



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

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

AÑO: 2019

1- Datos de la asignatura

Nombre PRECIOS Y COSTOS

Código 1084

Tipo (Marque con una X)

Obligatoria	X
Optativa	

Nivel (Marque con una X)

Pre-grado	X
Grado	
Post-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
3	3	

Relación docente - alumnos:

Cantidad estimada de alumnos inscriptos	Cantidad de docentes		Cantidad de comisiones		
	Profesores	Auxiliares	Teóricas	Prácticas	Teórico-Prácticas
45	1	1	1	1	



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

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.		



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO 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 fijar una estrategia de precios en base a los distintos enfoques y el costo pertinente.

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 fijar 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: SISTEMA ECONÓMICO COSTOS – CONCEPTO - CLASIFICACIÓN

UNIDAD 3: SISTEMAS DE EQUILIBRIO E INDIFERENCIA – ANÁLISIS MARGINAL - DECISIONES DE CORTO PLAZO

UNIDAD 4: FORMACIÓN DE PRECIO

UNIDAD 5: CADENA DE VALOR

PROGRAMA ANALITICO

UNIDAD 1: INTRODUCCIÓN

1.1.- Precio, Costos y Mercado. La sociedad económica. Objetivos Políticas y estrategias para la fijación de precios. Diferencia entre políticas, fijación y cotización de precios.

UNIDAD 2: SISTEMA ECONÓMICO COSTOS – CONCEPTO – CLASIFICACIÓN

2.1. El fenómeno Productivo y concepto económico del Costo: El Proceso de Producción. Producto. Costo – Precio – Valor. Costo – Gasto – Pérdida. Componentes del Costo. Concepto de necesidad. Relatividad del Concepto de Costo. Objeto de Costo. Costo de adquisición y costo de producción, diferencias.

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

2.3. Costos de factores productivos, comerciales y de servicios: Materiales. Recursos Humanos. Otros costos fabriles. Capacidad. Nivel de Actividad.

2.4. Costos específicos y actividades relacionadas: Costos de importación y Exportación.- Bases de cálculo.- Determinación de base imponible CIF- FOB. Incidencia de impuestos, estímulos, tasas y derechos. Auxiliares del Comercio Internacional. Agentes de embarque. Agente de cargas o transporte. Agente de estiba. El despachante de aduana.

UNIDAD 3: SISTEMAS DE EQUILIBRIO E INDIFERENCIA – ANÁLISIS MARGINAL - DECISIONES DE CORTO PLAZO

3.1: Costos en el proceso de toma de decisiones. Enfoque de Contribución Marginal. Punto de equilibrio económico. Punto de equilibrio financiero. Análisis gráfico y analítico de utilidad para actividades monopductoras, multiproducto y multiservicios. Planificación de utilidades.

3.2: Análisis marginal. Concepto. Decisiones de Corto Plazo. Decisiones frente a alternativas excluyentes. Fabricar o comprar. Vender en bruto o seguir procesando. Venta masiva o al detalle.



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

UNIDAD 4: FORMACIÓN DE PRECIO

4.1.- Definición de precio. Factores condicionantes. El papel del precio Definición de precio Importancia de las decisiones sobre precios Estrategias corrientes de precios.

Ciclo de vida del producto. Comportamiento del consumidor. Estrategias competitivas. Segmentación de mercado. Productos diferenciados.

4.2.- Fijación precios. Fijación del precio en teoría. Teoría económica del comportamiento del consumidor. Algunos conceptos útiles de la Teoría de Precios. Teoría de la Percepción. Errores importantes en la fijación de precios. Implicaciones para las estrategias y tácticas en la fijación de precios.

4.3.- Estrategias de Precios. Estrategia de precios e investigación de precios. Enfoques generales de la investigación de precios. Algunas técnicas específicas de investigación de precios. Estrategia de precios e investigación de precios. Enfoques generales de la investigación de precios. Algunas técnicas específicas de investigación de precios.

4.4.- 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

UNIDAD 5 : FIJACION DEL PRECIO SEGUN EL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

5.1: Concepto. Ciclos de vida del producto :El modelo conceptual. Decisiones básicas de fijación de precios.

5.2: Precios de servicios. Precios de servicios financieros. Fijación de precios de servicios de información directa. Fijación de precios para Marketing de Exportación.

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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

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

FRATALOCCHI Aldo: Como exportar e importar, Cálculo del costo y del precio internacional, 1997. Aplicación Tributaria S.A.

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.

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.

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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

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.

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 así como la utilización del campus virtual como herramienta que permita complementar la formación del estudiante en el aula con propuestas integradoras practicas 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

5. Cronograma de contenidos, actividades y evaluaciones.

PRECIOS Y COSTOS - AÑO 2019 -1° CUATRIMESTRE

1	Presentación de la materia Unidad 1.:1.1 Unidad 2.: 2.1 TEORÍA	Unidad 2.: 2.1 PRÁCTICA
2	Unidad 2: 2.2 TEORÍA	Unidad 2: 2.2 PRÁCTICA
3	Unidad 2: 2.3/2.4	Unidad 2: 2.3



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

	TEORÍA		PRÁCTICA
4	Unidad 2: 2.4 PRACTICA	-	Unidad 3: 3.1 TEORÍA
5	Unidad 3: 3.1 PRÁCTICA	-	Unidad 3: 3.1 PRÁCTICA
6	CLASE INTEGRADORA	-	EVALUACIÓN
7	Unidad 3: 3.2 TEORÍA	-	Unidad 3: 3.2 PRÁCTICA
8	Unidad 4: 4.1 TEORÍA	-	Unidad 4: 4.1 PRACTICA Entrega de parciales
9			Unidad 4: 4.2



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

	RECUPERATORIO	-	TEORIA
		-	
10	Unidad 4: 4.2 TEORICA PRÁCTICA		A.P.E Unidad 4: 4.2 PRÁCTICA
11	Unidad 4: 4.3 Y 4.4 TEORIA Entrega de parciales	-	Unidad 4: 4.3 PRACTICA
12	Unidad 4: 4.4 PRACTICA	-	Unidad 5:5.1 TEORIA
13	Unidad 5:5.1 PRACTICA	-	APE RECUPERATORIA Unidad 5:5.2 TEORIA
14	Unidad 5:5.2 PRACTICA		CLASE INTEGRADORA
15	EVALUACIÓN		PANEL DE INVITADOS



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

16	Entrega de parciales	- RECUPERATORIO
17		Entrega de parciales

6. Procesos de intervención pedagógica.

Acciones a Desarrollar

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

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.

7. Evaluación



UNIVERSIDAD NACIONAL
DE MAR DEL PLATA

INSTRUMENTO D PLAN DE TRABAJO DEL EQUIPO DOCENTE

Enmarcado en las disposiciones de la OCA 1560/2011 sus complementarias y modificatorias, las instancias de evaluación contempladas en el régimen académico se integrarán con:

- a) Dos evaluaciones parciales teórico - 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- 1560/11.
- b) Actividad Pedagógica Evaluable: consistirá en un test conceptual, con su correspondiente recuperatorio.
- 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 uno de los parciales teórico- prácticos y tenga aprobada la A.P.E en cualquiera de las dos instancias de aprobación. Será de carácter teorico-práctico y abarcará los mismo temas del parcial desaprobado.
- 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.

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

La designación del profesor adjunto se circunscribe al cuatrimestre activo, siendo la misma “a término”. La designación de la ayudante graduada se corresponde con una afectación desde su cargo en el área contable.