

El Precio y Estrategias de Precio



5/16/2008

Objetivos de la Fijación de precios

- Orientados a las utilidades
 - Alcanzar un rendimiento meta
 - Maximizar las utilidades
- Orientados a las ventas
 - Aumentar el volumen de ventas
 - Mantener o aumentar la participación en el mercado
- Orientados a la situación actual
 - Estabilizar los precios
 - Hacer frente a la competencia

Factores que influyen en la determinación del precio

- Demanda estimada
 - Precio estimado (Mayoristas y detallistas)
- Reacciones de la competencia
 - Productos directamente semejantes
 - Productos sustitutos disponibles
 - Productos no relacionados destinados a los mismos consumidores
- Otros elementos de la mezcla de MK
 - Canales de Distribución,
 - Promoción,
 - Costo de un producto

Factores externos que afectan las decisiones de fijación de precios

- Competencia pura: Mercado en el que muchos compradores y vendedores comercian con el producto uniforme.
- Competencia monopolística: Mercado en el que muchos compradores y vendedores operan dentro de un intervalo de precios, no con un solo precio de mercado.

Precios



Factores externos que afectan las decisiones de fijación de precios



- Monopolio puro: Mercado en el que hay un solo vendedor (gobierno o privado).
- Percepciones de precio y valor del consumidor: las decisiones están orientadas al comprador

Factores externos que afectan las decisiones de fijación de precios

- Análisis de la relación Precio-Demanda:
 - Relación entre el precio que se cobra y la demanda resultante mostrada en la curva de la demanda.
- Curva de la demanda:
 - Curva que muestra el número de unidades que el mercado comprará en un período de tiempo dado.

Factores externos que afectan las decisiones de fijación de precios

- Elasticidad de la demanda con el precio: medida de la sensibilidad de la demanda a los cambios en el precio.
- Elasticidad de la demanda con el precio = $\frac{\% \text{ Cambio en la cantidad de la demanda}}{\% \text{ Cambio en el precio}}$

Fijación del precio basada en el
costo total unitario mas la utilidad
unitaria

- 
- Es la fijación de precio de costos más margen:

Costo Unitario=Costo variable =

Establecer el precio de una unidad para que sea igual al costo total unitario mas la utilidad unitaria deseada:

- Ej. Vender 10 condominios costaran \$750,000

y otros gastos (alquiler de equipo,

depreciación, suelos, etc.) 150,000

Quiere obtener una utilidad de 10% sobre el costo total de \$900.000 =90,000 le colocamos a cada condominio un precio de venta de \$99,000.00

Evaluación de la fijación de precios basada en el costo total unitario mas la utilidad unitaria



- Esta fijación de precios basa en el costo unitario total mas la utilidad unitaria se usa como único criterio, será un método débil e irrealista pues ignora las condiciones del mercado, sobre todo la competencia y la demanda.

[Análisis del punto de equilibrio]

- Es la cantidad de producción en que los ingresos totales son = a los costos totales. (suponiendo el precio de venta)
- Cuanto mas altas son las ventas por el punto de equilibrio mayores serán las utilidades unitarias totales.
- Las ventas por debajo del punto de equilibrio representan perdidas para el vendedor.

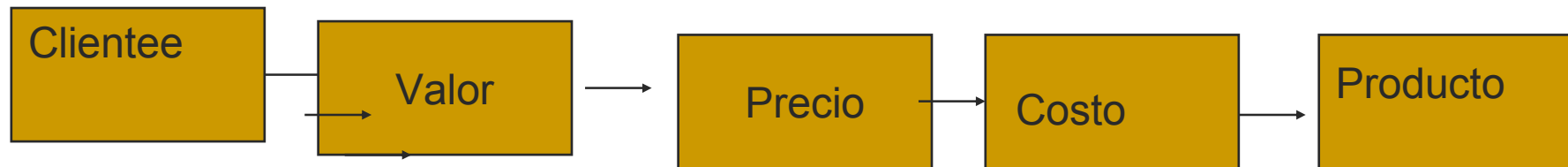
Precios establecidos solo en relación con el mercado

- Fijación de precio para afrontar a la competencia:
 - Se investiga cual es el precio prevaleciente en el mercado y los costos marginales del producto, se establece el precio.
- Fijación de precios por debajo y por encima de la competencia
 - Por debajo: Aumenta muy poco la demanda
 - Por encima: Decaerá abruptamente la demanda

Fijación de precios basada en el costo



Fijación del precio basado en el valor



[7 Mandamientos]

1. No ofrezcas descuentos por que los demás lo hacen
2. Sean creativo con tus descuentos
3. Harán uso de los documentos para liquidar existencias o generan ventas adicionales
4. Pondrán límites de tiempo a las rebajas
5. Te aseguran que el que recibe el descuento es el cliente final
6. Solo descontarás para sobrevivir en un mercado maduro.
7. Dejarán de descontar tan pronto como puedan.

[Preguntas]

- Asignación de caso