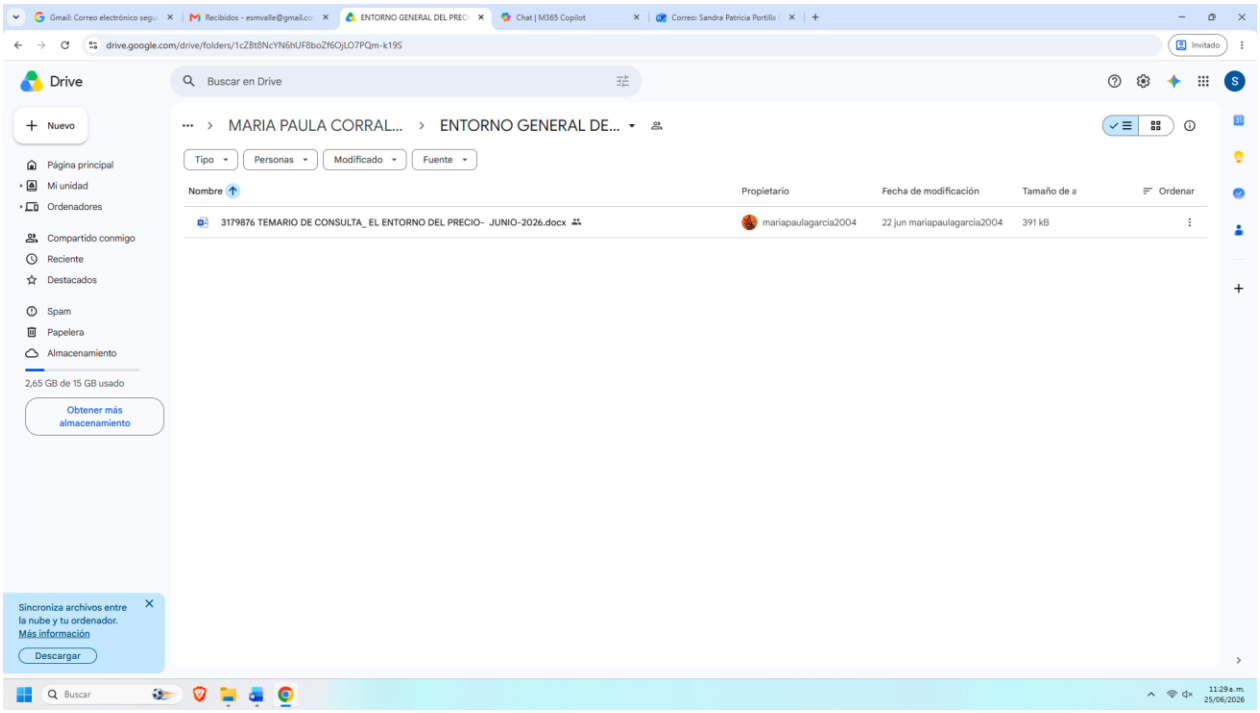
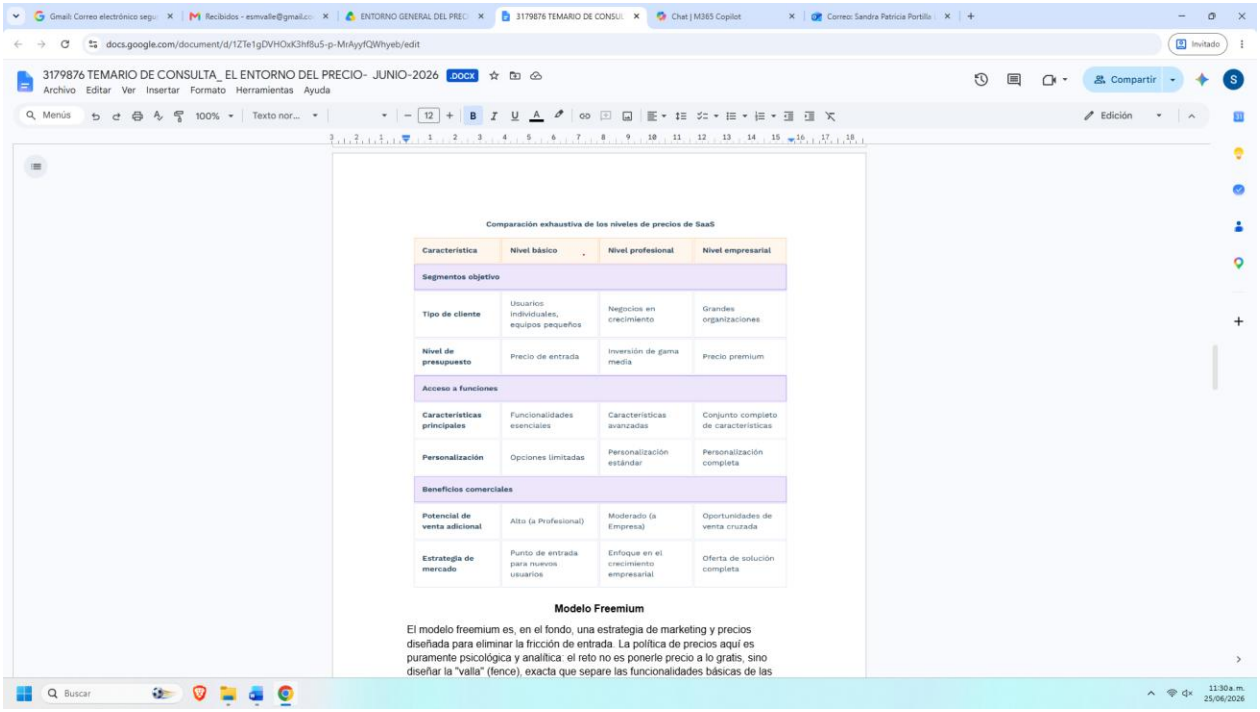
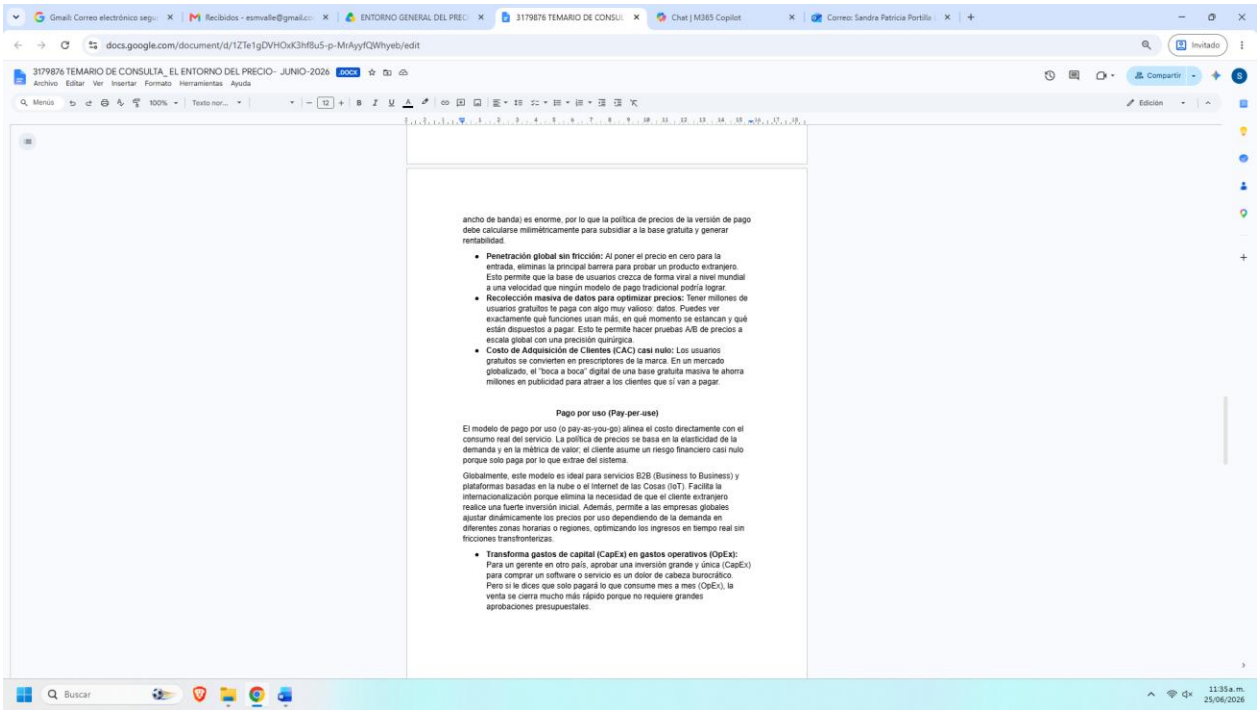
Evidencias de las actividades que se han obtenido en el mes de junio del RA *_mercado Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación de precios de la ficha 3179876 mes de junio 2026.*







ancho de banda) es enorme, por lo que la política de precios de la versión de pago debe calcularse milimétricamente para subsidiar a la base gratuita y generar rentabilidad.

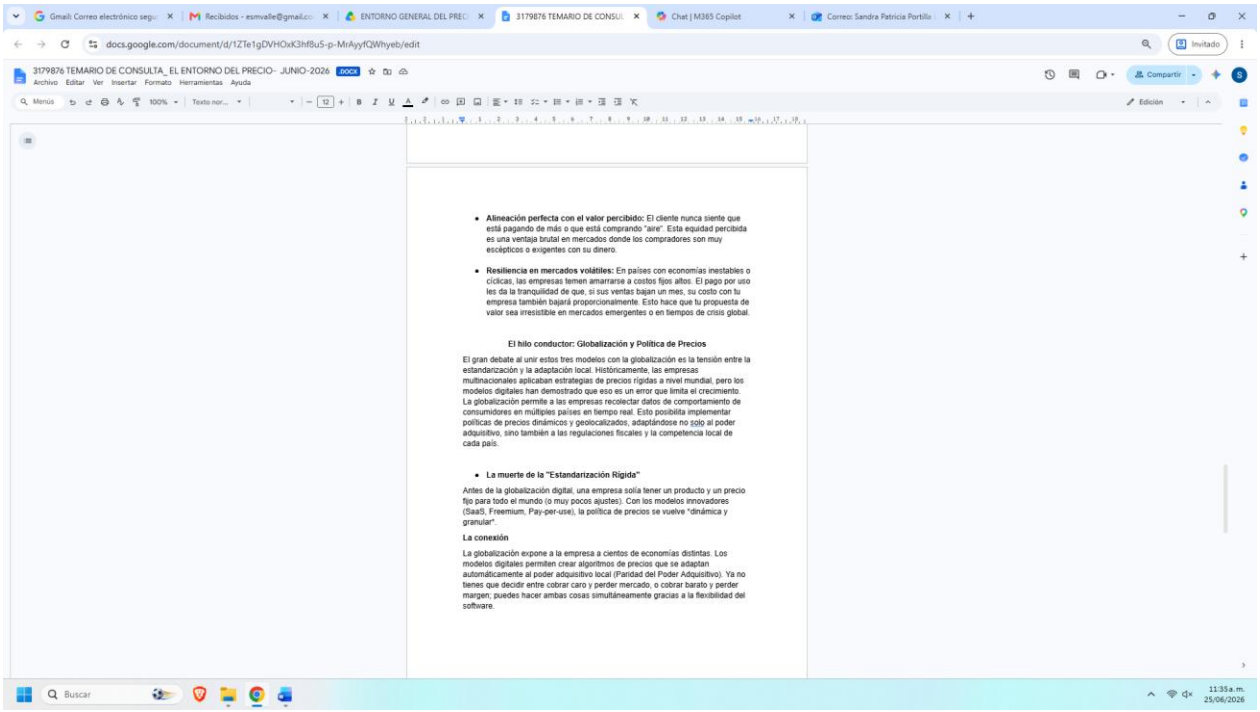
- **Penetración global sin fricción:** Al poner el precio en cero para la entrada, eliminas la principal barrera para probar un producto extranjero. Esto permite que la base de usuarios crezca de forma viral a nivel mundial a una velocidad que ningún modelo de pago tradicional podría lograr.
- **Recolección masiva de datos para optimizar precios:** Tener millones de usuarios gratuitos te paga con algo muy valioso: datos. Puedes ver exactamente qué funciones usan más, en qué momento se estancan y qué están dispuestos a pagar. Esto te permite hacer pruebas A/B de precios a escala global con una precisión quirúrgica.
- **Costo de Adquisición de Clientes (CAC) casi nulo:** Los usuarios gratuitos se convierten en prescriptores de la marca. En un mercado globalizado, el "boca a boca" digital de una base gratuita masiva te ahorra millones en publicidad para atraer a los clientes que sí van a pagar.

Pago por uso (Pay-per-use)

El modelo de pago por uso (o pay-as-you-go) alinea el costo directamente con el consumo real del servicio. La política de precios se basa en la elasticidad de la demanda y en la métrica de valor; el cliente asume un riesgo financiero casi nulo porque solo paga por lo que extrae del sistema.

Globalmente, este modelo es ideal para servicios B2B (Business to Business) y plataformas basadas en la nube o el Internet de las Cosas (IoT). Facilita la internacionalización porque elimina la necesidad de que el cliente extranjero realice una fuerte inversión inicial. Además, permite a las empresas globales ajustar dinámicamente los precios por uso dependiendo de la demanda en diferentes zonas horarias o regiones, optimizando los ingresos en tiempo real sin fricciones transfronterizas.

- **Transforma gastos de capital (CapEx) en gastos operativos (OpEx):** Para un gerente en otro país, aprobar una inversión grande y única (CapEx) para comprar un software o servicio es un dolor de cabeza burocrático. Pero si le dices que solo pagará lo que consume mes a mes (OpEx), la venta se cierra mucho más rápido porque no requiere grandes aprobaciones presupuestales.



- **Alineación perfecta con el valor percibido:** El cliente nunca siente que está pagando de más o que está comprando "aire". Esta equidad percibida es una ventaja brutal en mercados donde los compradores son muy escépticos o exigentes con su dinero.

- **Resiliencia en mercados volátiles:** En países con economías inestables o cíclicas, las empresas temen amarrarse a costos fijos altos. El pago por uso les da la tranquilidad de que, si sus ventas bajan un mes, su costo con tu empresa también bajará proporcionalmente. Esto hace que tu propuesta de valor sea irresistible en mercados emergentes o en tiempos de crisis global.

El hilo conductor: Globalización y Política de Precios

El gran debate al unir estos tres modelos con la globalización es la tensión entre la estandarización y la adaptación local. Históricamente, las empresas multinacionales aplicaban estrategias de precios rígidas a nivel mundial, pero los modelos digitales han demostrado que eso es un error que limita el crecimiento. La globalización permite a las empresas recolectar datos de comportamiento de consumidores en múltiples países en tiempo real. Esto posibilita implementar políticas de precios dinámicos y geolocalizados, adaptándose no solo al poder adquisitivo, sino también a las regulaciones fiscales y la competencia local de cada país.

- **La muerte de la "Estandarización Rígida"**

Antes de la globalización digital, una empresa solía tener un producto y un precio fijo para todo el mundo (o muy pocos ajustes). Con los modelos innovadores (SaaS, Freemium, Pay-per-use), la política de precios se vuelve "dinámica y granular".

La conexión

La globalización expone a la empresa a cientos de economías distintas. Los modelos digitales permiten crear algoritmos de precios que se adaptan automáticamente al poder adquisitivo local (Paridad del Poder Adquisitivo). Ya no tienes que decidir entre cobrar caro y perder mercado, o cobrar barato y perder margen; puedes hacer ambas cosas simultáneamente gracias a la flexibilidad del software.