

Determinación de Costos y Precios

Determinación de Costos

El costo son los gastos en los que se incurre para producir algo, por ejemplo podemos decir que el costo de un producto normalmente está integrado por diferentes aspectos como lo son: materia prima, mano de obra, amortización de la maquinaria, de los edificios, entre otros.

Los costos se clasifican en fijos y variables:

Los fijos, son los que tiene que cubrir la empresa para poder funcionar, por ejemplo pagos de luz, agua, renta, etc.

Los variables, son los que están relacionados con la actividad del negocio, como puede ser la reparación de una máquina que se descompuso.

Existen diferentes tipos de costos.

- Costos de producción. Se componen de materias primas, mano de obra directa, mano de obra indirecta, materiales indirectos, insumos y mantenimiento.
- Costos de administración. Son en los que incurre la empresa para realizar su función administrativa por ejemplo: los sueldos de los gerentes, administradores y demás personal.
- Costo de ventas. En este tipo de costo están integrados los costos que hace la empresa para obtener ventas, por ejemplo puede ser un presupuesto al departamento de mercadotecnia.
- Costos financieros. Los costos financieros solo aplican cuando se recibe dinero para financiar la empresa. Vienen a ser los intereses que se deben pagar por dicho préstamo.

Los costos pueden obedecer a:

Ejercicio en el tiempo: cuando el empresario invierte un peso el día de hoy, sabrá que no tendrá el mismo valor el día de mañana.

Ejercicio en el proceso productivo: son los costos que asumen durante el proceso de producción.

Determinación de Costos y Precios

Ejercicios de oportunidad: normalmente no se toman en cuenta por los empresarios, pero se deben incluir en el análisis de costos de importación.

Determinación del precio

Precio, es el valor expresado en términos monetarios que funciona como medio de intercambio.

Establecer precios no es fácil, se deben tomar en cuenta una serie de factores, asegurarse de establecer el precio idóneo que retribuya lo necesario para considerar viable el ejercicio de comercio, etc. Las siguientes variables deben considerarse al momento de establecer precios:

- Costos fijos y variables.
- Competencia.
- Objetivos de la compañía.
- Estrategias de posicionamiento.
- Mercado meta.

Existen varias orientaciones para determinar los precios, a continuación se mencionan:

- Determinación de precios orientada por los costos: es la más utilizada y la más sencilla, se calcula un costo para cada unidad producida y se le agrega un porcentaje de ventaja para así poder determinar el precio.
- Determinación de precio orientada por el mercado/demanda: se adoptan precios altos dependiendo de la intensidad de compra de los consumidores y precios bajos cuando la intensidad es débil.
- Determinación de precios por la competencia: las empresas que normalmente utilizan esta estrategia de precios es que en realidad no buscan vincular el precio con el mercado global, sino que buscan hacer una relación directa con el de sus competidores.

En muchas ocasiones, el exportador busca establecer el precio del producto al doble en el mercado extranjero que en el mercado local, funciona en la mayoría de las veces, pero en otras ocasiones se busca vender a mayor volumen pero a bajo precio.

Determinación de Costos y Precios

Factores que influyen en la determinación de un precio internacional:

- Demanda del producto.
- Participación esperada del producto en el mercado.
- Reacciones de la competencia.
- Logística internacional.
- Beneficios o restricciones arancelarias o no arancelarias.
- Adecuación del producto, envase o embalaje.

Cuando se trata de establecer precios para productos de exportación, la mecánica es diferente al sistema que se sigue para los precios del mercado nacional, ya que, aquí no se tienen que pagar los impuestos que pagan las mercancías que salen del país. En muchas ocasiones, el exportador busca establecer el precio del producto al doble en el mercado extranjero que en el mercado local, funciona en la mayoría de las veces, pero en otras ocasiones se busca vender a mayor volumen pero a bajo precio.

Los principales elementos para el cálculo de costos de exportación son:

- Costos de comercialización: materiales, personal, embalaje, transporte, agente aduanal, maniobras.
- Costos de producción directa o indirecta: mano de obra, materia prima, materiales, supervisión y demás gastos que puedan estar relacionados con el costo de producción.
- Otros factores: comisiones relacionadas con las ventas, economías de escalas al vender a mayor volumen.
- Impuesto al Valor Agregado: las ventas de exportación se gravan con tasa cero, no se les puede cargar el IVA, si alguno de sus proveedores no les paga el IVA, el gobierno federal, por medio de la Secretaría de Hacienda, reembolsará y acreditará el importe a través de los mecanismos establecidos por ellos.

En base de todos estos factores se establecerá el precio que tendrá el producto en el extranjero.

Determinación de Costos y Precios

Referencia:

TIS Consulting Group (2011). Estrategias y modelos para determinar el precio adecuado de tus productos y servicios. Recuperado el día 26 de noviembre de 2015, a partir de <http://tiscoconsulting.org/es/news/strategies-and-models-to-determine-the-right-price-of-your-products-or-services/>