



SILABO

COSTOS PRECIOS Y COTIZACIONES

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1.	Código	:	083640			
1.2.	Ciclo	:	VI			
1.3.	Créditos	:	4			
1.4.	Área curricular	:	Formación Profesional			
1.5.	Condición	:	Obligatoria			
1.6.	Semestre Académico	:	2019 - II			
1.7.	Duración	:	16 semanas: 96 horas			
1.8.	Horas semanales	:	6	HT: 2	HP: 4	
1.9.	Requisitos	:	Contabilidad Gerencial			
1.10.	Facultad	:	Ciencias Administrativas			
1.11.	Escuela Profesional	:	Negocios Internacionales			
1.12.	Profesores	:	Comisión Académica			
1.13.	Texto Básico	:	Peng Mike W. (2012) Negocios globales. Segunda edición. México. CENGAGE Learning.			

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de Formación Profesional, es de naturaleza práctica, tiene por propósito desarrollar las habilidades en el manejo de los métodos y técnicos para efectuar cálculos de los costos, la fijación de precios de exportación y la utilización de formas apropiadas para la presentación y evaluación de la cotización de bienes y servicios. Su contenido prioriza el estudio del proceso de exportación, el análisis del producto/mercado y los Incoterms para la exportación, cálculo de costos, seguros, transporte, precios y cotizaciones, análisis, clasificación, negociación y competitividad de las cotizaciones en el ámbito internacional, financiamiento, medios de pago y control de la actividad comercial internacional.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Costos en empresas que participan operaciones de comercio internacional. II. Gestión de precios. III. Incoterms® 2010 CCI IV. Cotizaciones, financiamiento, medios de pago.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Elabora estructuras de costos, precios y cotizaciones en operaciones de comercio internacional mediante cálculos en base a los distintos Incoterms® 2010 CCI, valorando su importancia en el mercado global.

IV. CAPACIDADES

-) Determina el costo de producción o adquisición y el de operación de comercio internacional, aplicando los sistemas de costeo y valorando su importancia en el contexto actual.
-) Establece el precio de productos materia de comercio internacional, aplicando las metodologías según las políticas de precios y el mercado meta.
-) Determina las obligaciones y derechos del importador y exportador según los Incoterms® 2010 CCI valorando su valía en los negocios internacionales

) Elabora cotizaciones internacionales aplicando la política de precios, los Incoterms® 2010 CCI y evalúa los medios de pago y fuentes de financiamiento

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: COSTOS EN EMPRESAS QUE PARTICIPAN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.				
CAPACIDAD: Determina el costo de producción o adquisición y el de operación de comercio internacional, aplicando los sistemas de costeo y valorando su importancia en el contexto actual.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Disposición por aprender) Honestidad intelectual			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	Presentación del sílabo, prueba de entrada Concepto y clasificación de los costos.	Conoce los componentes de los costos en empresas.	Prueba de entrada	2
			Clase magistral	4
2	Sistemas de costeo de producción: por órdenes específicas y por procesos	Calcula el costo de producción según sistema de costeo.	Exposición problémica	2
			Demostración	4
3	Sistemas de costeo de producción conjunta y por actividades	Calcula el costo de producción según sistema de costeo.	Exposición problémica	2
			Demostración	4
4	Costos de distribución física internacional, gastos de administración, ventas y financieros	Identifica un producto de exportación y elabora la estructura de costos	Exposición problémica	2
			Trabajo en equipo	4
Referencias:				
) Polimeni Ralph et al. (1997) Contabilidad de costos, conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones. Tercera edición. Editorial McGraw-Hill. México.				
) Gayle Rayburn Letricia (1999). Contabilidad y Administración de Costos. Sexta edición. Editorial McGraw-Hill. México.				
) Antun Juan Pablo (2012). Distribución física internacional. Disponible en http://www.andi.com.co/Archivos/file/Gerencia%20LT/ Seminario%20SENA/ANDI%202012%20EC6%20Baxter.pdf				
) Metodología de costos de DFI. www.proexport.gov.co/simulador .				
) Cálculo de los fletes con: www.siicex.gob.pe/facilitación .				
) Video: Devoluciones de IGV para exportadores, http://vimeo.com/20225741				

UNIDAD II: GESTIÓN DE PRECIOS				
CAPACIDAD: Establece el precio de productos materia de comercio internacional, aplicando las metodologías según las políticas de precios y el mercado meta.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Apertura a la innovación) Participación activa			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
5	Precio y proceso de fijación.	Identifica los elementos de precios	Demostración	2
			Clase magistral	4
6	Precio según: costo, demanda y competencia.	Determina precios en base al costo, la demanda y la competencia.	Exposición dialogada	2
			Solución de problemas	4
7	Políticas, estrategias de precios. Fijación de precios internacionales	Relaciona los objetivos de políticas de precios con las estrategias.	Clase magistral	2
			Seminario	2
	Examen Parcial			2
Referencias:				
) Libro: Díez de Castro Enrique Carlos y Rosa Díaz Isabel María. (2008). Gestión de precios. quinta edición. Madrid. ESIC Editorial.				

UNIDAD III. Incoterms ® 2010 CCI				
CAPACIDAD: Determina las obligaciones y derecho del exportador e importador según los Incoterms ® 2010 CCI valorando su valía en los negocios internacionales.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Cumplimiento de responsabilidades) Participación activa			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
8	Concepto, evolución histórica y cómo utilizar las reglas Incoterms ® CCI	Establece pautas para utilizar las reglas Incoterms ® 2010 CCI	Clase magistral	2
			Exposición dialogada	4
9	Reglas Incoterms ® CCI para cualquier modo o modos de transporte.	Determina quién asume los costos y riesgos de operaciones de comercio	Exposición dialogada	2
			Seminario	4
10	Reglas Incoterms ® CCI para transporte marítimo y vías navegables interiores	Determina quién asume los costos y riesgos de operaciones de comercio	Exposición dialogada	2
			Seminario	4
11	Aplicación Incoterms	Del producto de exportación establece el Incoterms y calcula costos	Solución de problemas	4
				2
Referencias:				
) Cámara de Comercio Internacional (2010). INCOTERMS 2010. Reglas del ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales. Barcelona.				
) MINCETUR – PROMPERU (2012). Modelos de contratos internacionales. Lima.				

UNIDAD IV				
Cotizaciones, financiamiento, medios de pago.				
CAPACIDAD: Elabora cotizaciones internacionales aplicando la política de precios, los Incoterms ® 2010 CCI. Evalúa los medios de pago y financiamiento de exportaciones e importaciones.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
) Innovación y creatividad) Participación activa			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
12	Características y clases de cotización en el comercio internacional	Selecciona potenciales clientes y proveedores internacionales.	Clase magistral	2
			Foro	4
13	Terminología empleada en la cotización. Cotización exploratoria, de avance y firme	Redacta y analiza cotizaciones en operaciones de comercio internacional	Exposición dialogada	2
			Solución de casos	4
14	Medios de pago o cobro de operaciones de comercio internacional,	Identifica los medios de pago en operaciones de comercio internacional	Exposición dialogada	2
			Taller	4
15	Financiamiento de operaciones de comercio internacional.	Establece fuentes de financiamiento de exportaciones e importaciones	Exposición dialogada	2
			Seminario	4
16	Examen Final			6
Referencias:				
) Promperú (2013). Guía financiera para empresas exportadoras: Tomo I. Guía práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios, Tomo II. Oferta de productos de comercio exterior de las entidades bancarias. Lima				
) MINCETUR (2011). Guía para la Competitividad Cambiaria del Sector Exportador: Tomo I Conceptos Básicos del Mercado Cambiario, Tomo II. Instrumentos de Cobertura Cambiaria. Lima				

VI. METODOLOGÍA

6.1 Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Exposición dialogada
- b. Video foro
- c. Solución de casos

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Clase magistral
- b. Exposición problemática
- c. Demostración

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Multimedia
- b. Fuentes de información

- c. Separatas
- d. Equipos informático

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso, según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. RESUMEN DE TEMAS DEL CPC DE PREGRADO CUBIERTOS EN ESTE CURSO

RESUMEN DE TEMAS DEL CPC	HORAS/MINUTOS (Ó% de un curso de 6 horas semanales*)
a. Marketing	-
b. Finanzas en Negocios	2
c. Contabilidad	42
d. Gestión	16
e. Ambiente Legal de Negocios	-
f. Economía	-
g. Ética de Negocios	-
h. Dimensiones Globales de los Negocios	13
i. Sistemas de Información	11
j. Técnicas Cuantitativas o Integradora	-
k. Políticas de Negocios o Experiencia completa o integradora	12
Total Estimado de Horas de Cobertura del CPC	96

X. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográficas

-) Peng Mike W. (2012) Negocios globales. Segunda edición. México. CENGAGE Learning
-) Andrade Sosa José Ignacio (2012). Distribución Física Internacional. Lima. Pacifico editores SAC