

CENTRO AGROPECUARIO LA GRANJA

COSTOS Y PRECIOS DE UN PRODUCTO

EDWIN ISIDRO ROJAS ACOSTA

QUE ES PRECIO, VALOR Y COSTO?

Que es precio?

- Es la cantidad de dinero que debe pagar un cliente para obtener el producto
- El precio es el único elemento de la mezcla de marketing que produce utilidades; todos los otros elementos representan costos.



Valor y Costo

- Costo: Es lo que cuesta elaborar un producto o servicio.
- Valor: Es el monto al que se le da a un producto o servicio dentro del mercado según las necesidades de los clientes. En esencia el monto que tu cliente está dispuesto a pagar. En la medida que tu cliente perciba que tu producto vale más, podrás tener precios más altos y obtener mayores márgenes.

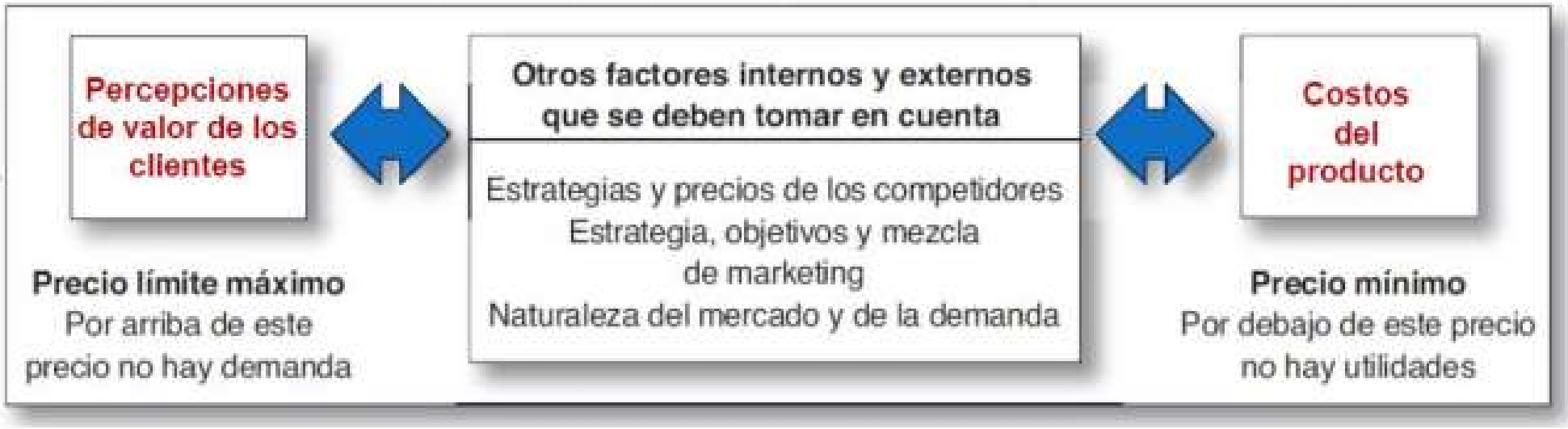


Estrategias de Fijación de precios

Fijación de precios basada en el valor para el cliente

Implica entender qué tanto valor dan los consumidores a los beneficios que reciben del producto, y fijar un precio adecuado a dicho valor.




Percepciones de valor de los clientes
Precio límite máximo
Por arriba de este precio no hay demanda
Otros factores internos y externos que se deben tomar en cuenta
Estrategias y precios de los competidores
Estrategia, objetivos y mezcla de marketing
Naturaleza del mercado y de la demanda
Costos del producto
Precio mínimo
Por debajo de este precio no hay utilidades

Utiliza las percepciones del valor, y no los costos del vendedor, como elemento fundamental para asignar precios. El precio se debe considerar antes de establecer el programa de marketing.

- La fijación de precios basada en el valor está impulsada por el cliente.
- La fijación de precios basada en los costos está impulsada en el producto.

Fijación de precios basada en el valor vs la fijación de precios basada en los costos



En la **fijación de precios por "buen valor"** se ofrece la combinación correcta de calidad y buen servicio a un precio justo.



La **fijación de precios bajos siempre (EDLP)** consiste en cobrar un precio bajo constante, todos los días, con poco o ningún descuento temporal.



La **fijación de precios altos-bajos** implica cobrar precios más altos a diario, pero hacer promociones frecuentes para bajar los precios de manera temporal en artículos selectos.



La **fijación de precios por valor agregado** consiste en ofrecer características y servicios de valor agregado para diferenciar las ofertas de una compañía, y cobrar precios más elevados.



Fijación de precios basada en el costo

En la **fijación de precios basada en el costo** los precios se establecen a partir de los costos de producción, distribución y venta del producto, más una tarifa de utilidades por el esfuerzo y los riesgos.

Añade un sobre precio estándar al costo del producto


Costos fijos
Costos variables
Costos totales

Los **costos fijos** son aquellos que no varían con el nivel de producción o ventas.

–Alquiler

–Calefacción

–Intereses

–Sueldos

Los **costos variables** varían en proporción directa con el nivel de producción.

–Empaque

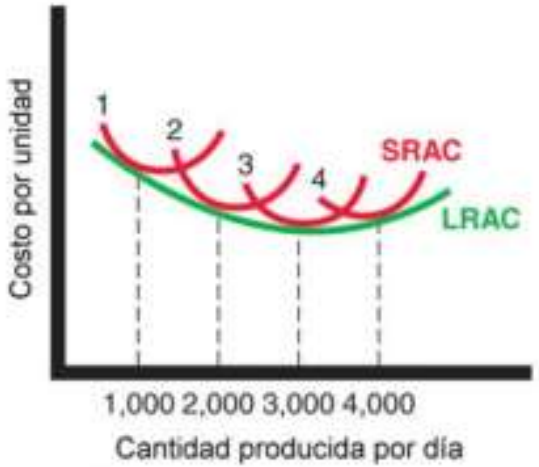
–Materias primas o insumos

Los **costos totales** son la suma de los costos fijos y variables, para un nivel de producción determinado.

Costos en función de la experiencia de producción



A. Comportamiento de costos en una planta de tamaño fijo



B. Comportamiento de costos en plantas de tamaños diferentes

Costos en función de la experiencia de producción

La **curva de experiencia o de aprendizaje** se presenta cuando baja en el costo de producción media por unidad, que es el resultado de la acumulación de experiencia en la producción.

