



#### SILABO

#### I. DATOS GENERALES

1.1. Curso	:	<b>COSTOS, PRECIOS Y COTIZACIONES INTERNACIONALES</b>
1.2. Código	:	NG 02902
1.3. Ciclo académico	:	IX
1.4. Créditos	:	3
1.5. Naturaleza del curso	:	Obligatorio
1.6. Horas semanales	:	4 (Teoría: 2 Práctica: 2)
1.7. Requisito	:	Valoración Aduanera
1.8. Currícula	:	2006-II

#### II. SUMILLA

El entorno internacional y los cambios en los mercados, grandes mercados China, India, USA, Unión Europea. Mercados regionales. El Perú y los cambios con los acuerdos comerciales y TLCs. Estructura de costos de producción. Estructura de costos de comercialización. Análisis de Costos de bienes y servicios. Los costos y gastos en las operaciones de importación. Análisis de los aranceles, costos y gastos en las importaciones, según los países y los Acuerdos comerciales y TLCs. Fijación de los precios de los productos importados y cálculo de rentabilidad.

Estructura de los costos de exportación. Costos y la Distribución Física Internacional. Costos de exportación según los INCOTERMS. Costos de exportación el transporte y los mercados. Costos de exportación en productos perecibles. Búsqueda e identificación de los precios de los bienes de exportación en los diferentes mercados internacionales según un cronograma. Proyección y análisis de los precios de los bienes de exportación. Fijación de precios según el producto, cronograma y mercado internacional. Elaboración de las cotizaciones internacionales.

#### III. COMPETENCIA DE LA CARRERA

Dar al alumno los conocimientos básicos del Comercio Internacional, sus alcances y los instrumentos y mecanismos de su desarrollo, para su entendimiento y aplicación en el sector Turismo, dentro del marco del proceso de la Globalización Económica. Estructura de los costos de importación. Los Aranceles, Ad valorem, derechos específicos, ISC, IGV, IPM.

- Actúa como gerente de clase mundial orientado por valores, respetando la dignidad humana y la diversidad cultural de los pueblos.
- Desarrolla una disciplina que le permite asimilar los avances científicos y tecnológicos.
- Actitud preactiva para defender ecosistema del hombre y los rasgos más valiosos de una cultura de paz.
- Interpreta objetivamente la realidad nacional e internacional, para liderar la transformación de la sociedad.
- Forma empresas con visión global y demuestra actitudes de liderazgo en el desempeño de su labor gerencial respetando el medio ambiente y utilizando estrategias para garantizar el desarrollo sostenible.
- Gerencia eficaz y eficientemente organizaciones globales, para lo cual posee competencias de la administración y de los diversos procesos que se realizan en la cadena de valor de las organizaciones.
- Investiga, analiza e interpreta las tendencias de los mercados globales para ofrecer productos y servicios de calidad con innovación tecnológica; aplica políticas que faciliten el financiamiento en las operaciones de comercio global y el funcionamiento óptimo de la cadena logística.
- Diseña estrategias de negociación que le permita lograr acuerdos beneficiosos para las partes involucradas y realiza cambios en mercados competitivos con mentalidad estratégica.
- Desarrolla la transferencia tecnológica y el E-Learning, para crear cadenas de valor internas.
- Dirige y asesora organizaciones con alto sentido de responsabilidad social.



#### IV. COMPETENCIAS DEL CURSO:

- Conoce la estructura de costos necesarios para realizar operaciones de comercio exterior.
- Calcula los costos por lote y/o por producto de los bienes en los diferentes niveles en la cadena exportadora o importadora.
- Establece y proyecta los precios de acuerdo a los diferentes mercados internacionales.
- Formula cotizaciones de mercancías en operaciones de importación y exportación.
- Calcula los rangos de precios de las exportaciones para una eficiente negociación.
- Identifica oportunidades comerciales en los países de acuerdo a sus necesidades, calculando la máxima rentabilidad en los precios tomando en cuenta los factores como ingresos per capita, ventajas climáticas, ventajas estacionales y otros.

#### V. RED DE APRENDIZAJE:

- Lecturas
- Desarrollo de casos
- Practicas dirigidas
- Trabajos en equipo
- Trabajos individuales

#### VI. UNIDADES DEL APRENDIZAJE:

##### UNIDAD TEMÁTICA I: La Evolución de los mercados internacionales

**Logro** : El estudiante adquiere los conocimientos de los cambios en los mercados internacionales

**Nº de Horas** : 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
<ul style="list-style-type: none"><li>• El entorno internacional y los cambios en los mercados, grandes mercados China, India, USA, Unión Europea.</li><li>• Mercados regionales.</li><li>• El Perú y los cambios con los acuerdos comerciales y TLCs.</li></ul>	Prueba de entrada  Exposición	1
<ul style="list-style-type: none"><li>• Estructura de costos de producción.</li><li>• Estructura de costos de comercialización.</li></ul>	Control de lectura Exposición	2
<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis de Costos de bienes y servicios</li></ul>	Práctica grupal	3

##### UNIDAD TEMÁTICA II: Estructura y Cálculo de Costos de Importación

**Logro** : Conoce y calcula los costos de importación de los diferentes bienes según las cotizaciones internacionales

**Nº de Horas** : 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
<ul style="list-style-type: none"><li>• Estructura de los costos de importación.</li><li>• Los Aranceles, Ad valorem, derechos específicos, ISC, IGV, IPM Antidumping.</li><li>• Los costos y gastos en las operaciones de importación.</li></ul>	Control de lectura Exposición Caso	4
<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis de los aranceles, costos y gastos en las importaciones, según los países y los Acuerdos comerciales y TLCs.</li></ul>	Control de lectura Exposición	5
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fijación de los precios de los productos importados y cálculo de rentabilidad.</li></ul>	Exposición	6



#### UNIDAD TEMÁTICA III: Estructura y Cálculo de Costos de Exportación

**Logro** : Conoce y calcula los costos exportación de los diferentes bienes según cada mercado internacionales

**Nº de Horas** : 16

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
• Estructura de los costos de exportación	Exposición	7
• Costos y la Distribución Física Internacional. • Costos de exportación según los INCOTERMS	Exposición Practica grupal	8
• Costos de exportación el transporte y los mercados	Exposición	9
• Costos de exportación en productos perecibles	Exposición	10

#### UNIDAD TEMÁTICA IV: Fijación de precios internacionales para la exportación. Elaboración de las cotizaciones internacionales

**Logro** : Fija los precios o rango de precios de exportación y elabora las cotizaciones internacionales de exportación.

**Nº de Horas** : 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
• Búsqueda e identificación de los precios de los bienes de exportación en los diferentes mercados internacionales según un cronograma • Proyección y análisis de los precios de los bienes de exportación.	Exposición	11
• Fijación de precios según el producto, cronograma y mercado internacional.	Trabajo práctico	12
• Elaboración de las cotizaciones internacionales	Exposición	13

#### UNIDAD TEMÁTICA V: Análisis de casos reales de diferentes sectores de exportación

**Logro** : Calcula, analiza, y cotiza las exportaciones buscando la mejor rentabilidad

**Nº de Horas** : 12

TEMA	ACTIVIDADES	SEMANA
• Caso de exportación de productos agrícolas y agroindustriales • Calculo, análisis, fijación de precios y cotizaciones.	Exposición	14
• Caso de exportación de productos marinos • Calculo, análisis, fijación de precios y cotizaciones.	Exposición	15
• Caso de exportación de artesanías y joyería • Calculo, análisis, fijación de precios y cotizaciones.	Exposición	16



#### VII. METODOLOGÍA.

- Exposición del capacitador
- Dinámicas grupales, en la solución de casos
- Desarrollo de la investigación con temas encargados
- Debate, Lluvia de ideas, Exposición con la participación activa de los alumnos.
- Apoyo de equipos: Retroproyector y Multimedia.

#### VIII. EVALUACIÓN. Procedimiento Peso

- Las notas a promediar son tres (03): una (01) parcial, una (01) final, y una nota promedio de las evaluaciones continuas (lecturas, participaciones en clase y trabajos prácticos). Tal como se detalla en la siguiente formula:
- Promedio final= (PAR+FIN+PPRA) /3
- Promedio de prácticas (PPRA) se obtendrá: (PRA1+PRA2 +PRA3+TRP) /4

#### IX. BIBLIOGRAFIA:

1. Estrategia Internacional - Jarillo, José Carlos
2. Comercio Internacional - Cornejo Ramírez, Enrique
3. Fundamentos del Comercio Exteriorl - Cabello Arroyo, Miguel
4. Economía Internacional. Teoría y Práctica. (4ª Edición), Autor: Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld
5. Introducción a los Negocios Internacionales, Autor: David Mayorga, Patricia Araujo
6. Comercio Internacional. Hacia una gestión competitiva. Autor: Enrique Cornejo Ramírez
7. Artículos varios de la Revista Finanzas y Desarrollo.
8. Revistas y Estadísticas del Ministerio de Comercio y Turismo, ADEX, BCRP, OMC y otros.

#### Paginas Web

1. [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe). Operatividad aduanera
2. [www.prompex.gob.pe](http://www.prompex.gob.pe)
3. [www.intracen.org](http://www.intracen.org)
4. [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)