



UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

DISEÑO MICROCURRICULAR

Código: FT-EX-FCO-02

Versión: 02

Edición: 18/05/2016

1. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre Programa:	COSTOS, PRECIOS Y COTIZACIONES INTERNACIONALES
Tipo de programa:	Diplomado
Facultad Articulada:	Facultad Ciencias Económicas y Administrativas
Programa Articulado:	Negocios Internacionales
Duración:	120 horas - 30 sesiones (4 horas/sesión)
Público Objetivo:	Profesionales (en formación y/o graduados), en Negocios Internacionales, Administración Comercial y/o de Empresas, Contaduría Pública, Mercadeo, Economía y/o otras líneas o disciplinas; interesados en adquirir conocimientos y desarrollar habilidades profesionales relacionadas con la fijación y el análisis de los parámetros diferenciadores entre los precios nacionales y las cotizaciones internacionales.
Justificación:	<p>La negociación internacional vincula a dos o más actores interdependientes que se entregan a la búsqueda conjunta de un beneficio que, por supuesto, que arroje un resultado conjunto exitoso. La evolución permanente de los agentes económicos y su participación, en y desde, las integraciones y acuerdos sociales, económicos, políticos y comerciales celebrados entre los gobiernos permite transacciones correctas que fortalecen el desarrollo y la representación coherente de las mismas dentro de un orden mundial. Así, los beneficios esperados en toda negociación son un pilar esencial al momento de realizar una operación de exportación o importación como fundamento de una gestión de comercio exterior y su correcta inmersión en los mercados internacionales. Saber combinar los elementos de mercadeo y los inherentes a la distribución física internacional, conjuntamente con una buena interpretación de los costos y gastos que genera cada actividad empresarial y de la cadena de abastecimiento, favorecen la continuidad y estabilidad de las relaciones comerciales.</p> <p>Por consiguiente, y de acuerdo con lo expresado en el párrafo anterior, la actividad académica está dirigida a estudiantes de negocios internacionales por su fundamento y perfil profesional; sin embargo, y en consideración a la vital importancia de una preparación pertinente exigida por la empresa de hoy, se ofrece a profesionales en formación y/o graduados de diferentes líneas y disciplinas que deben demostrar conocimiento pertinente sobre el marco jurídico y normativo, y los requisitos y sanciones que se generan en desarrollo de procesos de exportación, importación y tránsito de mercancías como parte esencial de la gestión de comercio exterior.</p>
Objetivo General:	Desarrollar habilidades que permitan analizar los parámetros diferenciadores entre los precios nacionales y las cotizaciones internacionales en cumplimiento de las funciones de la contabilidad de costos y la fijación de precios para llevar a cabo una gestión de compra o venta internacional exitosa.
Objetivos Específicos	<ol style="list-style-type: none">1. Ilustrar escenarios y contextos inherentes al análisis de un producto a partir de su proceso de fabricación y acondicionamiento para su distribución física internacional.2. Analizar los aspectos que deben tenerse en cuenta al momento de costear un producto de compra o venta internacional desde la perspectiva de la distribución física internacional.
Competencias:	<ul style="list-style-type: none">- Reconocer los elementos del costo de producción y su incidencia en el precio del producto terminado.- Reconocer aspectos relacionados con la fijación y el análisis de los parámetros diferenciadores entre los precios nacionales e internacionales para un producto terminado, a partir de un costeo sistematizado y organizado.- Elaborar una cotización como soporte de una negociación internacional.
Conocimientos Previos Requeridos:	Concepto general sobre la negociación internacional.

2. ESTRUCTURA		
Módulos	Temas y Subtemas	Intensidad Horaria
MÓDULO 1	EL COSTO <ul style="list-style-type: none"> - Introducción: diferenciación conceptual entre costo y gasto - Interpretación y clasificación de los costos - Cadena de valor – Logística (empresa) - Elementos del costo de producción - Costo unitario – costo total - Sistemas de costeo por absorción y directo variable - Margen de contribución - Punto de equilibrio 	32 Horas (8 sesiones) (4 horas/sesión)
MÓDULO 2	PRECIO - MERCADO NACIONAL <ul style="list-style-type: none"> - Conceptualización general de precio - Objetivos y políticas de fijación del precio - Método de fijación del precio - Precio unitario – precio total 	8 Horas (1 sesión) (4 horas/sesión)
MÓDULO 3	PRECIO - DE EXPORTACIÓN <ul style="list-style-type: none"> - Riesgos logísticos - Riesgos cambiarios 	4 Horas (1 sesión) (4 horas/sesión)
MÓDULO 4	CADENA DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL Importancia en el costo del producto a cotizar: <ul style="list-style-type: none"> - Conceptualización general DFI - Cadena de valor (proveedores de servicios cadena DFI) - Envase (producto) – empaque (mercancía) – embalaje (carga) – etiquetado (marcas) y su importancia en el costo del producto. - Políticas de almacenamiento – bodegaje - Intermediación aduanera - Transporte internacional: modo y medio de transporte - Flete internacional - Seguro nacional vs seguro internacional de la mercancía - Liquidación de aranceles 	32 Horas (7 sesiones) (4 horas/sesión)
MÓDULO 5	TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL - INCOTERMS Importancia en el costo del producto a cotizar: <ul style="list-style-type: none"> - Definición, clasificación y características - Costeo internacional y diferenciación cada uno de los términos COTIZACIÓN INTERNACIONAL <ul style="list-style-type: none"> - Concepto general, contenido y elaboración cotización internacional - Interpretación de la cotización internacional para una importación - Interpretación de la cotización internacional para una importación 	40 Horas (10 sesiones) (4 horas/sesión) 4 Horas (1 sesión) (4 horas/sesión)
3. METODOLOGÍA		
Estrategias didácticas: Clases magistrales en donde el docente tendrá contacto directo con sus estudiantes. Talleres y casos prácticos para desarrollo de los estudiantes, bajo la asesoría y supervisión del docente. Plenarias y espacios de discusión que permitan la actualización de los temas propuestos.		
4. CONFERENCIANTES		
La Universidad de Medellín se reserva la asignación y/o cambio de los docentes.		