

# SÍLABO

## Cotizaciones y Costeo Internacional

<b>Código</b>	ASUC01205	<b>Carácter</b>	Obligatorio
<b>Prerrequisito</b>	Contabilidad de Costos 1		
<b>Créditos</b>	4		
<b>Horas</b>	<b>Teóricas</b>	2	<b>Prácticas</b> 4
<b>Año académico</b>	2025		

### I. Introducción

---

Cotizaciones y Costeo Internacional es una asignatura de especialidad de carácter obligatorio que se ubica en el séptimo periodo para los estudiantes de la Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios Internacionales. Tiene como prerrequisito Contabilidad de Costos 1. La asignatura desarrolla, en un nivel logrado, la competencia transversal Evaluación del Entorno de Negocios, las competencias específicas Gestión de Empresas Internacionales, en un nivel logrado, y Gestión Comercial Internacional, en un nivel intermedio. En virtud de lo anterior, la relevancia de la asignatura se fundamenta en analizar y evaluar información socioeconómica y político-legal a escala global, considerando aspectos éticos y de responsabilidad social en de los negocios.

**Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes:** definiciones de costos, importancia y clasificación; determinación del precio de exportación (método del cangrejo). Principales enfoques para determinar el precio de exportación. Algunos beneficios que se pueden aprovechar para determinar el precio de exportación; el punto de equilibrio en la exportación. Cotización internacional, conceptos. Costos logísticos de importación. Fletes y seguro, sus formas de cálculo según medios de transportes. Los impuestos a la importación. La determinación del precio de importación. Principales enfoques para determinar el precio de importación. Aplicación de casos de presupuestos.

---

### II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

---

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de evaluar el impacto de los factores del entorno en las organizaciones, para el diseño de estrategias de comercialización internacional, integrando cadenas productivas y de servicios; en el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.

---

**III. Organización de los aprendizajes**

<b>Unidad 1</b> <b>Costos logísticos de importación</b>		Duración en horas	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad:</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar los costos logísticos de importación tomando en cuenta su definición, importancia y clasificación.		
<b>Ejes temáticos:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definiciones de costos, importancia y clasificación</li> <li>2. Costos logísticos de importación: medios, fletes y seguros</li> <li>3. Impacto de los factores del entorno en las estructuras de costos</li> </ol>		

<b>Unidad 2</b> <b>Determinación del precio de exportación</b>		Duración en horas	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad:</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar los principales enfoques para la determinación del precio de exportación, utilizando herramientas como punto de equilibrio y el análisis de sensibilidad y escenarios.		
<b>Ejes temáticos:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Enfoques para determinar el precio</li> <li>2. Punto de equilibrio</li> <li>3. Análisis de sensibilidad y escenarios</li> </ol>		

<b>Unidad 3</b> <b>Determinación del precio de importación</b>		Duración en horas	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad:</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de comparar los principales enfoques para la determinación del precio de importación teniendo en cuenta los diferentes regímenes tributarios e impuestos de importación.		
<b>Ejes temáticos:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Enfoques para determinación de precio de importación</li> <li>2. Regímenes de importación</li> <li>3. Impuestos de importación</li> </ol>		

<b>Unidad 4</b> <b>Evaluación de cotizaciones internacionales</b>		Duración en horas	<b>24</b>
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad:</b>	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar la cotización internacional más conveniente según las diferentes estrategias de comercialización internacional en el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.		
<b>Ejes temáticos:</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Documentos de una cotización internacional</li> <li>2. Estrategias de comercialización internacional</li> <li>3. Medios de pago internacional</li> </ol>		

#### IV. Metodología

##### Modalidad Presencial

Es importante considerar que el aprendizaje está basado en la metodología experiencial y colaborativa.

##### La metodología, estrategias o técnicas que se utilizarán:

- Aprendizaje colaborativo
- Estudio de casos
- Aprendizaje orientado en proyectos
- Clase magistral activa
- Aprendizaje basado en retos

##### Modalidad Semipresencial -Blended

Es importante considerar que el aprendizaje está basado en la metodología experiencial y colaborativa.

##### La metodología, estrategias o técnicas que se utilizarán:

- Aprendizaje colaborativo
- Estudio de casos
- Aprendizaje orientado en proyectos
- Clase magistral activa
- Aprendizaje basado en problemas

#### V. Evaluación

##### Modalidad Presencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso Total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0%</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 4	- Evaluación individual teórico-práctica / <b>Prueba de desarrollo</b>	50%	<b>20%</b>
	2	Semana 5 - 7	- Ejercicios grupales de análisis de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50%	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 8	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba mixta</b>	<b>20%</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 9 - 12	- Evaluación individual teórico-práctica / <b>Prueba de desarrollo</b>	50%	<b>20%</b>
	4	Semana 13 - 15	- Trabajo práctico: utilidad de una empresa al realizar negocios internacionales (reto) / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50%	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 16	- Trabajo práctico: utilidad de una empresa al realizar negocios internacionales (reto) / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40%</b>	
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Modalidad Semipresencial - Blended**

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso Total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0%</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15%	<b>20%</b>
			- Ejercicios grupales de análisis de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85%	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 4	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba mixta</b>	<b>20%</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15%	<b>20%</b>
			- Ejercicios grupales de análisis de casos / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85%	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 8	- Elaboración de proyecto grupal / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40%</b>	
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

**Fórmula para obtener el promedio:**

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$

## VI. Bibliografía

### Básica:

Horngrén, C., Datar, S. y Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial* (14ª ed.). Pearson. <https://bit.ly/3EogZ9r>

### Complementaria:

Nagle, T. & Holden, T. (1998). *Estrategia y táctica para fijar precios*. Editorial Juan Granica.

Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A. y Kole, M. (2010). *Contabilidad de costos: conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. (5.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.

Rivero, J. (2013). *Costos y presupuestos: reto de todos los días*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).

Santa, A. (2007). *Contabilización de costos de importación y exportación*. Instituto Pacífico.

**VII. Recursos digitales:**

PowerShow. (2013). *El contrato de compra venta internacional.*

<http://www.powershow.com/view1/2805e0-ZDc1Z>

Veritrade. (Software de computadora).