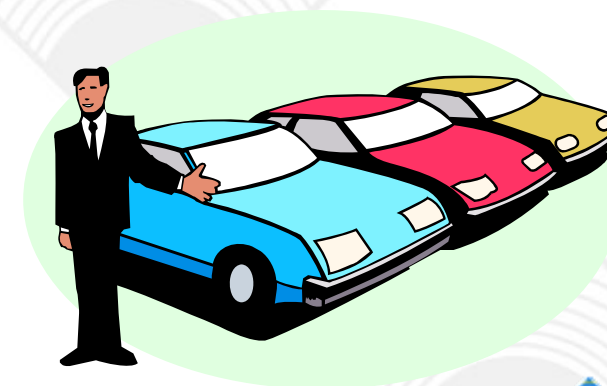


# Calidad y Servicio de Mantenimiento



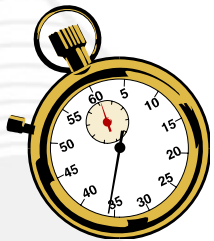
- ◆ La calidad de los productos genera fuerza competitiva.
- ◆ Exigencia de certificación de ISO's.
- ◆ Se requiere equipos técnicos locales para servicios de postventa



# Efectos del País de Origen



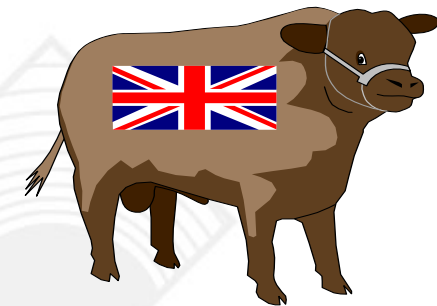
- ◆ El origen de un producto puede tener un fuerte efecto en las percepciones del consumidor.



**Suiza**



**Francia**

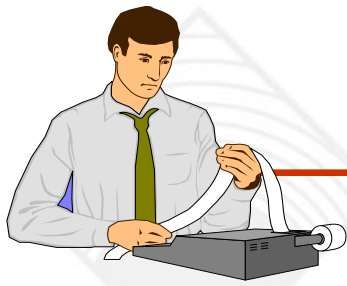


**“Vacas Locas”**



# ➤ Estrategias para la fijación de precios internacionales





# Fijación de Precios Internacionales



Dentro de las técnicas de fijación de precios podemos encontrar un variado número de alternativas y dicha fijación está determinada por los objetivos corporativos de rentabilidad (ROI) y la competitividad en el mercado (participación de mercado)

¿A qué precio debo vender el producto?

¿Cuál es el precio que el mercado paga por el producto?

¿A qué precio vende la competencia?

**Costos**

**Competencia**

**Consumidor**

**Canales**

# La Fijación del Precio



## Descremar el mercado

Con un precio alto, tratar de obtener los mejores beneficios a corto plazo. Producto exclusivo y disposición de algunos segmentos a pagar un precio alto.

## Seguir el precio del mercado

El precio se determina a partir de los precios competitivos del mercado, ya que existen productos similares. Se deberán hacer ajustes en la producción y comercialización.

## Precio de penetración

Se intenta lograr una posición de precios por debajo de la competencia para obtener gran cuota de mercado y ubicarse en una posición competitiva y recuperar costos. Mercados grandes, consumidores sensibles al precio y ajustes en la producción y comercialización.



# La Fijación del Precio por Costos



## Costo total

La empresa carga en el precio todos los elementos de la formación de costo que intervienen en el mercado nacional.

## Costos variables

La compañía forma el precio a partir del costo marginal.

## Precio Estándar Mundial

Se fija un único precio independientemente de la ubicación del comprador y del mercado.

## Doble fijación de precio

Diferenciando el nacional del de exportación fija un único precio independientemente de la ubicación del comprador y del mercado.

# Fijación del Precio de Exportación



**Precio por posición  
alta en el mercado**

**Productos insensibles al precio  
Mercado cautivo  
Mercado monopólico**

**Precio por margen  
de utilidad**

**Establecer un margen de ganancia**

**Precio por tamizado**

**Precio elevado que va descendiendo hasta  
encontrar el idóneo para ese mercado**

**Otras técnicas**

**Por línea de productos  
Precio promocional  
Precios geográficos  
Etc.**

# Estrategia de Fijación del Precio de Exportación



**Precios a partir de los costos**

**Precio Mundial Estándar independientemente de la ubicación del comprador y del mercado**

**Precios según el mercado**

**Doble Fijación del Precio diferenciando el nacional del de exportación**

**El precio de exportación se determina según las condiciones dinámicas del mercado (cambios de la competencia, tipos de cambio, etc.)**

# Costos Relacionados con la Exportación



- Costos de adaptación del producto
- Costos de operación de exportación
- Costos de logística
- Costos de distribución (canales)



# Costos de exportación

---



- ◆ **Administrativos** ..... (obtención de certificados: facturas consulares, de calidad, etc.)
- ◆ **De carga** ..... (embalaje, transporte y seguros interno, etc.)
- ◆ **Aduaneros / portuarios** (habilitaciones aduaneras y de puertos, derechos y tasas, etc.)
- ◆ **Bancarios** ..... (comisiones y gastos destinados a las operaciones de cobros de exportaciones)
- ◆ **Financieros** ..... (Garantías y seguros de créditos a la exportación, etc.)
- ◆ **Profesionales** ..... (Honorarios de personal de aduanas, agentes de transporte aduanero)

# International Chamber of Commerce Trade Terms (INCOTERMS)

---



- ◆ Los Incoterms son un conjunto de términos de estándares internacional para las condiciones de compra y venta, fijados por la Cámara Internacional de Comercio (USA).
  
- ◆ Tipos de términos
  - Entrega libre en plataforma (EXW)
  - Transportista libre (FCA)
  - Libre junto al barco (FAS)
  - **Libre a bordo (FOB)**
  - Costos y fletes (CFR)
  - **Costo, seguro y flete (CIF)**
  - Entregado impuesto pagado (DDP)
  - Entregado impuesto no pagado (DDU)

# Clasificación de términos de Incoterms



## Entrega en fábrica o depósito del vendedor

**EXW**

EX Works...named  
place

En fábrica...lugar  
convenido

## Entrega en origen con medio de transporte contratado por el comprador, Contrataciones de salida (embarque)

**FCA**

Free Carrier  
...named place

Franco en el  
transportista...lugar  
convenido

**FAS**

Free alongside ship  
...named port of  
shipment

Entregado al costado  
del buque...puerto de  
carga convenido

**FOB**

Free on board  
...named port of  
shipment

Entregado a bordo del  
buque...puerto de  
carga convenido

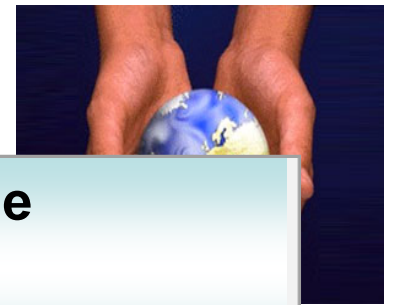
## Clasificación de términos de Incoterms



**Entrega en destino con medio de transporte contratado por el vendedor. Contrataciones de llegada**

<b>CFR</b>	<b>Cost and Freight ...named port of destination</b>	<b>Costo y flete puerto de destino convenido</b>
<b>CIF</b>	<b>Cost, insurance and Freight ...named port of destination</b>	<b>Costo, seguro y flete ...puerto de destino convenido</b>
<b>CPT</b>	<b>Carriage paid to ...named place of destination</b>	<b>Transporte pagado hasta lugar de destino convenido</b>
<b>CIP</b>	<b>Carriage and insurance paid to ...named place of destination</b>	<b>Transporte y seguro pagados hasta lugar de destino convenido</b>

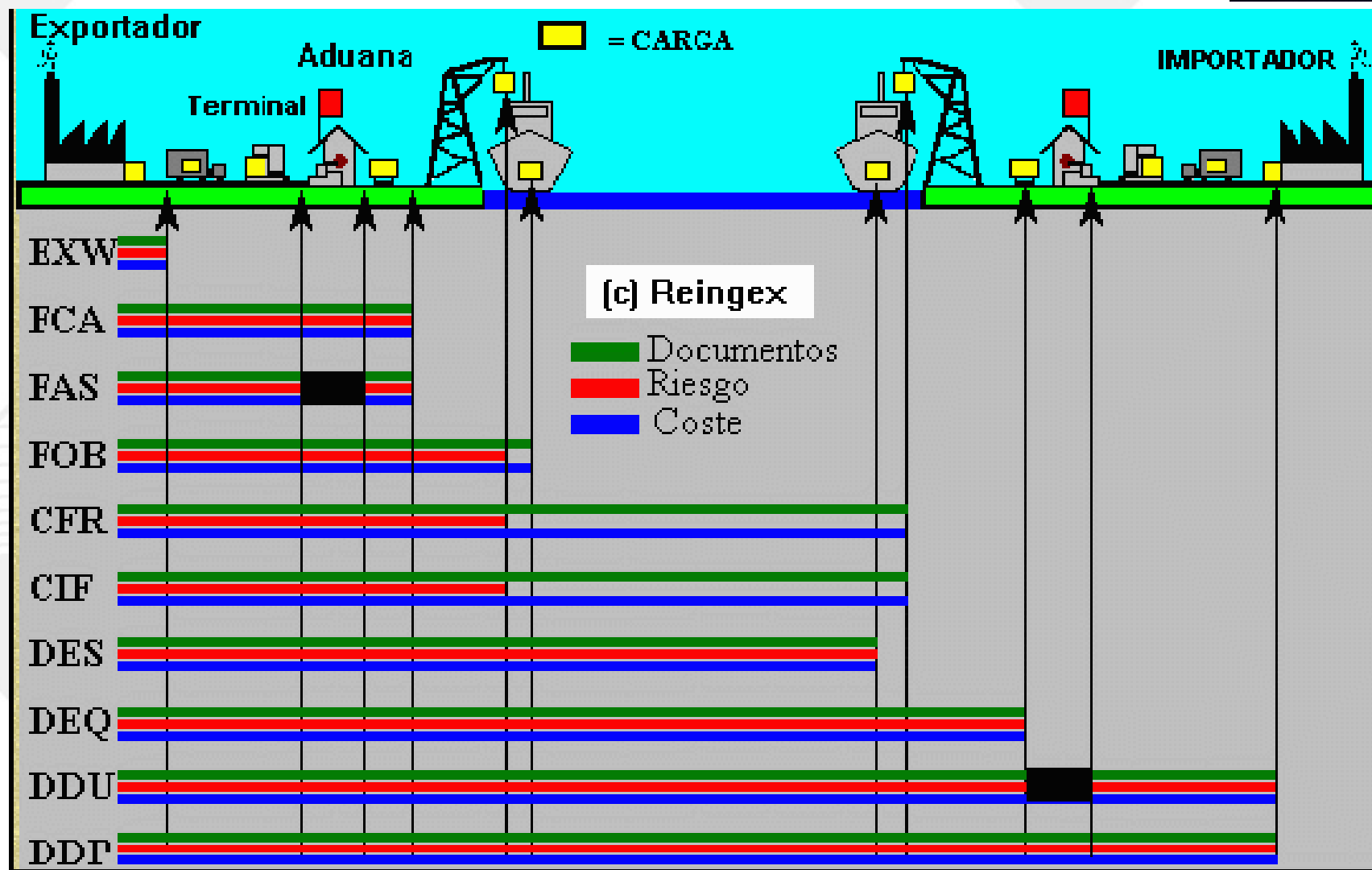
# Clasificación de términos de Incoterms



**Entrega en frontera o destino. El vendedor asume gastos de transporte y seguro. Contrataciones de llegada**

<b>DAF</b>	<b>Delivered at frontier ...named place</b>	<b>Entregada en frontera lugar convenido</b>
<b>DES</b>	<b>Delivered ex ship ...named port of destination</b>	<b>Entregada en el buque puerto de destino convenido</b>
<b>DEQ</b>	<b>Delivered ex quay ...named port of destination</b>	<b>Entregada en el muelle puerto de destino convenido</b>
<b>DDU</b>	<b>Delivered duty unpaid...named place of destination</b>	<b>Entregada con derechos no pagados lugar de destino convenido</b>
<b>DDP</b>	<b>Delivered duty paid ...named place</b>	<b>Entregada con derechos pagados lugar convenido</b>

# Responsabilidad y obligaciones de vendedor



# Términos de Comercio Internacional (Incoterms)



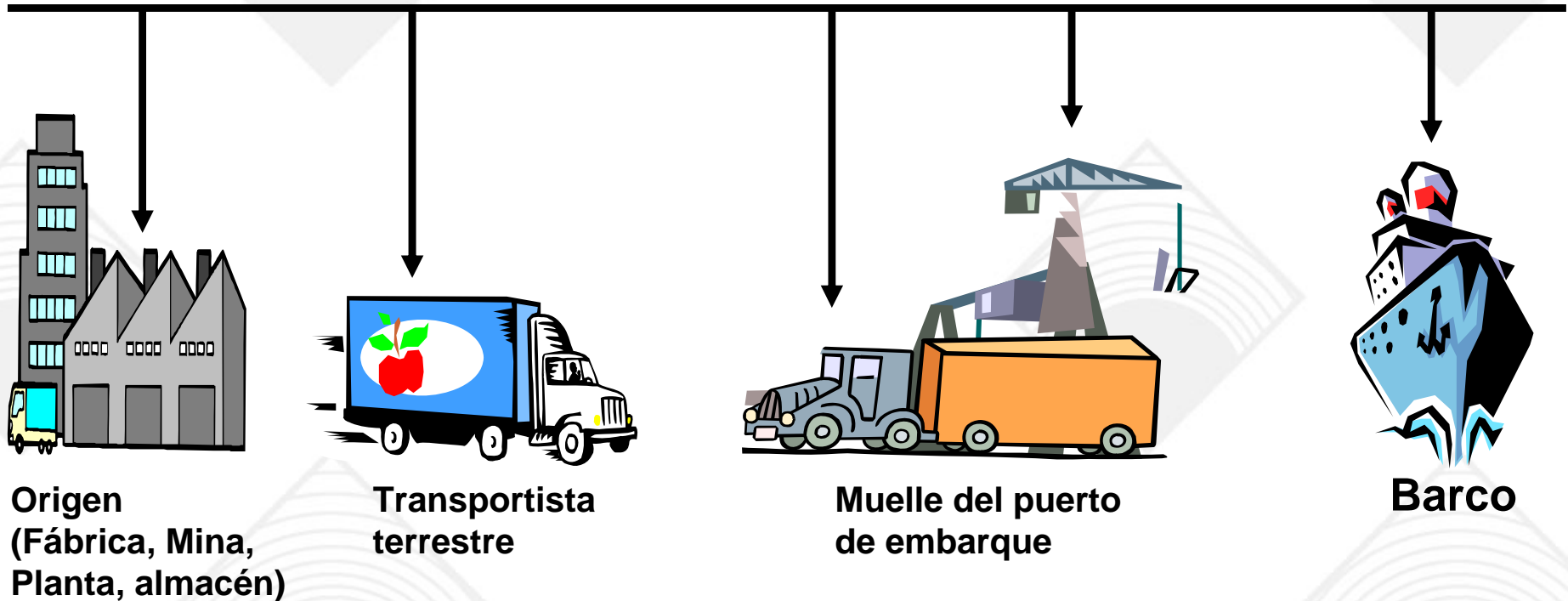
**EXW**

**FCA**  
Transportista  
Designado en  
punto de origen  
definido

**FCA**  
Transportista  
Designado en  
puerto de  
exportación  
definido

**FAS**  
Puerto de  
embarque  
designado

**FOB**  
Entrega en  
puerto de  
embarque



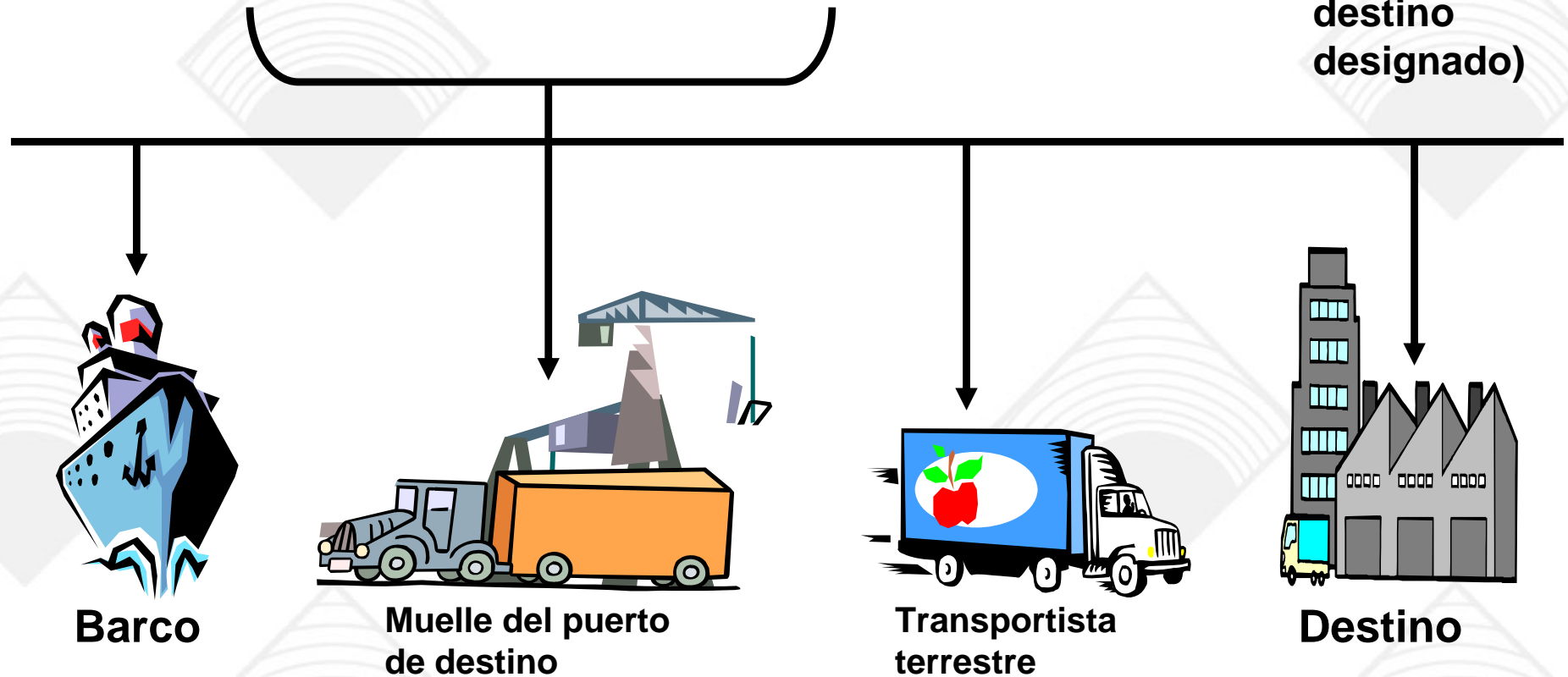
# Términos de Comercio Internacional (Incoterms)



CFR

CIF  
Entrega en puerto  
de destino

DDU / DDP  
Lugar de  
destino  
designado)



País de Destino

# Decisiones sobre los Precios Internacionales



- ◆ Condiciones del mercado en otro país
- ◆ Competencia en otro país
- ◆ Ganancias razonables de la filial en otro país
- ◆ Impuestos de los gobiernos
- ◆ Condiciones económicas en otro país
- ◆ Restricciones de importación
- ◆ Derechos aduaneros
- ◆ Control de precios
- ◆ Tributación en otro país
- ◆ Controles de tipo de cambio





# Negociaciones de Precios



- ◆ Evitar hacer demasiadas concesiones de precios
- ◆ Evitar reducir el precio o la rentabilidad (descuentos, condiciones de pago, características del producto)
- ◆ Conocer las condiciones del mercado y sus importadores.
- ◆ Dirigir las negociaciones a temas esenciales como la calidad y entrega.

# Condiciones de Pago



- ◆ La cantidad del pago y la necesidad de protección
  - ◆ Las condiciones que ofrecen los competidores
  - ◆ Prácticas en la industria
  - ◆ Capacidad de financiación
- Transacciones internacionales
- ◆ La fuerza relativa de las partes involucradas



# Condiciones de Pago de las Transacciones



**Ventajas máximas**

**Alto Riesgo /  
Confianza Alta**

Consignación

Cuenta abierta

Documentos contra aceptación

Documentos contra pagos

Carta de crédito

**Triángulo de Riesgos**

Carta de crédito confirmada

Pago por adelantado

**Ventajas mínimas**

**Bajo Riesgo /  
Confianza baja**