas de coordinación de eventos y talleres.
- n) Coordinar, junto con el Comité Académico, con asistencia del personal de apoyo de la carrera, los envíos y control de respuesta de los formularios correspondientes al seguimiento de graduados, docentes y alumnos, de acuerdo a lo establecido en los capítulos 14, 15 y 16.
 - o) Llevar a cabo, junto al Comité Académico, el seguimiento de graduados, docentes y alumnos de acuerdo a lo establecido en los capítulos 14, 15, 16 y 17.
 - p) Proponer el temario básico a tratar en las reuniones con el Comité Académico.
 - q) Coordinar, junto al Comité Académico, seminarios y reuniones de Avances de Trabajos Finales Integradores.
 - r) Definir, junto al Comité Académico, el Jurado que evalúa cada Trabajo Final Integrador, y coordinar las fechas de defensa. Con esta definición, elevar la designación de los profesores que integran el Jurado, mediante nota al Decano.
 - s) Actuar como Jurado en los Trabajos Finales Integradores, de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Posgrado de la UNT, excepto cuando sea director o codirector del trabajo, caso en el cual será reemplazado por un miembro del Comité Académico.
 - t) Conceder las prórrogas que se mencionan en los Artículos 6.1. y 6.2 vinculadas a pérdida de regularidad y postergaciones, respectivamente.
 - u) Conceder plazos para el pago de los aranceles y decidir la caducidad de la condición de alumno por incumplimiento de las obligaciones en materia de aranceles.
 - v) Promover, junto con el Comité Académico, la firma de Convenios con otras instituciones y el desarrollo de actividades de extensión e investigación, de acuerdo al capítulo 10.
 - w) Coordinar y supervisar todas las actividades que se llevan a cabo en la carrera.
 - x) Evaluar, junto con el Comité Académico, el funcionamiento de la carrera, en base a lo establecido en el capítulo 13.
 - y) Actuar como representante de la carrera en las situaciones en que fuera necesario.
 - z) Gestionar la acreditación de la carrera y los trámites ministeriales correspondientes.

Artículo 12.4: Las funciones del Codirector/a son:

- a) Asistir al Director/a en todas las tareas descriptas en el artículo precedente.
- b) Reemplazar al Director/a en caso de ausencia o licencia.
- c) Presidir el Comité Académico.

Artículo 12.5: El Comité Académico actúa como ente consultivo respecto de la puesta en marcha y funcionamiento de la carrera. Sus funciones son:

- a) Reunirse cuando sea convocado por parte de la Dirección.
- b) Integrar la Comisión de Inscripción, junto al Director, realizando entrevistas y analizando los antecedentes de los candidatos.
- c) Proponer, junto al Director, en caso que se considere necesario, un alumno que desempeñe el rol de ayudante de posgrado de carrera.
- d) Llevar a cabo, junto al Director, el seguimiento de graduados, docentes y alumnos de acuerdo a lo establecido en los capítulos 14, 15, 16 y 17.
- e) Analizar los datos de seguimiento de graduados, docentes y alumnos y velar por los instrumentos necesarios para el seguimiento.
- f) Detectar las situaciones de riesgos de pérdida de regularidad y buscar soluciones para los alumnos que encuentran dificultades en la aprobación de materias, pudiendo asignar un Tutor en casos de extrema necesidad.



- g) Proponer temas de investigación para los Trabajos Finales Integradores e integración de alumnos y docentes en proyectos de investigación, nacionales o internacionales.
- h) Coordinar, junto al Director, seminarios y reuniones de Avances de Trabajos Finales Integradores.
- i) Hacer un seguimiento de los avances de los trabajos finales, recordando plazos a los alumnos y sus guías, proponiendo soluciones a las dificultades encontradas en el desarrollo, facilitando bibliografía y otros recursos, pudiendo asignar un Tutor en casos de extrema necesidad.
- j) Definir, junto al Director, el Jurado que evalúa cada Trabajo Final Integrador, y coordinar las fechas de defensa.
- k) Actuar como Jurado en los Trabajos Finales Integradores cuando sea requerido por la Dirección.
- l) Servir de nexo con el ámbito universitario, la comunidad empresarial y otras organizaciones sociales, con el fin de favorecer convenios de cooperación y actividades de extensión y difusión de temas de comercio internacional.
- m) Evaluar, junto con el Director, el funcionamiento de la carrera, en base a lo establecido en el capítulo 13, procurando actualizar y optimizar los mecanismos de evaluación.
- n) Velar por la actualización y óptimo funcionamiento de la carrera, aportando ideas que puedan enriquecerla.

Artículo 12.6: El Comité Académico se reunirá, junto con el Director/a, dos veces por cuatrimestre, hacia el inicio y fin de cada cuatrimestre, teniendo quórum con dos (2) miembros del Comité. En las reuniones se seguirá el orden del día propuesto por la Dirección. En caso que, por alguna situación particular, sea necesaria otra reunión, el Director solicitará la presencia del Comité Académico de manera extraordinaria.

Capítulo 13: Mecanismos de Evaluación de la Carrera:

Artículo 13.1: Los mecanismos de seguimiento de graduados, docentes y alumnos serán el eje conductor de la evaluación de la carrera: A partir de la evaluación de graduados, se obtendrá información del desempeño de los graduados, sus alcances y necesidades, para poder instrumentar mejoras en los contenidos de las actividades curriculares. A partir de la evaluación de docentes, se podrá hacer un seguimiento del desarrollo de cada actividad curricular, y detectar problemas y afianzar positividad. A partir del seguimiento de alumnos, se podrá ver la evolución de las diversas cohortes, detectar problemas y ventajas en el cursado y en el desarrollo de los trabajos finales integradores que permiten la graduación. El producto de la carrera es el Graduado, así que a partir de los seguimientos propuestos podrá evaluarse la cantidad y calidad de cada Especialista en Comercio Internacional.

Artículo 13.2: La carrera de posgrado es un ciclo, y debe tenerse en cuenta esta característica para la evaluación. En un mismo año se encuentran alumnos en diferentes etapas de su propia carrera: cursando el primer año, cursando el segundo año, desarrollando su trabajo final integrador, en etapa de defensa y graduación, otros recuperando regularidades, otros graduados. Esta característica cíclica requiere de un análisis integral y amplio para la detección de las debilidades y fortalezas.

Artículo 13.3: En cada reunión del Director/a con el Comité Académico, se analizará el seguimiento de graduados, docentes y alumnos, de acuerdo a los mecanismos descriptos en los capítulos siguientes. Las dificultades, problemas o negatividades que surjan en el proceso de seguimiento de los ítems principales de la carrera (graduados, docentes, alumnos), serán registrados en cada reunión y se propondrán alternativas para su solución o mejora. Las ventajas, positividad y fortalezas que surjan del seguimiento de los ejes principales, serán registradas de modo que sean afianzadas y fortalecidas, por lo que pueden proponerse formas de optimización de esos puntos. En las reuniones siguientes se evaluará la aplicación de mejoras y sus resultados.

Artículo 13.4: En cada reunión del Director/a con el Comité Académico también se registrarán inconvenientes y fortalezas que surjan de los procesos operativos académicos y administrativos que, si



bien no son el eje principal por el que transita la Carrera de Especialización en Comercio Internacional, son de fundamental importancia para que, tanto el cursado de la carrera y su finalización, así como los mecanismos de seguimiento de graduados, docentes y alumnos, puedan llevarse a cabo de manera efectiva. Se diferenciarán los aspectos que dependen propiamente de la carrera, de aquellos que dependen de un nivel superior, que la carrera debe acatar. De la misma manera que en el artículo anterior, se propondrán soluciones de los aspectos negativos y optimización de los aspectos positivos, que serán evaluados en la reunión siguiente.

Capítulo 14: Mecanismos de Seguimiento de Graduados:

Artículo 14.1: Se ha desarrollado un formulario online breve, de respuesta rápida y fácil acceso, denominado Actualización de Datos Personales y Laborales – Graduados ECI, que se envía a los Graduados al inicio de cada cuatrimestre para la actualización de sus datos personales y datos laborales (lugar principal de trabajo y puesto desempeñado), de modo tal que pueda grabarse el historial de lugares y puestos de trabajo. Se solicita en el cuestionario que el graduado indique qué tema/s estudiado/s en la carrera está aplicando principalmente y si considera necesaria capacitación en un tema particular vinculado al comercio internacional. Las respuestas se analizan por la Dirección, en conjunto con el Comité Académico, para evaluar la evolución profesional de los graduados, sus logros y necesidades, y poder actuar en búsqueda de la optimización del *placement* que facilita la carrera y de los contenidos prácticos. Se confecciona un informe con los resultados principales del análisis.

Artículo 14.2: Se lleva a cabo una permanente comunicación con los Graduados, haciéndolos partícipes de las actividades de la carrera, invitándolos especialmente a cursos, talleres, seminarios, visitas, incluso proponiendo su participación como expositores en talleres o seminario, y toda actividad académica que promueva el vínculo.

Artículo 14.3: Se ha constituido una Red ECI, entre alumnos, graduados y docentes, donde se invita a los miembros a cursos, talleres, seminarios, visitas y toda actividad académica que promueva el vínculo, se organizan actividades en común, se difunden noticias, conceptos y nuevas regulaciones vinculados al comercio internacional, se difunden demandas laborales para puestos vinculados al comercio internacional. El objetivo de la Red ECI es forjar un sentido de pertenencia y promover la actualización y difusión permanente del conocimiento especializado entre sus miembros.

Capítulo 15: Mecanismos de Seguimiento de Docentes:

Artículo 15.1: Al finalizar cada cuatrimestre, la Dirección, en conjunto con el Comité Académico, se reúne para evaluar el desempeño de cada docente, en base a los siguientes *ítems*: Planificación de la materia previo al inicio del curso, calificaciones de los alumnos en el curso, tiempo de entrega de las notas, autoevaluación docente, evaluación del desempeño docente por parte de los alumnos y comunicación del docente con la Dirección. Se confecciona un informe en relación al desempeño.

Artículo 15.2: Previo al inicio del curso, el docente debe presentar la Planificación de la asignatura a su cargo, procurando actualizar la bibliografía de referencia e incorporando temas de actualidad vinculados a su materia.

Artículo 15.3: Luego del dictado de cada materia y su examen final, se envía al docente un formulario online de Autoevaluación, donde debe indicar su nombre y la materia a su cargo, y autoevaluarse en materia de: cumplimiento de los contenidos previstos, vinculación entre aspectos teóricos y prácticos, cumplimiento de la forma planificada de evaluación de la materia, utilización de recursos bibliográficos, utilización de técnicas de trabajo innovadoras y recursos didácticos, promoción de la participación de los alumnos, claridad en las consignas, vínculo logrado con los alumnos, experiencia con modalidad de



dictado, percepción general del desarrollo del curso, puntos a reforzar o replantear, con la posibilidad de emitir comentarios adicionales.

Artículo 15.4: Luego del examen de cada materia, se envía a los alumnos un formulario online, de carácter anónimo, para que realicen una evaluación del desempeño docente y del curso en cuestión. El formulario consta de los siguientes aspectos en relación al docente: claridad en la exposición, seguridad y dominio del tema, equilibrio entre aspectos teóricos y prácticos, promoción de la participación de los alumnos, capacidad para resolver dudas y problemas, trato con los alumnos. En relación a la materia, se solicita opinión respecto a: contenido del programa, material bibliográfico, recursos didácticos utilizados, modo de evaluación, y sobre los conocimientos que le permitió ampliar, con la posibilidad de emitir comentarios adicionales. Se agrega una sección sobre evaluación institucional, relacionada a cuestiones de infraestructura, atención y disponibilidad de la Dirección, del Comité Académico, del personal de apoyo de la carrera y de las autoridades de Posgrado de la Facultad. Esta evaluación es obligatoria, y el alumno no recibe la nota final de la materia si no responde el formulario.

Artículo 15.5: Se envía a cada docente un informe con la evaluación por parte de los alumnos para que sea cotejada con su autoevaluación y pueda, a partir de la retroalimentación, generar estrategias para optimizar la calidad de su curso en el periodo siguiente, mejorando los puntos débiles y afianzando las fortalezas. Se espera una comunicación del docente con la Dirección, con una conclusión de este proceso.

Artículo 15.6: Se ha confeccionado un formulario online breve, de respuesta rápida y fácil acceso, denominado Actualización de Datos Personales y Laborales – Docentes ECI, que se envía a los Docentes al inicio de cada cuatrimestre para la actualización de sus datos personales y datos laborales (lugar principal de trabajo y puesto desempeñado).

Capítulo 16: Mecanismos de Seguimiento de Alumnos durante el cursado:

Artículo 16.1: Al finalizar cada cuatrimestre, la Dirección, en conjunto con el Comité Académico, registran el caso de alumnos que no hayan aprobado alguna materia, no hayan rendido alguna materia, o hayan mostrado dificultades en el cumplimiento de la asistencia y requerimientos de las obligaciones académicas. Este registro sirve de base para el seguimiento de alumnos en riesgo de perder la regularidad. Para llevar a cabo este registro, es necesario un informe por parte del personal de apoyo académico del posgrado, con los estados académicos de los alumnos de cada cohorte. El Comité Académico, en acuerdo con la Dirección, propicia la resolución de las dificultades, promueve la puesta al día, desde el punto de vista académico, de estos alumnos, en coordinación con los docentes de las materias adeudadas y en comunicación regular con los alumnos. El personal de apoyo académico del posgrado debe asistir al Comité en este proceso. En casos extremos que así lo requieran, por ejemplo, por alguna situación personal delicada del alumno, el Comité puede proponer, en acuerdo con la Dirección, la asignación de un Tutor para el seguimiento y apoyo del alumno, quien debe cumplir con los requisitos de los docentes de Posgrado (puede ser un docente del posgrado, un miembro del Comité Académico, u otro docente).

Artículo 16.2: Por su parte, cada dos meses, el personal de apoyo administrativo del posgrado, debe elevar a la Dirección un informe con el registro de los pagos de las cuotas del posgrado por parte de los alumnos, destacando los casos de alumnos que adeudan dos o más cuotas. Estos informes son complementarios al seguimiento académico de los alumnos. El personal de apoyo administrativo de la carrera es el encargado de la comunicación con los alumnos con el objetivo que se pongan al día, desde el punto de vista administrativo.

Artículo 16.3: Se ha confeccionado un formulario online breve, de respuesta rápida y fácil acceso, denominado Actualización de Datos Personales y Laborales – Alumnos ECI, que es enviado a los Alumnos al inicio de cada cuatrimestre para la actualización de sus datos personales y datos laborales (lugar principal de trabajo y puesto desempeñado) de modo tal que puede grabarse el historial de lugares y puestos de



trabajo. El objetivo es evaluar la evolución profesional de los alumnos y poder actuar en búsqueda de la optimización del *placement* que facilita la carrera ya en la etapa de cursado.

Capítulo 17: Mecanismos de Seguimiento de Alumnos durante la etapa final de elaboración de Trabajo Final Integrador:

Artículo 17.1: Con el cursado del Seminario de Investigación, el alumno puede visualizar el tema de su interés para desarrollar en su Trabajo Final Integrador y puede definir, con el apoyo de la Dirección y el Comité Académico, el director (y codirector en caso que sea necesario) que lo guiará en su trabajo final. Los avances en la etapa del Trabajo Final están articulados con la aprobación del Seminario de Investigación. Este Seminario evalúa, en una primera etapa, la idea del Tema a desarrollar y el Bosquejo de Plan de Trabajo; en una segunda etapa evalúa el Plan de Trabajo Final, y en una tercera etapa evalúa el Primer Avance.

Artículo 17.2: La Propuesta del Tema y el Bosquejo del Plan de Trabajo deben ser entregados por el alumno al finalizar las clases del Seminario de Investigación. El Tema y Plan de Trabajo definitivos deben ser presentados por el alumno en el mes de Diciembre, en un plazo no mayor a los 10 días de finalizado el cursado de las materias de segundo año, en formato .doc o .pdf. Esta presentación debe realizarse formalmente por mail a la Dirección de la carrera, al Comité Académico y al docente a cargo del Seminario de Investigación.

Artículo 17.3: Como límite máximo, hasta el 31 de Marzo del año siguiente a la finalización del cursado de la Especialización, el alumno debe presentar formalmente por mail a la Dirección de la carrera, al Comité Académico y al docente a cargo del Seminario de Investigación, un documento con el Primer Avance del Trabajo Final Integrador, que debe ser significativo, con contenidos y resultados preliminares. Se coordina una reunión para la presentación oral de los primeros avances con el objetivo de recibir sugerencias y evaluar lo realizado. El Seminario de Investigación se aprueba una vez presentado y aprobado este Primer Avance, tanto en su versión escrita como en su presentación oral. Se pueden coordinar fechas para un segundo avance hasta el 30 de junio del año siguiente a la finalización del cursado. Las fechas de defensas de los Trabajos Finales Integradores se establecen a partir del mes de agosto del año siguiente a la finalización del cursado, y se informan a cada alumno por el personal de apoyo administrativo, con la debida antelación. El tema del trabajo final puede cambiar, con el consentimiento del director, lo que debe ser informado por el alumno, con el aval del director del trabajo, por nota a la Dirección y al Comité Académico, justificando las razones del cambio.

Artículo 17.4: La Dirección, en conjunto con el Comité Académico, tienen a su cargo la coordinación de los encuentros/seminarios de avances de Trabajos Finales Integradores, con la presencia de alumnos, directores de trabajos y docentes. Además, tienen a su cargo la propuesta del Jurado que evaluará cada trabajo, y la coordinación de las fechas de defensas de trabajos finales integradores. El personal de apoyo académico y administrativo debe asistir a la Dirección y al Comité Académico en la comunicación de fechas y en el control de los requisitos formales (académicos y administrativos) para la defensa por parte de los alumnos y para la designación del Jurado.

Artículo 17.5: El Comité Académico tiene a su cargo la responsabilidad de hacer un seguimiento de los avances de los trabajos finales, en comunicación permanente con los alumnos y sus directores, recordando plazos, informando sobre cursos o bibliografía que puede contribuir a la temática del trabajo, consultando por las dificultades encontradas y tratando de resolverlas. El Comité Académico, en acuerdo con la Dirección, puede proponer la asignación de un Tutor, quien debe cumplir con los requisitos de los docentes de Posgrado (puede ser un docente del posgrado, un miembro del Comité Académico, u otro docente), para el apoyo a los alumnos en el proceso de confección de sus Trabajos Finales Integradores, con el objetivo de favorecer el avance, en complemento con las tareas del director del trabajo.

Hoja de firmas