

INSPYRAME UE



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

Cómo internacionalizar tu empresa hacia la Unión Europea

Nov – Dic 2020

Expositor: Mag. Lic. Gastón Turcatti



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

DEFINICIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACION DE LA EMPRESA

No concebir el precio de exportación como resultado del precio nacional



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

COMPONENTES DEL PRECIO FOB:

- PRECIO EXW+
- GASTOS FLETE INTERNO+
- GASTOS DE DESPACHO Y LOCALES+
- EMBALAJE

PRECIO EXW:

COSTO FABRICA+
MARGEN



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



PRECIO EXW

**COSTO FABRICA= COSTOS
VARIABLES**

**NO SE DEBEN INCLUIR
COSTOS FIJOS**

CAJAS DISPLAY



INSPYRAME UE



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Eurocámara Uruguay

CAJA MASTER



INSPYRAME UE



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Eurocámara Uruguay

PALLET



PALLET MERCOSUR 1m x 1,20m



120 x 80 cm. (EUR Homologado)



PRIMER PASO

DEFINIR PEDIDO BASE

Tenemos costos :

- FIJOS
- VARIABLES

FIJOS

- Mínimo del despachante de aduanas
- Costos de pallet
- Esquineros
- Tratamientos térmicos
- Pago de gastos Brou
- Impresión del DUA
- Conocimiento de embarque
- Certificado de origen
- Entre otros

VARIABLES

- Son todos aquellos gastos que varían según la cantidad de mercadería a exportar y que generalmente representan un porcentaje del precio FOB



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Eurocámara Uruguay

PRECIO FOB = EXW + GD + FI + E

- No puede ser SOLO el resultado de los costos de la empresa.
- El precio de exportación debe ser dado por el mercado al que se va a exportar.
- Se debe de calcular el PVP y comparar con la competencia existente.

EVALUACIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE UN PRECIO EN UN MERCADO DETERMINADO

- NCM del producto
- Restricciones no arancelarias
- Arancel
- IVA
- Costo del flete
- Costo del Despacho
- Margen de los intermediarios

*** LA INFORMACIÓN DEBE SER PORCENTUAL**

ESCALADA DE PRECIOS / PRICING

PRECIO FOB

FLETE % SEGURO %

PRECIO CIF

GASTOS DESPACHO % ARANCEL %

OTROS GASTOS%

PRECIO BODEGA

MARK UP IMPORTADOR %

MARK UP DISTRIBUIDOR %

IVA %

PRECIO VENTA PUBLICO



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



EJEMPLO

Comparativo precios Escoba uruguaya

Camion 90m3

- Costo flete: U\$S 4300
- Incidencia flete: 10% (en un valor FOB total de U\$S 43000 corresponden al 10%)
- Valor del cabo: U\$S 0.35.

EJEMPLO

Escobillon uruguayo



- Precio unit. FCA: U\$S 2.241
- Incidencia flete 10 %: U\$S 2.465
- Despacho 10%: U\$S 2.712
- Otros gastos 5% U\$S 2.847
- Margen Importador 30%: U\$S 3.701
- Margen Distribuidor 30%: U\$S 4.812
- Cabo U\$S 0.35: U\$S 5.162
- Iva 15%: U\$S 5.936
- PVP (tc 6.68): \$b 40.36

PRECIO DE VENTA AL PUBLICO: \$B 40.36



Escobillon no raya con
cabo **SCOTCH BRITE**

Precio de venta al publico **\$B 69**



Escobillon interiores con
cabo **SCOTCH BRITE**

Precio de venta al publico **\$B 60**



Escobillon uruguayo con
cabo

Precio de venta al publico:
\$B 40.36

(70.96% menos que
Escobillon no raya scotch
brite)

(48.66% menos que
Escobillon interior scotch
brite)

¿PARA QUE USAMOS UN PRICING?

- Para definir el precio FOB en un mercado
- Para definir perfiles de clientes (canales de distribución)
- Para posicionar un producto por precio (estrategia de precios)
- Como argumento de ventas
- Para definir si puedo importar un producto (pricing de importación)

INSPYRAME UE



Este proyecto está
cofinanciado por la
Unión Europea



Cámara
de Comercio
y Servicios
del Uruguay



Eurocámara Uruguay