

Precios de Importación y Exportación

En esta sección vamos a explorar como los empresarios se topan con el reto de los precios porque cuando los vemos ya en la tienda muchas veces no nos detenemos a pensar todo el trayecto que se tuvo que pasar para poder estar a la venta, sin duda en el comercio internacional se vuelve aún más complejo porque ya bien sea en la importación o en la exportación siempre se tienen que añadir costos adicionales como lo que son aranceles estadías en la aduana, agentes aduanales, trámites aduanales, logística Etc.

si nos ponemos a meditar sobre todos estos acontecimientos que te mencioné anteriormente nos podemos dar cuenta que al momento de ponerle un precio a un producto o servicio que esté involucrado en el ámbito internacional debemos de analizar todos los puntos que nos cuestan dinero y que tenemos que añadirse al producto o servicio. en esta sección vamos a ver de forma general cómo se toman en cuenta estos factores.

La secretaría de economía ha elaborado un manual sobre cómo se debe considerar los costos para determinar el precio final a continuación te lo presento:

empresario normalmente conoce sus costos y el nivel de utilidad o rentabilidad deseado, si el mercado acepta o no un determinado precio y su volumen estimado de ventas, entre otros factores que le son muy familiares por el manejo cotidiano de su negocio.

Así, para definir un precio y elaborar una cotización internacional es importante contar con información precisa de cada uno de los 3 elementos básicos. En términos muy generales, dicha información es la siguiente:

- a) **De la empresa:** Costos de producción, incluyendo las adecuaciones al producto y a su envase, etiquetado y embalaje. variación de los costos con base en diversos volúmenes de producción, así como los objetos de la empresa al exportar.
- b) **Del Mercado.** Precios de referencia de la competencia o de productos similares, demanda, estructura del mercado y clientes potenciales.

Precios de Importación y Exportación

c) **De la logística.** Gastos asociados a la exportación.

Con esta información se debe definir 3 aspectos en materia de cotizaciones.

- Determinación del precio y límites de negociación.
- Políticas de la venta y descuentos.
- Determinación de los términos de comercio internacional a utilizar

Una de las recomendaciones que nos da la secretaría de económica es que en materia de precios del mercado se deben de realizar 2 tipos de investigación: estadística y directa. en principio la investigación debe ser de forma general y se deben conocer los precios en el mercado según el país. para esta primera etapa se debe analizar la estadística de exportación e importación de nuestro producto, tanto en México como de los países o bloques que representan el mayor flujo comercial en el mundo, tales como Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Es importante mencionar que la cotización internacional integra aspectos de cada uno de los 3 elementos involucrados en el proceso de exportación (empresa-mercados-logística de la exportación), tales como costos, capacidad de producción, fortalezas y debilidades de la empresa, Gastos asociados a la exportación, precios y características de la competencia, entre otros.

también debemos recalcar que el precio es una mezcla de mercadotecnia y, en consecuencia, de la estrategia comercial de exportación, Por lo que existe una interdependencia con los demás elementos de la misma. esto es la base de preparación para una negociación de compra venta.

Costo.

Es el desembolso o erogación al que obliga determinado objeto o actividad. Sirve para identificar la cantidad de dinero que se debe calcular para cubrir su proceso de producción o de comercialización, incluyendo los gastos y costos implicados en dichos procesos.

Precios de Importación y Exportación

El costo es un elemento con alto grado de certidumbre y poco flexible, pues no está sujeto a negociación.

Los costos pueden obedecer a:

- a) **Ejercicio en el tiempo:** el empresario debe considerar el costo del dinero en el tiempo, lo que se traduce en un costo financiero dado que un peso hoy no tiene el mismo valor que ese mismo peso el día de mañana. también debe estar consciente de que el costo y/o gasto de algunas actividades tales como participación en ferias, envío de muestras, catálogos, viajes de negocios y otros gastos de promoción, deben ser considerados como una inversión.
- b) **Ejercicio en el proceso productivo.**
- c) **Costos de oportunidad.** en muchas ocasiones el empresario no considera ese tipo de costos, los cuáles se deben incluir siempre en el análisis de costos para la exportación.

Precio.

El precio es un elemento completamente negociable, por lo cual se dice que tiene un área rígida y una blanda, lo que da lugar a un espacio de negociación. esto significa que al hacer una oferta, el vendedor pretende el precio más alto, mismo que debió definir previamente con base en las características del mercado y de la competencia.

Sin embargo, también tiene un proceso de reserva, que representa el precio mínimo por el cual estaría dispuesto a vender y abajo del cual no aceptaría ningún acuerdo. en el área rígida, o precio de reserva del vendedor, está representada por el costo más la mínima utilidad, por la cual se está dispuesto a vender. La blanda, por su parte, está representada por el precio máximo al que se aspira vender.

Se debe tener en cuenta que un producto intermedio, por ejemplo, materias primas (M.P.), lo que para el proveedor es precio, para el comprador es costo o costo de ventas cómo sería clasificado en un esquema contable.

Precios de Importación y Exportación

$$\begin{array}{r} \text{COSTO TOTAL} \\ + \text{UTILIDAD} \\ \hline \text{PROVEEDOR: } \text{PRECIO del proveedor} \\ \text{(que para el comprador es costo de M.P.)} \end{array}$$

$$\begin{array}{r} \text{COSTO Materia Prima} \\ + \text{OTROS COSTOS Y GASTOS} \\ + \text{UTILIDAD} \\ \hline \text{COMPRADOR: } \text{PRECIO} \end{array}$$

Se debe considerar que el comprador podría importar el producto y su proveedor no es competitivo y es que de otra manera él tampoco podría competir. Para lograr precios competitivos es importante ser productivo; siempre debemos implantar métodos para reducir costos y gastos y poder competir internacionalmente.

Los precios de exportación debe de expresarse siempre en divisas duras, como el dólar estadounidense, el marco alemán o el yen japonés. en términos generales y sobre todo si no se cuenta con conocimiento de finanzas internacionales, se sugiere utilizar dólares americanos.

Referencia

UNION, C. D. (2009). *LEY FEDERAL SOBRE METROLOGIA Y NORMALIZACION*. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/107522/LEYFEDERALSOBREMETROLOGIAYNORMALIZACION.pdf>