

CAPÍTULO 7

PRECIO PARA MERCADOS INTERNACIONALES

OBJETIVOS

Identificar la importancia de la decisión de asignación de precios en el contexto internacional.

Describir las etapas de la fijación de precios.

Identificar las condiciones de pago en los negocios internacionales.

“El precio real de todo es el trabajo y las molestias tomadas en obtenerlo”.

Adam Smith

Introducción

El precio es uno de los elementos más flexibles en el mercado internacional: puede variar de acuerdo con las condiciones de los consumidores, el país en que se vaya a posicionar la empresa y por las ventajas competitivas de un mercado nuevo. Sin embargo, puede ser contraproducente según la manera de asumir su flexibilización, si no hay un verdadero estudio de marketing que permita establecer la rentabilidad de la empresa en el mercado internacional.



Fijación de precio

En la fijación del precio se pueden aplicar las siguientes estrategias:

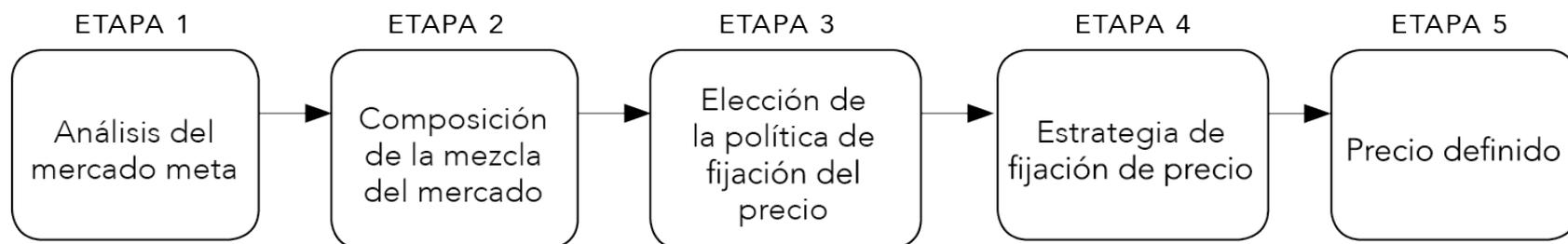
- **Desnatado de precio:** Consiste en fijar un precio inicial alto a un producto nuevo para que sea comprado por clientes que efectivamente desean el producto y tienen el poder adquisitivo para hacerlo. Al momento de satisfacer la demanda de ese segmento y/o conforme el producto progresa por su ciclo de vida, se va reduciendo el precio para aprovechar otros segmentos más sensibles al precio.
- **Fijar un precio de penetración:** Se ofrece un producto a un precio bajo a fin de generar un buen nivel de ventas y conquistar una participación apreciable del mercado para compensar un bajo rendimiento por unidad.
- **Precios de prestigio:** Se utiliza para establecer precios altos para que los consumidores conscientes de la calidad o alto estatus se sientan atraídos por el producto y lo compren.



Fijación de precio

- Precios basados en la competencia: Este tipo de estrategia se focaliza en lo que realizan los competidores.
- Precios para cartera de productos: La estrategia para establecer el precio de un producto debe ser diferente si el producto hace parte de un grupo de productos. Por lo tanto, la compañía debe fijar un conjunto de precios que maximice los beneficios de toda la cartera de productos
- Precios por zonas geográficas: El transporte es una variable significativa en la fijación de los precios. El valor de un producto aumenta en la medida en que la distancia del lugar de inicio aumenta, por lo tanto aumenta su participación en los gastos variables. Es necesario implementar una estrategia de precios por zona geográficas para establecer acuerdos con los clientes en cuanto quién cancela los gastos de envío, según su ubicación geográfica.

Etapas de fijación del precio





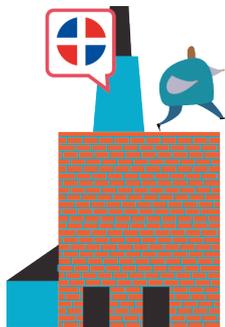
Costos relacionados con la exportación

- El costo de modificar el producto para los mercados extranjeros.
- Los costos operativos del proceso de exportación.
- Los costos incurridos para entrar a los mercados de otros países: principalmente, riesgos comerciales y riesgos políticos.

Ejemplo de escalada de precios: un contenedor de 20 pies de productos agrícolas que se embarca desde la ciudad de México DF hasta Seúl*:

Rubro			% precio Ex - Works
Ex - Works en la ciudad de México DF		\$40.000	100%
Costo del flete del contenedor de la ciudad de México DF a Puerto Manzanillo	\$1.580		
Cargos por manejo en terminal	\$450		
Flete marítimo para un contenedor de 20 pies	\$3.325		
Factor de ajuste monetario (40% del flete marítimo)	\$1.330		
Seguro (110% del valor CIF)	\$46.8		
Comisión del transportista	\$180		
Costo total del embarque	<u>\$6.911,8</u>		17.27%
Valor total CIF en Seúl		<u>\$46.911,8</u>	
IVA (4% del valor CIF)		\$1.876,47 2	4.69%
		<u>\$48.788,2</u> 2	
Margen de ganancia del distribuidor (12%)		\$5.854,59	14.63%
		<u>\$54.642,8</u> 6	
Margen de ganancia del vendedor (30%)		\$16,392,8 5	40.98%
Precio minorista total		<u>\$71.035,7</u> 1	172.57%

*Este se cobra en la puerta de la fábrica, se envía a Puerto Manzanillo en camiones y se transfiere por flete marítimo a Seúl. El tiempo total desde la fábrica hasta el puerto en Seúl es de 30 días aproximadamente.



Condiciones de Pago

- Cuenta abierta: es cuando el importador posee una excelente relación y un muy buen nivel de crédito con el exportador para realizar el envío de los productos sin solicitar garantía de pago.
- Carta de Crédito: Se entiende por crédito documentario el acuerdo mediante el cual, a petición y de conformidad con las instrucciones del cliente, el banco se compromete directamente o por intermedio de un banco corresponsal a pagar a un beneficiario hasta una suma determinada de dinero, o a pagar, aceptar o negociar letras de cambio giradas por el beneficiario, contra la presentación de los documentos estipulados y de conformidad con los términos y condiciones establecidos. (Art. 1408 Código de comercio)
- Pago por Adelantado: desembolso que el deudor realiza en el momento de pactarse la obligación, como satisfacción de la misma, sujeta al cumplimiento, por parte del acreedor, de su parte contractual en su momento.

Relación según el punto de vista del exportador o del importador

Exportador	Importador
Pago por adelantado	Cuenta abierta
Carta de crédito	Carta de crédito
Cuenta abierta	Pago por adelantado



Dumping

- El dumping se incluye realizar exportaciones de algún producto a precios por debajo de su valor normal, y que estas exportaciones le causen deterioro a la industria del país importador.
- El dumping está considerado como una práctica desleal del comercio internacional. Puede ser denunciada ante las autoridades investigadoras del país importador que inicie una investigación y en su caso determine medidas antidumping, que en términos generales serán la diferencia entre el precio de exportación y dicho valor normal.

El dumping no debe ser confundido con el subsidio, que se configura cuando se dan alguna de estas dos situaciones: (Kluger, 2001)

- a. Un país exportador o una entidad pública de una nación exportadora está efectuando una contribución financiera a un productor, de modo tal que le representa un beneficio que le permite exportar a un precio menor.
- b. Un gobierno hace que una entidad privada transfiera esos beneficios a los productores exportadores.