



Curso Online de Cálculo y Fijación de los precios de Exportación

Para conocer la importancia del precio como herramienta de venta y su papel crítico en el éxito comercial y financiero de la exportación.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

El precio es un elemento esencial en la oferta comercial de las empresas. Errores en esta variable de marketing pueden dejar a la empresa fuera del mercado, reducir sus beneficios potenciales o incluso incurrir en pérdidas. Es pues esencial calcular correctamente el precio de los productos o servicios.

En todo proceso la exportación intervienen un conjunto de elementos que complican aún más la determinación de los precios. Entre éstos podemos mencionar un entorno de competencia y de mercado distintos, posibles cambios en la divisa de cobro y complicaciones en la logística de los productos y las personas.

Habitualmente, la repartición de los costes logísticos entre comprador y vendedor se fija a través de los llamados Incoterms. Es pues necesario conocer estos términos del comercio internacional y utilizarlos correctamente, con la finalidad de tener claros cuáles son los costes de transporte que asume el exportador y poder reflejarlos en el precio final.

El objetivo de este curso es el de proporcionar elementos de conocimiento para conseguir determinar correctamente los precios. El curso desarrolla un modelo pedagógico en el que se cubren secuencialmente los distintos pasos a seguir para fijar este elemento, desde el cálculo de costes hasta la investigación de la competencia y la demanda.

Se incorporan asimismo los costes logísticos, que dependerán del Incoterm negociado y se explican los nuevos Incoterms (en vigor desde 2011) dando pautas para su utilización.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Cálculo y Fijación de los precios de Exportación

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **50 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Cálculo y Fijación de los precios de Exportación

Este curso le permitirá saber y conocer:

- La importancia del precio como herramienta de venta y su papel crítico en el éxito comercial y financiero en la exportación.
- El rol de los Incoterms en la fijación del precio.
- Los nuevos Incoterms y su clasificación entre tipo “E”, “F”, “C” y “D”, y entre Incoterms marítimos y multimodales.
- Las implicaciones de riesgo y coste de la elección del Incoterm.
- Cómo trasladar el resultado de la negociación en relación con el Incoterm a utilizar en el importe de la transacción.
- Los distintos métodos para fijar los precios: “top down” y “cost plus” y sus ventajas e inconvenientes.
- Los pasos para determinar los precios en función de cada método.
- El cálculo de los costes asociados a cada operación de exportación.
- El estudio de la competencia y el mercado para la determinación del precio de exportación.
- Algunos de los errores más habituales en la fijación de precios internacionales.
- Los intermediarios comerciales: agentes y distribuidores. El análisis y la consideración de su coste en el momento de fijar los precios.
- Canales de venta cortos y largos: su influencia en la determinación y en el control de la estrategia de precios.
- Las razones por las que una correcta estrategia de precios comporta una ventaja competitiva para la empresa y es una de las principales formas de aumentar ingresos y evitar costosos errores de posicionamiento.

“ Para conocer la importancia del precio como herramienta de venta y su papel crítico en el éxito comercial y financiero en la exportación ”

Dirigido a:

Directores Comerciales, de Marketing y Ventas de empresas exportadoras.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El rol del precio y su importancia en el éxito de la exportación

4 horas

La fijación de los precios es una parte crucial en la elaboración de la oferta comercial de las empresas. Los errores en la política de precios se traducen directamente en la cuenta de resultados de la empresa, pudiendo dejarla fuera del mercado, reducir sus beneficios y complicando su viabilidad. En este primer módulo del curso se sitúan los precios en el contexto del resto de elementos de la política comercial y el marketing de la empresa, y se vinculan los precios con el estudio de la competencia y el posicionamiento del producto.

- 1.1. Introducción al curso.
- 1.2. El precio como herramienta de venta.
- 1.3. El estudio de la competencia y el posicionamiento del producto.
- 1.4. Las guerras de precios. Las Reglas de WINKLER para afrontarlas y sobrevivir.

MÓDULO 2. Los Incoterms y su papel en la fijación del precio

10 horas

La información sobre el precio de exportación no es completa si además del importe y la moneda no indicamos el Incoterm. Este módulo analiza los Incoterms, su significado así como las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

- 2.1. Definición y evolución histórica de los Incoterms.
- 2.2. Los INCOTERMS 2010.
- 2.3. Tipos de Incoterms.
- 2.4. Ventajas e inconvenientes y consejos para la utilización de los Incoterms.

MÓDULO 3. Distintos métodos para la fijación del precio y su cobertura

8 horas

- 3.1. Método “Cost Plus”.
- 3.2. Método “Top Down”.
- 3.3. Modalidades de precios.
- 3.4. Los precios de exportación de los servicios.

MÓDULO 4. El proceso para determinar el precio

24 horas

- 4.1. El sistema Cost Plus:
 - 4.1.1. El cálculo de costes variables.
 - 4.1.2. El Margen de Contribución.
 - 4.1.3. Costes específicos de exportación.
 - 4.1.4. Costes logísticos según el Incoterm.
 - 4.1.5. Cálculo de márgenes y recargos (Marks Ups).
 - 4.1.6. La moneda.
 - 4.1.7. Comparación con el precio de mercado.
- 4.2. El sistema Top Down:
 - 4.2.1. Cálculo de márgenes y recargos (Marks Ups).
 - 4.2.2. Costes logísticos según el Incoterm.
 - 4.2.3. Costes específicos para la exportación.
 - 4.2.4. Los costes variables.
- 4.3. Anexos:
 - 4.3.1. Anexo I: el riesgo de tipo de cambio y su cobertura.
 - 4.3.2. Anexo II: documentos comerciales y de transporte en el comercio internacional.
 - 4.3.3. Anexo III: gastos aduaneros y arancelarios.

MÓDULO 5. Reflexiones y consejos finales para establecer los precios de exportación

4 horas

- 5.1. Catorce consejos sobre el precio de exportación de los productos.
- 5.2. Algunos consejos para preparar una negociación multicultural.

Cálculo y Fijación de los precios de Exportación

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Joan Freixanet

Doctor en Administración de Empresas. Licenciado y Máster en International Management por ESADE, compagina desde hace más de 15 años tareas docentes con la consultoría en Desarrollo Internacional de Empresas en aspectos como la planificación de la internacionalización, estudios de mercado y la operativa en comercio exterior.

Está acreditado por ICEX, ACCIO y Cámaras de Comercio para sus programas de asesoramiento.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **CÁLCULO Y FIJACIÓN DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN**.

