



El precio de exportación

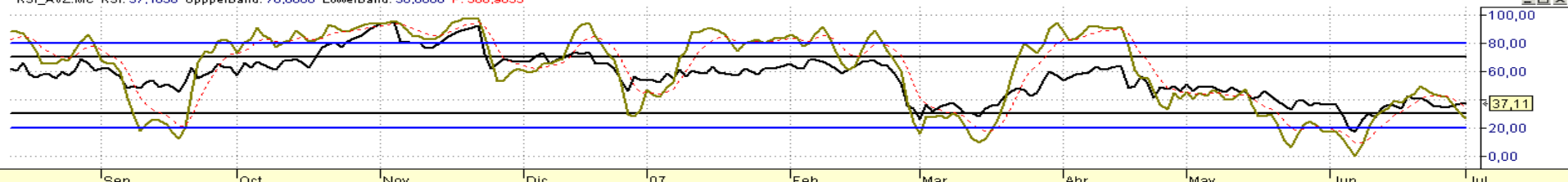




BollingerBands_AVZ.MC BollingerBands: 5,7232 Sup: 6,7097 Inf: 4,7367 P: 9,4300



RSI_AVZ.MC RSI: 37,1058 UpperBand: 70,0000 LowerBand: 30,0000 P: 588,9655





FX 1000882 [Eyad] - USER3890@FXTSwiss Demo - EUR/USD 1 Hour

File Trade View Administration Tools Help

1M 5M 15M 30M 1H 4H 1D 1W 1M

Add Indicator Tabbed Chart

Market Watch

Symbol	Bid	Ask	High	Low	Tl
EUR/USD	1.5...	1.5...	1.5...	1.5...	16:
GBP/USD	1.9...	1.9...	1.9...	1.9...	16:
USD/CHF	1.0...	1.0...	1.0...	1.0...	16:
USD/JPY	106...	106...	106...	104...	16:
AUD/USD	0.9...	0.9...	0.9...	0.9...	16:
USD/CAD	1.0...	1.0...	1.0...	1.0...	16:
NZD/USD	0.7...	0.7...	0.7...	0.7...	16:
EUR/GBP	0.7...	0.7...	0.8...	0.7...	16:
EUR/JPY	166	166	167	165	16:

Accounts

Account 1000882

- Bollinger Bands
- Chaikin Money Flow
- Chaikin Volatility
- Chande Momentum Oscillator
- Commodity Channel Index
- Detrended Price Oscillator
- Directional Movement System
- Ease Of Movement
- Exponential Moving Average
- Fractal Chaos Bands
- Fractal Chaos Oscillator
- High Minus Low
- High/Low Bands
- Linear Regression Forecast
- Linear Regression Intercept
- Linear Regression R-Squared
- Linear Regression Slope
- MACD
- Mass Index
- Median Price
- Momentum Oscillator
- Money Flow Index



Trade Balance: 50,000.00 Fit P/L: 0.00 Credit: 0.00 Equity: 50,000.00 Margin Req: 0.00 Margin Level: 100.00% Eff Margin: 50,000.00

Close Selected Positions

Ticket	Date/Time	Type	Amount	Symbol	Open Price	Current Price	S/L	T/P	Comm	Interest	P/L

Trade / Net Trade / Pending Orders / History / Journal / Mailbox(Eyad) / Alerts / Alerts / Auto Trades / News

El precio

Es la cantidad de esfuerzo que el consumidor está dispuesto a pagar por un satisfactor de necesidades en un determinado tiempo y lugar

El precio es una **variable estratégica**: del nivel de precio escogido dependerá el posicionamiento, la imagen del producto y la importancia de los clientes potenciales.

Para recordar...

Comenta el autor del blog (Remo): Realizando unas compras en una tienda de productos exclusivos, me encontré con el cartel que acompaña al post (perdonad la calidad pero fue foto de móvil). Este cartel es sumamente indicativo de una verdad como un templo y sirve para transmitir diferenciación sobre el resto basado en el precio.

Conozco al dueño de la tienda y le he preguntado cuando ha colocado el cartel y porqué lo ha hecho. Su respuesta ha sido sencilla:

“Para recordarle a mis clientes que están comprando los mejores productos”



El precio

IMPORTANTE

Las decisiones sobre precios son generalmente

IRREVERSIBLES

A quienes afecta....

- Los consumidores
- Los competidores
- Los proveedores
- El estado
- Los sindicatos
- Los ejecutivos.....



Diferencia entre costo y precio de exportación

El **costo de exportación** es la determinación exacta de todos los factores que influyen o repercute tanto sea en forma directa o indirecta en la producción de un producto, ya sea para el mercado interno o externo

El **precio de exportación**, sí bien parte del costo de exportación, está relacionado con la estrategia de marketing internacional que se lleve a cabo y los objetivos que se quieran alcanzar

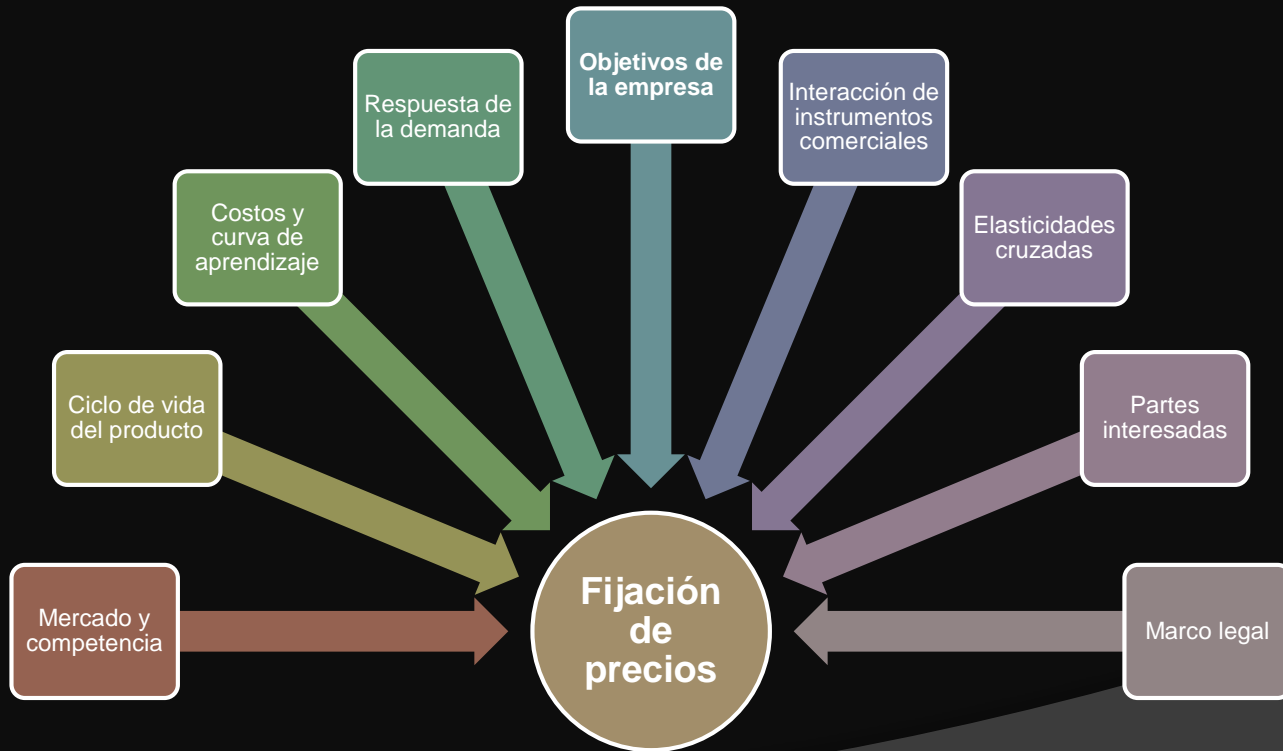
Factores controlables en la formación del precio

- Los costos de producción, venta, distribución, financieros, etc. (incluye los costos vinculados a la exportación).
- Los costos por la investigación y penetración en los mercados externos.
- La calidad del producto. Una diferenciación del producto, en base a la calidad o a los servicios asociados, puede acceder a un precio más alto, siempre y cuando el consumidor reconozca dicha mejora y esté dispuesto a pagar un plus por esa “diferencia”.
- La publicidad y otras comunicaciones son un factor importante del precio pues mejoran la apariencia o imagen del producto, incrementando el valor del producto a los ojos del comercio y de los consumidores.

Factores incontrolables en la formación del precio

- Nivel de precios en el mercado de destino, es decir, el nivel de precios de mercadería idéntica o similar o sustituta de la que pretendemos exportar.
- Tamaño y penetración del mercado e intensidad de la competencia. Abastecimiento del mercado y demanda. Actitud de los competidores.
- El grado de competencia en los mercados externos puede involucrar a productos nacionales o importados.
- Política impositiva y cambiaria, barreras arancelarias y para-arancelarias
- Transporte: costos, medios, frecuencias, etc y canales de distribución

Factores que deben considerarse en la formación del precio



Pasos en la estrategia de precios



Etapas del proceso de fijación de precios

<i>Etapas</i>	<i>Objetivo</i>
1	Definir las metas de la fijación de precio
2	Determinar la demanda
3	Calcular los costos
4	Analizar costos, precios y competencia
5	Elegir un método de fijación de precios
6	Establecer el precio y las condiciones de venta

Políticas de precios

- **COSTOS**
- **MERCADO**
- **COMPETENCIA**



La guerra competitiva

Teatro de operación	ESTRUCTURA COMPETITIVA				
Actores	Líder	Retador	Seguidor	Líder de nicho	
Guerra	Defensiva	Ofensiva	Flanqueo	Guerrilla	
Estrategia	Expandir proteger	Atacar a todos	Copiar al líder	Líder de nichos	
Maniobra	Autoataque Bloqueo	Ataque directo	Ataque por sorpresa	Ataque focalizado	

Condición de equilibrio

El precio final del producto exportado debe cumplir dos requisitos principales y lograr un equilibrio dinámico entre ellos

- asegurar beneficios a la empresa exportadora
- hacer que el producto sea competitivo en el mercado exterior



Técnicas de fijación de precios

- Por costos totales
- Por costos variables
- Por posición en el mercado
- Por precios de penetración
- Por margen de utilidad
- Por tamizado
- Por línea de productos
- Por opcionales
- Por accesorio
- Con descuentos o bonificaciones
- Por precios promocionales
- Por zona geográfica
- Por agregados o desagregados al producto

El problema de la fijación de precios

Necesidades acotadas en el tiempo en contraposición a los plazos de los objetivos

Los objetivos de la empresa exportadora deben considerar la permanencia y la credibilidad en el mercado como elementos esenciales del éxito en el largo plazo. Estos objetivos a largo plazo se traducen en una preocupación de corto plazo: la búsqueda de rentabilidad.



Rubros que intervienen en el cálculo del precio de exportación

COSTO DE FABRICACION

Total materia prima
Mano de obra directa y cargas sociales
Mano de obra indirecta y cargas sociales
Costo de tecnología y desarrollo
Gastos generales de administración
Costo de almacenaje y movimiento
Gastos generales de fabricación

Subtotal 1: Costo industrial del producto en fábrica

COSTO DE COMERCIALIZACION

Comercialización internacional
Investigación de mercados
Folletería, muestras, ferias y exposiciones
Promoción y publicidad
Comunicaciones
Gastos administrativos

COSTO DE EXPORTACION

Administrativos (certificados)
Gastos aduaneros y portuarios
Gastos de carga y embalaje
Bancarios y financieros
Profesionales (despachante, etc.)
Seguro y transporte locales al puerto

Subtotal 2: Costo FOB

DEDUCCIONES

Reintegro de exportación
Recupero de IVA

DERECHOS DE EXPORTACION

Retenciones a las exportaciones

Subtotal 3: Costo de exportación FOB

Rubros que intervienen en el cálculo del precio de exportación

Subtotal 1: Costo industrial del producto en
fábrica

Subtotal 2: Costo FOB

Subtotal 3: Costo de exportación FOB

UTILIDAD DEL EXPORTADOR (% del subtotal 2)

TOTAL PRECIO DE VENTA FOB

FLETE Y SEGURO INTERNACIONAL

TOTAL PRECIO DE VENTA CIF

Cálculo del Precio FOB a cotizar

El precio FOB de una exportación es igual a la sumatoria de los Costos Totales medidos en unidades monetarias más los Gastos de Exportación medidos como porcentaje del Precio FOB menos los Reintegros medidos como porcentaje del precio FOB más la Utilidad e Impuesto a las Ganancias medidos como porcentaje del precio FOB

$$\text{FOB} = \text{CT} + \% \text{Gs.Expo (FOB)} - \% \text{R (FOB)} + \% \text{UIG (FOB)}$$

Precio FOB a cotizar

$$\text{FOB} = \frac{\text{CT} + [(\text{IIT} + \text{IID}) \times \%R] - (\text{IIT} \times \%DN)}{1 + \%R - (\%CAg \times \%R) - \%DN - \%CAg - \%HonDA - \%O - \%UIG}$$

CT= costo total

IIT= insumos importados en Admisión Temporal para perfeccionamiento industrial

IID= insumos importados en forma directa con pago de derechos de importación

%R= % de Reintegros a la Exportación

%DN= % de Derechos a la Exportación, neto de insumos importados en Admisión Temporal calculado como $\%DN = \%D / (1 + \%D)$

%D= % de Derechos de Exportación

%CAg= % de Comisión de Agente

%HonDA= % de Honorarios del Despachante de Aduana

%O= % de Otros Gastos que se coticen en función del Valor FOB

%UIG= % de Utilidad más Impuesto a las Ganancias en proporción del FOB



Prof. Germán Leva