



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**SÍLABO**

**Adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID -19**

**COSTOS Y PRESUPUESTOS INTERNACIONALES**

**Asignatura no presencial**

**I. DATOS GENERALES**

- |                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| 1.1. Departamento Académico          | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos  |
| 1.2. Semestre Académico              | : 2021 – I   |
| 1.3. Código de asignatura            | : 24440  |
| 1.4. Ciclo                           | : Séptimo  |
| 1.5. Créditos                        | : 3  |
| 1.6. Horas semanales totales         | : 5.5  |
| 1.6.1 Horas de teoría y práctica     | : HT 2 – HP 2  |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : 1.5  |
| 1.7. Requisito(s)                    | : Gestión Aduanera, Operaciones Financieras Internacionales, Tributación del Comercio Exterior |
| 1.8. Docentes                        | : Comisión de sílabos.   |

**II. SUMILLA**

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional especializada, es teórico - práctica y tiene por propósito identificar y formular los principales costos de las actividades empresariales durante el proceso operativo de comercio exterior.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Fundamentos de costos y presupuestos para operaciones de comercio exterior; 2. Costos y precios en el proceso de importación; 3. Costos y precios en el proceso de exportación; 4. Elaboración de cotizaciones y negociación de precios internacionales.

La asignatura exige del estudiante la presentación de un plan económico y financiero de un negocio de comercio exterior.

**III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA**

**3.1 Componentes**

Elabora estructura de costos y presupuestos para fijar precios de importación o exportación.

**3.2 Componentes**

**Capacidades**

- Aplica los métodos y herramientas de costeo y presupuestos para operaciones de comercio exterior, considerando los fundamentos de costos y gestión de comercio exterior.
- Elabora la estructura de costos estandar y fija precios de importaciones, asumiendo capacidad negociadora.
- Elabora la estructura de costos estandar y fija precios de exportaciones, asumiendo actitud competitiva.
- Elabora cotizaciones para negociar precios internacionales de mercancías, considerando los acuerdos comerciales

**Actitudes y valores**

- Respeto a la persona,
- Compromiso,
- Conservación ambiental,
- Búsqueda de excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

| UNIDAD 1  |   |   |   |                |                       |
|---|---|---|---|----------------|-----------------------|
| FUNDAMENTOS DE COSTOS Y PRESUPUESTOS PARA OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR  |   |   |   |                |                       |
| CAPACIDAD:<br>Aplica los métodos y herramientas de costeo y presupuestos para operaciones de comercio exterior, considerando los fundamentos de costos y gestión de comercio exterior |   |   |   |                |                       |
| SEMANA  | CONTENIDOS CONCEPTUALES   | CONTENIDOS PROCEDIMENTALES  | ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE  | HORAS LECTIVAS | HORAS DE TRAB. INDEP. |
| 1   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fundamentos de costos internacionales.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta el silabo: Competencia, capacidades, y contenidos.</li> <li>Informa las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Elabora cuadros sinópticos y estructura de costos de comercio exterior (CPC: c, d, h).</li> </ul>   | Sesión en línea 1<br>Evaluación diagnóstica<br>Orientaciones académicas<br>Exposición dialogada | 2 HT           | 1.5                   |
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Clasifica los costos operativos de comercio exterior a través de</li> <li><b>Visionado de video</b> de Estructura de Cosos de Exportaciones<br/><a href="https://www.youtube.com/watch?v=yCtz5c3wNeQ">https://www.youtube.com/watch?v=yCtz5c3wNeQ</a></li> </ul>   | Sesión en línea 2<br>Técnica de preguntas sobre el video  | 2 HP           |                       |
| 2   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Métodos de costeo; por demanda, por procesos, por naturaleza y destino.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Compara los métodos de costeo y fijación de precios a través de (CPC: c, b, f, h).</li> </ul>  | Sesión en línea 3<br>Exposición dialogada   | 2 HT           | 1.5                   |
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Estrategias de fijación de precios de exportaciones</li> <li><b>Lectura:</b> Export costing and pricing de CBI (pág. 37 al 47)<br/><a href="https://exportroadmap.files.wordpress.com/2012/07/export_planner.pdf">https://exportroadmap.files.wordpress.com/2012/07/export_planner.pdf</a></li> <li><b>Presenta la Guía para el desarrollo de la investigación formativa.</b></li> </ul> | Sesión en línea 4<br>Técnica de preguntas sobre la lectura<br>Tutoría                           | 2 HP           |                       |
| 3   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Herramientas económicas y financieras para determinar</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla ejercicios aplicativos de herramientas económicas y financieras.</li> </ul>   | Sesión en línea 5<br>Exposición dialogada   | 2 HT           | 1.5                   |
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Simula los precios de exportaciones</b> con uso de plataforma web:<br/><a href="http://simuladorfinanciero.promperu.gob.pe/">http://simuladorfinanciero.promperu.gob.pe/</a> (CPC: c, b, f, h).</li> </ul>  | Sesión en línea 6<br>Estudio de casos   | 2 HP           |                       |
| 4   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Métodos de proyección de costos utilizando estadísticas.</li> <li>Fundamentos para la aplicación efectiva del sistema presupuestal.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla casos de costos de las operaciones de comercio exterior a través de. (CPC: c, d, f).</li> </ul>   | Sesión en línea 7<br>Estudio de caso  | 2 HT           | 1.5                   |
|   |   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo I: Plan de Investigación Formativa.</b></li> <li><b>Tutoría:</b> Absuelve consultas, orienta y revisa avances del plan de investigación a grupos asignados.</li> </ul>  | Sesión en línea 8<br>Tutoría  | 2 HP           |                       |

**UNIDAD 2**  
**COSTOS Y PRECIOS EN EL PROCESO DE IMPORTACIONES**

**CAPACIDAD:**

Elabora la estructura de costos estandar y fija precios de importaciones, asumiendo capacidad negociadora.

| SEMANA | CONTENIDOS CONCEPTUALES   | CONTENIDOS PROCEDIMENTALES  | ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE  | HORAS LECTIVAS | HORAS DE TRAB. INDEP. |
|--------|---|---|---|----------------|-----------------------|
| 5      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas de selección de proveedores internacionales.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla estrategias de selección de proveedores internacionales.</li> </ul>   | Sesión en línea 9<br>Exposición dialogada                             | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta el proceso de simulación de selección de proveedores internacionales a través del portal de <a href="http://www.alibaba.com/">www.alibaba.com/</a> . (CPC: c, f, h).</li> </ul>   | Sesión en línea 10<br>Estudio de casos                                | 2 HP           |                       |
| 6      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Estructura general de costos de importaciones.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora estructura de costos de importaciones. (CPC: c, j).</li> </ul>   | Sesión en línea 11<br>Exposición dialogada                            | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Dilema ético:</b> Sobrevaloración del precio de las exportaciones para obtener mayor Drawback y Saldos a Favor del Exportador.</li> <li><b>Visionado de video</b> <a href="https://www.youtube.com/watch?v=e8V8xTficw">https://www.youtube.com/watch?v=e8V8xTficw</a> . (CPC: g).</li> </ul>  | Sesión en línea 12<br>Debate<br>Técnica de la pregunta sobre el video | 2 HP           |                       |
| 7      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Estructura de costos de importación para comercialización e industrialización.</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora un cuadro comparativo entre costos de comercialización e industrialización.</li> </ul>   | Sesión en línea 13<br>Exposición dialogada                            | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Cotización de insumos importados en productos de exportación.</li> <li><b>Visionado de video</b> de costos de importaciones de PROMPERU. <a href="https://www.youtube.com/watch?v=0XeQ6VcgjUI">https://www.youtube.com/watch?v=0XeQ6VcgjUI</a>, (CPC: c, f, h).</li> <li><b>Monitoreo II: Recopilación y análisis de la información.</b> (CPC: l).</li> <li><b>Tutoría:</b> Absuelve consultas, orienta y revisa avances de registro y análisis de información, a grupos asignados.</li> </ul> | Sesión en línea 14<br>Técnica de la pregunta sobre el video           | 2 HP           |                       |
| 8      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Métodos para fijar precios de productos importados</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta modelos de simuladores de costos y precios de importaciones. (CPC: c, h).</li> </ul>  | Sesión en línea 15<br>Estudio de casos                                | 2 HT           | 1.5                   |
|        | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Examen parcial:</b> Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje (CPC: l).</li> </ul> | Sesión en línea 16<br>Evaluación  | 2 HP  |                |                       |

**UNIDAD 3**  
**COSTOS Y PRECIOS EN EL PROCESO DE EXPORTACIONES**

**CAPACIDAD:**

Elabora la estructura de costos estandar y fija precios de exportaciones, asumiendo actitud competitiva.

| SEMANA | CONTENIDOS CONCEPTUALES  | CONTENIDOS PROCEDIMENTALES  | ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE   | HORAS LECTIVAS | HORAS DE TRAB. INDEP. |
|--------|--|---|--|----------------|-----------------------|
| 9      | <ul style="list-style-type: none"> <li>Proceso de unitarización y su incidencia en los costos logísticos.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Desarrolla procesos de unitarización de carga marítima con optimización de recursos. (CPC: l)</li> </ul>   | Sesión en línea 17<br>Exposición dialogada<br>Elaboración de simuladores | 2 HT           | 1.5                   |
|        |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica los costos logísticos de exportaciones y su incidencia en los precios.</li> <li><b>Lectura</b> de Análisis Integral de la Logística en el Perú (pág. 7 al 36).<br/><a href="https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf">https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf</a></li> </ul> | Sesión en línea 18<br>Técnica de preguntas sobre la lectura              | 2 HP           |                       |
| 10     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Las reglas Incoterms® 2020 y su incidencia en los costos y riesgos.</li> <li>Costos de Distribución Física Internacional (DFI)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza los cambios en la versión Incoterms® 2020.</li> <li>Elabora estructura de costos de DFI según los tipos de Incoterms, a través de un estudio de caso. (CPC: c, d, f).</li> </ul>   | Sesión en línea 19<br>Exposición dialogada<br>Estudio de casos           | 2 HT           | 1.5                   |
|        |  | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Visionado de video:</b> Cambios en las reglas Incoterms 2020 de PROMPERU.<br/><a href="https://www.youtube.com/watch?v=alzedjG6vF4">https://www.youtube.com/watch?v=alzedjG6vF4</a>. (CPC: c, f, h)</li> </ul>  | Sesión en línea 20<br>Técnica de preguntas sobre el video                | 2 HP           |                       |
| 11     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Experiencias empresariales y de negocios</li> </ul>   | Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congreso de Especialidad.   | Sesión en línea 21<br>Conferencias en línea                              | 2 HT           | 1.5                   |
|        |  |   | Sesión en línea 22<br>Reportes   | 2 HP           |                       |
| 12     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Métodos y etapas para fijar precios de exportaciones</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Determina la rentabilidad de los precios de exportaciones (CPC: c, b, h).</li> </ul>   | Sesión en línea 23<br>Exposición dialogada                               | 2 HT           | 1.5                   |
|        |  | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo III: Esquema de redacción del informe final.</b></li> <li><b>Tutoría:</b> Absuelve consultas, orienta y revisa avances del esquema del trabajo del informe final de investigación, a grupos asignados.</li> </ul>   | Sesión en línea 24<br>Tutoría  | 2 HP           |                       |

**UNIDAD 4**  
**ELABORACIÓN DE COTIZACIONES Y NEGOCIACIÓN DE PRECIOS INTERNACIONALES**

**CAPACIDAD:**

Elabora cotizaciones para negociar precios internacionales de mercancías, considerando los acuerdos comerciales

| SEMANA | CONTENIDOS CONCEPTUALES   | CONTENIDOS PROCEDIMENTALES   | ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE                                    | HORAS LECTIVAS | HORAS DE TRAB. INDEP. |
|--------|---|--|---|----------------|-----------------------|
| 13     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Estrategias, técnicas de fijación de precios y cotizaciones internacionales.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Determina precios internacionales considerando estrategias y técnicas. (CPC: c, b, e, i).</li> </ul>  | Sesión en línea 25<br>Exposición dialogada                  | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Simula</b> precios internacionales de diversos productos con uso de plataforma TRADEMAP:<br/><a href="https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es">https://www.trademap.org/Index.aspx?lang=es</a>. (CPC: c, b, h).</li> </ul> | Sesión en línea 26<br>Estudio de casos                      | 2 HP           |                       |
| 14     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Métodos y políticas de fijación de precios de transferencia</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Presenta casos de métodos y políticas de fijación de precios con devoluciones tributarias. (CPC: c, b, e).</li> </ul>   | Sesión en línea 27<br>Estudio de casos                      | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Informe final de la investigación formativa.</b> (CPC: l).</li> <li><b>Tutoría:</b> Presenta fortalezas y debilidades de los informes finales de investigación</li> </ul>  | Sesión en línea 28<br>Retroalimentación                     | 2 HP           |                       |
| 15     | <ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas de negociación internacional de precios</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza casos de negociación de precios internacionales, utilizando el método Harvard. (CPC: c, b).</li> </ul>  | Sesión en línea 29<br>Exposición dialogada                  | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Utiliza la técnica de la pregunta – respuesta y el reforzamiento de los contenidos.</li> </ul>  | Sesión en línea 30<br>Técnica de la pregunta<br>Foro y chat | 2 HP           |                       |
| 16     | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de asignatura y las capacidades de las cuatro capacidades de aprendizaje. (CPC: l).</li> </ul> |  | Sesión en línea 31<br>Evaluación                            | 2 HT           | 1.5                   |
|        |   |  | Sesión en línea 32<br>Reporte                               | 2 HP           |                       |

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social. Se toma en cuenta contenidos transversales del Componente Profesional Común – CPC – propios de las carreras de negocios, en el marco de la acreditación de ACBSP.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos, la lectura comprensiva (recensión), videos explicativos grabados, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa asincrónica, entre otros. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones, en los trabajos por encargo asignados y en la exigencia investigativa del sílabo.

## VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros digitales, portafolio, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales, wikis, Blog, E-books, videos explicativos, organizadores virtuales, presentaciones multimedia entre otros.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes de las capacidades demostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante:  $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$ .
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer. Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas:  $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$ .

El **Promedio final (PF)** resulta de la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

## VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 8.1. Bibliográficas

- Nagle, T. (2009). *Estrategia y Táctica para fijar precios*. España: Pearson Education.
- Santa Cruz, A. (2007). *Contabilización de Costos de Importación y Exportación*. Lima: Instituto Pacifico SAC.
- Carlos, P. (2006). *Costos, si no sabe cuanto cuesta, no sabe cuanto ganas*. Lima: Villajuana Consultores SAC.

### 8.2. Electrónica

- SIICEX (2021). *Herramientas de costos de exportación*. Recuperado de: <http://herramientaslogisticas.siicex.gob.pe/>
- TRADEMAP (2021). *Herramientas de competitividad/trademap*. Recuperado de: [www.intracen.org/herramientas/trademap](http://www.intracen.org/herramientas/trademap).

### Cobertura del Componente Profesional Común (CPC) por áreas (expresadas en horas durante el semestre)

| a) Marketing | b) Finanzas | c) Contabilidad | d) Gestión | e) A. Legal | f) Economía | g) Ética | h) D. Global | i) Sis. Información | j) Cuantitativo | k) Política | l) Integradora | Carga total del estudiante |
|--------------|-------------|-----------------|------------|-------------|-------------|----------|--------------|---------------------|-----------------|-------------|----------------|----------------------------|
| 0            | 7.5         | 43              | 3          | 2           | 7.5         | 2        | 9            | 1                   | 1.5             | 0           | 11.5           | 88                         |

Sistematizado por: Arbués Pérez Espinoza

Fecha: 28 de febrero de 2021

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva