



Departamento de Ciencias Sociales
REPUBLICA ARGENTINA

CC. 221 - 6700 LUJAN

DEPARTAMENTO DE: CIENCIAS SOCIALES

CARRERA: LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL

PROGRAMA DE LA ASIGNATURA: SEMINARIO: COSTOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN (20443)

<u>EQUIPO RESPONSABLE:</u> Lic. Edgardo Bindelli (Adjunto) Ctdr. Hugo Ruschanoff (Jefe de T.Practicos) Lic. Esteban Alegre (Ayudante de 1º)		HORAS DE CLASE TEORICAS: <u>64</u> PRACTICAS: <u>32</u> TOTALES: <u>96</u>
ASIGNATURAS CORRELATIVAS PRECEDENTES		
CURSADAS en condición de REGULAR para cursar	APROBADAS para rendir EXAMEN FINAL o PROMOCIONAR.	
11010 - 21010 - 20433 - 20439	11010 - 21010 - 20433 - 20439	
CONTENIDOS MINIMOS SEGÚN PLAN DE ESTUDIOS RESOL CS Nº195/01		
<u>Objetivos:</u> Que el alumno: Analice las diversas variables que coadyuvan a la realización de los costos del comercio exterior. Aplique los métodos y técnicas utilizados a efectos de determinar en forma práctica costos de importación y exportación.		
<u>Contenidos mínimos:</u> Costos de importación: determinación de la base imponible aduanera, la base tributaria y asignación de costos de transportes y seguros. Determinación y cálculos de las tarifas aforos aduaneros y de los impuestos que gravan la importación, incidencia de las destinaciones aduaneras a la		
VIGENCIA AÑO: 2011 - 2012		



Departamento de Ciencias Sociales
REPUBLICA ARGENTINA

CC. 221 - 6700 LUJAN

Hora de toma de costos. Los agentes auxiliares y el sistema bancario y financiero como hacedores de costos de la operación. Costos de exportación: determinación de la base imponible para aplicar derechos y tributos que gravan la exportación, determinación de los mecanismos de deducción de costo precio, como ejemplo reembolsos, draw back y reintegro impositivo, los agentes auxiliares, el transporte, el seguro y las cargas financieras bancarias en la determinación del costo final de exportación. Breve reseña de costos industriales y de comercialización.

Estructura de costos de la empresa. Clasificación de costos, fijos, variables, otros. Métodos ABC. La generación de resultados. Costos y toma de decisión. Administración y costos conceptos de administración en general. Escuelas. Formas de organización de empresas.

Fundamentación y Objetivos específicos:

Conocer y aplicar las técnicas de determinación de costos y fijación de precios tanto en el mercado local como en el internacional, aplicando para ello todas las herramientas necesarias y la normativa vigente en los aspectos operativos, aduaneros e impositivos.

CONTENIDOS

Bolilla 1: Costo: contexto económico interno y externo de las empresas, ubicación de los costos en relación al organigrama de las empresas. Conceptos básicos. Sectores de la empresa que intervienen en la contabilidad de costos. Características. Contabilidad de costos. Diferenciación entre costos y gastos. Vinculación con los costos y precios de las operaciones de comercio exterior.

Bolilla 2: Elementos del costo de producción: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Determinación. Costo primo y costo de conversión. Clasificación de los costos. Variabilidad de los costos. Costos variables, fijos y semifijos. Determinación del costo de ventas. Estado de costos. Costos totales y costos unitarios. Valuación de inventarios. Sistema de costeo. Casos prácticos



Departamento de Ciencias Sociales
REPUBLICA ARGENTINA

CC. 221 - 6700 LUJAN

Bolilla 3: Costo para la toma de decisiones. Costeo variable o directo. Contribución marginal. Punto de equilibrio. Punto de cierre. Margen de seguridad. Análisis de alternativas. Relación costo-volumen-utilidad. Comprar o importar. Obtención del resultado de la empresa. Fijación de precios de venta. Costo de oportunidad. Costo diferencial. La incidencia financiera en una operación de comercio exterior. Capital inmovilizado, flujo de fondos (cash flow), VAN, TIR, etc. Casos prácticos.

Bolilla 4: Aspectos aduaneros que influyen en la determinación de los costos y precios. Derechos, tasas, contribuciones e impuestos que recauda la Administración Nacional de Aduanas. Conceptos y base imponible de cada uno de ellos. Regímenes vigentes. El alcance de los impuestos y las variantes según el producto y el operador. Los beneficios promocionales a las exportaciones. Funciones e influencia sobre los costos y precios.

Bolilla 5: Desarrollo de casos de casos prácticos con las variantes en función de los diversos productos, cadena de distribución, tipo de flete, origen de la mercadería, etc.

Bolilla 6: La comercialización internacional. La penetración de los mercados. Los canales de distribución internacional. Fijación del precio como herramienta para la conquista del mercado.

Bolilla 7: La Distribución Física Internacional (DFI). Conceptos de Logística Integrada. Conceptos de calidad en la logística.

Bolilla 8: la departamentalización en el comercio internacional. Alcance, ventajas y desventajas. Niveles de decisión. Costos. Tercerización de funciones.

Bolilla 9: los negocios en la globalización. Importaciones y exportaciones en la "nueva economía". Introducción al comercio electrónico.



Departamento de Ciencias Sociales
REPUBLICA ARGENTINA

CC. 221 - 6700 LUJAN

Bolilla 10: el comercio exterior como fuente de ingresos, influencia en los presupuestos financieros. Nociones de flujos de fondos y evaluación de proyectos.

BIBLIOGRAFIA BASICA

- Fratalocchi, Aldo. Como Exportar e Importar. Cálculo del Costo y del Precio Internacional. Editorial Aplicación Tributaria, 1997 y actualizaciones.
- Morena, Carlos y Avaro, Daniel. "La Financiación del Comercio y los Negocios Internacionales". Edit. Pastorino, Steirensis y Cabrera Editores.
- Colaiácovo, Juan Luis. Canales de Comercialización Internacional. PhD. Editora, 1992.
- Makuc, Adrián y otros. Comercio Exterior Argentino. Mercosur y Apertura. Editorial Errepar, 1995.
- Centro de Comercio Internacional. (CCI/Unctad/GATT)
 - * Manual de exportación de mercaderías. CCI/Unctad/GATT, 1990.
 - * Manual de Distribución Física de Mercaderías para la Exportación. CCI/Unctad/GATT, 1988.
 - * Gerencia de Comercialización de exportaciones. CCI/Unctad/GATT, 1985.
- Normativa vigente aduanera e impositiva.
- Código Aduanero, ley 22415 y decretos reglamentarios o los que los reemplacen y/o modifiquen.
- Negocios y comercialización internacional, Ledesma, Carlos A., Macchi Grupo Editor, 1995.
- Internacionalización de la empresa, Canals, Mc-Graw Hill, 1997
- Costos para Empresarios, Gimenez Carlos y colaboradores. Macchi Grupo Editor, 1997.



Nº DE DISPOSICIÓN: _____

Departamento de Ciencias Sociales
REPUBLICA ARGENTINA

CC. 221 - 6700 LUJAN

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

- Marketing y Comercio Exterior. Aldo Fratolocchi. Editorial Cangallo, 1994
- Moreno, José María. Manual del Exportador. Macchi Grupo Editor, 1993.
- Cámara de Exportadores de la Rep. Argentina. Guía de Transporte y Servicios para la - - Comercialización Internacional. Última edición.
- Intercambio Compensado y otras formas no convencionales de comercio exterior. Juan Luis Colaiácovo y Rubén Daniel Avaro. Editorial Ph Editora. Brasil.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice. Economía Internacional. Editorial Mc Graw Hill, 1994.
- Tratado de Costos. Vazquez, J.C. Aguilar Ediciones, 1994.
- Contabilidad de Costos y Estratégica de Gestión, Mallo, Kaplan y Jiménez. Edit. Prentice Hall, 1997.
- Administración de Costos, Hansen y Mowen. International Thompson Editores, 1996.



Departamento de Ciencias Sociales
REPUBLICA ARGENTINA

CC. 221 - 6700 LUJAN

METODOLOGÍA DE DICTADO, EVALUACIÓN Y PROMOCIÓN

Dictado: se fijan 4 (cuatro) horas de clase efectivas en el aula donde se desarrollarán temas teóricos y prácticos, además se determinan 2 (dos) horas adicionales para trabajos de campo e investigación fuera del aula.

Evaluación: a los efectos de aprobar la presente materia, los alumnos deberán presentar trabajos prácticos y rendir satisfactoriamente parciales y un examen final (integrador) según lo indica el Régimen General de Estudios de la Universidad.

Res H.C. S. N° 308/01 Régimen General de Estudio.-

DE LA APROBACION DE Seminarios

- Los Seminarios no podrán rendirse en condición de LIBRE
- Los requisitos para que el alumno pueda acceder a la modalidad de promoción, sin examen final, son:
 - a) Cumplir con el ochenta por ciento (80%) de asistencia a las actividades que se fijan como obligatorias
 - b) Aprobar todos los trabajos prácticos, monografías, trabajos de campo y/o actividades académicas especiales previstas en el programa, pudiendo recuperarse hasta un veinticinco por ciento (25%) del total de ausencias o aplazos.
 - c) Aprobar un trabajo final, de acuerdo con las características y oportunidad que se fijan, con una calificación no inferior a siete (7) puntos.
- Las condiciones requeridas para que el alumno pueda obtener la condición de regular, aprobando el seminario con examen final son:
 - Cumplir con el ochenta por ciento (80%) de asistencia a las actividades fijadas como obligatorias
 - Aprobar todos los trabajos prácticos, monografías, trabajos de campo, y/o actividades académicas especiales que el docente responsable fije como obligatorias pudiendo recuperar hasta un cuarenta por ciento (40%) por ausencia o aplazos.
 - Obtener una calificación no inferior a cuatro (4) puntos en el trabajo final.

Dr. [Signature]