
APEC: CRECIMIENTO DE LAS EMPRESAS INDÍGENAS A TRAVÉS DEL COMERCIO (FASE 3) 2024

Establecer el precio adecuado



Establecer el precio adecuado

Costos de exportación de bienes

- Se dará cuenta de que hay muchos costos adicionales incurridos en una transacción de exportación que no son aplicables a las ventas nacionales.
- Para que tenga la mejor oportunidad posible en el mercado de exportación, primero debe comprender todos los costos incurridos y luego fijar el precio correcto de sus productos en el mercado extranjero.
- El costo de exportación de bienes se puede dividir en las siguientes 4 categorías clave:
 1. Costes de producción y fabricación
 2. Documentación y costos regulatorios
 3. Costos de comercialización y entrada en el mercado
 4. Costes de gestión financiera y de riesgos

Costos de producción y fabricación

- Debe tener una sólida comprensión de sus costos de producción y fabricación existentes, ya que ya se ha incurrido en ellos para sus ofertas comerciales nacionales. Esta base de costos existente servirá como una base sólida para sus costos internacionales.
- Ejemplos de costes de producción y fabricación:
 - Costos de mano de obra para personal adicional para cumplir con los nuevos esfuerzos de expansión, o costos relacionados con la contratación de personal más experimentado
 - El coste de producción en sí (es decir, los costes que incluyen las materias primas o las máquinas)
 - Costes de embalaje y cualquier cambio adicional de embalaje necesario para la exportación (es decir, modificaciones en el idioma y el etiquetado)
 - Control y aseguramiento de la calidad

Costos de Documentación y Regulatorios

- Deberá cumplir con numerosos requisitos reglamentarios al exportar. Por ejemplo, es posible que deban obtenerse permisos o licencias de exportación antes de que sus productos puedan salir del país.
- Ejemplos de documentación y costos regulatorios:
 - Obtención de un certificado fitosanitario requerido para la exportación de plantas y productos vegetales
 - Obtención de ofertas acreditadas para el/los mercado(s) extranjero(s)
 - El costo de producción de PI en cada uno de los mercados a los que se pretende exportar.
 - Tarifas de licencia o registro de productos para cumplir con las regulaciones del mercado local

Costos de comercialización y entrada en el mercado

- Crear una fuerte conciencia de marca e interés en la propia marca es importante para cualquier producto que sea nuevo en un mercado. Los gastos de comercialización pueden representar una gran parte de los costos al ingresar a un mercado de exportación.
- Ejemplos de costes de comercialización y de entrada en el mercado:
 - Costo de la investigación de mercado, incluidas las actividades de investigación preliminares y secundarias.
 - Ajustes de promoción y publicidad para adaptarse al nuevo mercado
 - Amplios esfuerzos de marketing digital, que van desde el rediseño del sitio web hasta el uso del marketing SEO para aumentar la tracción
 - Participación en ferias comerciales, incluidos todos los costos, como el stand y los costos de las muestras.
 - Costos de encontrar un distribuidor o agente

Costes de gestión financiera y de riesgos

- Dependiendo del apetito de riesgo de su empresa, puede decidir minimizar su riesgo compartiéndolo con un proveedor de seguros o aplicando un método de pago diferente.
- Ejemplos de costes de gestión financiera y de riesgos:
 - El seguro es la forma más común de mitigación de riesgos que abarca desde el seguro de riesgo de crédito hasta el seguro de divisas y marítimo. El coste dependerá del tipo de cláusula de seguro que contrate y del valor de sus bienes.
 - Los costos asociados con los términos de pago también varían desde el riesgo cambiario hasta la pérdida de intereses al proporcionar términos de crédito. Estos costes variarán en función de la elección del plazo de pago elegido.
 - Costos asociados con la forma en que una empresa gestiona su riesgo cambiario y si elige un contrato al contado o una opción, por ejemplo.

Plantilla de precios internacionales

Tabla de precios de exportación - Costos	Importe total (AUD)
Costos de producción y fabricación	
+ Costo de producción	
+ Embalaje adicional	
+ Etiquetado adicional	
+ Control de calidad	
+ Modificaciones de exportación	
+ Costos de embalaje y mano de obra	
+ Otros	
Costos documentales y regulatorios	
+ Costos regulatorios o de departamentos gubernamentales	
+ Registro de nueva marca en el mercado	
+ Costo de la propiedad intelectual	
+ Documentos especiales (por ejemplo, Certificado de Mercancías Peligrosas)	
Costos de comercialización	
+ Folletos/flyers/videos	
+ Marketing digital	
+ Investigación de mercado	
+ Visitas al mercado (tarifas aéreas/alojamiento/F&B)	
+ Publicidad	
+ Ferias (presenciales y/o costes de stand)	
+ Otros	
Riesgo y costos financieros	
+ Costos de protección cambiaria (si corresponde)	
+ Gastos de pago (comisiones bancarias) – si procede	
+ Costo de intereses (desde la entrega a puerto hasta el pago) (.... días @ %) (si corresponde)	
+ Seguro General (no transporte)	

Plantilla de precios internacionales

COSTO EX-FÁBRICA (LUGAR CONVENIDO)	
Costos de flete y logística	
+ Entrega al consolidador/muelle	
Costos documentales y regulatorios	
+ despacho de exportación (EDN, PRA, etc.)	
+ otros costos, incluidos certificados de origen, certificados fitosanitarios, etc.	
COSTO DE FCA (NAMED PLACE)	
+ Flete al puerto/aeropuerto de ultramar	
Costo de CPT (NAMED PLACE)	
+ Seguros	
Costo de CIP (NAMED PLACE)	
Costes adicionales para cada grupo D de Incoterms (DAP, DPU, DDP)	
+ Entrega en destino	
Por ejemplo, gastos de despacho en el mercado extranjero: tasas portuarias, derechos, impuestos, entrega a domicilio	
Por ejemplo, tarifas de listado, otras tarifas en supermercados, etc. (si corresponde)	
Por ejemplo, comisión de agente/distribuidor (si corresponde)	
Por ejemplo, otros (si corresponde)	
Precio de Cotización Final (AUD) * Se debe considerar la cobertura de cambio de divisas si se cotiza en una moneda extranjera	



Questions (Preguntas)