



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

A N E X O II
RESOLUCIÓN DE DECANATO N°920/18

AÑO: 2023

1- Datos de la asignatura

Nombre PRECIOS Y COSTOS

Código 1084

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	x
Optativa	

Modalidad (Marque con una X)

Presencial	x
Híbrida ¹	

Nivel (Marque con una X)

Pregrado	x
Grado	

Área curricular a la que pertenece CONTABILIDAD / ADMINISTRACIÓN

Departamento

Carrera/s TECNICATURA UNIVERSITARIA EN COMERCIO EXTERIOR - TECNICATURA UNIVERSITARIA EN COMERCIALIZACIÓN

Ciclo o año de ubicación en la carrera/s FORMACION GENERAL – 2° AÑO PRIMER CUATRIMESTRE

Tipo de asignatura: 1

Carga horaria asignada en el Plan de Estudios:

Total	96
Semanal	6

Distribución de la carga horaria (semanal) presencial de los alumnos:

Teóricas	Prácticas	Teórico - prácticas
2	2	2

¹ Ver instrucciones anexas



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
180	1	1	1	1	

2- Composición del equipo docente (Ver instructivo):

Nº	Nombre y Apellido	Título/s
1.	NARVARTE, ALEJANDRA ESTHER	CONTADOR PÚBLICO
2.	SANSI, MARÍA VICTORIA	CONTADOR PÚBLICO
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.	



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

N°	Cargo								Dedicación			Carácter			Cantidad de horas semanales dedicadas a: (*)				
	T	As	Adj	JTP	A1	A2	Ad	Bec	E	P	S	Reg.	Int.	Otros	Docencia		Investig.	Ext.	Gest.
															Frente a alumnos	Totales			
1.			X							X				X	3	10			
2.					X					X				X	3	10			
3.																			
4.																			
5.																			
6.																			
7.																			
8.																			

(*) la suma de las horas Totales + Investig. + Ext. + Gest. no puede superar la asignación horaria del cargo docente.



3- Plan de trabajo del equipo docente

1. Objetivos de la asignatura.

Distinguir los diferentes enfoques y elementos de las estrategias de precios en relación al mercado. Desarrollar habilidades que le permitan contribuir a la fijación de una estrategia de precios en base a los distintos enfoques y el costo pertinente así como la determinación de los resultados y márgenes a los que se arriba como consecuencia de su aplicación.

A tal efecto se espera:

Dotar al alumno de los conocimientos que hacen a la elaboración de los costos y la consecuente formulación de los precios en distintos escenarios.

Destacar la vinculación de los conceptos e información de costos como una herramienta fundamental para la toma de decisiones.

Desarrollar habilidades que le permitan colaborar en la fijación de una estrategia de precios en base a los distintos enfoques a partir de lograr que el alumno calcule técnicamente el precio de venta, tanto para mercado interno como para exportación y su costo pertinente ajustado a cada mercado.

Analicen situaciones vinculadas a hechos concretos que se planteen, sus causas y efectos.

Desarrollen un espíritu reflexivo y crítico como forma de abordaje de las cuestiones que planteen, tanto desde la perspectiva individual como desde el trabajo grupal.

2. Enunciación de la totalidad de los contenidos a desarrollar en la asignatura.

PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN

UNIDAD 2: COSTOS – CONCEPTO - CLASIFICACIÓN

UNIDAD 3: COSTOS DE FACTORES PRODUCTIVOS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS. DETERMINACIÓN Y ACUMULACIÓN

UNIDAD 4: ANÁLISIS COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD – DECISIONES DE CORTO PLAZO

UNIDAD 5: FORMACIÓN DE PRECIO



UNIDAD 6: FIJACION DE PRECIOS: POR LÍNEAS DE PRODUCTO. SEGUN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO – CASOS ESPECIALES SOBRE PRECIOS

PROGRAMA ANALITICO

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN

1.1.- El sistema económico. La sociedad económica. Bienes económicos y libres. Proceso de Producción. Producto. Acción Productiva. Factor.-

1.2.- Conceptualización. . Costo – Precio – Valor. Costo – Gasto – Pérdida. Vinculación entre el concepto de valor, proceso productivo y precio.-

UNIDAD 2: COSTOS – CONCEPTO – CLASIFICACIÓN

2.1. El fenómeno Productivo y concepto económico del Costo: Componentes del Costo. Concepto de necesidad. Objeto de Costo. Costo de adquisición y costo de producción, diferencias.

2.2. Clasificación de Costos: Según la naturaleza de los elementos involucrados. Según su vinculación con el objeto del costo. Según su vinculación con el nivel de actividad Según la función a la que están destinados. Según su temporalidad. Costos para la toma de decisiones: Según su relevancia. Según su impacto financiero. Según su evitabilidad. Según su grado de control.

2.3. Distintas actividades económicas y sus costos: Empresas de servicios, comerciales, industriales. Gastos comerciales .Costos de Importación y Exportación: determinación de base imponible CIF- FOB. Incidencia de impuestos, estímulos, tasas y derechos. Auxiliares del Comercio Nacional e Internacional. Su incidencia en precios y costos.

UNIDAD3: COSTOS DE FACTORES PRODUCTIVOS, COMERCIALES Y DE SERVICIOS. DETERMINACIÓN Y ACUMULACIÓN

3.1.: Materiales. Componente físico y componente monetario. Ciclo de materiales: aprovisionamiento, almacenamiento, consumo y sus costos relacionados. Costo Neto Total: Valuación de Entrada. Precio de Compra. Gastos de adquisición y de mantenimiento de inventarios. Usos de cuotas predeterminadas.

3.2.: Recursos Humanos- Mano de obra. Costo de la Mano de Obra: Componente físico y componente monetario. Control de la mano de obra: Ocupación y permanencia, compatibilización. Mano de Obra Adicional: concepto, impacto en el costo. Sueldos de Marketing y Administración.



3.3: Otros costos fabriles Definición. Componente físico y monetario. Acumulación. Métodos de distribución. Cuota de Aplicación.

3.4: Procesos de acumulación. Determinación del costo unitario. Técnicas: Costo Objetivo, Costo tradicional. Diferencias. Distintos usos.

UNIDAD 4: ANÁLISIS COSTO – VOLUMEN – UTILIDAD – DECISIONES DE CORTO PLAZO

4.1. Enfoque de Contribución Marginal. Costos relevantes para la toma de decisiones.

4.2: Punto de equilibrio. Económico y financiero. Margen de seguridad. . Determinación de precio de equilibrio Casos especiales: mezcla de productos y margen de marcación. Planificación de utilidades

4.3: Análisis marginal. Fundamentos. Análisis de costos y determinación de precios diferenciales.

4.4: Otras decisiones de corto plazo. Introducción y eliminación de una línea de producto, servicio o sector. Venta masiva o al detalle.

UNIDAD 5: FORMACIÓN DE PRECIO

5.1.-Definición de precio. Concepto. Factores condicionantes. Importancia de las decisiones sobre precios.

5.2.- Estrategias de Precios. Estrategias corrientes de precios: basadas en los costos y basadas en las ventas (Reactivas). Estrategia proactiva. Factores a considerara en la elaboración de una estrategia..Enfoques generales de la investigación de precios.

5.3.- Fijación precios. Fijación del precio en teoría. Etapas de la fijación de precios. Métodos de fijación de precios. Teorías del comportamiento del consumidor. Algunos conceptos útiles de la Teoría de Precios. Teoría de la Percepción. Efectos psicológicos de los precios: Precios psicológicos tradicionales, Memoria y conciencia, Indicador de calidad. Errores importantes en la fijación de precios. Umbrales de precio. Teoría en el nivel de adaptación o del precio de referencia, Efecto asimilación – contraste. Implicaciones para las estrategias y tácticas en la fijación de precios.

UNIDAD 6: FIJACION DE PRECIOS: POR LÍNEAS DE PRODUTO. SEGUN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO – CASOS ESPECIALES SOBRE PRECIOS

6.1.- Fijación de precios por línea de productos. Naturaleza del problema de decisión. Fijación de precios finales y diferenciales de precio. Precio conjunto. Desarrollo de una estrategia de precio conjunto. Precios mundiales estándar. Doble fijación de precios. Precios en mercados diferenciados.

6.2.- Fijación de precios según el ciclo de vida del producto. Concepto de Ciclo de vida del producto. El modelo conceptual. Decisiones básicas de fijación de precios.

6.3.-Casos especiales de precios. Fijación de precios según la calidad. Precios de servicios. Fijación de precios para Marketing de Exportación. Fijación de precios de transferencia internacional.

6.4: Aspectos particulares en la fijación de precios. Nociones de fijación de precios en entornos inflacionarios y en el marco de la RSE.



3. Bibliografía

1. BÁSICA

- PODMOGUILNYE, Marcelo.**- Costos para una gestión estratégica y sustentable. Editorial la ley 2019 –
- LUCERO, LUPARIA, MEDINA Y PEREZ VAQUER.** Costos para la gestión. Editorial UNLPam2017
- GIMENEZ Carlos y colaboradores.**Costos para Empresarios. 2007 .Buenos Aires-1997. Buenos Aires. Ediciones Macchi
- BOTARO, Oscar E, RODRIGUEZ JAUREGUI, Hugo A y YARDÍN, Amaro R** – El Comportamiento de los Costos y la Gestión de la Empresa. 2004. Buenos Aires-La Ley.
- MALLO, Carlos- Kaplan Robert – Meljem Sylvia – Giménez Carlos** – Contabilidad de Costos y Estrategia de Gestión. 2000. Madrid. Prentice Hall.
- CASCARINI, Daniel C.** Teoría y Práctica de los Sistemas de Costos. 2004. 3º Reimpresión 2011- Buenos Aires
- YARDÍN, Amaro.** El Análisis Marginal. La mejor herramienta para tomar decisiones sobre costos y precios. 3º Edición 2012. Buenos Aires. Osmar D. Buyatti. Librería Editorial.
- YARDIN, Amaro;** “Costos y Política de Precios”. XXII Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos. Concordia. 1999
- MONROE, Kent B.** Política de precios. Para hacer más rentables las decisiones. Madrid. 1999. Ed. McGraw-Hill.
- NAGLE, Thomas T. –HOLDEN, Reed K.** Estrategia y tácticas de precios. Una guía para tomar decisiones rentables. México. 2002. Pearson Educación.
- PERALTA, Jorge Alberto;** “Herramientas para la Gestión y Costos de los Negocios. Editorial La Ley. 2013. Capítulo 7.-
- BILLENE, Ricardo A.** “Costos y la fijación de precios en las PyMes”. Edicom. 2019

2.COMPLEMENTARIA

- CORONEL TRONCOSO, Gregorio** – “Costos de la Función Comercial” material preparado para los posgrados de la carrera de la Especialización en Costos y Gestión – Año 2000 y siguientes
- GALLE Rubén E y ORELLANA Javier** – El Análisis de los Costos Fijos en la Gestión Comercial – 2010 – 33º Congreso Argentino de Profesores Universitarios de Costos – Mar del Plata –
- CHRISTENSEN Clayton M, SCOTT Cook y HALL Taddy**– Negligencia de Marketing: la causa y la cura . Harvard Business Review América Latina. Diciembre 2005.
- MCGAHAN Anita M** – Posicionamiento competitivo. Harvard Business School. Septiembre 1994.

4. Descripción de Actividades de aprendizaje.



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

El dictado está organizado de manera secuencial de forma que los conocimientos previos adquiridos por el estudiante les permitan llegar a otros nuevos contenidos de la asignatura.

Se buscará favorecer la participación activa del estudiante para que se convierta en el centro de su propio aprendizaje de manera de incorporar los contenidos teóricos impartidos en clase a través de la lectura, estudio y discusión de la bibliografía indicada para cada tema.

Los trabajos prácticos propuestos desarrollados en clase deberán ser acompañados con la ejercitación y resolución de otros con similar grado de dificultad más allá de las instancias presenciales del estudiante. Para ello se ofrece la guía de trabajos prácticos, con actividades que cuentan con soluciones posibles.

En este contexto de educación híbrida se realizarán encuentros sincrónicos y clases presenciales, en los que se buscará que el alumno fomente un espíritu crítico. Este marco es propicio para que clases teórico prácticas integradoras permitan arribar a una conclusión construida a partir del análisis previo y la posterior interacción alumno-docente

Se tratará de aplicar todas las estrategias docentes para una mejor asimilación de todas y cada una de las instancias que la cátedra pone al servicio de los estudiantes, la utilización del campus virtual será la herramienta que permita complementar la formación del estudiante con propuestas integradoras prácticas y guías de autoevaluación.

Dentro de actividades se prevee propiciar charlas con invitados relacionados de los sectores intervinientes como un acercamiento al contacto con la realidad

**Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones.
PRECIOS Y COSTOS - AÑO 2022 -1° CUATRIMESTRE**

1	Presentación de la materia Unidad1.:1.1/1.2 Unidad2.: 2.1 TEORÍA	27/03/2023 Unidad 2.: 2.2/2.3 TEÓRICO PRÁCTCO
		29/03/2023



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

2	Unidad 2.: 2.2/2.3 TEÓRICO PRÁCTCO 03/04/2023	Unidad 1 y 2:1.1/1.2 - 2.1/2.2/2.3 PRÁCTICA 05/04/2023
3	Unidad 3: 3.1 /3.2 TEORÍA 10/04/2023	Unidad 3: 3.1 / 3.2 PRÁCTICA 12/04/2023
4	Unidad 3: 3.3 /3.4 TEORÍA 17/04/2023	- Unidad 3: 3.2 /3.3/3.4 PRÁCTICA 19/04/2023
5	APE 1 Unidad 3: 3..4 TEÓRICO PRÁCTICO 24/04/2023	- CLASE INTEGRADORA 26/04/2023
6	FERIADO 01/05/2023	PARCIAL 03/05/2023
7	Unidad 4: 4.1/4.2 TEORÍA 08/05/2023	- Unidad 4: 4.1/4.2 PRÁCTICA 10/05/2023
8	Unidad 4: 4.3/4.4 TEÓRICO PRÁCTCO ENTREGA Y REVISIÓN DEL PRIMER PARCIAL 15/05/2023	- Unidad 4: 4.2 PRÁCTICA 17/05/2023



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

9	22/05/2023 RECUPERATORIO	-	24/05/2023 Unidad 4: 4.3/4.4 PRÁCTICA
10	29/05/2023 Unidad 5: 5.1./5.2 TEORÍA	-	31/05/2023 Unidad 5: 5.1/5.2 PRÁCTICA ENTREGA Y REVISIÓN DEL RECUPERATORIO DEL PRIMER PARCIAL
11	05/06/2023 Unidad 5: 5.3 TEORÍA	-	07/06/2023 Unidad 5: 5.2/5.3 PRÁCTICA
12	12/06/2023 Unidad 6: 6.1/6.2 TEORÍA	-	14/06/2023 Unidad 6 :6.1 PRÁCTICA - APE 2
13	19/06/2023 FERIADO	-	21/06/2023 Unidad 6:6.2 PRÁCTICA



**INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO
DEL EQUIPO DOCENTE**

14	Unidad 6:6.3/4 TEORICO -PRACTICO	26/06/2022	28/06/2022	CLASE INTEGRADORA
15	PARCIAL	03/07/2023	05/07/2023	APE 3
16			12/07/2022	ENTREGA Y REVISIÓN PARCIALES
17			15/07/2022	SÁBADO RECUPERATORIO 2° PARCIAL ENTREGA Y REVISIÓN RECUPERATORIO (a confirmar luego del receso)

5. Procesos de intervención pedagógica.

El dictado de la materia será bajo la modalidad presencial. Se detalla en el cronograma ut-supra la planificación antes mencionada.

Acciones a Desarrollar

Los trabajos están orientados a la utilización de herramientas conceptuales para el análisis de la problemática ante situaciones concretas.



INSTRUMENTO A PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

Resulta fundamental poder articular los contenidos teóricos con las experiencias de los cursantes estableciendo un continuo entre teoría y práctica, se propiciará un aprendizaje interactivo y auto-reflexivo, que nos permita alcanzar con éxito los objetivos planteados, a través de varias opciones pedagógicas como: clases presenciales con explicación doctrinaria por parte del docente, resolución de casos prácticos, estudio de casos, debates y clases integradoras de contenidos.

6. Evaluación

Enmarcado en las disposiciones de la OCA 810/2022, las instancias de evaluación contempladas en el régimen académico se integrarán con:

- a) Dos evaluaciones parciales teórico y dos evaluaciones prácticas con sus respectivos recuperatorios. La nota obtenida en el examen recuperatorio reemplazará a la nota del parcial correspondiente. En las pruebas parciales se consignarán, los criterios de evaluación y los requisitos de aprobación. La nota final se consignará en la evaluación. Será según el régimen de enseñanza previsto en la O.C.A-810/2022
- b) Se realizarán tres Actividades Pedagógicas Evaluables, las cuales consistirán en un test conceptual teórico o práctico.
- c) Evaluación Habilitante: El objetivo de esta evaluación es habilitar al alumno para rendir el examen final de la asignatura. Tendrá derecho a rendirla el alumno que haya aprobado como mínimo un parcial teórico y uno práctico en cualquiera de las dos instancias de aprobación y cumplir con el requisito de tener aprobadas dos de las tres APE. Será de carácter práctico y podrá abarcar todos los contenidos de las unidades 3 a 6 de la asignatura.
- d) Examen final de cursado: Estarán habilitados para rendir el examen final de cursado, los estudiantes que habiendo aprobado los parciales, no reúnan los requisitos exigidos para promocionar y aquellos que hayan aprobado el examen habilitante. Tendrá carácter teórico. Régimen de Promoción: Accederán a la promoción del cursado de la asignatura aquellos alumnos que hubieren aprobado las instancias de examen parcial o sus respectivos recuperatorios con un promedio 6 (seis) puntos como mínimo y tengan aprobadas dos de las tres A.P.E.

7. Asignación y distribución de tareas de cada uno de los integrantes del equipo docente.

Corresponderá al adjunto coordinar el desarrollo de la asignatura y tendrá a su cargo el dictado de las clases teóricas, y conjuntamente con el ayudante el dictado de clases prácticas así como el armado de guía de trabajos prácticos y evaluaciones.