

# Determinación de Precios Internacionales

## Precio

Perez Mariana (2021). El término precio hace referencia a que a las cosas se les da un valor representativo, tanto en cantidad como en calidad, para poder formar parte del sistema de intercambio de productos y bienes de la sociedad que se conoce como compra-venta. Las diferentes culturas a lo largo de la evolución del hombre han adoptado el término para hacer correspondencia a algo que alguien tiene que pagar; las sociedades prehistóricas y ancestrales como los mayas y los incas pagaban un sacrificio a los dioses, mayormente con sangre humana.

## Fijación de precios

El valor de un producto se coloca de acuerdo a la calidad con la que este es fabricado, su procedencia y, por supuesto y no más importante, la reputación y fama de la marca que lo comercializa. Camisas hay muchas, pero pueden costar 10 pesos de una marca cualquiera o costar 100 pesos, pero ser de una marca de renombre, aunque sean tan parecidas que casi no se perciba el porqué la diferencia monetaria entre una y otra.

## Variación de precios

Por su parte, los precios colocados a un servicio van de acuerdo a la atención que se le da al cliente. La calidad del servicio depende del profesionalismo con el que el servidor lo haga; de igual manera, se contempla variedad monetaria en los servicios de acuerdo al lugar o la compañía que lo ofrezca; por ejemplo, una sesión de masajes en un spa sin reconocimiento puede costar 100 pesos, pero en un spa de un hotel de gran fama este mismo masaje puede tener un valor de 1000 pesos.

## Tipos de precio

Los tipos de precios se refieren a las estrategias que puede emplearse para poder definir el valor real de un producto, y estos se clasifican de la siguiente forma:

- Precio oficial. Se trata del monto que el gobierno estipula que debe ser pagado para obtener diferentes mercancías; por ejemplo, el precio del oro, precio del dólar y el precio de la gasolina.

# Determinación de Precios Internacionales

- Precio fijo. Este se conoce como el valor otorgado a una mercancía o producto y que no puede sufrir rebajas ni estar sujeto a regateos.
- Precio final. Es aquel que se estipula luego de calcular el IVA, valor real, traslado de la mercancía, entre otros.
- Precio bruto y neto. El monto neto es aquel al que ya se le han realizado todas las rebajas y reducciones, descontando también los impuestos. El monto bruto es aquel al que aún no se le han realizado las reducciones y rebajas.
- Precio de oferta. Es aquel estipulado por el vendedor para poder ofrecer sus productos o mercancías; por ejemplo, el precio del Iphone.
- Precio de venta. Es aquel en el que se estima el valor real del producto para que pueda venderse, sin tomar en cuenta las deducciones por impuestos ni descuentos.
- Precio del mercado. Es aquel monto real al que se puede enajenar o comprar un bien o servicio dentro de un mercado abierto, en un momento específico.
- Precio al por mayor y al detal. El monto al por mayor es aquel estipulado para los fabricantes o distribuidores por un bien o producto; este es ofrecido a los establecimientos minoristas; mientras que al detal es aquel fijado por los establecimientos minoristas, quienes incrementan un poco el valor a fin de generar ganancias vendiendo exactamente el mismo producto. Un ejemplo de esto puede ser el nintendo Switch.
- Precio unitario. Se trata de un valor estipulado para la unidad de los productos, de manera que se vendan detalladamente. Por ejemplo, el gel antibacterial precio en tiendas minoristas.

Referencia:

Pérez, M. (2021). Precio. Recuperado de:

<https://conceptodefinicion.de/precio/>