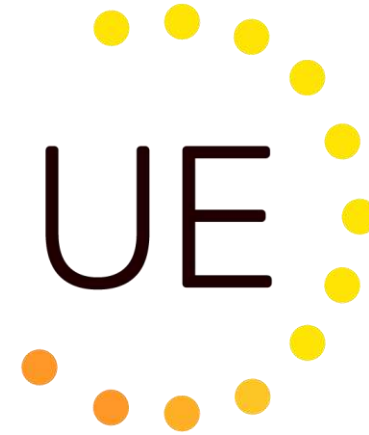


INSPYRAME UE



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

set – oct 2021

Expositor: Mag. Lic. Gastón Turcatti



DEFINICIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACION DE LA EMPRESA

No concebir el precio de exportación como resultado del precio nacional

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



Eurocámara Uruguay

PRECIO EXW

**COSTO FABRICA= COSTOS
VARIABLES**

**NO SE DEBEN INCLUIR
COSTOS FIJOS**

CAJAS DISPLAY



CAJA MASTER



PALLET



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

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



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

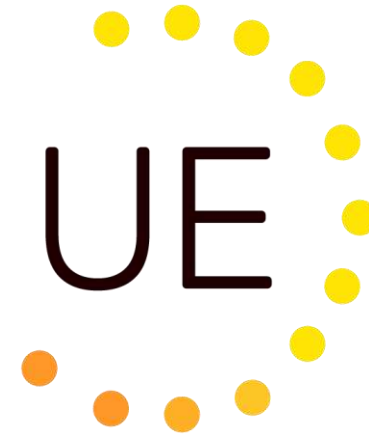
(**70.96% menos** que
Escobillon no raya scotch
brite)

(**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