



¿Cómo fijar el costo y el precio de venta de un producto - servicio?

Programa de Desarrollo
Empresarial

Contenido

1. Introducción: El costo un factor clave para competir
2. Como empresario ¿qué debe hacer respecto al costo?
3. Establecimiento del precio
4. Conclusiones

El Costo:

Factor clave para la competitividad

Factor clave para la competitividad



La capacidad para competir en los mercados actuales, está íntimamente ligada al costo del producto (o servicio).



En la producción o comercialización de un bien (o la prestación de un servicio) usted y sus competidores consumen recursos económicos. En el mercado, el mas eficiente generará ventajas.



No se trata simplemente de vender mas barato a costa de sus utilidades. Es el reto de la productividad (mayor eficacia y eficiencia).



Como empresario ¿qué hacer respecto al costo?

Como empresario usted, en relación al costo, debe :



Determinar el costo del producto o servicio

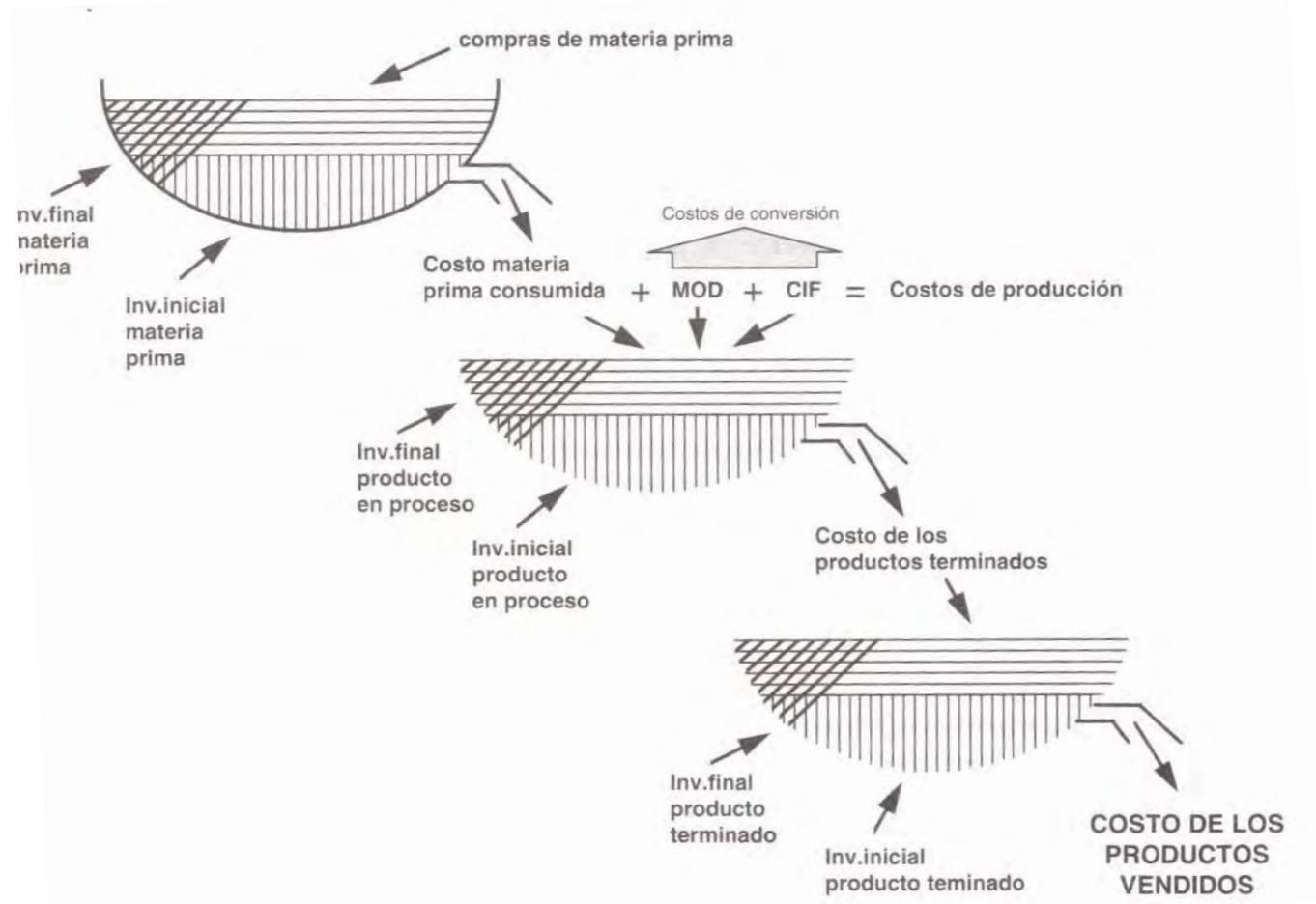


Evaluar el desempeño de su producto o servicio



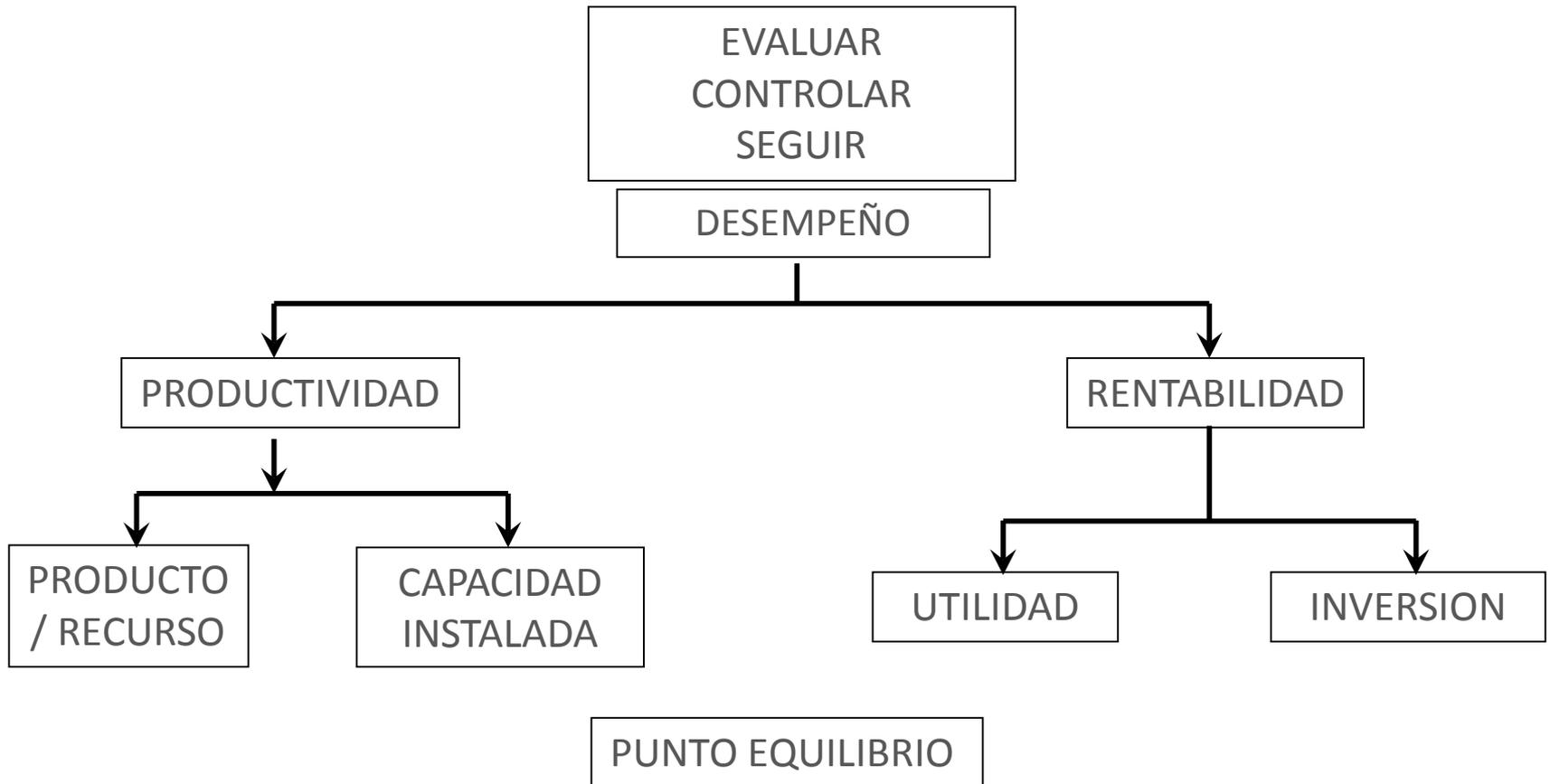
Tomar decisiones orientadas a la productividad

Determinación del costo del producto (o servicio)



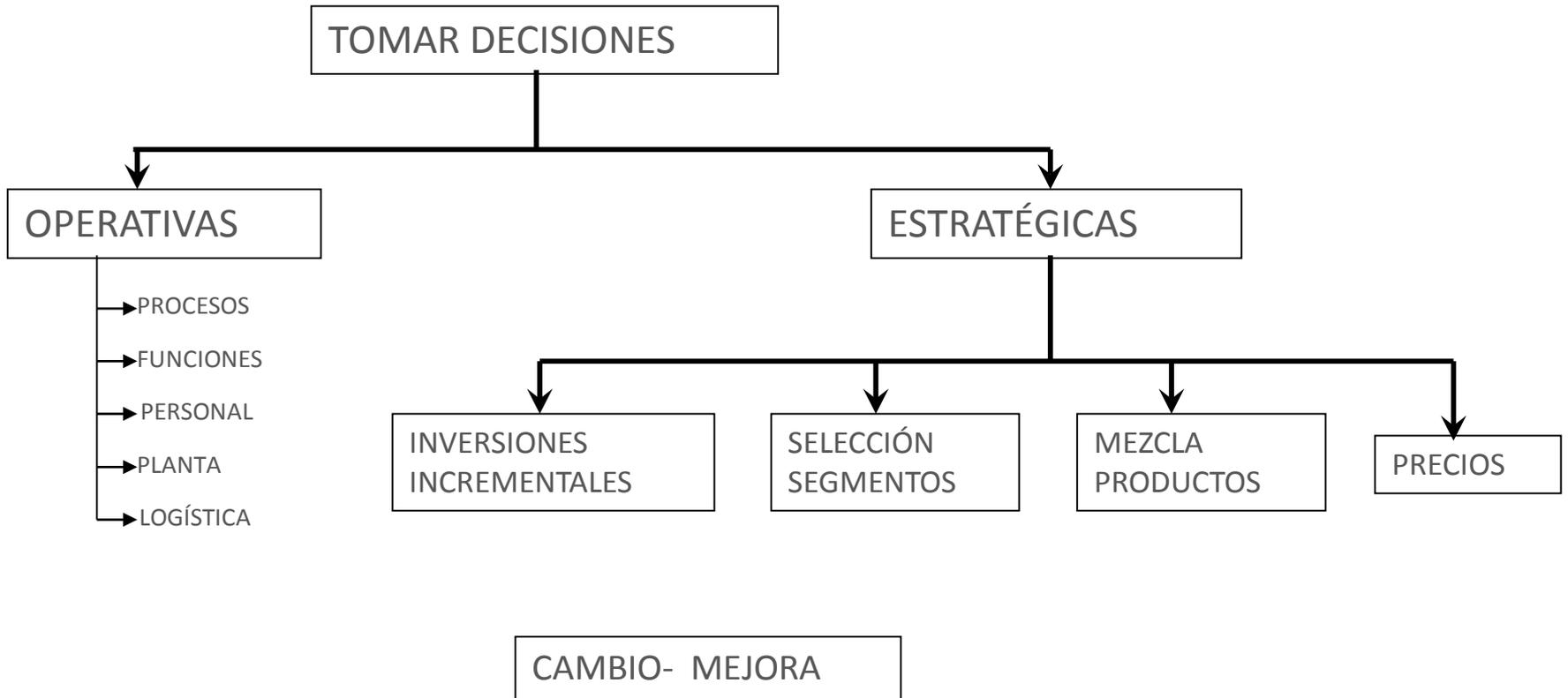
Fuente: Garcia, Oscar L. Administración Financiera Pág. 160

Evaluar el desempeño de su producto



Fuente: Camargo, R. Gestión de Costos y fijación de precios

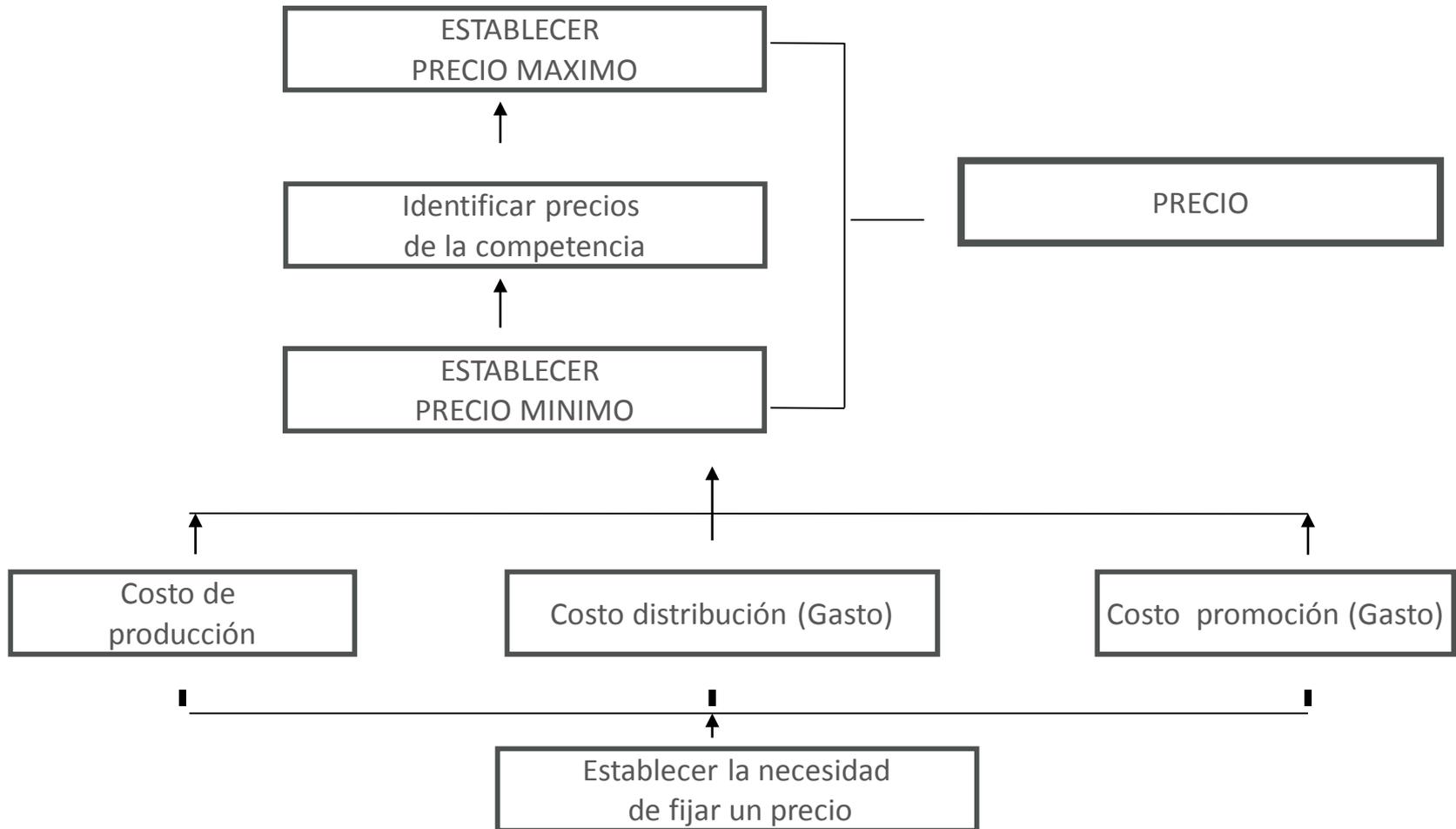
Tomar decisiones orientadas a la productividad



Fuente: Camargo, R. Gestión de Costos y fijación de precios

Establecimiento del precio

Proceso tradicional para la definición de precio



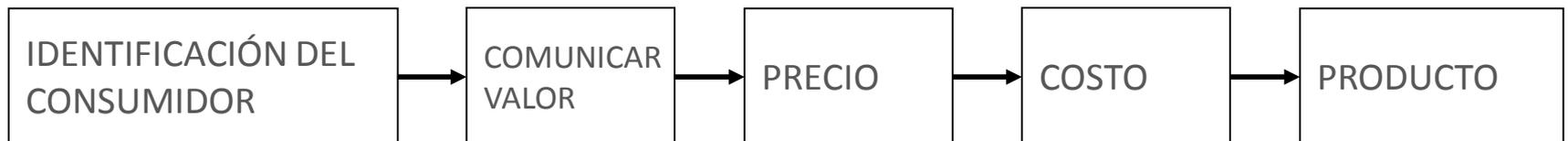
Fuente: Camargo, R. Gestión de Costos y fijación de precios

Comparación métodos de fijación de precios

Fijación de precios en función de los costos



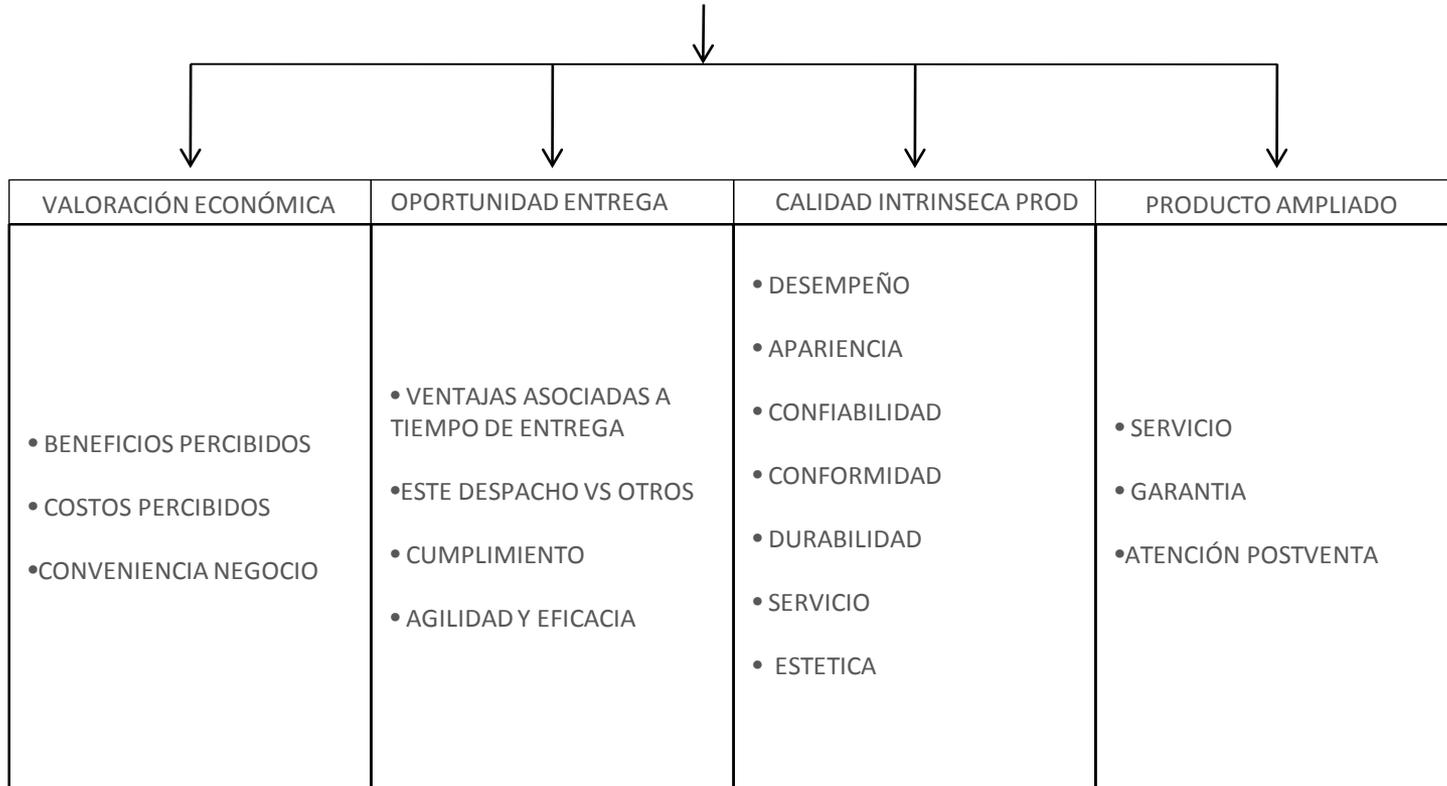
Fijación de precios en función al valor



Fuente: Camargo, R. Gestión de Costos y fijación de precios

Variables involucradas en la fijación del valor para el consumidor

$$\text{VALOR} = \text{COSTO} + \text{MARGEN} + \text{DIFERENCIACIÓN}$$



Fuente: Adaptación de Camargo, R. Gestión de Costos y fijación de precios

Conclusiones

1. El costo es el reconocimiento del valor de los recursos aplicados en el producto. Debe recuperarse a través del establecimiento del precio.
2. El costo es un factor de competitividad. Se debe pretender el mayor nivel de eficiencia posible. Debe inspirar mejoras en métodos, materiales, etc.
3. Es importante DETERMINAR, EVALUAR Y DECIDIR en función de los costos pretendiendo el mayor beneficio para empresa y consumidor.
4. Se costea productos y puede determinarse el costo de los servicios. Para ello es básico establecer el proceso y los recursos necesarios por actividad.
5. La fijación de precios a partir del valor y no a partir del costo es un enfoque alternativo para comunicar mejor las prestaciones del P/S y recibir la retribución apropiada por parte del mercado no solo a través del precio sino también mediante el fortalecimiento de la marca, la lealtad y la reputación.



GRACIAS

www.bancoldex.com

