



## ESCUELA DE FORMACIÓN CONTINUA

**1- NOMBRE DE LA CARRERA: LICENCIATURA EN MARKETING**

**2- NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COSTOS Y PRECIOS**

**Código:** 1409

**Ciclo anual:** 2021

**Ciclo cuatrimestral:** Segundo cuatrimestre

**3- CUERPO DOCENTE:**

**Profesor a cargo de la asignatura:** Karina Bermudez

**Integrantes de la cátedra:**



#### **4- ASPECTOS ESPECÍFICOS**

- a. Carga horaria total: 64 hs.
- b. Carga horaria semanal: 4 hs.
- c. Carga horaria clases teóricas: 32 hs.
- d. Carga horaria práctica disciplinar: 32 hs.
- e. Carga horaria práctica profesional:
- f. Ubicación de la asignatura en el plan de estudios: N°7
- g. Correlatividades Anteriores: -

#### **5- PROGRAMA**

##### **a. Fundamentación del marco referencial del programa**

El conocimiento adecuado de las técnicas y métodos de determinación de costos y de las técnicas y herramientas de fijación de precios le permitirán al futuro profesional crear y/o participar en el diseño de diversas estrategias de precios, así como, asesorar a distintos tipos de entes en el desarrollo o implementación de las mismas.

##### **b. Contenidos previos**

##### **c. Contenidos mínimos**

Factores y componentes del costo. Introducción al precio. Relación costo, utilidad y volumen. Fijación del precio en función de los costos. El precio en las estructuras del mercado. Economía y fijación de precios internacionales.

##### **d. Objetivos generales**

- Manejar la variable precio del área de Marketing.
- Resolver situaciones concretas de toma de decisiones en materia de precio/ producto/ servicio.
- Crear y desarrollar estrategias de precios de acuerdo al contexto socioeconómico.
- Entender las diferentes estrategias de precios que pueden implementarse teniendo en cuenta el ciclo de vida del producto y las características de producto/ mercado donde se compite.
- Relacionar los conceptos de la asignatura con las diferentes estructuras de mercado y los efectos integracionistas en la formación de precios.
- Aplicar los diferentes métodos cuantitativos en las decisiones de precios.

##### **e. Objetivos específicos**

##### **f. Unidades Didácticas:**

##### **Unidad N°1:**

##### **INTRODUCCIÓN A LA PROBLEMÁTICA DE COSTOS**



Contenido temático por unidad: Consideraciones Generales. Teoría General del Costo. Papel de los Mercados y los Entes Económicos en la satisfacción de las necesidades humanas. Definición de Costos. Asignación a los Objetivos de producción. Ecuación General del Costo. Diferencia entre Teoría, Modelos y Técnicas de Costos. El ciclo de vida del Producto y la Planificación de los Negocios. El Costo Objetivo, la utilidad objetivo, el costo necesario y el costo incurrido. Utilidad del Control de Gestión. Enfoque sistémico del Control de Gestión. Las bases de datos multiusuarios. La Contabilidad de Costos. Naturaleza, Objetivos, Campos y Requisitos de la Contabilidad de Costos. Diferencia entre Contabilidad de Costos y Contabilidad General. Clasificación de los Costos. Esquema del proceso de acumulación de costos. Curvas representativas del comportamiento de los costos. Análisis del comportamiento contable de los costos. Elementos Básicos de los Costos de Producción. Comportamiento de los Costos ante la Capacidad de Planta y el Volumen de Actividad. El Costo y la Áreas de Actividad.

Bibliografía específica por unidad:

- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). Introducción al estudio de la contabilidad de costos. En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 3-59). Buenos Aires: Ediciones Macchi.

**Unidad N°2:**

**MATERIALES Y MATERIAS PRIMAS**

Contenido temático por unidad: Clasificación. Circulación de los materiales. Controles físicos de calidad y cantidad. Almacenamiento. Registración. Imputación al objetivo. Criterios de Valuación. La composición analítica del costo del material. Costos devengados y costos imputados. Gestión Económica: Punto de Pedido, Lote económico de compra, Gráfico de significatividad, Indicadores de gestión. Intereses implícitos de compra. Desperdicio: tipos y asignaciones al objetivo. Efectos del Justo a Tiempo en la planificación y costos de inventarios. Otros conceptos de materiales. Tratamiento de los envases. Filosofía Justo a Tiempo: Concepto. Resultados de su aplicación.

Bibliografía específica por unidad:

- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). Materias primas y materiales. En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 95-126). Buenos Aires: Ediciones Macchi.

**Unidad N°3:**

**MANO DE OBRA DIRECTA**

Contenido temático por unidad: Clasificación. Características. Ciclo de la Mano de Obra. Cargas Sociales. Ciclos y Volumen de Producción. Horas y Jornadas Extraordinarias. Determinación de las cargas sociales y el costo mediante una matriz matemática. Horas Productivas. Horas Improductivas. Registración.

Bibliografía específica por unidad:



- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). La mano de obra productiva. En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 133-177). Buenos Aires: Ediciones Macchi.

#### **Unidad N°4:**

##### **COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN**

Contenido temático por unidad: Concepto. Sistema Tradicional: Acumulación y Contabilización. Imputación con Base Real. Costos Precalculados. Separación de los costos semifijos o semivariables. Imputación con Base Normalizada. Distintos aspectos a considerar en las Capacidades Instaladas. Bases de la asignación al objetivo. Cálculo del Costo/hora normalizado. Otras alternativas. Sub o Sobre aplicación de Costos al objetivo. Tratamiento. Sistema de Costeo Basado en Actividades. Concepto y ventajas. Técnicas para implementación del sistema. Metodología. Actividades, Recursos, Costos, Inductores. El Gerenciamiento Basado en Actividades. El Presupuesto Basado en Actividades. Capacidades Instaladas. Datos estadísticos.

##### Bibliografía específica por unidad:

- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). Costos indirectos de fabricación o cargas fabriles ABC (Activity Based Costing). En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 231-273). Buenos Aires: Ediciones Macchi.

#### **Unidad N°5:**

##### **MODELOS DE COSTEO**

Contenido temático por unidad: Concepto. Costeo Completo: Absorción, Integral, Normalizado. Aplicaciones para Estados Contables. Costeo Basado en Actividades. Costeo Directo o Variable: Aplicaciones. El margen de Contribución. El Punto de Nivelación. Análisis de Sensibilidad. La relación costos/volumen/utilidades. La toma de decisiones basadas en informaciones de costos.

##### Bibliografía específica por unidad:

- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). Introducción al estudio de la contabilidad de costos. En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 3-59). Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- LÓPEZ COUCEIRO, Edmundo (1985). Metodologías de Costeo. Buenos Aires: Ediciones Macchi.

#### **Unidad N°6:**

##### **LOS CRITERIOS PARA LA FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA**

Contenido temático por unidad: El mercado como el gran determinante de los precios. Aspectos elementales a tener en cuenta al momento de la fijación del precio de venta. El mercado, su evolución y proyección. Los competidores. El cliente. Las operaciones marginales. Los precios y los plazos. La estrategia de la empresa. Costos. Costo de oportunidad. Costo de ociosidad. Costos de la no calidad. La habilidad gerencial para fijación de precios. Métodos básicos para la fijación de precios de ventas.



Métodos de fijación de precios de ventas basados en el costo. Métodos basados en los precios de mercado. Métodos basados en estrategias.

Bibliografía específica por unidad:

- BILLENE, Ricardo (2016). Aspectos generales de la fijación de precios. En BILLENE, Ricardo, Costos y la fijación de precios en las PyMES (pp. 33-66). Buenos Aires: Edicon – Fondo Editorial Consejo.
- LAMB, Charles W., HAIR, Joseph F., MCDANIEL, Carl (2002). Conceptos de la fijación de precios. En LAMB, C. y otros, Marketing (pp. 571-597). Colombia: Thomson Editores SA.
- LAMB, Charles W., HAIR, Joseph F., MCDANIEL, Carl (2002).
- Establecimiento del precio correcto. En LAMB, C. y otros, Marketing (pp. 604635). Colombia: Thomson Editores SA.

**Unidad N°7:**

**DECISIONES DE PRECIOS**

Contenido temático por unidad: Conceptos de la fijación de precios. Que es el precio y su importancia. Objetivos de asignación del precio orientado a las utilidades. Objetivos de asignación de precios orientados a las ventas. Objetivos de asignación de precios de estatus. La determinante de la demanda del precio. La naturaleza de la demanda. Elasticidad de la demanda. La determinante del costo del precio. Asignación de precios por sobreprecio. Asignación de precios por optimización de las utilidades. Asignación de precios por punto de equilibrio. Otras determinantes del precio. Etapas en el ciclo de vida del producto. La competencia. Estrategia de distribución. El impacto de Internet. Estrategia de promoción. Demandas de clientes grandes. La relación del precio con la calidad.

Bibliografía específica por unidad:

- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). El punto de equilibrio. En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 571-608). Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). Costos para la toma de decisiones. En C. M. Giménez y colaboradores, Costos para empresarios (pp. 525-565). Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- LAMB, Charles W., HAIR, Joseph F., MCDANIEL, Carl (2002). Marketing por internet. En LAMB, C. y otros, Marketing (pp. 638-640). Colombia: Thomson Editores SA.

**g. Bibliografía General**

- LAMB, Charles W., HAIR, Joseph F., MCDANIEL, Carl (2002). Marketing. Colombia: Thomson Editores SA.
- GIMENEZ, Carlos y colaboradores (1995). Costos para empresarios. Buenos Aires: Ediciones Macchi.



- BILLENE, Ricardo (2016). Costos y la fijación de precios en las Pymes. Buenos Aires: Edicon – Fondo Editorial Consejo.

#### **h. Metodología de la Enseñanza**

Las reuniones se llevarán a cabo bajo la conducción del profesor o del auxiliar docente, quienes cumplirán fundamentalmente el rol de orientadores o guías del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Se trabajará sobre la base de algunas de las técnicas que se mencionan a continuación:

- Exposición del docente.
- Exposición combinada con debate
- Interrogatorios didácticos.
- Discusión y desarrollo de casos.
- Discusión guiada y puesta en común.
- Lectura crítica.
- Trabajos de investigación.
- Otras, a criterio del profesor a cargo del curso.

Las mismas se irán combinando a fin de asegurar el mantenimiento del interés, el mejor aprovechamiento del tiempo disponible, la integración de los alumnos entre sí y de éstos con el equipo docente y la generación de circunstancias propicias para el intercambio de opiniones. Se promoverá el trabajo grupal.

Es conveniente, que los alumnos concurren a las reuniones después de haber efectuado una lectura crítica y meditada de la bibliografía correspondiente, a partir de las consignas formuladas por el docente al finalizar la reunión anterior.

Partiendo de la premisa de que la asignatura es una unidad teórico-práctica, se procurará en forma permanente la integración de los conceptos adquiridos con de aplicación. Para ello, los alumnos deberán analizar los pequeños casos ejercicios prácticos provistos por el docente con anterioridad a su tratamiento en clase.

Una parte de los ejercicios y casos prácticos será motivo de trabajo individual y/o grupal en las clases correspondientes. Otra parte será destinada a ejercitación de los alumnos fuera de los horarios de clase.

#### **i. Criterios de evaluación**

Los alumnos deberán presentar tres trabajos de acuerdo a la fecha establecida en el respectivo Cronograma de Clases, aprobados los mismos deberán rendir un Examen de Validación Virtual en fecha a definir por la Escuela de Formación Continua.

Los alumnos sólo podrán recuperar uno solo de los trabajos enviados, en ese caso deberán realizar un nuevo trabajo de evaluación en carácter de recuperatorio en la fecha establecida en el Cronograma de Clases. Aprobado el mismo quedarán en condiciones de rendir el Examen de Validación Virtual.





**7- CONDICIONES GENERALES PARA LA APROBACIÓN DE LA ASIGNATURA**

**a. Asistencia: 75%**

**b. Regularidad:** Cumplir con el requisito de asistencia. Obtener en ambas instancias parciales entre seis y cuatro puntos.

**c. Evaluación:** Quienes aprueben ambos exámenes parciales con 7 (siete) o más puntos, tendrán a Promocionada la asignatura. Aquellos que obtengan menos de 7 (siete) en una de estas dos instancias podrán recuperarla al final del cuatrimestre para aprobar la asignatura. Quienes obtengan entre 6 (seis) y 4 (cuatro) puntos en las instancias parciales tendrán por cursada la materia y podrán presentarse al examen final. Los que obtengan menos de 4 (cuatro), en ambas instancias tendrán que recurrar.