

¿Cómo Fijar Costos y Precios?

Profesor: Vladimir Córdoba.

FIJACION DE COSTOS Y PRECIOS

Establecer el precio apropiado de un producto de exportación es clave para el éxito o el fracaso en el mercado internacional. Es admitido que la complejidad de la fijación del precio de un producto, así como la importancia de las operaciones relativas a su exportación, hacen que las empresas tengan enfoques diferentes para la fijación del precio de exportación.

Siendo el precio el único elemento de la mezcla de marketing generador de ingresos – todos los demás son costos – se constituye en un instrumento activo en la dinámica de mercadeo del producto y por lo tanto, no debe determinarse aislado de los demás componentes de la mezcla del marketing, ni mucho menos considerar la fijación de ese precio como un elemento estático.

La Política de Fijación de Precios

Generalmente es admitido que en la comercialización de un producto en los mercados internacionales, su precio puede ser inferior al que ostenta en el mercado interno. La experiencia ha demostrado que la rentabilidad por unidad vendida tiende a ser menor en el mercado exterior. Todo esto, habida cuenta de que entrar en esos mercado supone superar la etapa inicial de precios bajo con el fin de hacer atractiva la compra del producto.

Muchos empresarios ante estos planteamientos se muestran reacios a exportar, pasando por alto que esta actividad puede ser rentable, inclusive con precios a veces inferiores.

El comercializar a precios más bajos y aún obtener beneficios, pasa por el examen previo de la fijación de los costos del producto.

Entendemos por costo – también coste – toda erogación, desembolso o gasto a que obliga toda actividad económica, o que le pueda ser imputado.

Nuestra atención se centra ahora en la adopción de decisiones. Esto exige predecir los costos y como toda buena predicción se basa en la comprensión de cómo funciona o se comporta aquello que hay que predecir, tendremos que efectuar primero un atento estudio de cómo se comportan los costos.

Al examinar el comportamiento de los costos se observa inmediatamente un hecho: casi siempre, en cualquier tipo de actividad comercial, un aumento de la actividad provoca un incremento de los costos; esto es, la actividad y los costos

están estrechamente relacionados. Si se carece de datos reales cabrá pensar que la relación es poco constante y no muy profunda, sin embargo, para la mayoría de los fines prácticos, y siempre que nos mantengamos dentro de la gama normal de actividad, dicha relación resulta muy estrecha; estadísticamente diríamos que existe una elevada correlación entre las variables.

Examinaremos dicha relación y su importancia en la fijación del costo.

Teoría del Punto de Equilibrio o Umbral de Rentabilidad

El relacionar los costos con la actividad será de gran utilidad para poder clasificar todos los costos en una u otra de las categorías siguientes:

- *Costos fijos*, son todos aquellos que no varían respecto a los cambios que se produzcan en el nivel de la actividad. Son, por ejemplo, el alquiler de las instalaciones, intereses de las obligaciones, honorarios profesionales, etc.
- *Costos variables*, son todos aquellos que varían en proporción directa al nivel de actividad. Son, por ejemplo, materiales directos, salarios y remuneraciones, energía, combustible y lubricantes, etc.

Los costos de producción (fijos y variables) no son los únicos elementos que concurren para formar el costo total, dado que también se aditan los costos de comercialización y entrega – notoriamente en la exportación – y que hilando fino podemos clasificar en fijos y variables e integrarse a las categorías ya señaladas.

Representación gráfica de los costos y los ingresos.

Si se puede dividir todos los costos en fijos y variables, entonces:

$$\text{Costo total} = \text{Costo fijo} + \text{Costo variable}$$

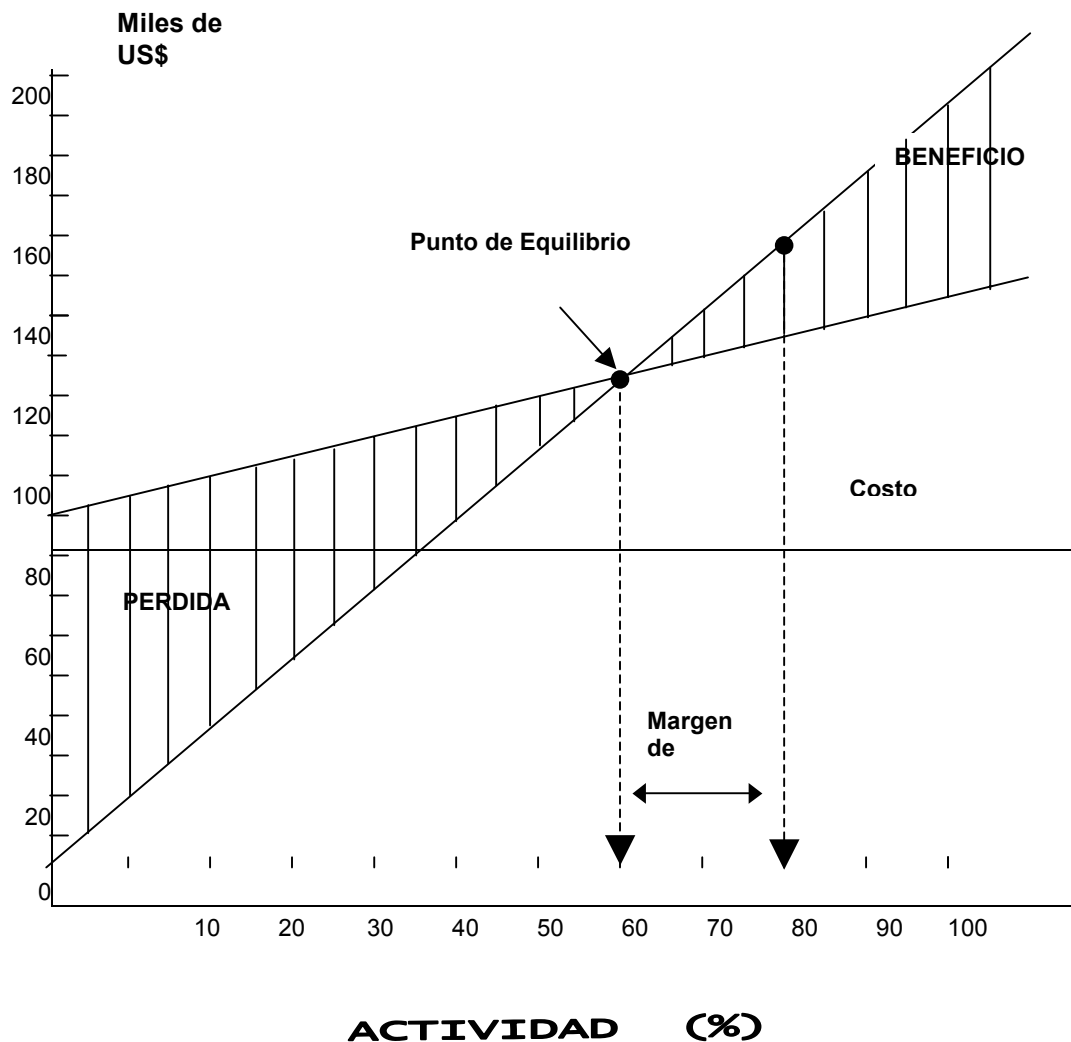
Si se representa gráficamente esta ecuación de los costos respecto a la actividad, la curva del *Costo fijo* aparecerá como una línea horizontal de una altura igual a su expresión cuantitativa, y la curva de *Costo total* como una línea recta ascendente que comienza en la curva del costo fijo para una actividad nula, dado que por definición, con una actividad nula los costos variables deben ser también nulos y por tanto el *costo total* igual al costo fijo. Si se añade una tercera curva que represente los ingresos (las ventas) a los diferentes niveles de actividad, el gráfico mostrará los correspondientes niveles de ganancias o pérdidas. Por supuesto, esta curva de ventas comenzará en el origen del gráfico, ya que una actividad nula produce unos ingresos nulos.

El Gráfico No. 1 y se denomina Gráfico del Punto de Equilibrio. Debemos señalar que se da por sentado que la producción y las ventas son iguales.

Características del Gráfico del Punto de Equilibrio

- Costos e Ingresos.* El costo total, junto con los ingresos, puede deducirse directamente del gráfico para cualquier nivel de actividad que se elija.
- Pérdidas y Ganancias.* Como la diferencia entre el costo total y los ingresos constituye la ganancia o la pérdida, la distancia que separa la línea del costo total de la de ingresos a cualquier nivel de actividad,

GRAFICO No.1 PUNTO DE EQUILIBRIO



- c. medirá la ganancia o pérdida experimentada a dicho nivel.

- d. *Punto de Equilibrio.* Cuando la línea de ingresos (ventas) se cruza con la de costos totales, se observa que no se produce ninguna ganancia ni pérdida; los gastos y los ingresos están nivelados, es decir, son iguales. A este punto se le denomina punto de equilibrio y se suele medir en términos de Actividad. Por ejemplo, el punto de equilibrio del Gráfico 1, corresponde a un 60 por 100 de actividad.
- e. *Margen de Seguridad.* Se trata simplemente de la diferencia que existe entre el punto de equilibrio y cualquier nivel de actividad que se tome en consideración.

Si la actividad elegida es del 80 por 100, tenemos:

Ingresos (ventas) previstos	US\$	160.000,00
Costos fijos previstos	US\$	130.000,00
Beneficio previstos	US\$	30.000,00
Margen de seguridad		20%

La Importancia del Punto de Equilibrio

Por muy pequeñas que sean, si una empresa experimenta continuamente pérdidas, su vida estará contada. Por el contrario, si obtiene ganancias, al menos en teoría, podrá seguir funcionando indefinidamente por pequeñas que sean las mismas. Por tanto, el punto de equilibrio tiene una gran importancia para la gestión, ya que muestra el nivel más bajo al que puede descender la actividad sin poner en peligro la vida de la empresa. No obstante, el trabajar ocasionalmente por debajo del punto de equilibrio no es necesariamente fatal para la vida de la empresa; pero, en términos generales, debe operar por encima de dicho punto.

Las nociones precedentes nos permiten abordar la fijación del precio a partir del precio de equilibrio.

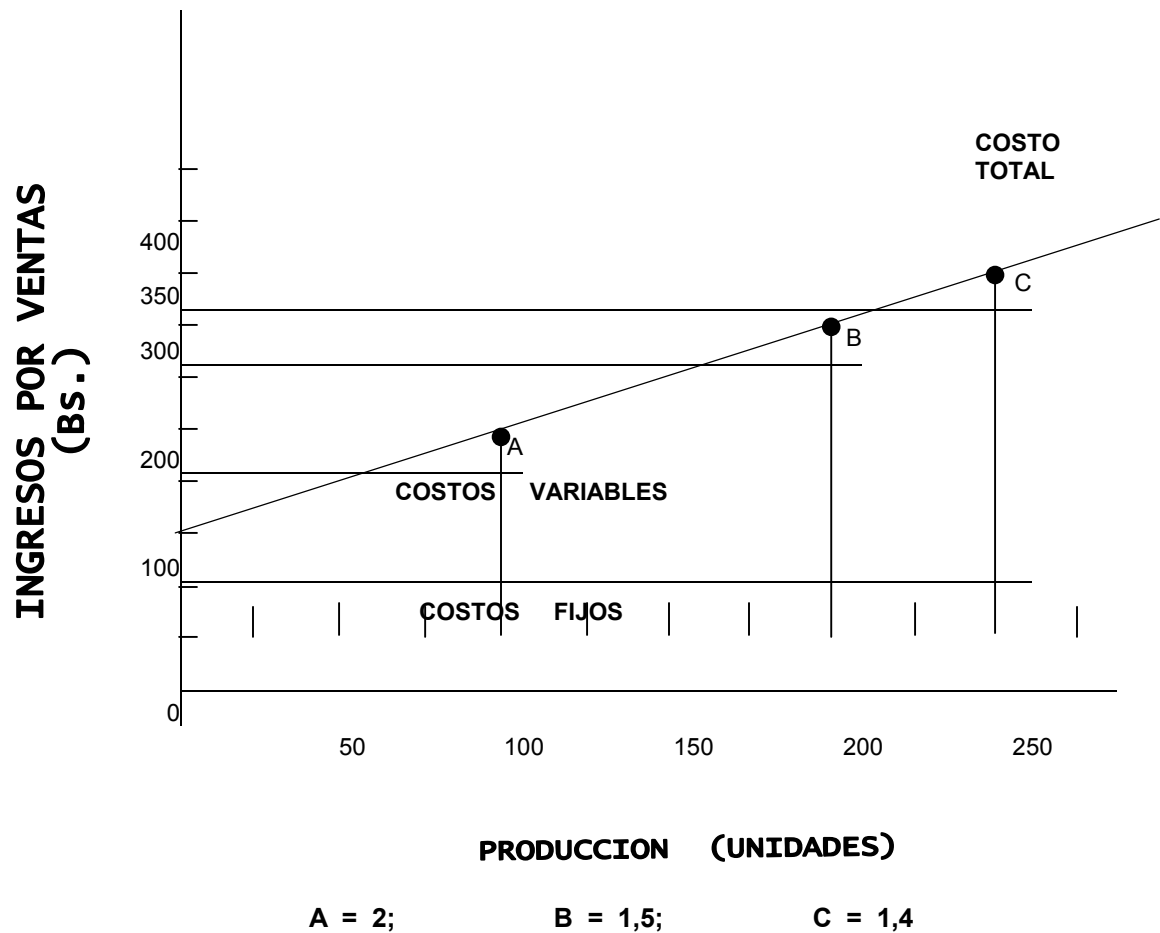
Precio de Equilibrio

Una vez que la empresa establece una determinada *cantidad de unidades* a producir y el costo total de esa producción, el punto de equilibrio estará expresado como *costo unitario* (que resulta de dividir el costo total entre el número de unidades producidas). Este *costo unitario* representa el *precio de equilibrio*, de donde, la comercialización que se realice por encima de este precio genera una ganancia.

El gráfico que sigue nos ilustra al respecto.

GRAFICO No.2

PRECIOS DE EQUILIBRIO



Observe que el costo unitario disminuye a medida que aumenta la cantidad de unidades producidas. Esto resulta interesante para la actividad exportadora que requiere generalmente de un aumento de la producción total y se obtendrá

ventaja de la disminución del costo unitario y del beneficio resultante de cada unidad vendida.

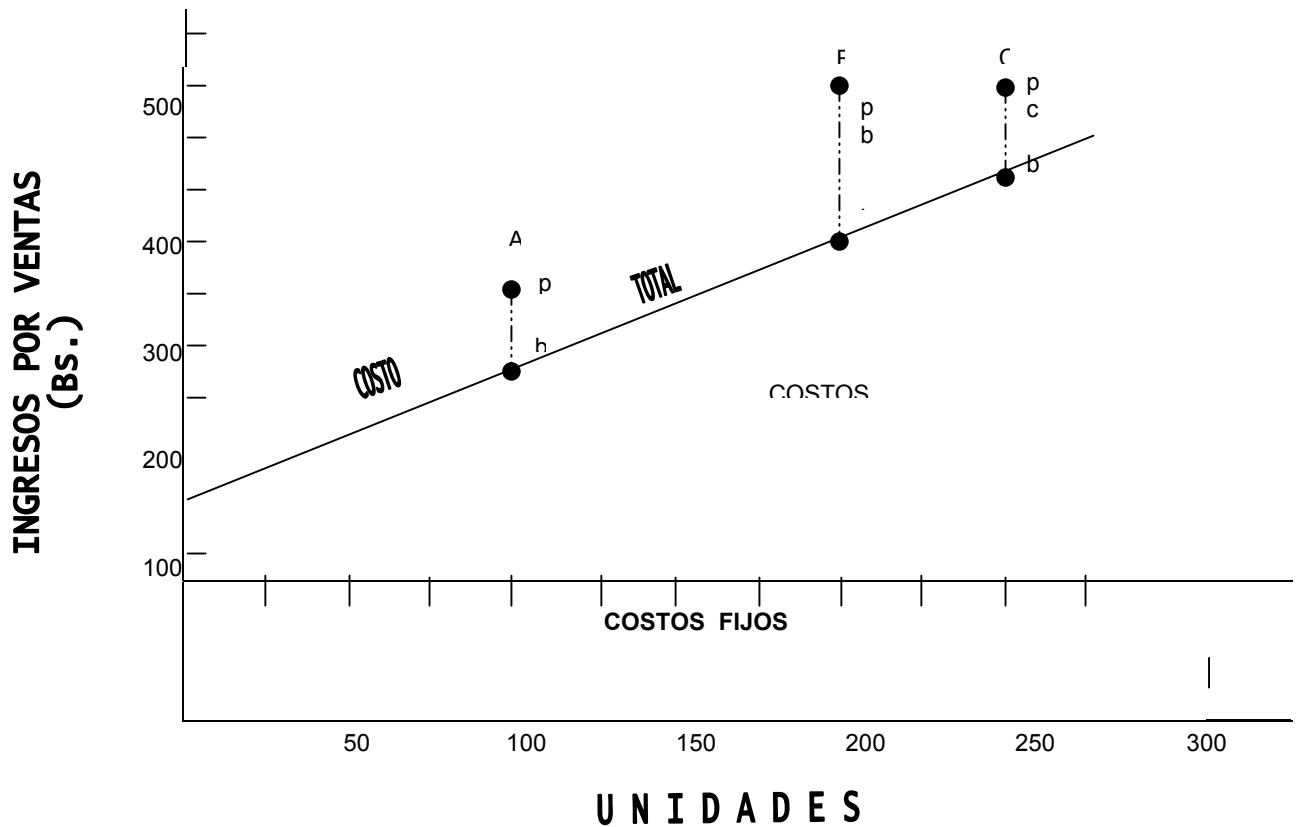
Cómo Obtener Máximos Beneficios

No es a través del precio más alto por producto o de comercializar el mayor número posible de unidades como se obtienen mayores beneficios.

Buscar mayores beneficios por la vía de mayores precios puede generar menores ventas. Reducir los precios para vender mas unidades puede llevara a menores ingresos. Todo esto lleva a considerar que la comercialización exitosa reside en fijar un precio tal que genere un volumen sustancial de ventas como para superar el total de costo por el margen mas amplio.

El estudio del Gráfico No. 3 nos permite visualizar este planteamiento.

GRAFICO No. 3 PRECIOS - BENEFICIOS



NOTACION:

p = precios

b = beneficios

Al analizar las situaciones reflejadas (A, B y C) en el gráfico notamos:

1. Los costos fijos permanecen inalterables para las diferentes cantidades de unidades producidas (100; 200 y 250). Son los mismos con una producción de 50 unidades como si no se produce ninguna.
2. Los costos variables se incrementan de manera directa respecto a cada nivel de unidades producidas.
3. Las intersecciones a la línea que representa el costo total por las líneas perpendiculares que señalan los diferentes niveles de unidades producidas, indican el precio de equilibrio para cada uno de los niveles ya mencionados. Podemos expresarlo también como sigue:

$$\text{Costo total} / \text{Unidades producidas} = \text{costo unitario}$$

Este costo unitario por definición es igual al *precio de equilibrio*.

Entonces tenemos:

- | | | | | |
|----|------------------------|---|---------|------------------------|
| a. | Bs. 200 / 100 unidades | = | Bs. 2 | (precio de equilibrio) |
| b. | Bs. 300 / 200 unidades | = | Bs. 1,5 | (precio de equilibrio) |
| c. | Bs. 350 / 250 unidades | = | Bs. 1.4 | (precio de equilibrio) |

ALTERNATIVAS DE PRECIOS – BENEFICIOS

CONCEPTO	ALTERNATIVA A	ALTERNATIVA B	ALTERNATIVA C
Precio Unitario	Bs. 3,00	Bs. 2,50	Bs. 2,00
Unidades a vender	100	200,00	250,00
Ingresos (ventas)	Bs. 300,00	Bs. 500,00	Bs. 500,00
Costo Total	Bs. 200,00	Bs. 300,00	Bs. 350,00
Beneficio	Bs. 100,00	Bs. 200,00	Bs. 150,00

Como hemos señalado anteriormente que los empresarios son reacios a reducir sus precios para mercados externos, argumentan ¿qué objeto tiene exportar si ello obliga a soportar mayores costos y precios inferiores?. La cuestión en definitiva es el de obtener beneficios.

Es posible que tengan razón. Pero también el análisis de la situación pudiera ser inexacto y perderían ventas provechosas.

La cuestión ahora se centra en el cálculo del *costo de exportación*, para determinar hasta dónde pueden reducirse los precios para hacerlos competitivos y dé beneficios atractivos. La vía para esto es el estudio del *Costo Marginal*.

Costo Marginal

Se parte de la base de que los costos fijos están cubiertos por las ventas en el propio país y por ende, se causan de todas maneras, se exporte o no el producto. El cálculo toma en cuenta únicamente los nuevos costos, es decir, los costos variables de la producción adicional destinada a la exportación. Son los llamados *costos marginales*.

Como quiera que el costo unitario marginal es menor para los productos de exportación respecto al costo unitario de los productos para el mercado interno, el precio de equilibrio para la exportación es también más bajo.

Insistiendo en el hecho de costos fijos cubiertos por las ventas en el país, aceptamos como costos variables los costos adicionales para los productos destinados a la exportación. De esto se deduce que el precio de equilibrio para la exportación puede ser significativamente inferior al precio calculado sobre la base de los costos fijos y variables.

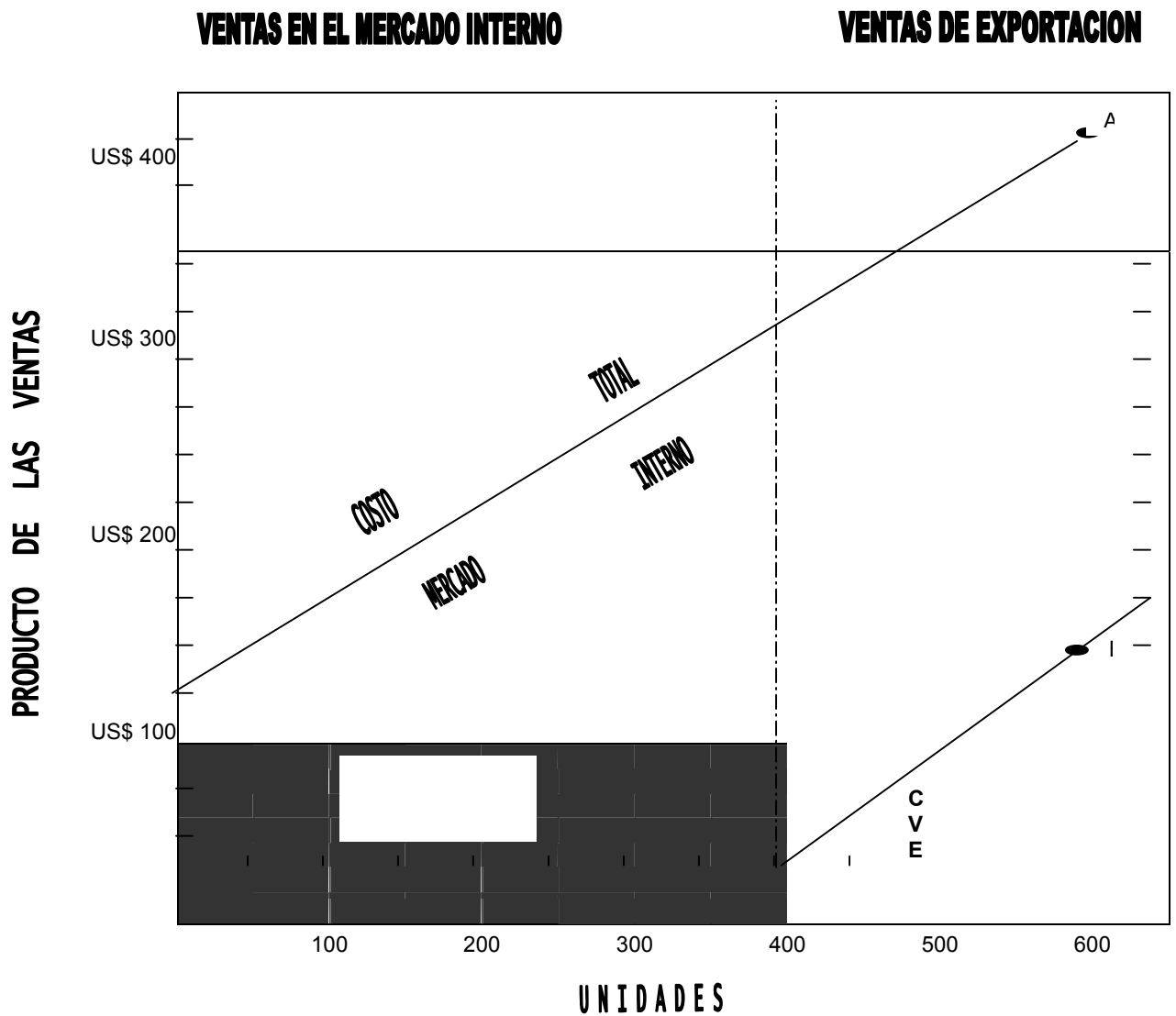
Previo al estudio del Gráfico No. 4 que nos permite ilustrar lo precedentemente expuesto, debemos puntualizar:

1. El estudio del costo marginal es la clave para calcular el costo de exportación y determinar hasta dónde se pueden reducir los precios.

2. Por medio de esta técnica se puede revelar el verdadero costo de la exportación, así como reducir precios de exportación sin dejar de obtener beneficios.
3. La fijación de costos marginales sólo resulta válida cuando la producción destinada a la exportación no exige ninguna nueva inversión.

GRAFICO No. 4

FIJACION DEL COSTO MARGINAL



El precio de equilibrio en el ejemplo del gráfico No. 4, calculado convencionalmente, es de US\$ 0.67 (US\$ 400 ÷ 600), Punto A.

El precio de equilibrio de 200 unidades producidas para la exportación, calculado sobre la base del costo marginal es muy inferior, de US\$ 0,50 (US\$ 100 ÷ 200), pues no se han tomado en cuenta los costos fijos.

Veamos otro ejemplo:

Una empresa fabricante de prendas de vestir produce 1.000 pantalones por mes, con un costo de US\$ 6.00 por pantalón, calculado convencionalmente. Al fabricar 200 unidades adicionales por mes, ello significaría un *costo variable adicional* de sólo US\$ 2.50 por pantalón. Este valor representa el costo marginal de cada pantalón adicional. El cálculo es como sigue:

CONCEPTO	US\$ COSTO 1.000 UNIDADES	US\$ COSTO 200 UNIDADES
Materiales directos	2.000	400
Mano de obra	2.000	400
Otros gastos	500	100
Total costos variables	4.500	900
Costos fijos	1.500	--
Cotos total	6.000	900
Costo unitario	6	4,5

Ahora bien, la decisión sobre la fijación del precio en el mercado generalmente responde a una política de mercado, orientada por los costos, por la demanda y por la competencia.

Veámos:

- a. **La fijación del precio orientada por los costos**, se basa en el costo unitario, al cual se le adita un margen o porcentaje de beneficio. Los métodos del precio de equilibrio y del costo marginal aplican a este propósito.
- b. **La fijación del precio orientada por la demanda**, toma muy en cuenta la intensidad de la demanda expresada por los consumidores, y en

función de ella se fijan precios altos o bajos según sea el nivel de dicha intensidad. Los costos reales pueden ser los mismos para ambos casos.

- c. **La fijación del precio orientada por la competencia** responde al comportamiento real o previsto de los competidores. Las empresas en este caso no hacen énfasis en vincular los precios con los costos ni con la demanda.

El cuadro que sigue muestra el comportamiento de algunas empresas sobre este particular.

ESTRATEGIAS DE PRECIOS	
Productos Diferenciados	Precio
<i>Alimentos Margarita</i>	En el promedio del mercado donde participen
<i>Cervecería Polar</i>	Similar a la de las cervezas importadas de Canadá (valor medio entre las cervezas importadas en EEUU).
<i>Danaven</i>	Precios más bajos que en el mercado local, pero las ventas son mas rentables (mayores volúmenes, mejores condiciones de pago).
<i>Gabriel</i>	Precios competitivos con el producto norteamericano.
<i>Ilapeca</i>	Precios un poco por encima de productos sustitutos por calidad premium.
<i>Inelectra</i>	Se obtienen los contratos por licitación. Por los general el precio (Bs./hombre) es mayor que en Venezuela.
<i>Mavesa</i>	Inicialmente se fijó 5% por debajo del líder local.
Productos Genéricos	
<i>Hevensa</i>	Precios ligeramente menores que la competencia para lograr la entrada.
<i>Química Venoco</i>	Precios internacionales.
<i>Sienmbramar</i>	Acorde con los precios internacionales para la talla y clase de camarones que venden.
<i>Fuente: "El Exito Exportador". Antonio Francés y Josefina García. Ediciones IESA.</i>	

En todo caso, la fijación de los precios en el mercado de exportación responde a tres variables: costos, demanda y competencia.

La Formulación de Una Oferta

La consulta de precios sobre los productos que reciben los fabricantes de potenciales clientes en el exterior, recibe el nombre de formulación de oferta, cotización internacional o factura pro-forma, y para su elaboración es conveniente utilizar una planilla de cálculo de costos para la exportación, como la que se presenta en la figura que sigue.

ESTRATEGIAS DE EXPORTACION

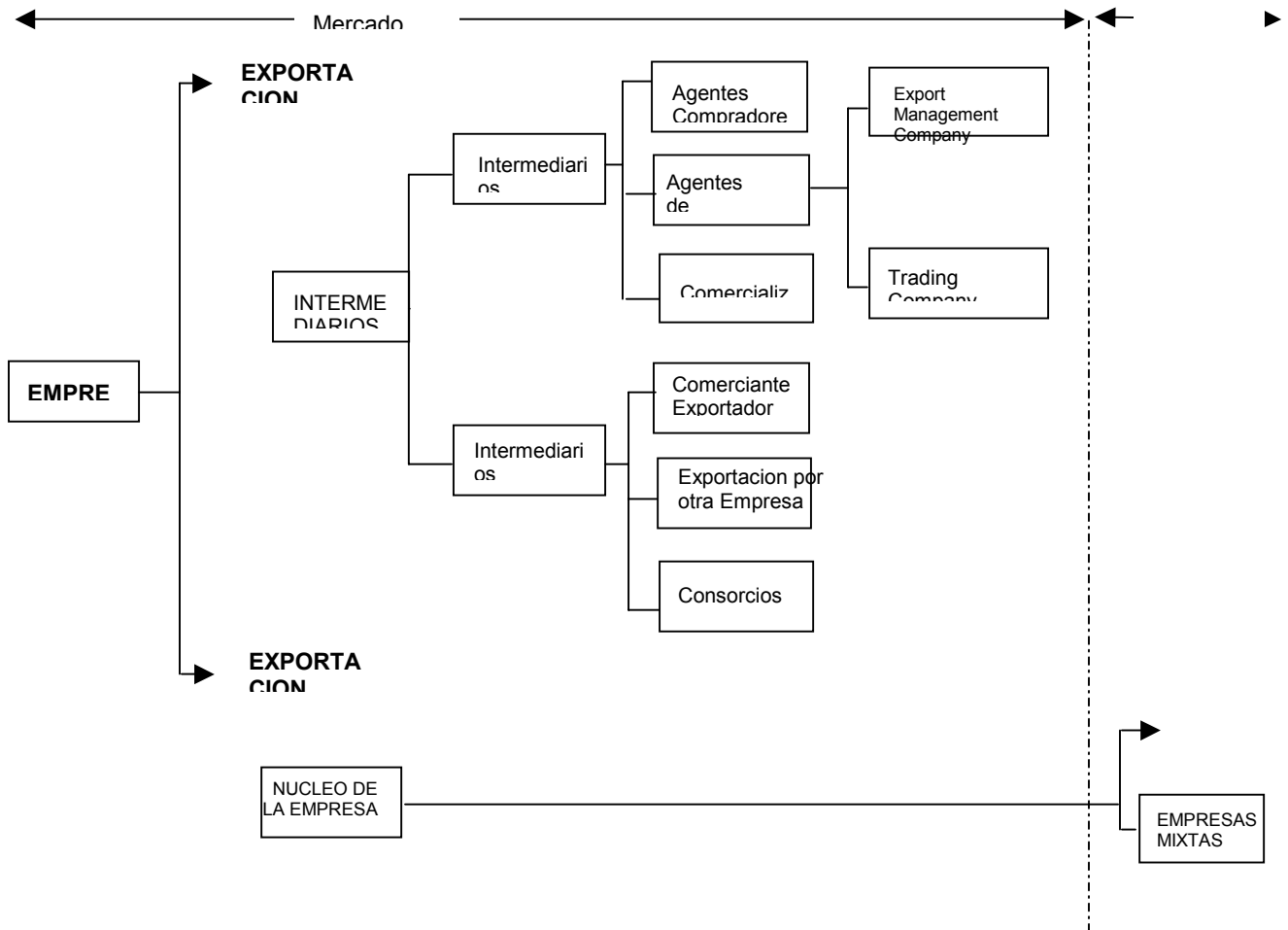


Figura N° 1

PLANILLA DE COSTOS DE EXPORTACION

Fecha: _____

Oferta para: _____

Unidades: _____

Peso bruto: _____ Volumen: _____

1.	a.	Costo unitario	_____
	b.	Costo de flete por toneladas	_____
2.		Beneficio: porcentaje e importe	_____
3.		Comisión del representante y/o exportador	_____
4.		Etiquetas especiales, etiquetado, contenedores _____	_____
5.		Embalaje	_____
6.		Marcado	_____
7.		Enfardado	_____
8.		Traslado a almacén, muelle, etc.	_____
9.		Transporte hasta el muelle, itinerario	_____
		Transporte hasta el muelle por tonelada	_____
10.		Tarifa de descarga: _____ por _____	_____
		Tarifa por tonelada de carga	_____
11.		Sobrestadías, almacenamiento refrigerado	_____
		Tarifa por tonelada de carga	_____
12.		Gastos de terminal: Peso _____ Dimensiones _____	_____
		Importe por tonelada _____	_____
13.		Recargo por dimensiones o pesos especiales	_____
14.		Otros gastos (indicarlos)	_____
15.		Facturas consulares	_____
16.		Flete marítimo: Peso _____ Dimensiones _____	_____
		En cubierta _____ Bajo cubierta _____	_____
		Con ventilación _____ Tarifa por tonelada _____	_____
		Moneda _____ Importe	_____
17.		Comisión del agente marítimo	_____
18.		Total en moneda local	_____
19.		Seguro marítimo:	_____
	a.	Valor/tonelada (punto 18) _____	_____
	b.	+ 10 % del valor _____	_____
	c.	Valor asegurado _____	_____
		Tipo _____ Tarifa _____ Prima en moneda local _____	_____
20.		Costo de financiación (para ventas a crédito)	_____
21.		CIF en moneda local (suma de los puntos 18, 19, 20)	_____
22.		Conversión a US\$ o moneda de facturación	_____

Los Incoterms 2000

Los incoterms son herramientas del comercio que fueron reunidas y desarrolladas por la Cámara de Comercio Internacional. Estas cláusulas son reconocidas a nivel internacional, pero requieren de un convenio contractual expreso para su aplicación efectiva. En casos de disputas judiciales, los incoterms sirven como instrumento de negociación, en la medida que en el convenio de compra, en las condiciones de Precio y Riesgos aparezca una nota expresa y precisa que rece "Conforme a los incoterms de 1953, igualmente en la versión del 2000". si no hay una indicación del año, será establecido por el veredicto judicial, la aplicación de los incoterms de la versión mas reciente.

¿Qué son los Incoterms 2000?

Son cláusulas contractuales formuladas para el comercio esencial, así como obligaciones para el comercio esencial así como obligaciones para los vencedores para los contratos de Entrega en el Comercio Internacional.

¿Cómo regulan los Incoterms?

Riesgos y costos de Traspaso, el lugar de entrega, la realización de las Formalidades y los correspondientes gastos colaterales.

¿Qué está fuera de la regulación?

Las cláusulas internas de un contrato de compra, su situación de proveniencia, el traspaso de propiedad, la garantía, la concreción de pago y el incumplimiento de compromisos del contrato de compra.

Tipos de Incoterms

GRUPO E	
(EXW)	Ex works (Lugar Convenido)
GRUPO F	
FCA, FAS	Free Carrier, Free Alongside Ship (Lugar Convenido)
FOB	Free on board (Lugar Convenido)
GRUPO C	
CFR	Cost and Freight (Lugar Convenio)
CIF	Cost, Insurance and Freight (Lugar Convenido)
CPT	Carriage Paid to (Lugar Convenido)
CPI	Cost and Insurance Paid to (Lugar de destino seleccionado)
GRUPO D	
DAF	Delivered at Frontier (Lugar Convenido)
DES	Delivered Ex Ship (Puerto de destino Convenido)
DEQ	Delivered Ex Quay (Pagado los derechos de Aduana) (Lugar de Destino Convenido)
DDU	Delivered Duty Unpaid (Entregado antes de la Aduana)
DDP	Delivered Duty Paid (Entregado despues de Aduana) (Lugar de destino convenido)

¿Cuáles Incoterms 2000 pueden emplearse para los distintos medios de Transporte?

Transporte Terrestre	EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP
Transporte Multimodal por lo menos dos diferentes transportes	FCA, CPT, CIP, DDU, DDP
Transporte Ferroviario	EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP
Transporte Marítimo Ferroviario	FAS, FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ
Transporte Marítimo Convencional	FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ
Transporte Marítimo en Container y Buques RO-RO	FCA, CFR, CIF, CPT, CIP, DDU, DDP
Transporte Aéreo	FCA, CPT, CIP, DDU, DDP

SI USTED OFRECE	EL PRECIO COMPRENDE	COSTO ADICIONAL (US)	PRECIO TOTAL (US)
EXW	En fábrica Embalaje para la exportación, colocación de marcas para el transporte	300	6.300
FCA	Franco transportista Transporte por carretera y seguro para la entrega en estación ferroviaria, incluido seguro	100	6.400
FAS	Franco al costado del buque Transporte ferroviario hasta el puerto (incluido seguro) y traslado de la mercancía al costado del buque	310	6.710
FOB	Franco a bordo Derechos de muelle, carga de la mercancía en el buque. Preparación de documentos de embarque	100	6.810
CFR	Coste y Flete Flete marítimo hasta Hamburgo (puerto mas próximo a Francfort)	875	7.685
CIF	Coste, Seguro y Flete Flete marítimo mas seguro marítimo (de puerto a puerto)	100	7.785
DEQ	Entregada en Muelle Descarga en Hamburgo	90	7.875
DDP	Entregada Derechos Pagados - Derecho de importación sobre 3.000 pares de zapatos - Transporte ferroviario de Hamburgo a Francfort	1.200 150 <hr/> 1.350	9.225