

UNIVERSIDAD VERACRUZANA
Administración del Comercio Exterior

DATOS GENERALES
Nombre del Curso
Precios y Cotizaciones Internacionales

PRESENTACIÓN GENERAL
Justificación
De los elementos clave para concretar exitosamente las actividades de comercio exterior, es la determinación del precio del producto a exportar. Una buena estrategia de precios diseñada con la información acertada, le permitirá tener criterios reales para fijar los precios de exportación. En consecuencia, el Especialista en Administración del Comercio Exterior debe de contar con conocimientos, habilidades y aptitudes para abordar esta importantísima área del comercio exterior, que puede representar la diferencia entre permanecer o salir de un mercado meta.

OBJETIVO GENERAL DEL CURSO
El objetivo de este curso es que el estudiante aprenda a calcular, integrar, analizar y evaluar los precios de exportación de bienes y/o servicios en diversos puntos de entrega y distribución aplicables a las actividades logísticas de las negociaciones internacionales. Lo anterior, mediante el análisis correlacional, comparativo y práctico de diversos mercados meta y políticas que le permitan diseñar una adecuada estrategia de precios.

UNIDADES, OBJETIVOS PARTICULARES Y TEMAS

UNIDAD 1
Componentes de una cotización internacional.
Objetivos particulares
<ul style="list-style-type: none">• Conocer los factores determinantes para determinar un precio de exportación.• Conocer el fundamento teórico y práctico del costeo.• Analizar los costos de exportación en cada etapa de la actividad logística.• Integrar las hojas de costos con base en el tipo de transporte, Incoterms y divisas negociadas.
Temas
1.1 La estrategia comercial de exportación. 1.2 Factores determinantes: empresa, producto y mercado. 1.3 Componentes del precio Internacional: <ul style="list-style-type: none">1.3.1 Naturaleza y clasificación de los costos.1.3.2 Enfoques y sistemas de costeo.1.3.3 Modelo costo, volumen, utilidad y punto de equilibrio.1.3.4 Análisis de los costos de exportación:

- 1.3.4.1 En el país de origen.
- 1.3.4.2 Durante el tránsito internacional.
- 1.3.4.3 En el país destino.
- 1.3.4 Tipos de Incoterms.

UNIDAD 2

Ingeniería del precio de exportación.

Objetivos particulares

- Conocer que incluye el precio de exportación.
- Conocer los elementos que integran un estudio de mercado.
- Identificar las estrategias y objetivos para fijar precios de exportación.
- Determinar un precio de exportación conforme a las técnicas de fijación de precios internacionales.
- Conocer prácticas desleales de comercio internacional y los beneficios del e-business.

Temas

- 2.1 Políticas para la determinación de precios de exportación.
 - 2.1.1 El precio.
 - 2.1.2 Análisis del mercado.
- 2.2 Estrategia y objetivos para fijar el precio.
- 2.3 Técnicas para la fijación de precios.
 - 2.3.1 Pricing.
 - 2.3.2 Costing.
- 2.4 Regulación sobre prácticas desleales de comercio.
- 2.5 E-business.

UNIDAD 3

Integración de la cotización internacional.

Objetivos particulares

- Conocer los elementos de una cotización internacional.
- Integrar una cotización internacional.
- Conocer las formas de pago internacional: sus ventajas y desventajas.

Temas

- 3.1 Cotización internacional:
 - 3.1.1 Concepto.
 - 3.1.2 Datos que debe contener.
 - 3.1.3 Integración de la cotización.
 - 3.1.4 Formas de pago internacional.

TÉCNICAS DIDÁCTICAS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

- Lectura dirigida.
- Discusión guiada.

- Resolución de casos.
- Cuadros sinópticos.
- Foros.

EQUIPO NECESARIO

- Proyector.
- Computadora.
- Pintarrón.
- Plumones.
- Internet.
- Simuladores electrónicos.
- Biblioteca Virtual UV.
- Plataforma de enseñanza distribuida: Google académico.
- Software Office 365.
- Plataforma EMINUS.

BIBLIOGRAFÍA

1. Martín Miguel A. y Martínez, Gormaz R., (2014), *Manual Práctico de Comercio Exterior, para saber cómo vender en el exterior*. Fc Editorial. España última edición
2. Castellanos, Ramírez A., (2015), *Logística Comercial Internacional*, Editorial Universidad del Norte – ECOE Ediciones, Colombia, Última Edición.
3. García, Fonseca C., (2011), *Elementos de Comercio Exterior*, México, Trillas.
4. Ramírez, Padilla D. N.(2000), *Contabilidad Administrativa*, México, MC Graw Hill.
5. Manual de Incoterms de la Cámara de Comercio Internacional.

REFERENCIAS ELECTRÓNICAS (Última fecha de acceso:)

1. Como determinar el precio de exportación obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/ComoDeterminarElPrecioDeExportacion.pdf>. Consultado: 10 de diciembre de 2018
2. Decídete a exportar guía básica obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/guia-basica-del-exportador-promexico.pdf> Consultado: 12 de diciembre de 2018

Otros Materiales de Consulta:

1. Álvarez, J. El ABC del comercio exterior en 12 clases. México: Ediciones del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Última Edición.

EVALUACIÓN

SUMATIVA

Aspectos a evaluar	Forma de Evaluación	Evidencia	Porcentaje
1. Investigación y tareas.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de investigación • Capacidad de comprensión del 	Actividades en el aula y extra aula	30%

	tema • Manejo de las TIC.		
2. Resolución de Casos	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de abstracción y análisis • Capacidad de comprensión del tema • Aplicación y dominio de los temas • Manejo de las TIC 	Portafolio de fichas de resolución de supuestos de exportación.	40%
3. Exposiciones y examen.	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comprensión y dominio del tema 	Evaluación y exposición de conocimientos adquiridos en la EE.	30%
Total			100%