



Como verificar los precios y tendencias de mi producto en el mercado internacional

MBA. Luis Enrique Méndez Cabezas

lmendez@camexperu.org.pe

Seminario Miércoles del Exportador - PromPerú

12 de abril de 2017

Lima, Perú



El establecimiento del precio de exportación se ve afectado por:

- Distancia de los mercados
- Fluctuaciones de la moneda
- Políticas gubernamentales
- Canales de distribución largos



El Precio

- El único que produce ganancias
- Debe determinarse considerando los demás componentes de la mezcla
- Medio de comunicación con el comprador
- Nunca es estático



Precio

DEFINICIÓN: Estimación cuantitativa de un producto en unidades monetarias.

- Expresa la aceptación o no del consumidor del conjunto de atributos del producto, en relación a la capacidad que tiene el producto para satisfacer sus necesidades.
- El Precio más adecuado de un producto debe ser menor que el **VALOR PERCIBIDO** por el consumidor. En otras palabras, el cliente “debiera” estar dispuesto a pagar más.

Fijación de precios internacionales

DEPENDEN DE:

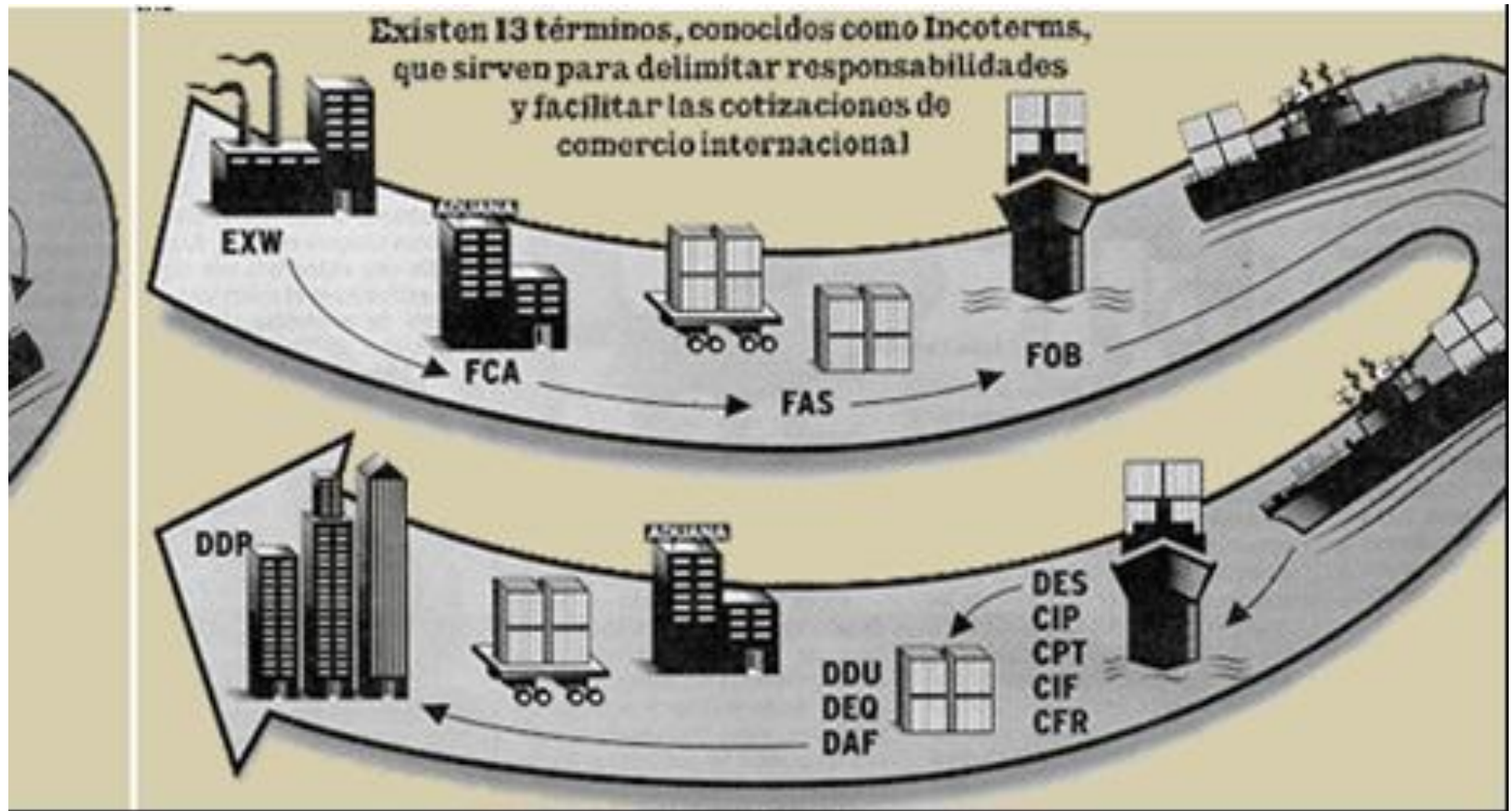
- 1.- Objetivos de la empresa
- 2.- Costos
- 3.- Elasticidad de la Demanda
- 4.- VALOR PERCIBIDO POR LOS CLIENTES
- 5.- Precios de la competencia
- 6.- Volúmenes de producción en el mercado y
Canales de Distribución
- 7.- ESTACIONALIDAD

Política internacional de precios

El precio es un equilibrio entre los costes de producción y venta del producto y las exigencias del mercado. Cuanto más alejados estén los costes del precio de mercado, más fuerte y centrada en otras variables del marketing será la política de la empresa. El precio de mercado es aquel que hace un producto vendible, al precio medio de la competencia, en un segmento dado. Llegar a establecer el precio de mercado de un producto no es tarea fácil y menos todavía si pretendemos colocarlo en el mercado internacional, ya que el número de variables intervinientes se incrementa. Entre otras, citamos:

- Costes de fabricación.
- Contribución a los gastos generales.
- Recuperación de la inversión en I+D+i.
- Costes de logística.
- Seguros de transporte, de riesgos comerciales y políticos.
- Derechos aduaneros e impuestos locales.
- Costes de investigación de mercados y marketing.
- Costes de comercialización.
- Coste de los créditos.
- Etcétera.

PARA ELLO DEBEMOS CONTROLAR LA DFI



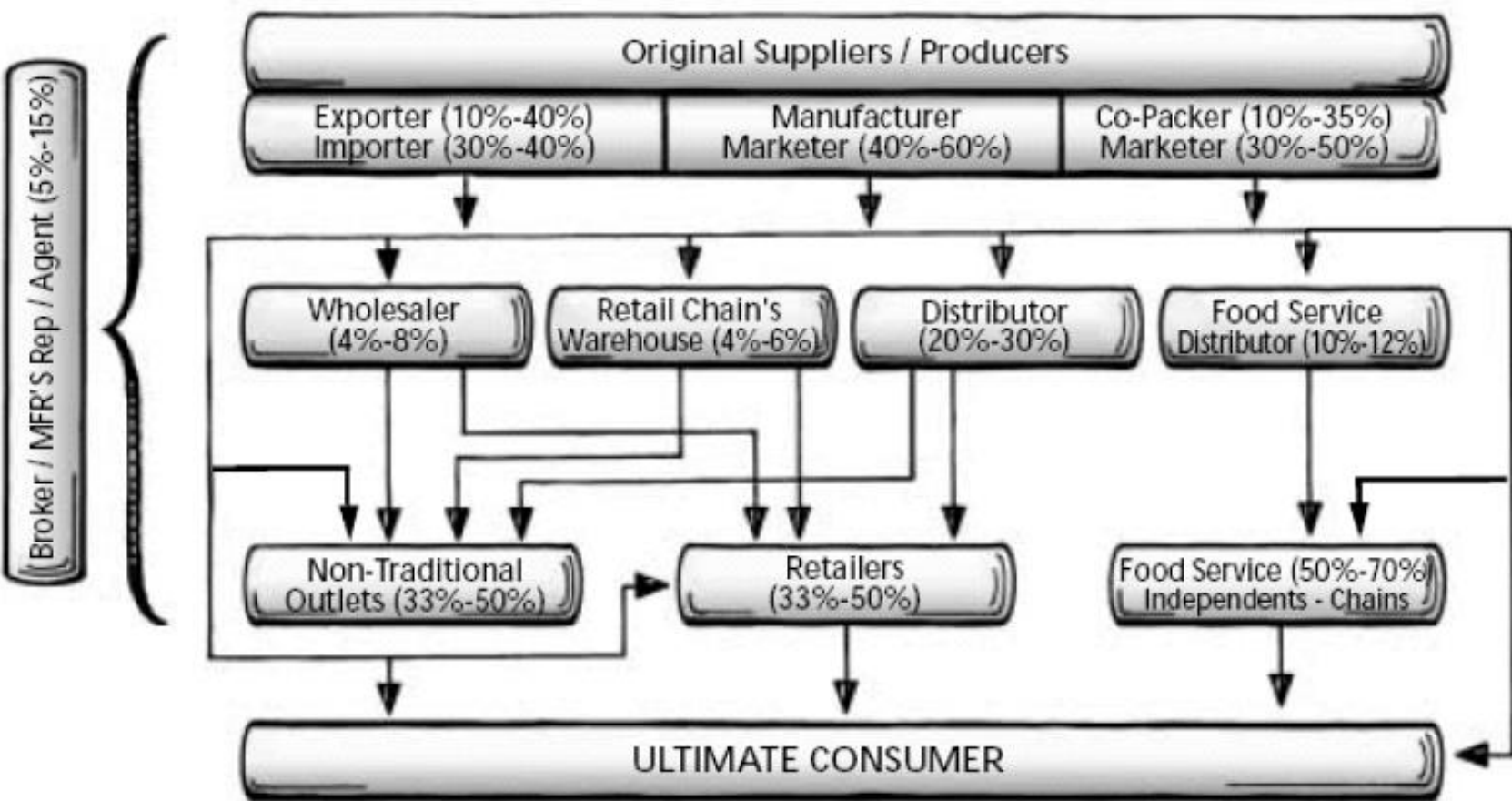
CONTROLAR LA DISTRIBUCION FISICA INTERN.

COSTES DE LA EXPORTACION

Precio Ex Works	82.081	Dolares
Gastos FOB	2.052	Dolares
Gastos ag adu origen	30	Dolares
Precio FOB	84.163	Dolares
Peso volumétrico	443	
Peso físico	24.624	
Flete	11.550	Dolares
FCLA	116	Dolares
BAF	693	Dolares
Congestion Surcharge	347	Dolares
Collect Surcharge	289	Dolares
CAF	578	Dolares
Precio CFR	97.734	Dolares
Seguro (máx cobertura)	782	Dolares
Warehouse to warehouse	98	
Derecho de emisión	32	3%
Precio CIF	98.841	Dolares
Agente aduana destino	100	Dolares
Precio DDU	98.941	Dolares
Aranceles	0	
IVA	6.926	Dolares
Precio DDP	105.867	Dolares
Costes financieros	2.469	9%
Precio de venta	108.336	

Controlar los canales de comercialización

DIAGRAMA DE MARGENES EN LA CADENA DE DISTRIBUCION



Precios de Primera Ocasión:

- ✓ Descremado
- ✓ Seguir el precio del mercado
- ✓ Asignación de precios de penetración



Precio cambiante:

- Cuando se lanza un producto nuevo
- Cuando hay un cambio en las condiciones del mercado
- Cuando cambia la situación interna del exportador

MISIÓN
ALTA
DEFINICIÓN
Gira la tapa externa
negra para lograr
pestañas más largas

**1 máscara
1 cepillo
2 efectos**

Ultra alta
definición

Ultra volumen
extremo

**40%
MAS
LARGAS***

ULTRA SECRETO
Innovador sistema de aplicación
que combina dos efectos:
volumen y definición.

nuevo

**MISIÓN
volumen
extremo**

Gira la tapa interna
plateada para lograr
ultra volumen

**9x
más
volumen***

Orflame Beauty 2IX Mascara
Mascarita Volumen y Definición
El poder de decidir cómo quieres tus
pestañas ahora en tapa 2IX
Cód. 20162 S/. 38.00

por introducción a: **S/. 19.90**

Precio de productos múltiples:

Usado cuando hay diversas presentaciones de una misma línea de productos



Estrategia de Asignación de Precios para Exportación

Tres estrategias:

- ✓ Precio mundial estándar
 - ✓ Asignación de precios dual
 - Precios domésticos
 - Precios de exportación
 - ✓ Asignación de precios diferenciados por mercado
- } Orientados al costo del producto
- ↘ Orientado a la demanda

Asignación de precios dual

1. Precios domésticos

2. Precios de exportación

Dos enfoques de asignación

- **Método del costo agregado**

Asigna todos los costos domésticos y extranjeros al producto

- **Método del costo marginal**

Algunos costos y gastos son ignorados

Asignación de precios diferenciada por mercado

- Requiere información del comportamiento del mercado y la competencia
- Los precios pueden cambiar en función de los precios de la competencia, la tasa de cambio y factores ambientales
- Su manejo depende de la experiencia del exportador

Son adicionales a los costos domésticos

1. Costo de modificación para el mercado extranjero
2. Costos operativos de exportación
3. Costos al ingresar al mercado extranjero



Escalada de precios

Indicadores de tiempo mundial Geochron

Precio original USA \$1300

Precio Japón US\$ 3800

Elementos y factores de costos del producto colocado en el extranjero

Precio neto del fabricante	6.50
+ Costo de seguros y fletes (CIF)	2.50
= Costo aterrizado (valor CIF)	8.50
+ Arancel (20% sobre el valor CIF)	1.70
= Costo del importador (CIF + arancel)	10.20
+ Margen del Importador (25 % del costo)	2.55
+ IVA (16% de costo total + margen)	2.04
= Costo del mayorista (=precio del importador)	14.79
+ Margen del mayorista (33.3% del costo)	4.93
+ IVA (16% del margen)	0.79
= Costo local del intermediario extranjero (=precio al mayoreo)	20.51
+ Margen del intermediario (33.3% del costo)	6.84
+ IVA (16% del margen)	1.09
=Costo del detallista (=precio del mayorista o el intermediario)	28.44
+ Margen del detallista (50% del costo)	14.22
+ IVA (16% del costo)	2.28
=Precio al detalle (lo que el consumidor paga)	44.94

Cómo superar la escalada de precios

- Reorganizar el canal de distribución
- Adaptar el producto
- Usar una o varias clasificaciones de aranceles e impuestos más económicas
- Ensamblar o producir en el extranjero

✓ Incoterms

CCI 1936, editado en 31 idiomas.

Vigente 1.1.2000, se actualizan por cambios en las tecnologías de transporte y comunicaciones elect.

La determinación y clara comprensión son vitales.

Hay que conocer que prefiere el importador.

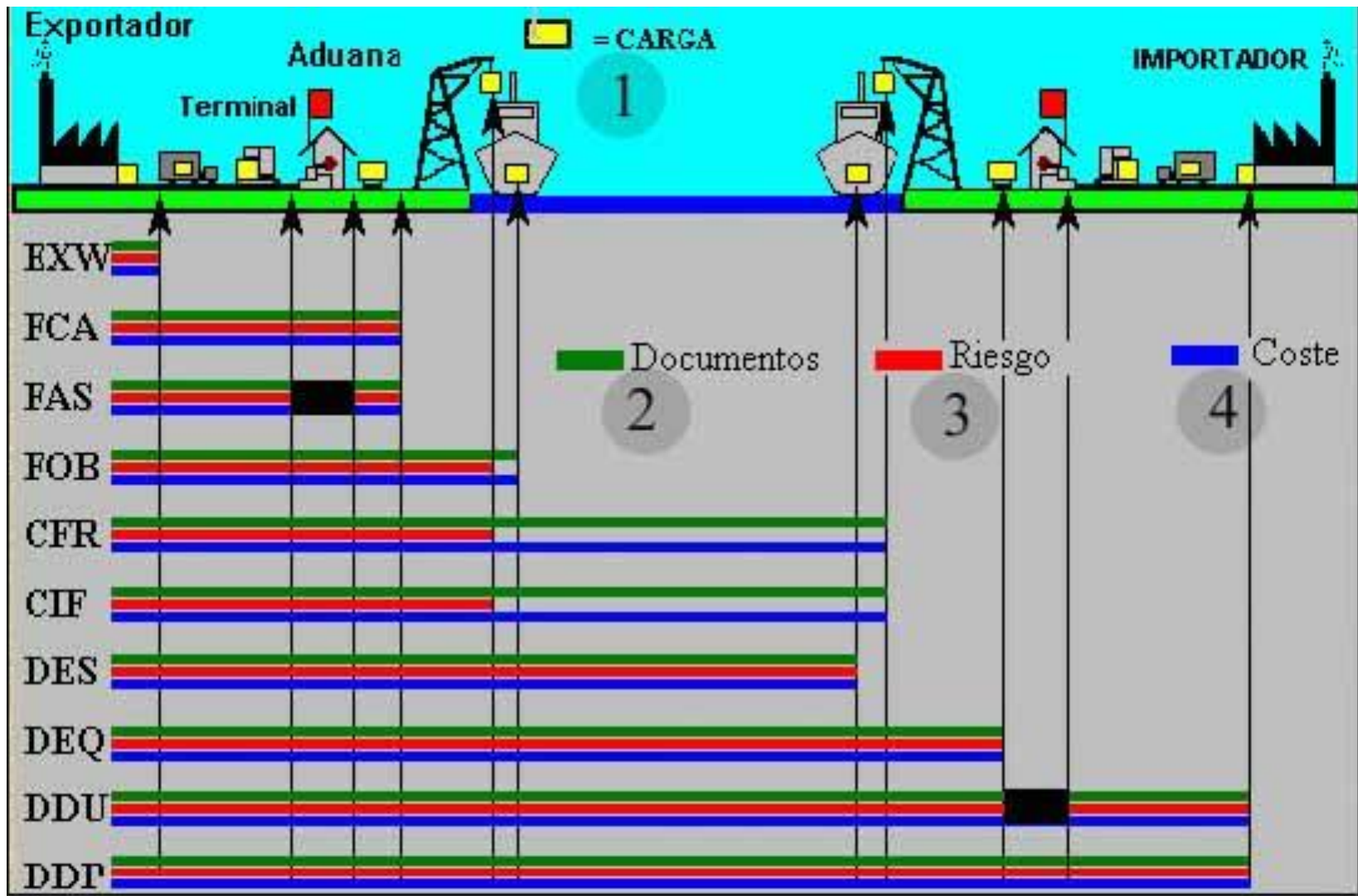
Beneficios:

Precio que incluye todos los costos, detallado.

Negociación por volumen con operadores CI.

Control de la logística de exportación.

Procesos administrativos se recortan para X e I.



Condiciones de Venta – Incoterms

✓ Objetivo

Satisfacer los requerimientos del importador sin poner en riesgo las metas financieras del exportador.

Factores para la negociacion:

- Monto.
- Terminos de venta de las competencia.
- Practicas de la industria.
- Capacidad de financiamiento.
- Fuerza de las partes involucradas.



Ejemplo: Rusia 1999-2000 – Pago por Adelantado.



**Condiciones
de pago**

**Plazo de
pago**

Forma de pago

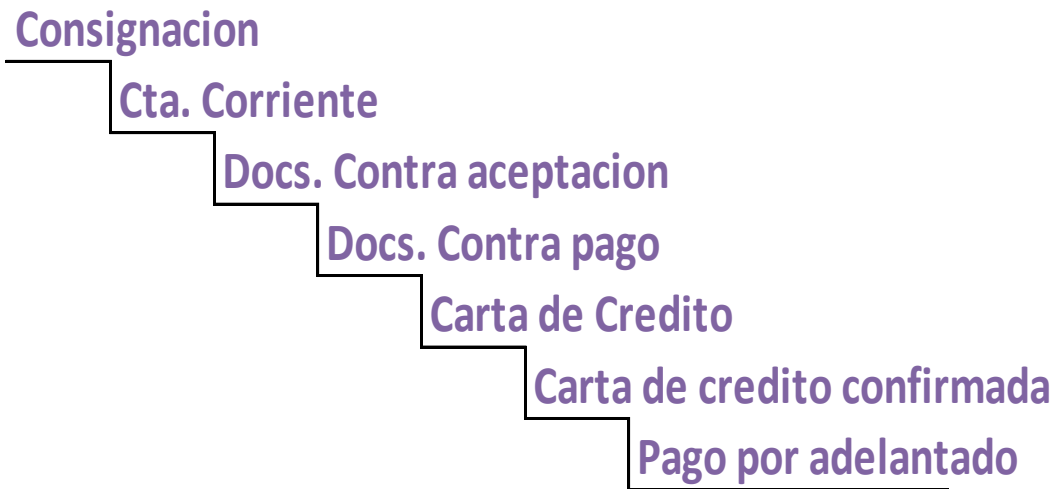
Medio de pago

Importador

Mas ventajosa

Exportador

Alto riesgo / Mucha confianza



Menos ventajosa

Bajo riesgo / Poca confianza

✓ Pago por adelantado

El más favorable para el exportador, ya que lo libera de todo riesgo y le permite tener el dinero antes.

Ejemplo:
Pago sobre pedido.



✓ Carta de crédito



Método de pago más usado en las transacciones comerciales.

Carta de instrucciones emitida por un Banco (banco emisor), quien obrando a petición de un cliente (ordenante o aplicante), se compromete a pagar una determinada suma de dinero a un tercero (beneficiario), utilizando para ello a un Banco con el que mantenga vínculo (banco corresponsal), siempre y cuando haya demostrado haber cumplido con las instrucciones, términos y condiciones del crédito documentario, presentando para ello una serie de documentos exigidos, dentro de un tiempo límite especificado.

*** Authentication Result: Connect with current key ***

----- Instance Type and Transmission -----

Copy received from SWIFT
 Priority : Normal
 Message Output Reference : 0958 050228BDCONFEPLAXX14746505114
 Correspondent Input Reference : 1558 050228BFTSBNL2RAXX130806007300

----- Message Header -----

Swift Output : FIN 700 Exision credito documentario
 Sender : FTSENL2RXXX
 FORTIS BANK (NEDERLAND) N.V.
 ALL DUTCH OFFICES NL
 Receiver : BDCONFEPLXXX
 BANCO CONTINENTAL
 LIMA PE
 RUR : FTSE02R1296432

----- Message Text -----

27: Numero del mensaje y total
 1/1

40A: Forma del credito documentario
 IRREVOCABLE

28: Numero del credito documentario
 02R1296432

31C: Fecha de emision
 050228

31D: Fecha y lugar de expiracion
 050407PERU

50: Solicitante
 PRIMAVERA S.A.V.
 PIETERMAAI 125
 WILLEMSTAD, CURACAO

57: Beneficiario - Nombre/Direccion
 ALEXANDRA S.A.C.
 PASQUE MALDONADO 145
 PUEBLO LIBRE
 LIMA 2 PERU

32B: Moneda e importe
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : \$355000,00

41D: Entidad/modalidad - Nombre/direc
 BANCO CONTINENTAL
 APARTADO 3845
 LIMA 100
 BY PAYMENT

45F: Expedicion parcial
 PARTIAL SHIPMENTS ALLOWED

40T: Transbordo
 TRANSSHIPMENT ALLOWED

44A: Cargar/entregar/recibir en/de,
 CALLAO, PERU

44B: Para transportar a,
 ST. PETERSBURG, RUSSIA

44C: Fecha limite de expedicion
 050300

45A: Dpccion baner y/o servicios
 COVERING THE SHIPMENT OF 500 MT (PLUS MINUS 3 PCT) AT SELLER
 OPTION) AT CONTRACT PRICE IN ACCORDANCE WITH PROFORMA INVOICE
 NO. 4695-04,
 PERUVIAN STEAM DRIED FISHED
 PROTEIN 47 PCT MIN, FAT 10 PCT MAX, MOISTURE 50 PCT MAX,
 SALT AND SAND COMBINED MAY 4 PCT BUT SAND ALONE MAY 1 PCT,
 GSH 17 PCT MAX, TVN 120 MG/100GR MAX, FFA 10 PCT MAX,
 VERTAMINE 1400 PPM MAX. ANTILOYDANT 150 COB MTN AT THE TIME

Importador

Exportador

Banco de Perú

Plazo de Embarque

Mercaderia

OF LOADING.

PACKED IN NEW WHITE PRINTED MOVEN POLYPROPYLENE BAGS MARKED WITH THE NAME OF COMMODITY, PRODUCER, WEIGHT, COUNTRY OF ORIGIN, MONTH OF PRODUCTION IN ENGLISH (UN-MARKED BAGS NOT ACCEPTABLE), CONTAINING APPROX. 50 KG GROSS FOR NET IN CONTAINERS OF 20 FT. LOADING MINIMUM 20MT.
 TERMS OF DELIVERY : CFR ST. PETERSBURG, RUSSIA

46A: Documentos necesarios

+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 3 FOLD.
 + FULL SET 3/3 ORIGINAL CLEAN ON BOARD MARINE/OCEAN BILLS OF LADING, PLUS 2 N.W. COPIES, ISSUED TO ORDER OF 2ND P/F, SEVERNAYA, POSELOK SINYAVINO 1, KIROVSKY RAYON, LENINGRADSKY REGION, RUSSIA, MARKED FREIGHT PREPAID, NOTIFY APPLICANT WITH FULL NAME AND ADDRESS, SHOWING BENEFICIARY AS SHIPPER AND S/L EVIDENCING CONTAINER SHIPMENT.
 + ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY (OFFICIAL-RUSSIAN AUTHORITY) *Min. Chamber of Commerce*
 + ORIGINAL VETERINARY CERTIFICATE ISSUED BY (OFFICIAL-RUSSIAN AUTHORITY) *Page 3*
 + ORIGINAL QUALITY CERTIFICATE ISSUED BY SGS DEL PERU S.A.C.
 + ORIGINAL SAFETY CERTIFICATE ISSUED BY SGS DEL PERU S.A.C.
 + WEIGHT/PACKING LIST IN 3 FOLD.

47A: Otras condiciones

+ DOCUMENTS TO BE FORWARDED BY REGISTERED AIRMAIL/COURIER SERVICE IN ONE MAIL TO OUR ADDRESS:
 COOLSINSEL 93, P.O. BOX 749, 3000 AS ROTTERDAM,
 ATTN. L/C DEPT. 801.11.01
 + A DISCREPANCY FEE OF EUR 55.00 (OR COUNTERVALUE) WILL BE IMPOSED ON EACH SET OF DOCUMENTS PRESENTED UNDER THIS L/C WITH DISCREPANCIES.
 THE FEE WILL/MUST BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS, OR CLAIMED IN CASE DOCUMENTS REMAIN UNPAID.
 + ALL BANKING CHARGES OUTSIDE THE NETHERLANDS ARE FOR ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.
 + BILLS OF LADING, SHOWING ANY CLAUSE CONCERNING THE RELEASE OF GOODS WITHOUT NECESSARILY REQUIRING SURRENDER OF AN ORIGINAL S/L ARE NOT ACCEPTABLE UNDER THIS L/C.

48: Periodo de presentacion
 TIME LIMIT FOR PRESENTATION OF DOCS AFTER THE DATE OF SHIPMENT, DISPATCH OR TAKING IN CHARGE (DELIVERY):
 10 DAYS

49: Instrucciones de confirmacion
 CONFIRM

78: Inst bco que paga/acepta/negocia
 UPON RECEIPT OF ADVISING BANK TESTED TELE/SWIFT ADVICE STATING DOCUMENTS STRICTLY COMPLY WITH CREDIT TERMS AND CONDITIONS WE SHALL REMIT PROCEEDS AS PER INSTRUCTIONS WITH VALUE 2 BANK WORKING DAYS AFTER DATE OF SAID ADVICE TO US.

Documentos

Quando se Paga

----- Message Trailer -----
 (MAC:0CEBBS20)
 (CIC:4959937EAECS)

*End of Message

✓ Carta de Credito - Beneficios

Exportador

- .- Hace innecesaria la verificación del crédito comercial del comprador.
- Asegura el pago de la mercancía, cumplidos los términos de la Carta de Crédito.
- Mantiene posesión de la mercancía hasta recibir su pago.
- el cobro de una Carta de crédito es fácilmente anticipable.
- Permite fabricar bajo pedido.

Importador

- .- Asegura el despacho de mercancías en tiempo requerido.
- Establece condiciones que debe cumplir el exportador.
- Segura la recepción de los documentos de embarque.
- Puede confiar que el pago será realizado cuando documentariamente se acredite cumplimiento de términos de la Carta de Crédito.

✓ **Riesgo comercial:** grado de insolvencia o falta de pago/demoras de un importador. Las causas podrían ser el deterioro en el mercado, fluctuaciones en la demanda, competencia no anticipada o cambios tecnológicos.

✓ **Riesgo político:** aspecto fuera de control del expo e impo. Consultar fuentes de información confiable como reportes de crédito y verificar las fuentes.

Reportes de crédito:

Dun & Bradstreet

Presencia en 214 países, 75 millones de clientes.

www.dnb.com

FCIB-NAMC

2 oficinas en USA y Reino Unido y representantes en Europa, Canadá y México.

www.fcina.com

.@rating

Presencia en 99 países, 5 continentes, 41 millones de clientes.

www.cofacrating.com

International Company Profiles

151 oficinas internacionales en 83 países.

www.ita.doc.gov

Si existe falta de pago a pesar de las medidas previas, converse con el cliente, si existen problemas hay agencias de cobranzas y en ultima instancia recurrir a un abogado.

ADMINISTRACION DE RIESGO

Toda operación comercial entraña un riesgo de pago pero este debe ser minimizado al máximo.

- Intereses del importador y del exportador se contraponen en el momento de optar por uno u otro medio de pago.

Exportador



Importador



Para minimizar el riesgo se debe tener en cuenta:

- Las experiencias anteriores con el importador



- La situación político-económica del país del comprador



RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

- Apreciación o Depreciación de la Moneda:

Una moneda base se aprecia en relación a otra cuando el tipo de cambio entre ambas baja, si el tipo de cambio sube es una depreciación de la moneda.

Por ejemplo, si el tipo de cambio S./USD es 1/1 y el Nuevo Sol se aprecia pasando el tipo de cambio a 1/ 1,2.



¿COMO PROTEGERSE ANTE EL RIESGO POR TIPO DE CAMBIO?

- CAMBIO DEL RIESGO (Protección Contractual):

- Mercado de cambios a futuro
- Opciones
- Futuros



- MODIFICACION DEL RIESGO (Estrategias)



- Ajustar los precios
- Aproveccionarse en el extranjero

FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

- Bancos Comerciales: Ofrecen financiamiento comercial dependiendo de su relación con el exportador, la naturaleza de la transacción, el país del prestatario y la disponibilidad de seguros para las exportaciones.
- Forfainting: Venta de documentos financieros, con vencimientos de plazos medios, correspondientes al pago de bienes y/o servicios exportados, sin recurso alguno contra el exportador
- Factoring: contrato por el que la empresa usuaria encomienda el cobro de sus créditos con clientes a una empresa especializada, la compañía de factoring.
- Finanzas Comerciales:
 - Prestamo, Gobierno proporciona los fondos a una tasa fija establecida.
 - Garantia, Un prestador del sector privado aporta los fondos y establece la tasa.
 - Seguro de Crédito, Una Institucion (ej. ACE) garantiza el pago al vendedor si el comprador falla.

NEGOCIACIONES DE PRECIOS

- Obtener información relevante del mercado meta y del cliente.
- Desarrollar contrapropuestas para posibles objeciones.
- Evaluar los precios de la competencia
- Evitar concesiones al iniciar la negociación.
- Verificar los precios y el termino de Incoterm negociado.



ARRENDAMIENTO (Beneficios):

- Permite la penetración en nuevos mercados.
- Ingreso a países que prohíben la importación de equipos.
- Para países en desarrollo, los cuales no tienen especialistas capacitados.
- En algunas ocasiones, mayor ingreso neto.



DUMPING

- Dumping Depredador
- Dumping No Intencional.



En caso de presentarse el Dumping y de afectar a la Industria Nacional se puede solicitar al Gobierno aplicar derechos antidumping.

- Derechos Antidumping, tarifas impuestas a un país como sanción, debido a que practica de dumping con sus bienes
- Derechos Compensatorios, son impuestos a las importaciones que están subsidiadas por gobiernos extranjeros.

- Los precios de transferencia pueden basarse en:

- Enfoque de costos

- Precios de mercado

1. Las condiciones de mercado en los países objetivo
2. La competencia en los países objetivo
3. Los impuestos corporativos en casa y en los países objetivo
4. Las condiciones económicas en los países objetivo
5. Restricciones a las importaciones
6. Derechos aduanales.
7. Controles de precios.
8. Controles de cambios
9. Utilidad razonable para las afiliadas extranjeras.
 - No solo tomando decisiones de fijación de precios se pueda llevar a al precio adecuado, necesariamente debe evaluarse a la competencia, por si esta tiene un menor nivel en el mercado.
 - Posibilidades de llegar a un conflicto gerencial.

- 3 Filosofías de asignación de precios:
 1. Basada en costos : Costo Directo o costo + beneficio
 2. Basadas en el mercado: Precio de distribuidor descontado
 3. Precio distancia: Precio que alcanzarían en la misma transacción.

- Las Tasas de Impuesto :
 1. EE.UU: 40 %
 2. UE: 32.5 %
 3. America latina: 30.2 %
 4. Asia: 31 %



- Enfrenta dos tipos de retos:
 - Interno: Subsidiaria
 - Externo: Corporación y las autoridades de Impuestos

- Puede crear conflictos internos.
 - Diferencias culturales
 - Falta de motivación.
- Se necesitará de una buena comunicación organizacional.

- Los precios de transferencia incluyen las jurisdicciones de impuestos y reglamentarias en los que la compañía hace negocio.
- Existen 4 métodos para determinar un precio a distancia y deben ser usados en el siguiente orden:
 1. El método de precio comparable no controlado.
 2. El método de precio de reventa.
 3. El método de costo mas beneficio.
 4. Cualquier otro método razonable.

- El método de precio comparable no controlado:
 - Ventas de corporación a partes no relacionadas.
 - Compras de corporación a partes no relacionadas.
 - Ventas entre dos partes no relacionadas.
- El método de precio de reventa .
 - Ventas a subsidiarias para su distribución final.
- El método de costo beneficio.
 - Transferencia de componentes o bienes no terminados a las subsidiaria de ultramar.
- Cualquier otro método razonable.

- Es la asignación de precios de las ventas a los miembros de la familia corporativa.

- Para alcanzar objetivos:
 1. Competitividad en el mercado Internacional.
 2. Reducción de impuestos y aranceles.
 3. Administración de flujos de efectivo.
 4. Minimización de los riesgos de tasas de cambio extranjera
 5. Evitar conflictos con los gobiernos de casa y el anfitrión.
 6. Preocupaciones internas, como la congruencia de metas y la motivación de los gerentes de las subsidiarias.

Muchas gracias

Luis Enrique Méndez Cabezas
Cámara Peruana de Comercio Exterior
lmendez@camexperu.org.pe