

Técnicas para Determinar Precios de Exportación

ProMéxico (2010). La decisión sobre la mejor política de determinación de precios depende de lo siguiente:

- El análisis global del mercado.
- La situación de los competidores en cuanto a los precios y a la comercialización.
- El nivel de costos de la empresa.

Las empresas cuentan con tres principales políticas de determinación de precios, las cuales están orientadas por algunos de los siguientes factores:

- Costos y gastos (factores endógenos).
- Mercado/demanda (factores exógenos).
- Competencia (factores exógenos).

La determinación de precios orientada por los costos. Representa la política más sencilla y ampliamente utilizada. Se calcula un costo para cada unidad de producción y a ese costo básico se le suma un porcentaje o margen de beneficio absoluto para determinar el precio. Dicho de otra manera, gastos y costos más un margen de rentabilidad.

La determinación de precios orientada por el mercado/demanda. Parte de la intensidad de la demanda expresada por los consumidores. Se fijan precios altos cuando el interés de los consumidores es intenso y precios bajos cuando es débil. Los costos reales pueden ser los mismos en ambos casos. Esto sucede mucho en productos perecederos o en los que tienen un precio internacional.

La determinación de precios orientada por la competencia. Se basa en el comportamiento real o previsto de los competidores. Las empresas que aplican este método no buscan vincular los precios con los costos ni con la demanda del mercado. Determinan sus precios en relación con lo que hacen sus competidores, o bien con base en su propia estrategia comercial de exportación, en la que se define una estrategia competitiva, ya sea de diferenciación o de liderazgo en costos.

Técnicas para Determinar Precios de Exportación

Para determinar los precios en el mercado de exportación se deberán tener en cuenta los costos, la demanda y/o la competencia.

Estos dos últimos aspectos están determinados por el mercado, y el primero por la empresa, lo que da origen a dos técnicas para la determinación de precios de exportación. Nos referimos al “Costing” y al “Pricing”.

“Costing” y “Pricing”.

- “Costing” (Determinación de Precio con Base en Costos)

Esta técnica para la determinación de precios es quizá la más utilizada para elaborar las cotizaciones en el mercado doméstico, ya que “se basa en conocer los costos totales por producto, agregar una utilidad deseada y, con ello, se obtiene el precio de venta”. Es decir, se parte de los costos para determinar el precio.

Este método tiene la desventaja de que el precio que el exportador determina puede ser demasiado bajo para el mercado, lo que genera desconfianza o, en el mejor de los casos, se estará dejando de ganar. También puede tratarse de un precio muy alto que no sea competitivo en el mercado.

- “Pricing” (Determinación de Precio con Base en el Mercado/Competencia)

“Esta técnica consiste en determinar el precio de venta con base en un precio definido en el mercado. Partiendo de ello, se realiza un retroceso de gastos”, a efectos de identificar la utilidad que el mercado permite, que resulta de comparar nuestros costos contra el precio del producto puesto en planta, que se obtiene al restar los gastos correspondientes al precio de referencia en el mercado. Es decir, al precio en el mercado se le descuentan todos los gastos relacionados con la logística de exportación para obtener la referencia del precio del producto puesto en planta de origen.

Técnicas para Determinar Precios de Exportación

Factores que influyen en la determinación de un precio internacional.

- Demanda del producto.
- Participación esperada del producto en el mercado.
- Reacciones de la competencia.
- Interacciones con los demás elementos de la estrategia comercial de exportación (estrategia comercial y mezcla de mercadotecnia).
- Logística internacional, beneficios o restricciones arancelarias y no arancelarias.
- Adecuación al producto y su envase o embalaje.

Diferencia entre precio y costo.

Las diferencias son amplias; sin embargo, las más importantes son:

El precio generalmente lo establece el mercado basado en la competitividad. El costo, por su parte, viene establecido por la empresa basándose en los gastos vinculados al proceso de producción del bien o producto. El precio representa la suma de costos más las ganancias. Mientras que el costo representa la suma de todos los desembolsos relacionados con la fabricación, producción y comercialización del producto.

El precio puede fluctuar dependiendo de la oferta y la demanda. Mientras que el costo puede fluctuar dependiendo de la zona de origen de la materia prima, de los gastos de mano de obra, etc.

Referencia:

ProMéxico tu aliado en el exterior (2010). Cómo determinar el precio de exportación.

Recuperado de:

<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54289/ComoDeterminarElPrecioDeExportacion.pdf>