

Programa Online de Capacitación Agentes

Como ayudar a un
emprendedor a establecer
el precio de su producto o
servicio

Juan Simó

6 de julio 2021

FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

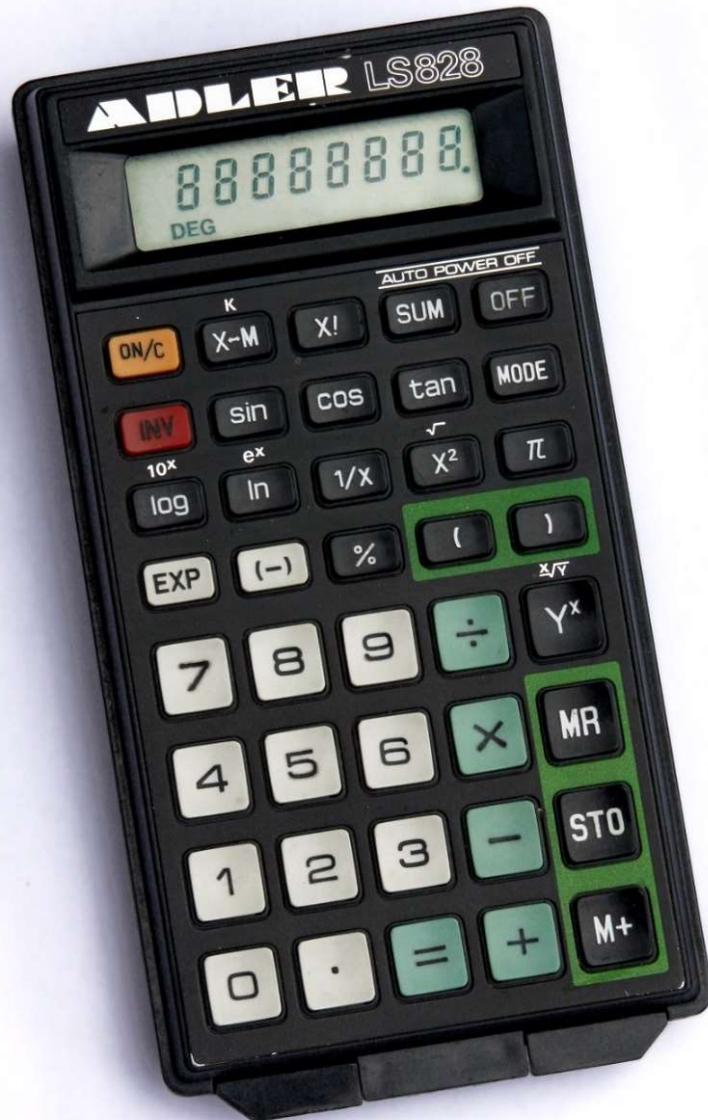
ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

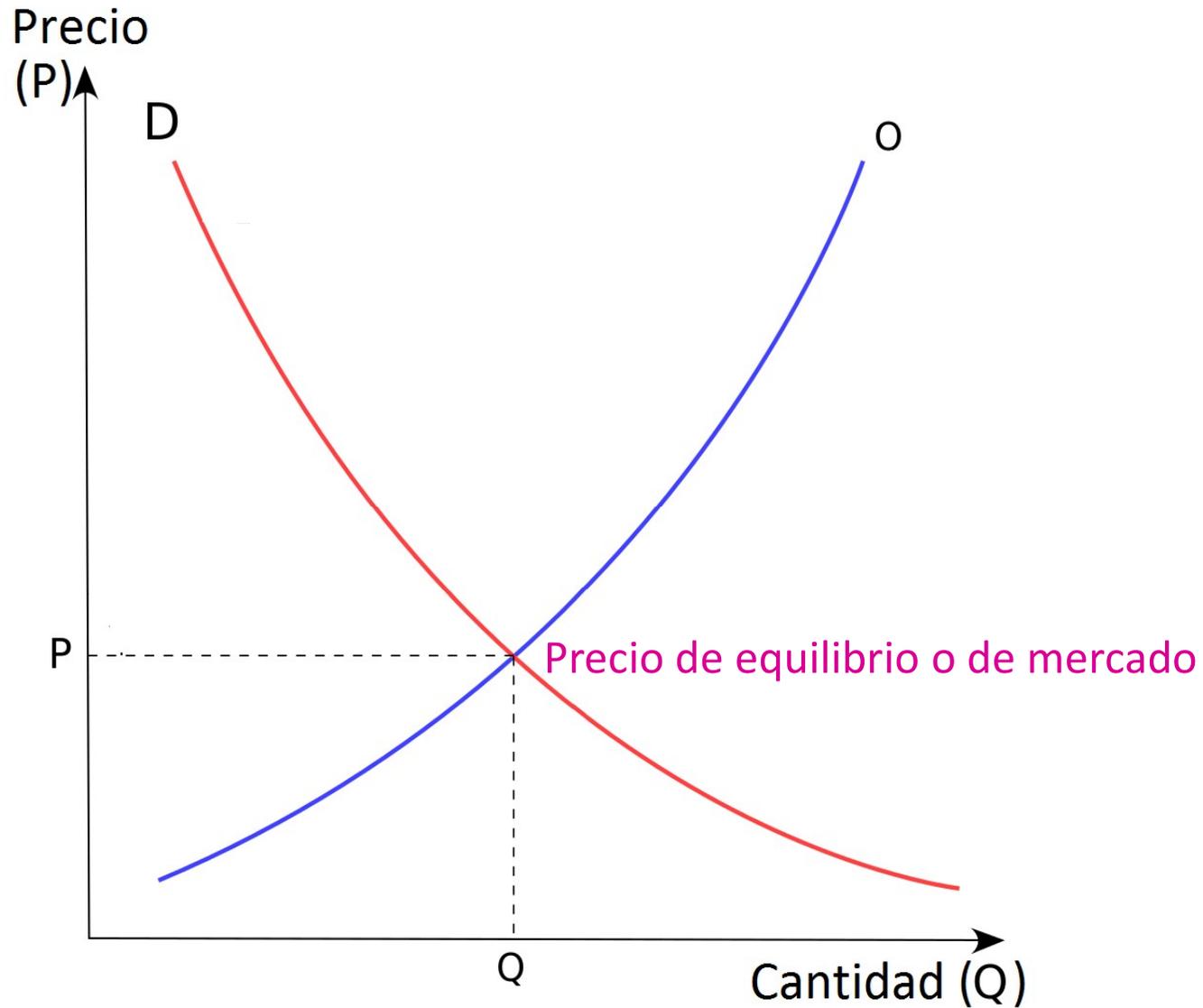
CEEI
COMUNIDAD
VALENCIANA



“Aritmética y cosmética de precios”

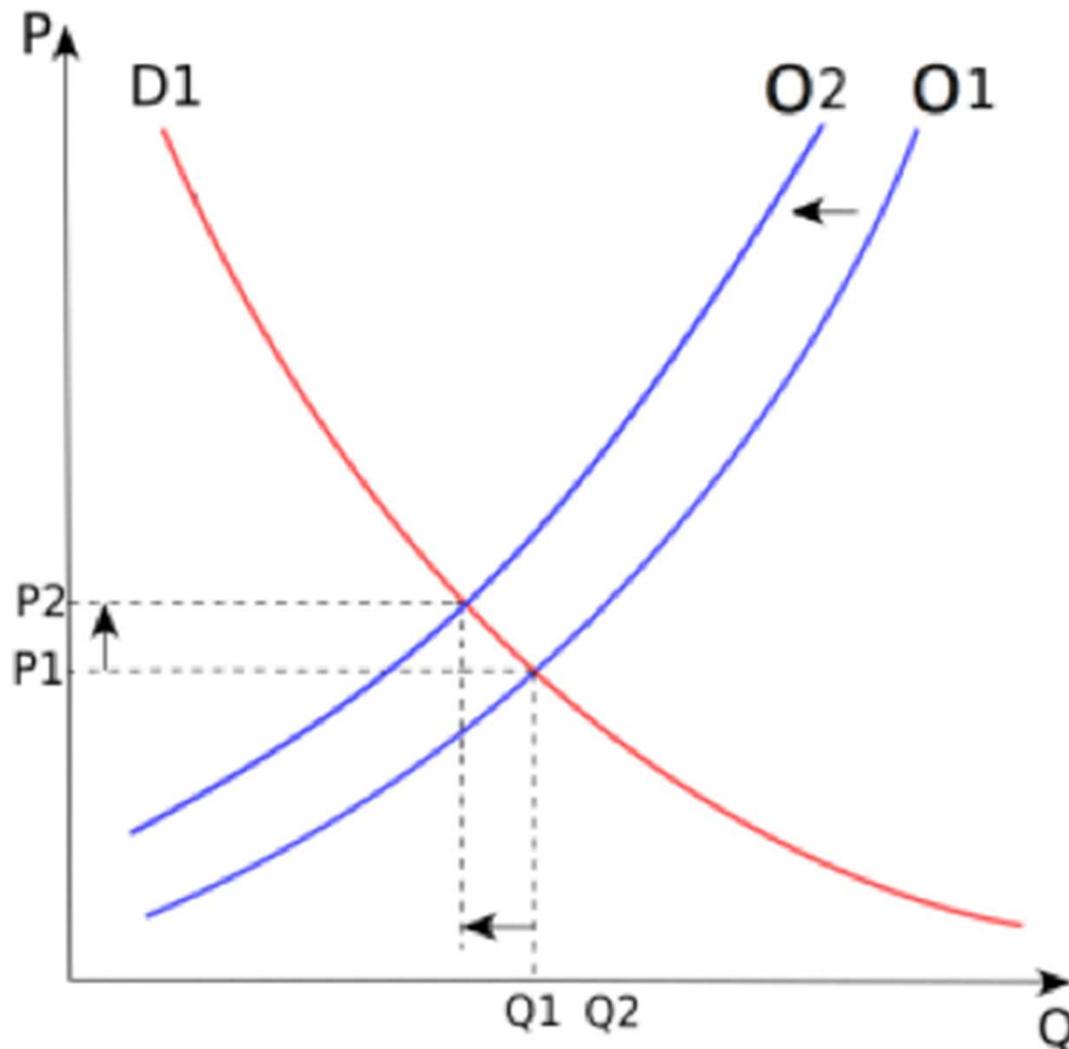


Precio: Equilibrio de Oferta/Demanda



Factores que influyen en la Oferta

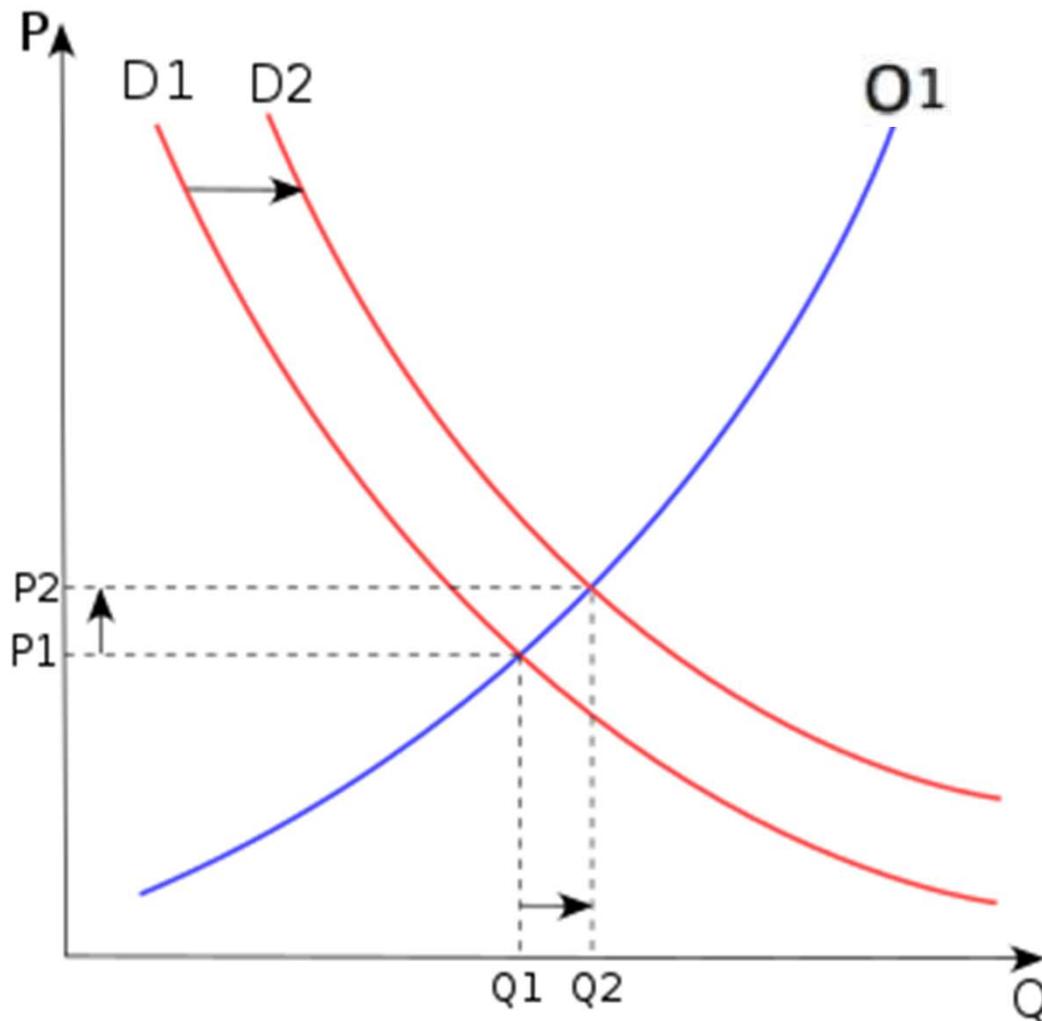
Si la Oferta se retrae... **Aumenta el precio!!**



- **Precio:** Baja con más oferta
- **Costes de producción,** si bajan, aumentan la oferta
- **Recursos tecnológicos:** Si avanzan, incrementan la oferta
- **Nº competidores:** Si sube, sube la oferta

Factores que influyen en la Demanda

Aumenta la Demanda... Aumenta el precio!!



- **Precio:** Sube con la demanda
- **Nivel de renta:** Sube la demanda
- **Necesidades:** Suben la demanda
- **Gustos:** Suben la demanda
- **Precio productos:**
 - **Sustitutivos:** Pueden bajar la demanda
 - **Complementarios:** Pueden subir la demanda

Palancas de desplazamiento de la demanda

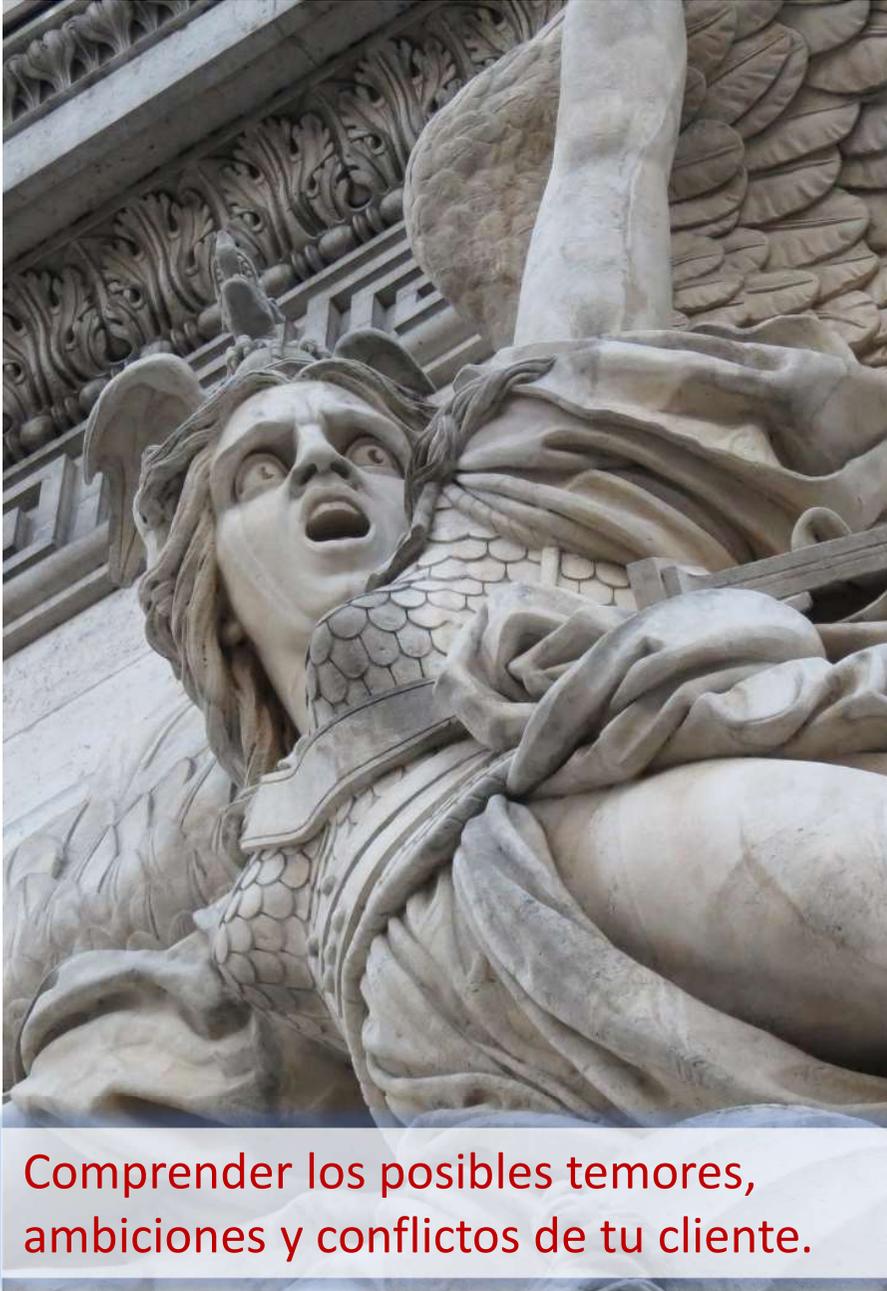




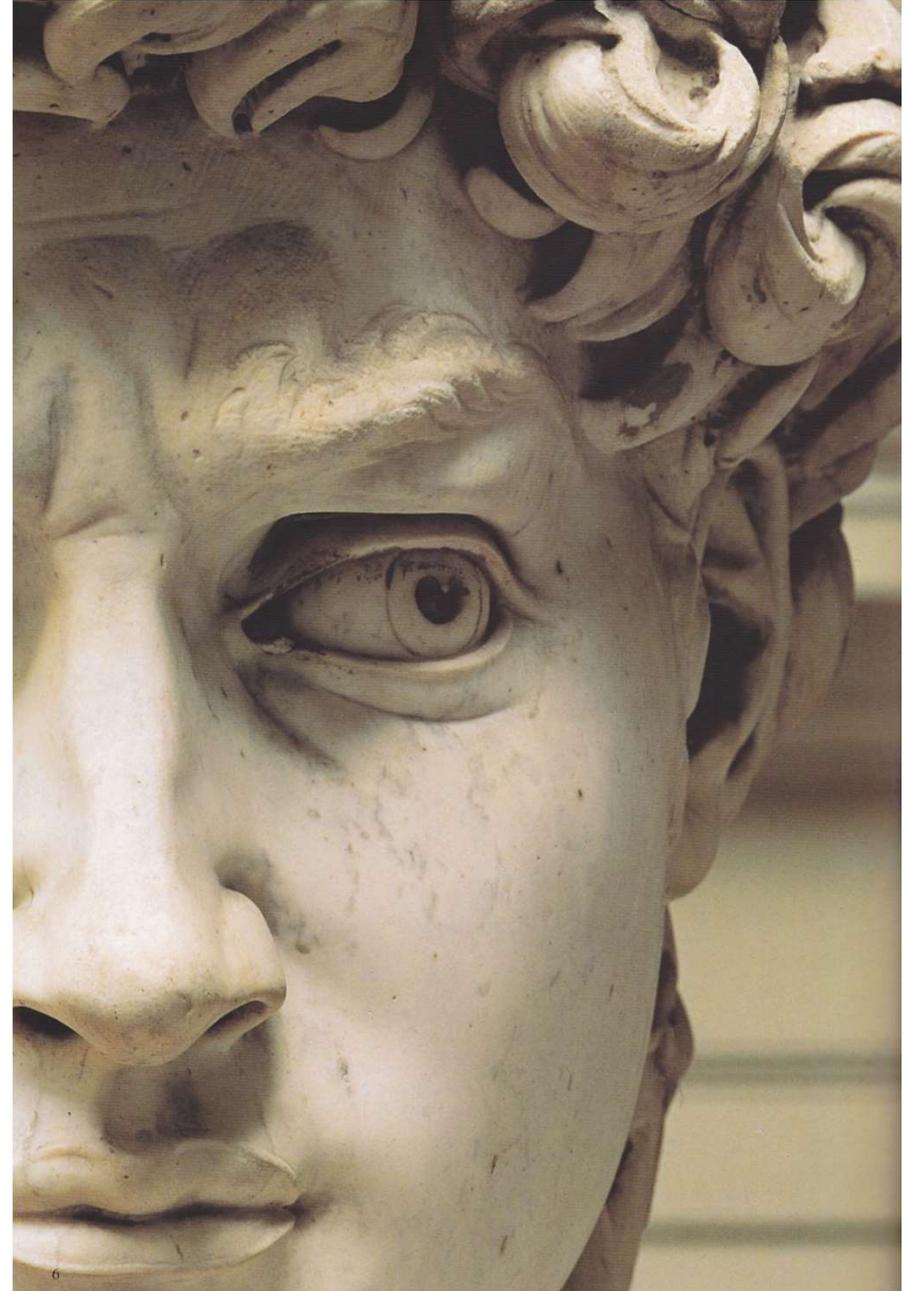
**Los 2 motores de
decisión de los
Clientes...**

...de las Personas.

Temor (perder), ambición (ganar) = conflicto.



Comprender los posibles temores,
ambiciones y conflictos de tu cliente.



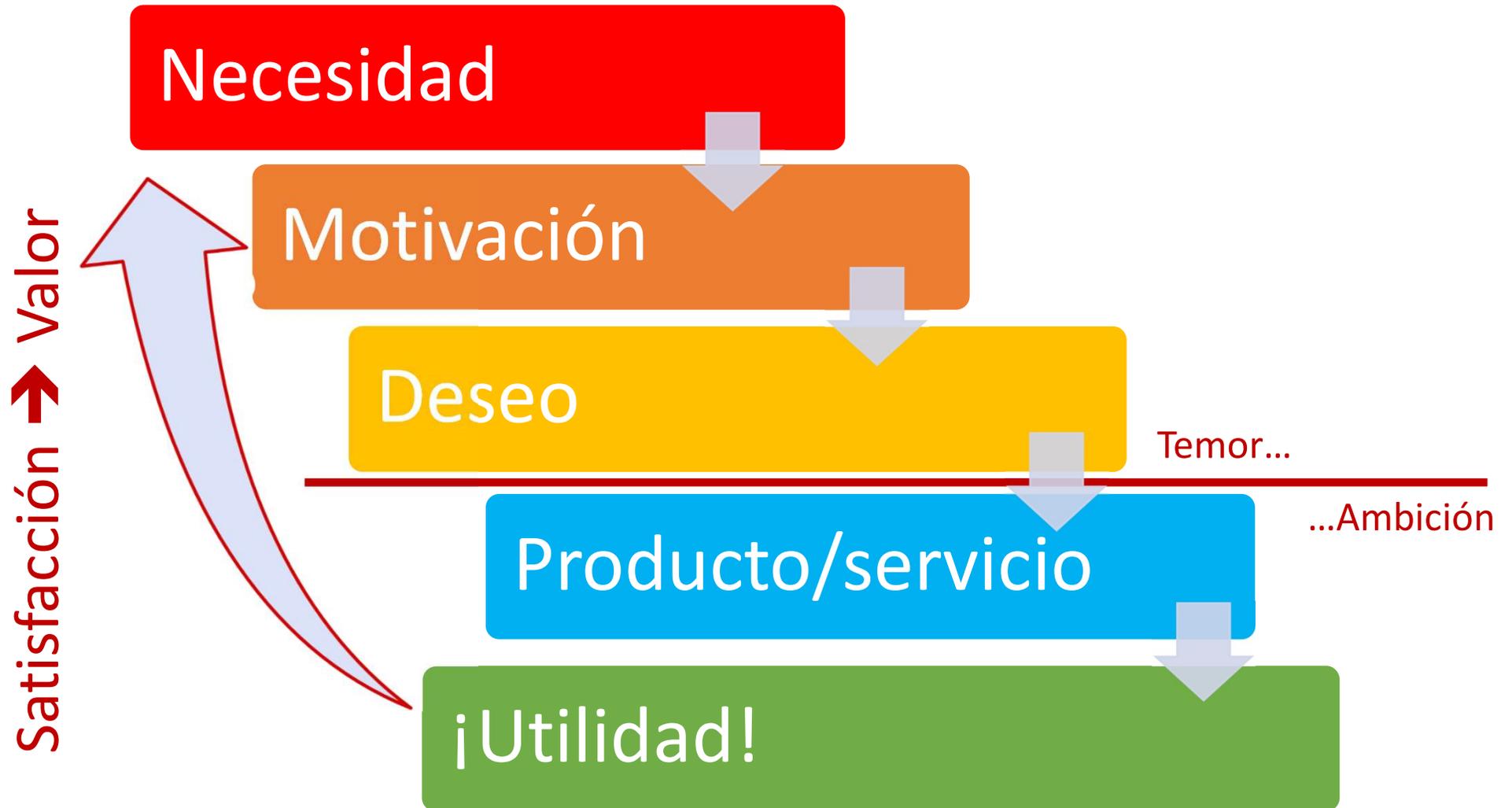
Motivación... Y posicionamiento de precio



Pirámide de Maslow



Motivación, deseo, utilidad y valor



<https://youtu.be/m4cwqrBNjbQ>

La ecuación del Valor

the thermodynamic limit

$$(0, 0) \rangle \underset{\text{l.d.}}{\sim} \int_{-\infty}^{\infty} e^{-it\lambda^2 + ix\lambda} \rho(\lambda) \exp\left(i \int_{-\infty}^{\infty} \frac{2c}{v} \right)$$
$$\exp\left(- \int_{-\infty}^{\infty} \frac{2c^2}{(v - \lambda)^2 + c^2} \right)$$
$$\exp\left(\frac{\sqrt{|t|}}{\pi} \int_{-\infty}^{\infty} \frac{2c}{v} \right)$$

valid for all space x and
(38), and

ECUACIÓN DEL VALOR

VALOR

(RAE)

Del lat. *valor, -ōris*.

1. m. Grado de utilidad o aptitud de las cosas para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite.

“Percepción subjetiva que un cliente tiene de los beneficios de un producto, para resolverle un problema o una necesidad”

ECUACIÓN DEL VALOR

VALOR

...depende de sus circunstancias personales...



ECUACIÓN DEL VALOR

VALOR

...**depende del entorno y del momento...**



ECUACIÓN DEL VALOR

VALOR

...**depende del entorno y del momento...**



ECUACIÓN DEL VALOR

VALOR

Factores:



1. Utilidad: En que **medida el uso** del Producto/servicio resuelve el problema o la necesidad



2. Relación precio/calidad: Cuanto más **cualidades** por menos **dinero** ofrece un producto, mayor **valor relativo** tiene



3. Marca: Identificación con los **valores** que representa



4. Depreciación - Duración: Expectativa de **valor** mantenido **en el tiempo**

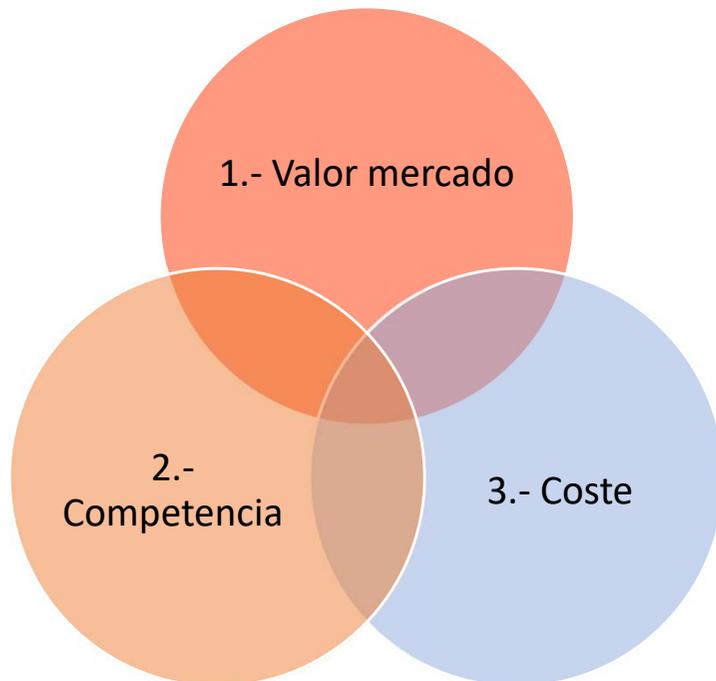
ECUACIÓN DEL VALOR

PRECIO

(RAE)

Del lat. *pretium*.

1. m. Valor pecuniario en que se estima algo.
2. m. Esfuerzo, pérdida o sufrimiento que sirve de medio para conseguir algo, o que se presta y padece con ocasión de ello. *La fama tiene un precio muy alto.*



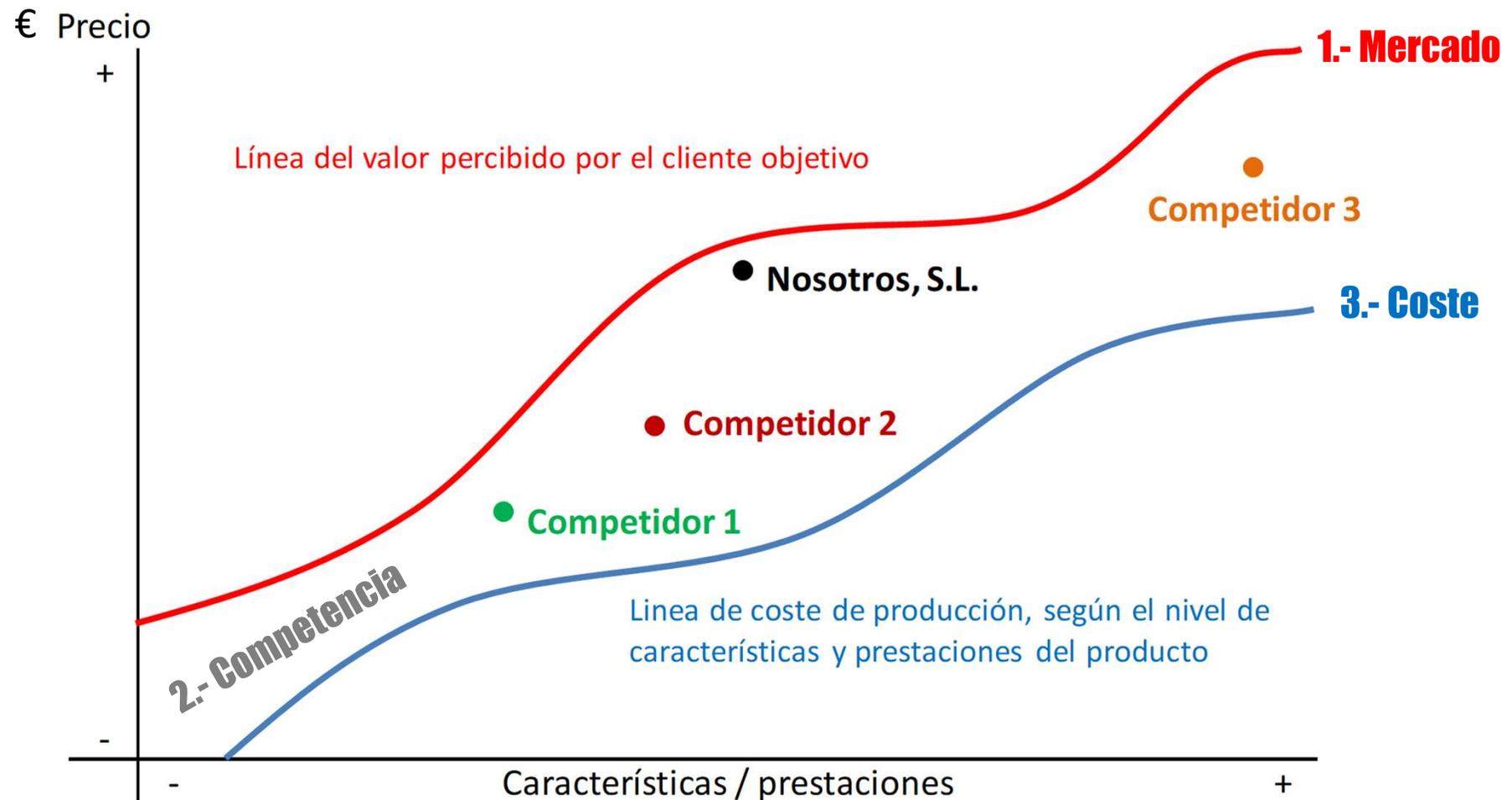
La **fijación de Precios** pende de 3 conceptos:

1. El **Valor** percibido por el cliente: nivel que **no** ha de **sobrepasar** el **precio** de venta.
2. El **Posicionamiento relativo**: **Combinación Precio/Características en comparación con los competidores**. Tiene que ver con el precio más adecuado.
3. El **Coste** de producción/prestación, nos marcará el **mínimo** por debajo del cual el proyecto de negocio no es viable.

ECUACIÓN DEL VALOR

PRECIO

Fijación de precio...

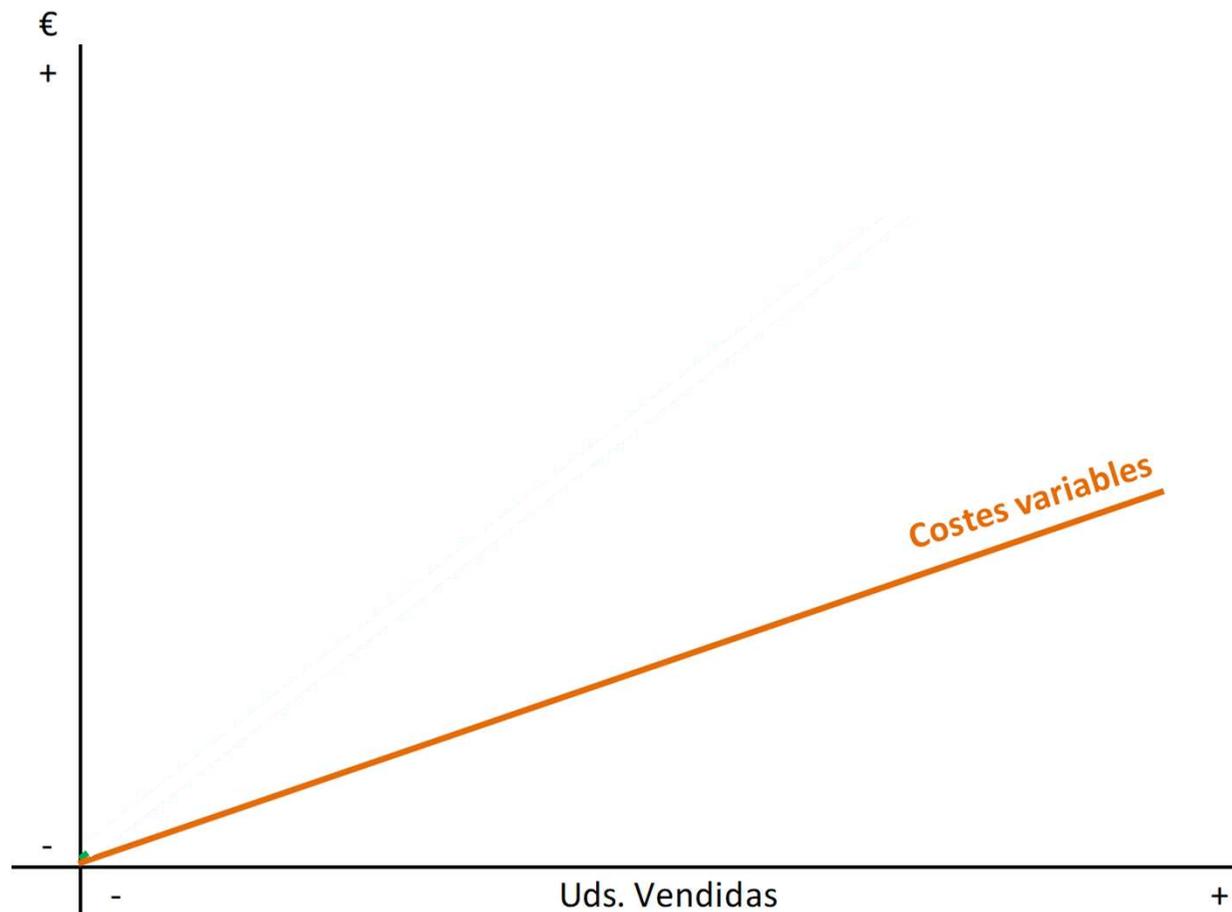


ECUACIÓN DEL VALOR

COSTE

(RAE)

2. m. Gasto realizado para la obtención o adquisición de una cosa o de un servicio.

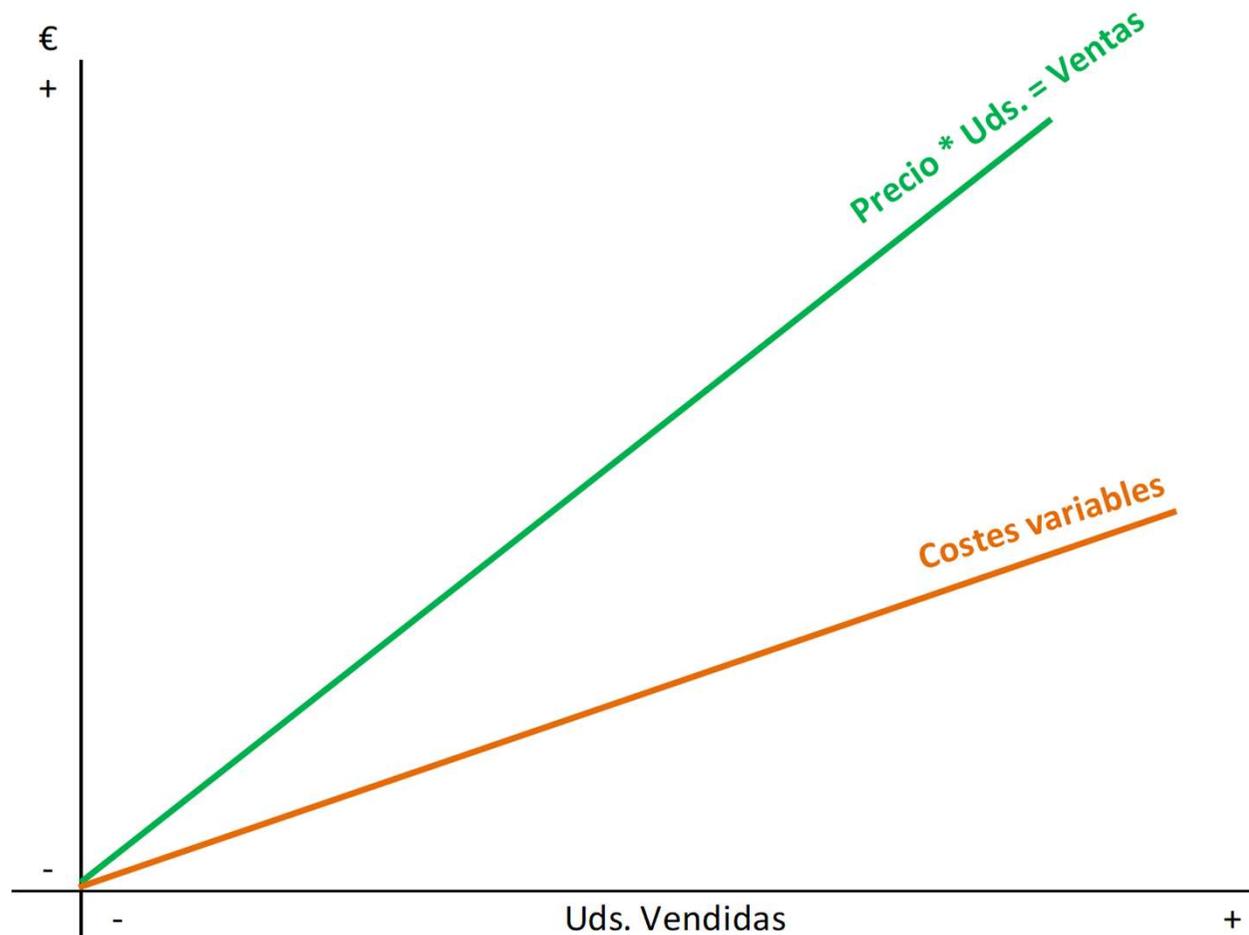


ECUACIÓN DEL VALOR

COSTE

(RAE)

2. m. Gasto realizado para la obtención o adquisición de una cosa o de un servicio.

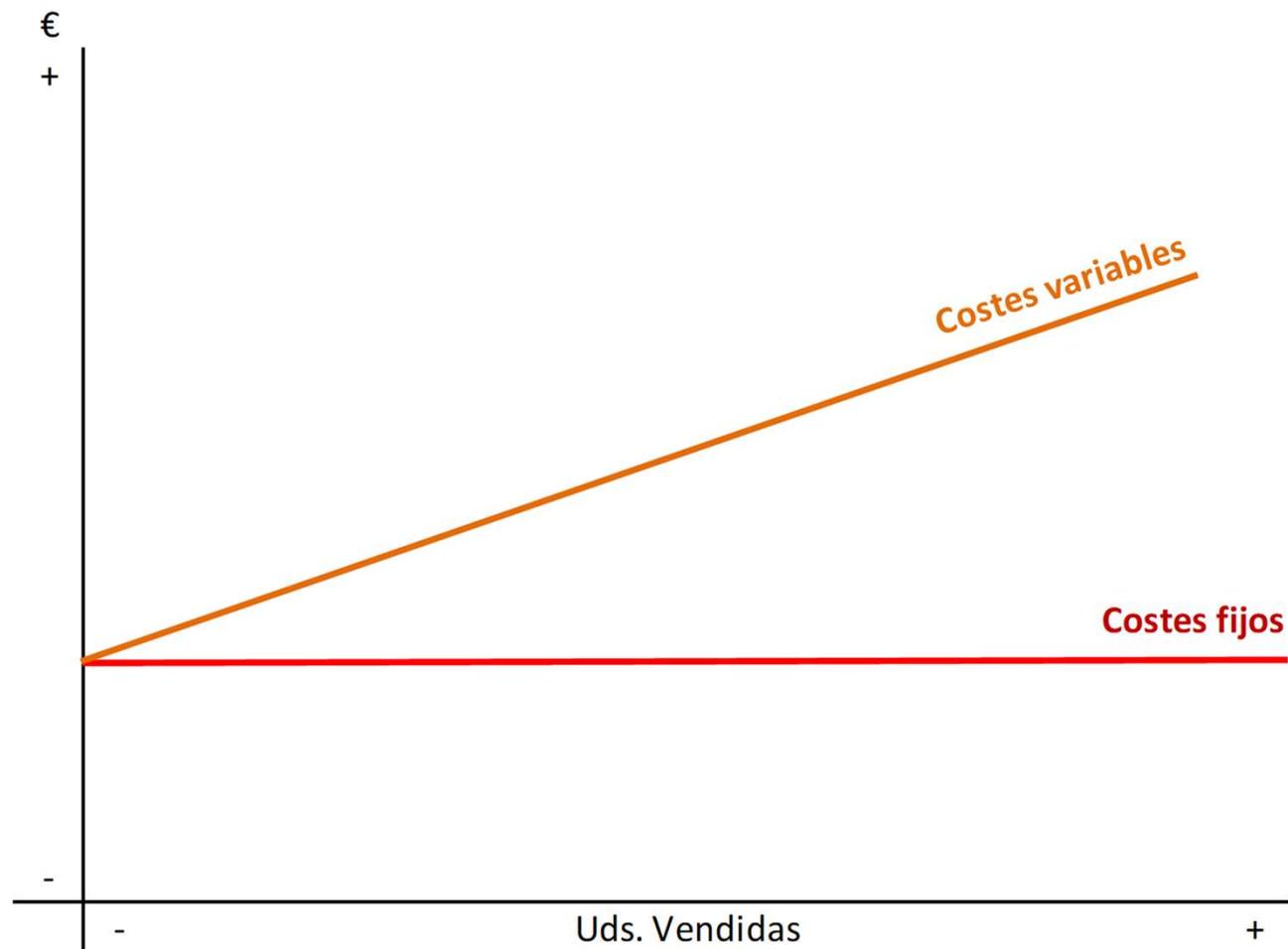


ECUACIÓN DEL VALOR

COSTE

(RAE)

2. m. Gasto realizado para la obtención o adquisición de una cosa o de un servicio.

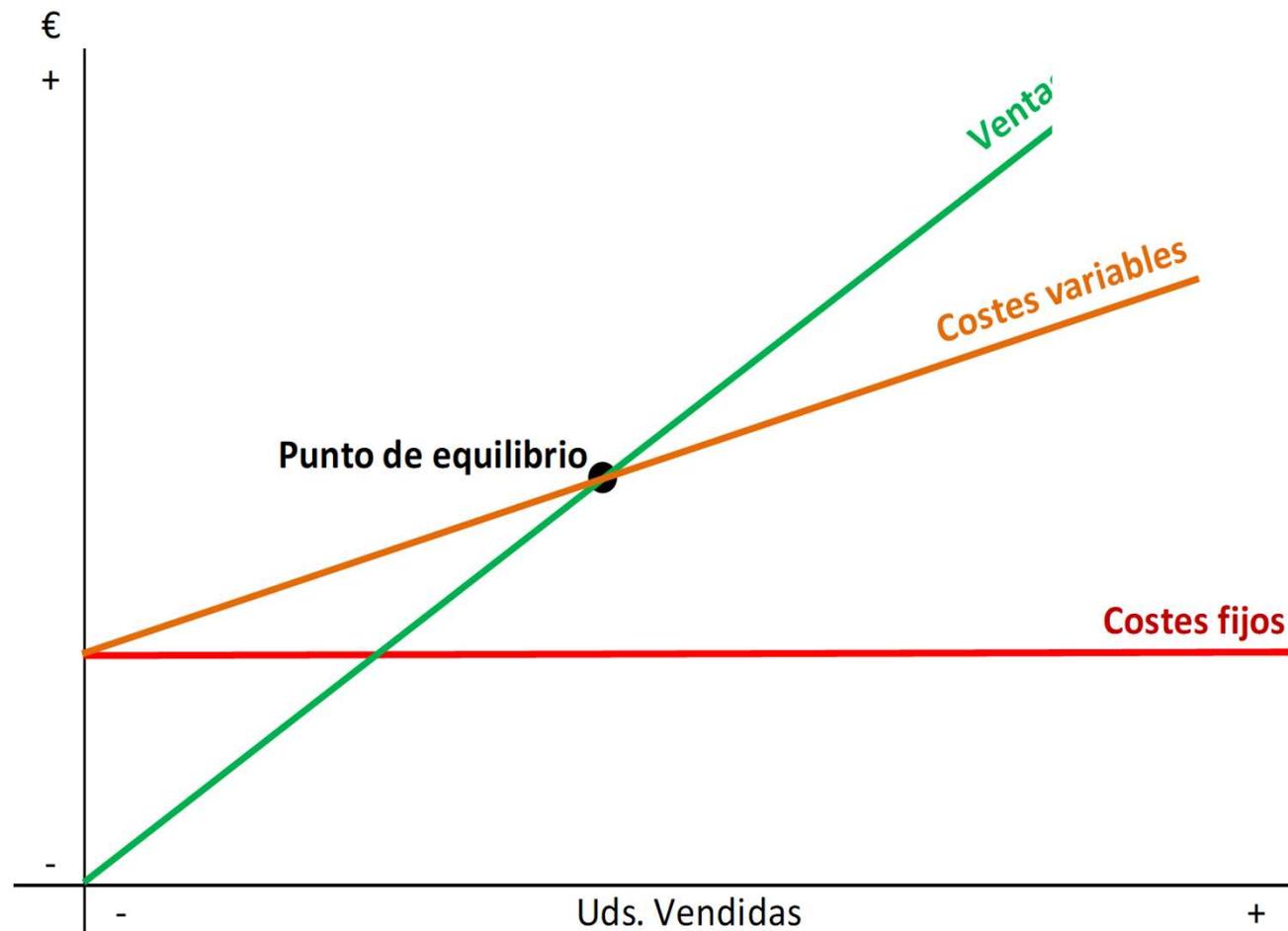


ECUACIÓN DEL VALOR

COSTE

(RAE)

2. m. Gasto realizado para la obtención o adquisición de una cosa o de un servicio.

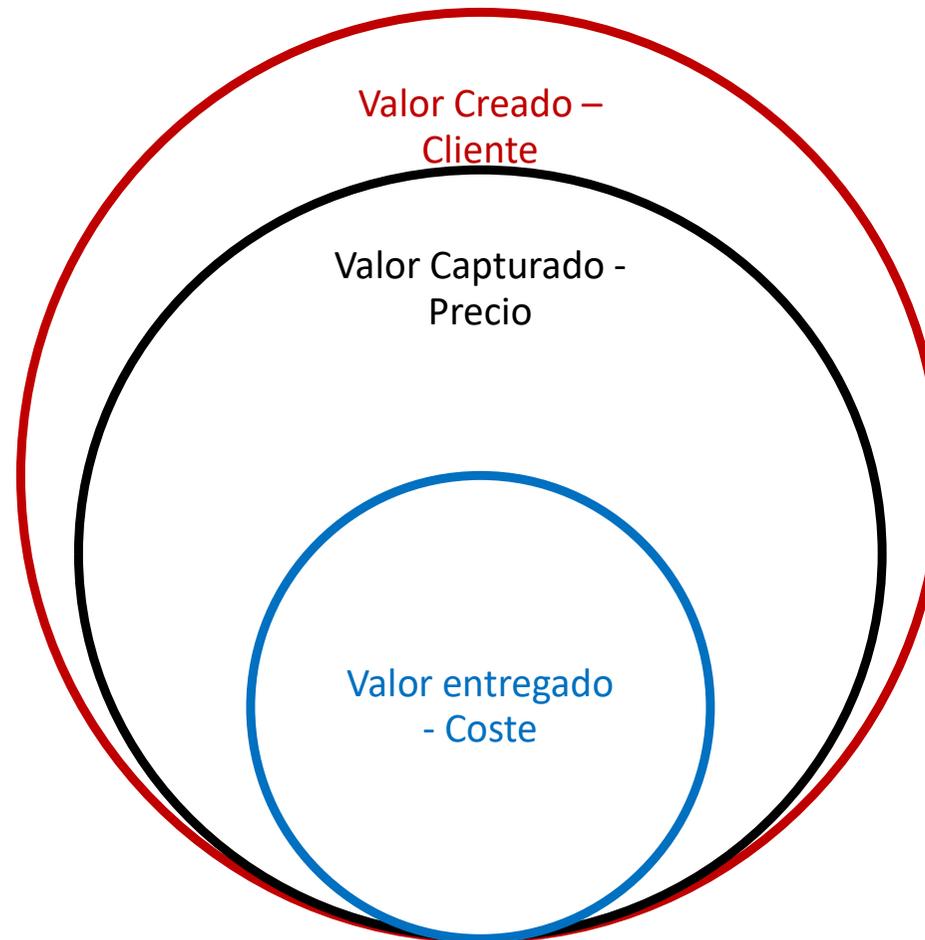


ECUACIÓN DEL VALOR

ECUACIÓN DEL VALOR:

$$\text{Valor creado} \geq \text{Valor capturado} \geq \text{Valor entregado}$$

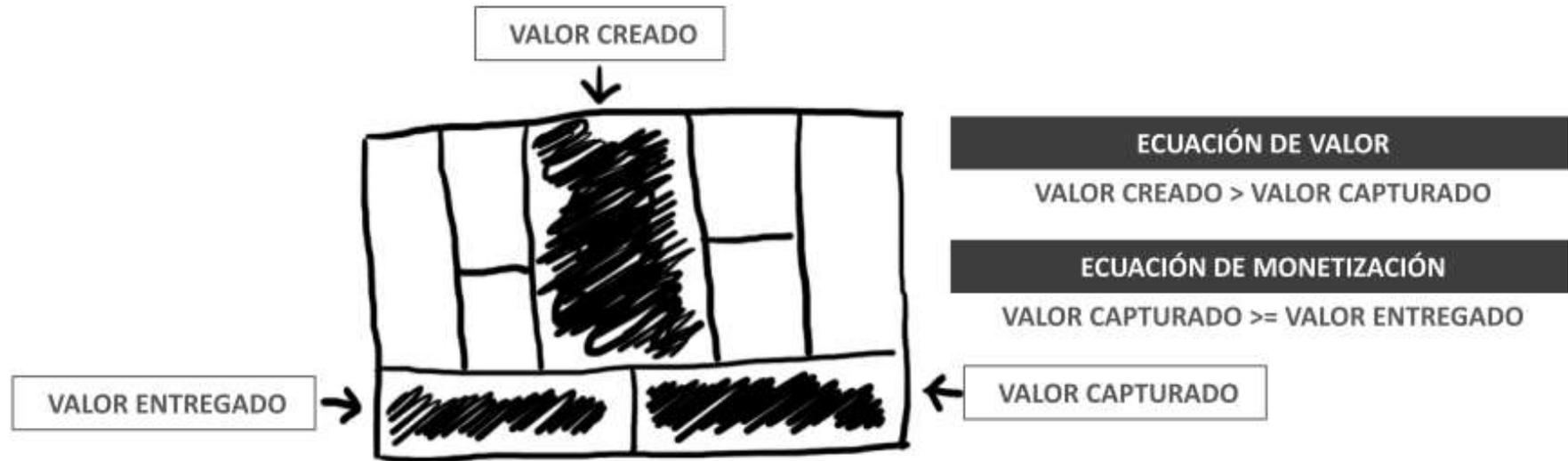
(para el cliente) (Precio de venta) (costes de producción)



ECUACIÓN DEL VALOR

Ecuación del Valor y Modelo de Negocio

VALOR CREADO > VALOR CAPTURADO >= VALOR ENTREGADO



Adaptación de Ash Maurya

VALOR CREADO y Ventaja competitiva:

Nuestra Propuesta de Valor tiene que cubrir el GAP entre el valor que ofrece la competencia y el valor que demandan nuestros clientes. De ello depende la **subsistencia** y el **éxito** de nuestra empresa

ECUACIÓN DEL VALOR



“El precio es lo que pagas;
el valor lo que recibes” –

Warren Buffet.

Fijación de precios

9.509

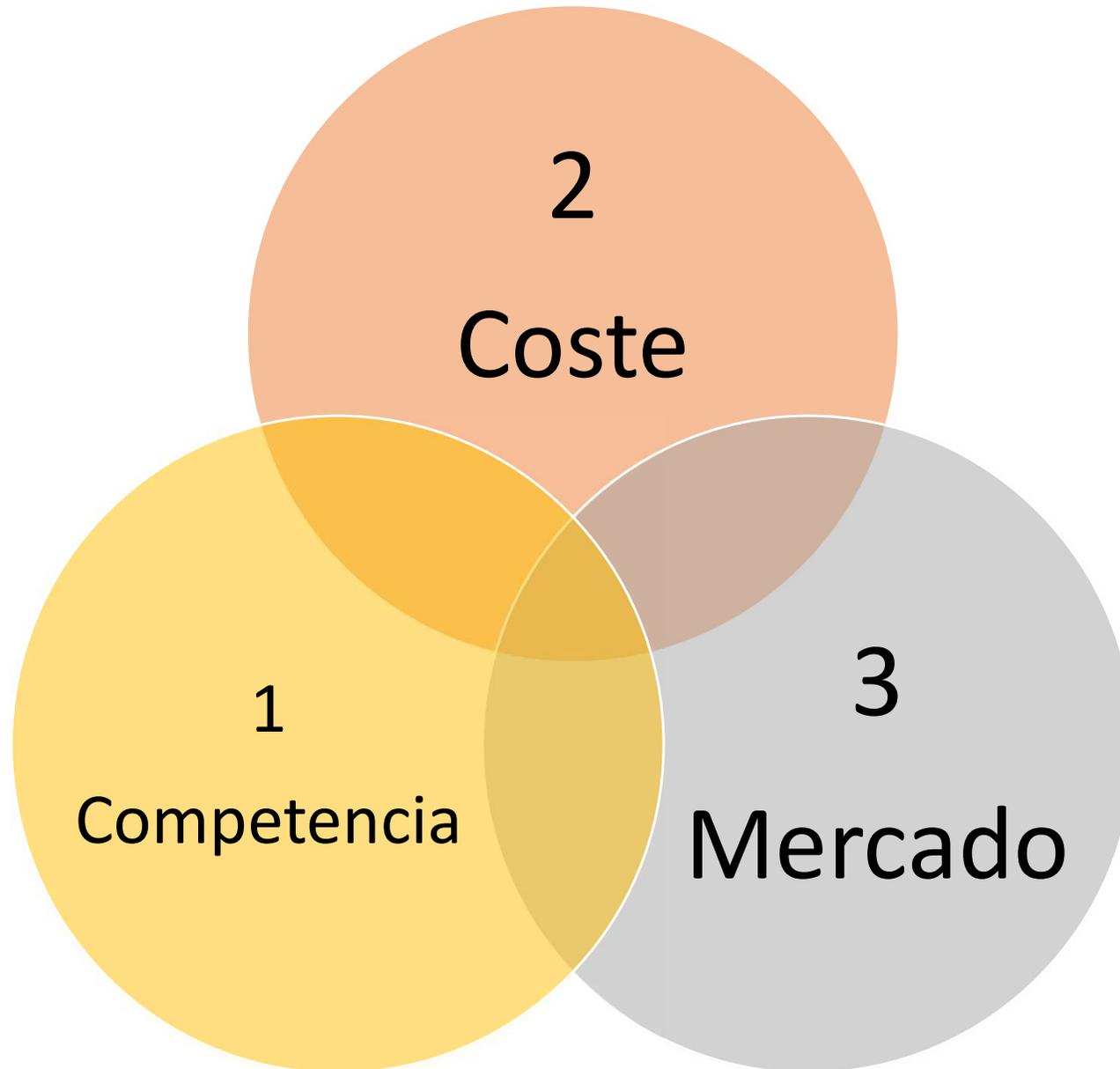
Super

9.509

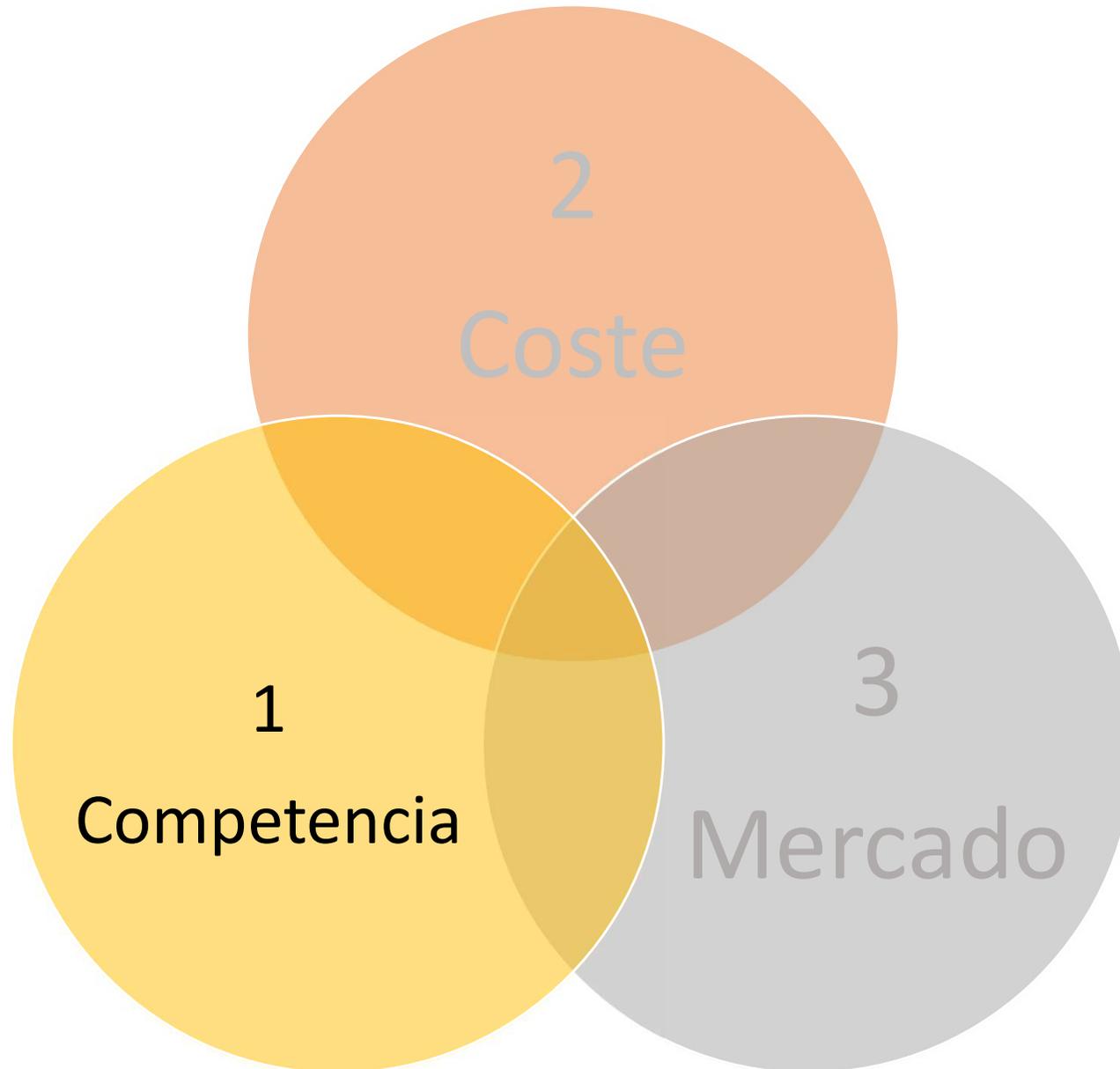
Super
Plus

9.509

Métodos de fijación del precio



Métodos de fijación del precio

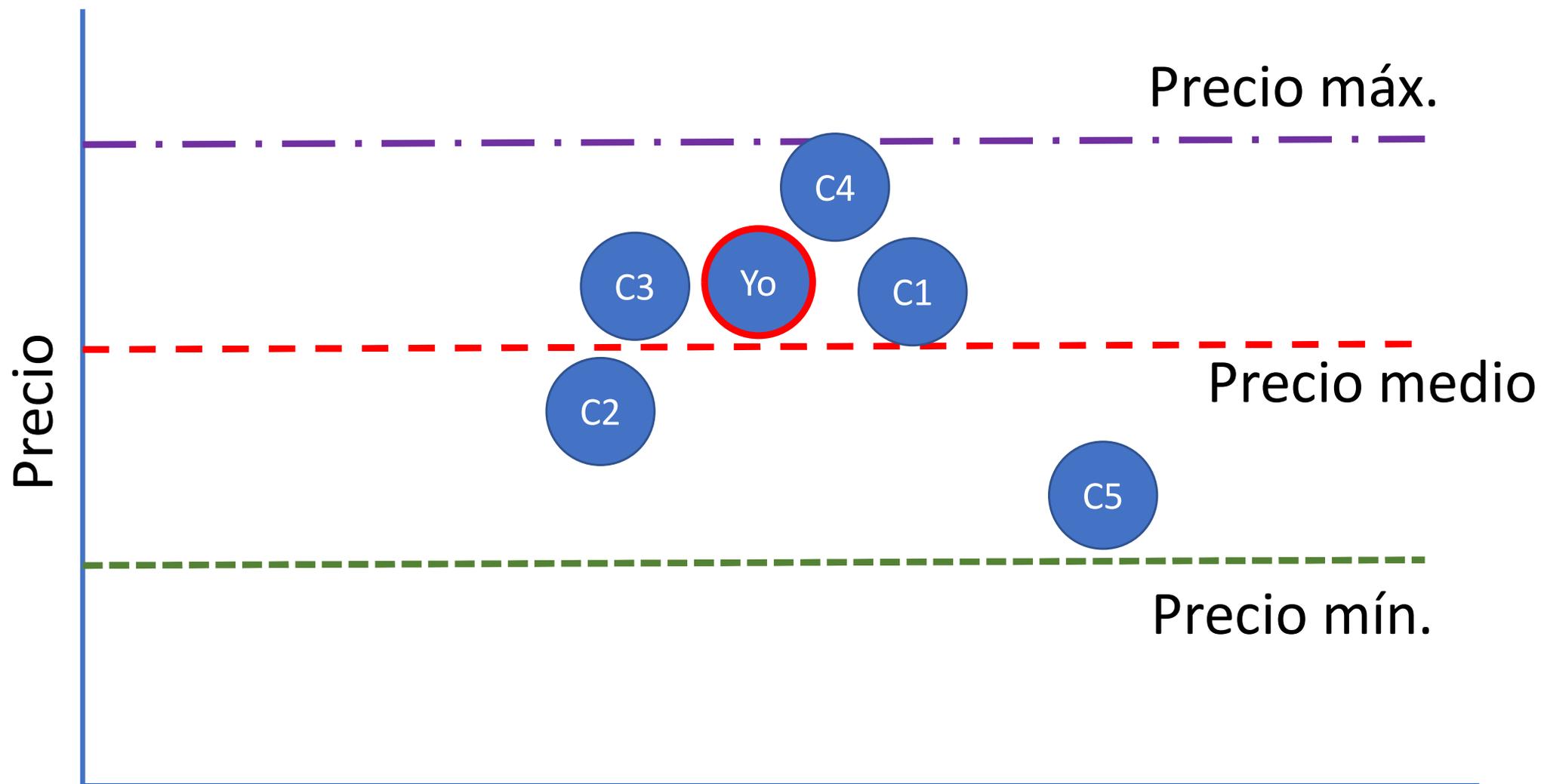


Competencia

Productos clave	Yo	Comp1	Comp2	Comp3	Comp4	Comp5
Prod1						
Prod2						
Prod3						
Prod4						
Prod5						
Prod6						
Prod7						

¿Dónde estás respecto a tu competencia?

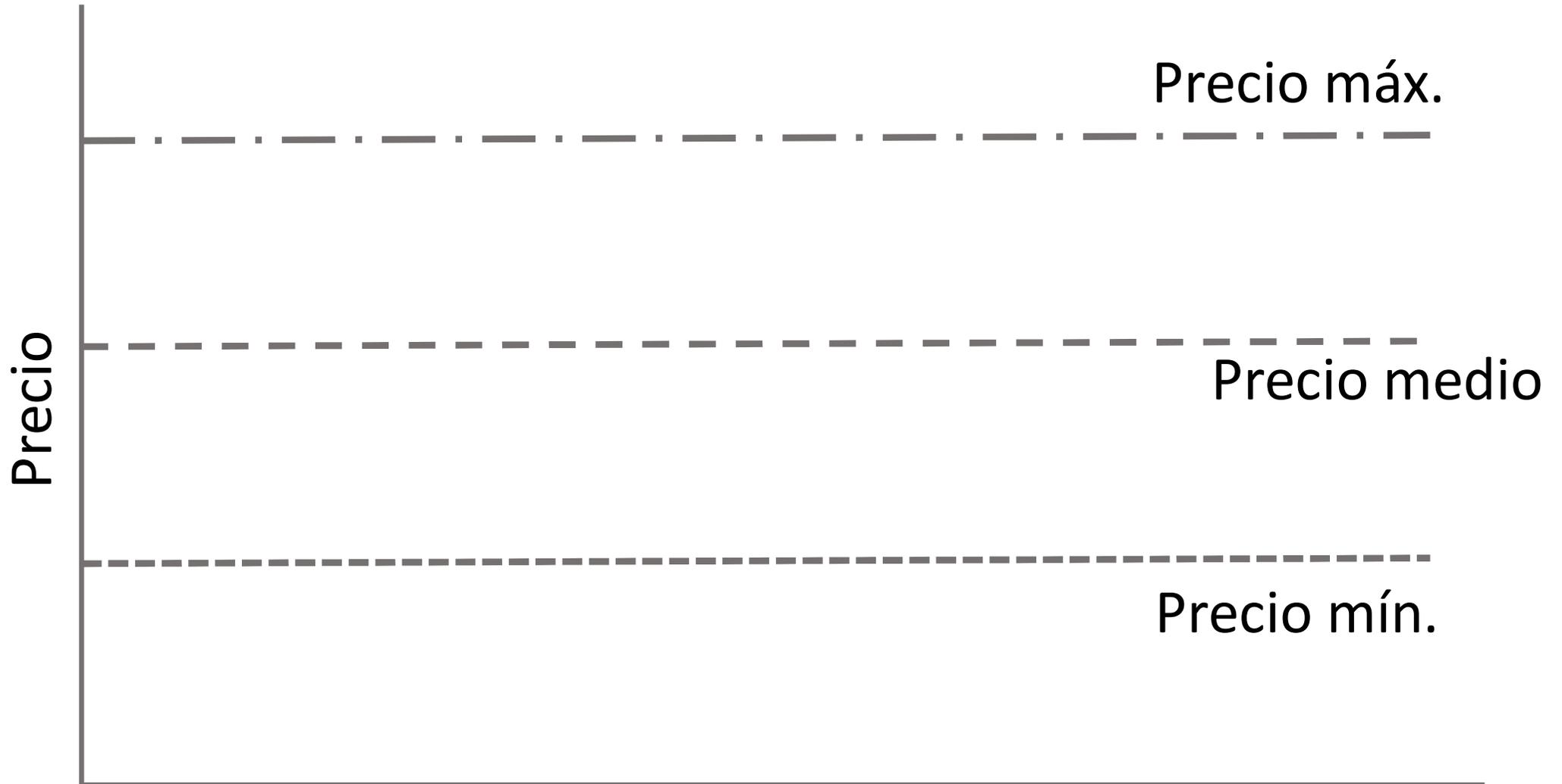
Producto 1



Otro factor: Calidad percibida, Conocimiento, Prestigio,...

POSICIONAMIENTO EN PRECIOS

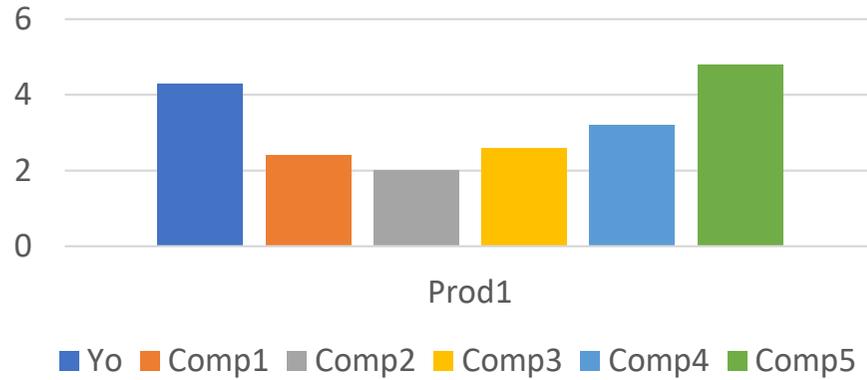
Producto:



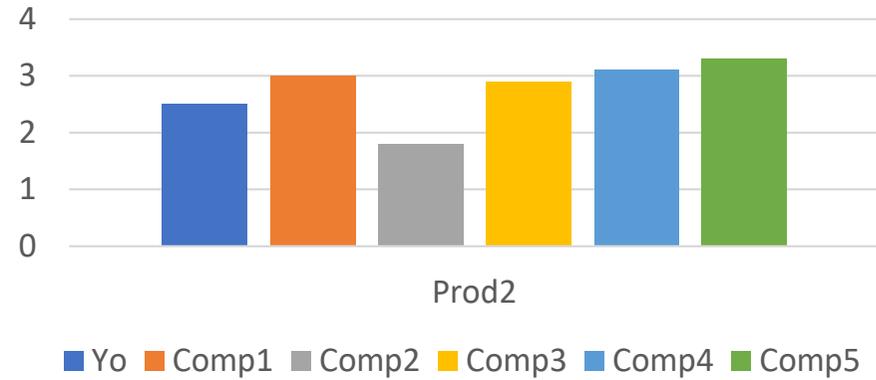
Otro factor:

Competencia

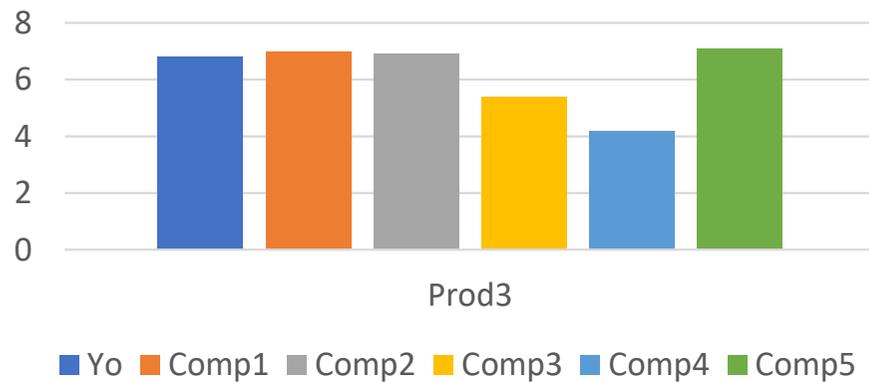
Comparativo precios Producto 1



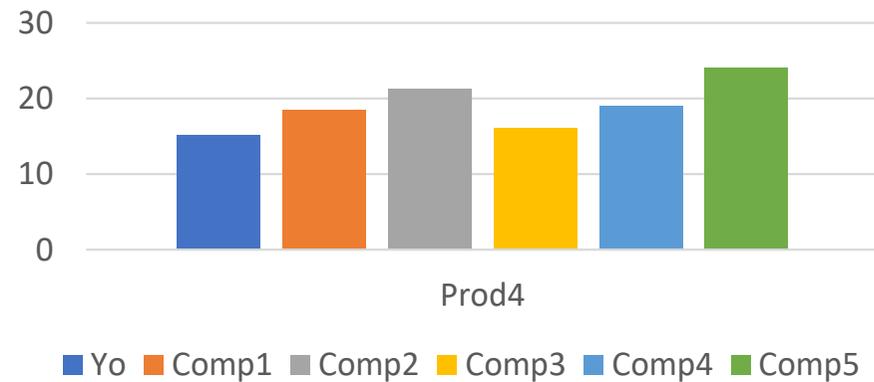
Comparativo precios Producto 2



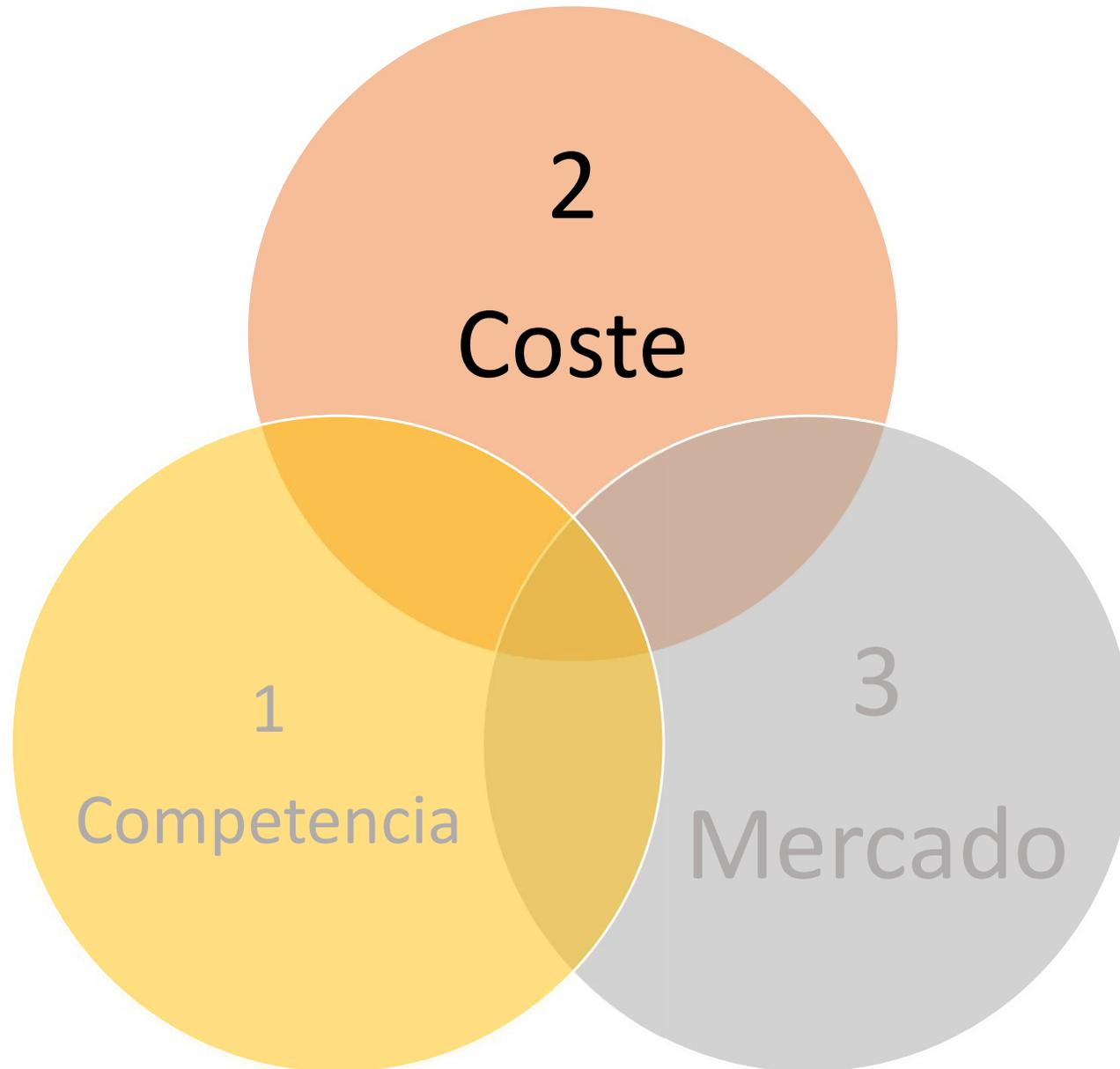
Comparativo precios Producto 3



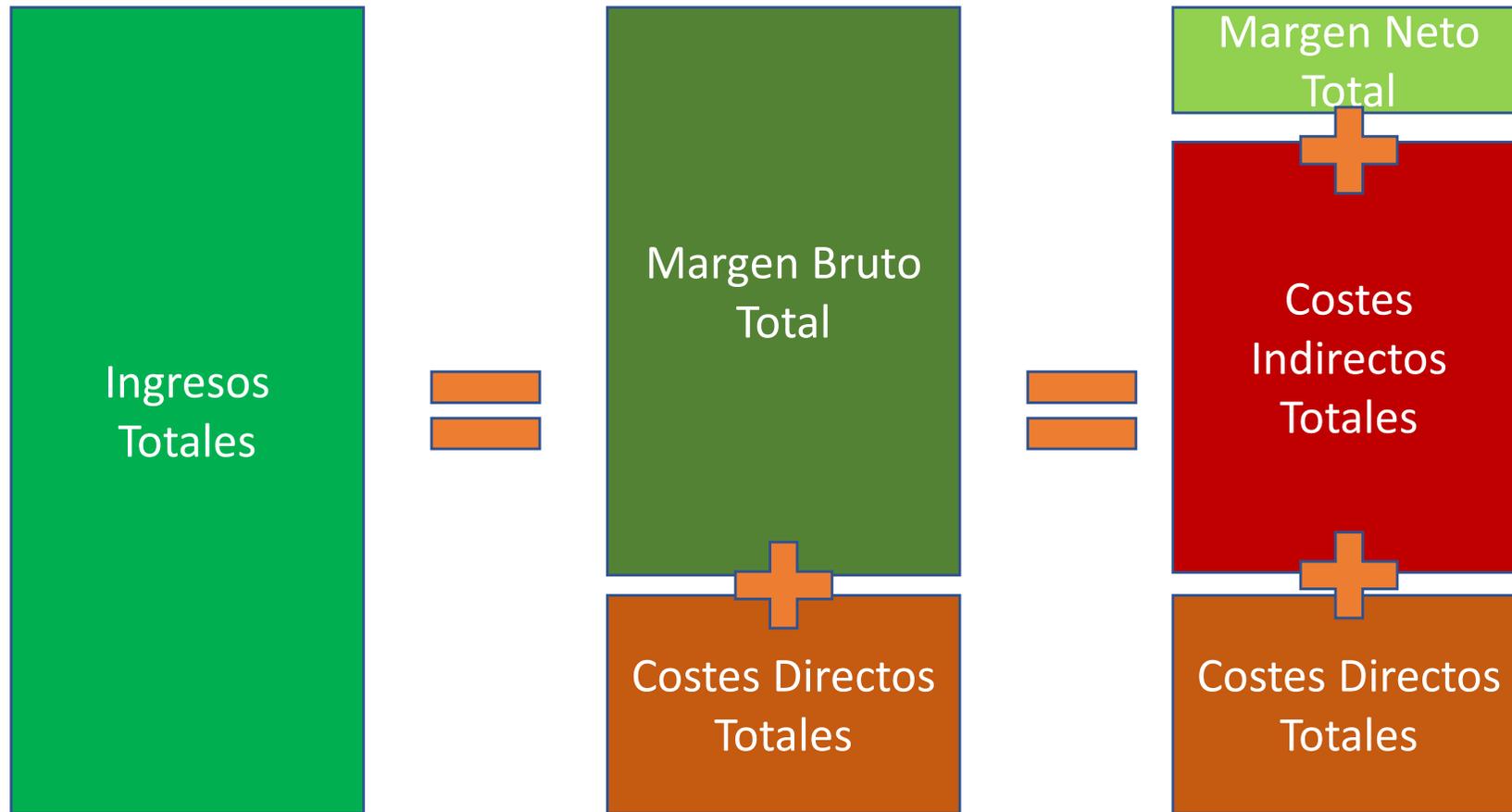
Comparativo precios Producto 4



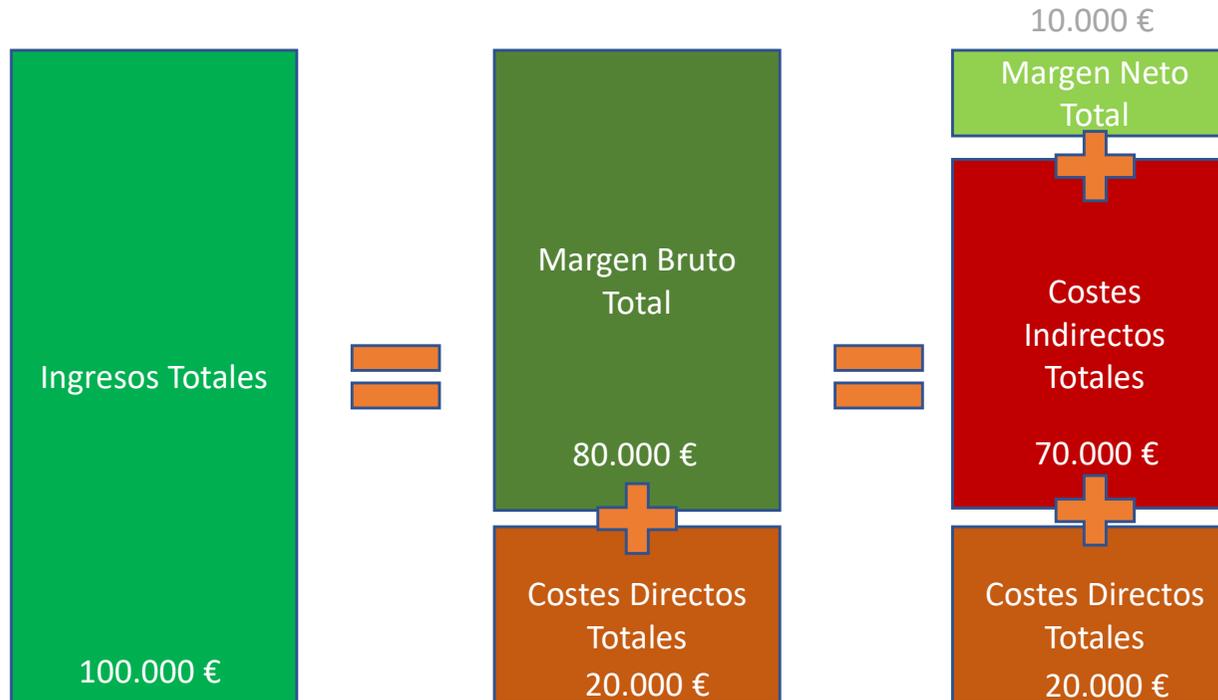
Métodos de fijación del precio



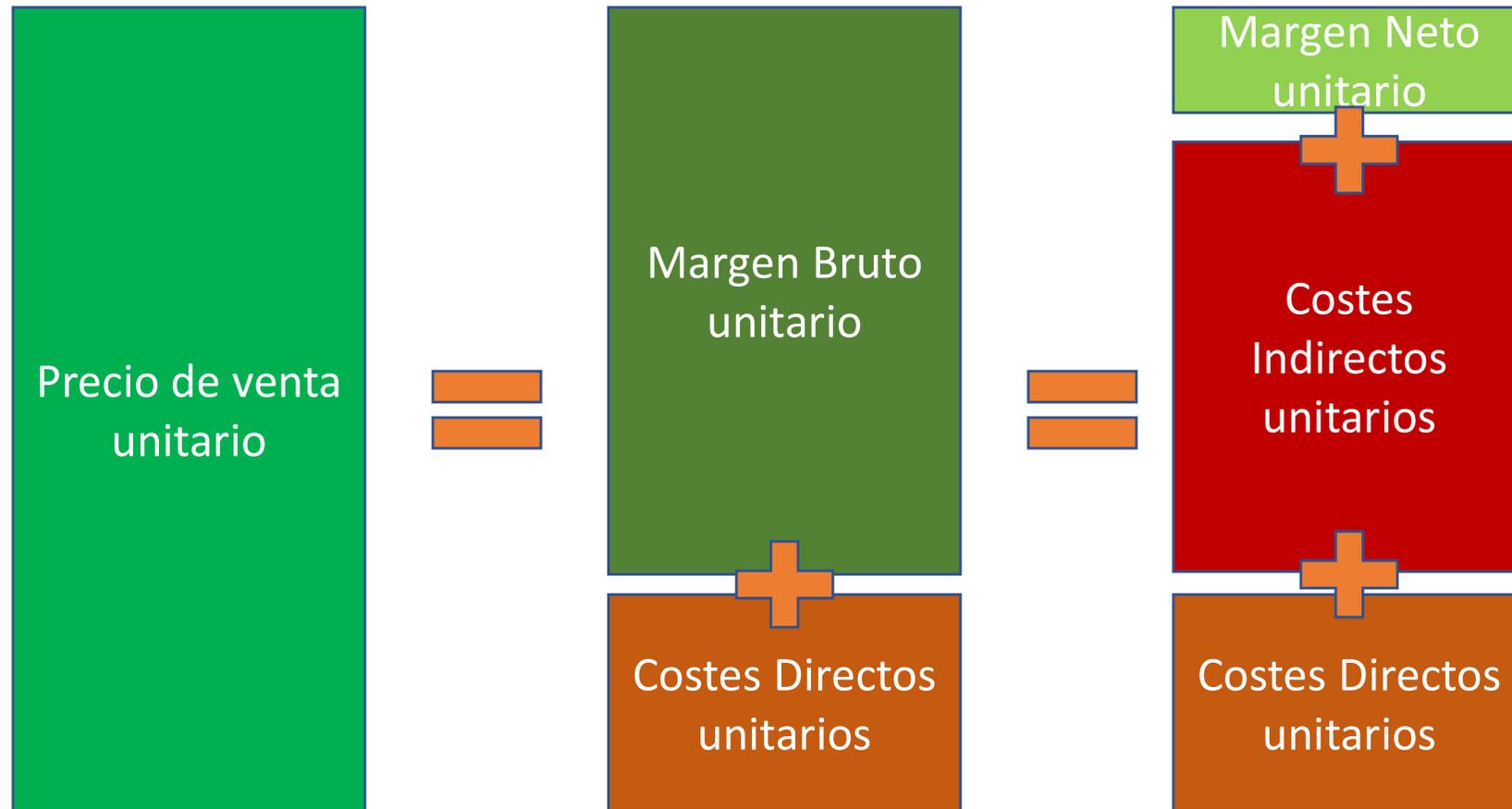
2. Costes globales



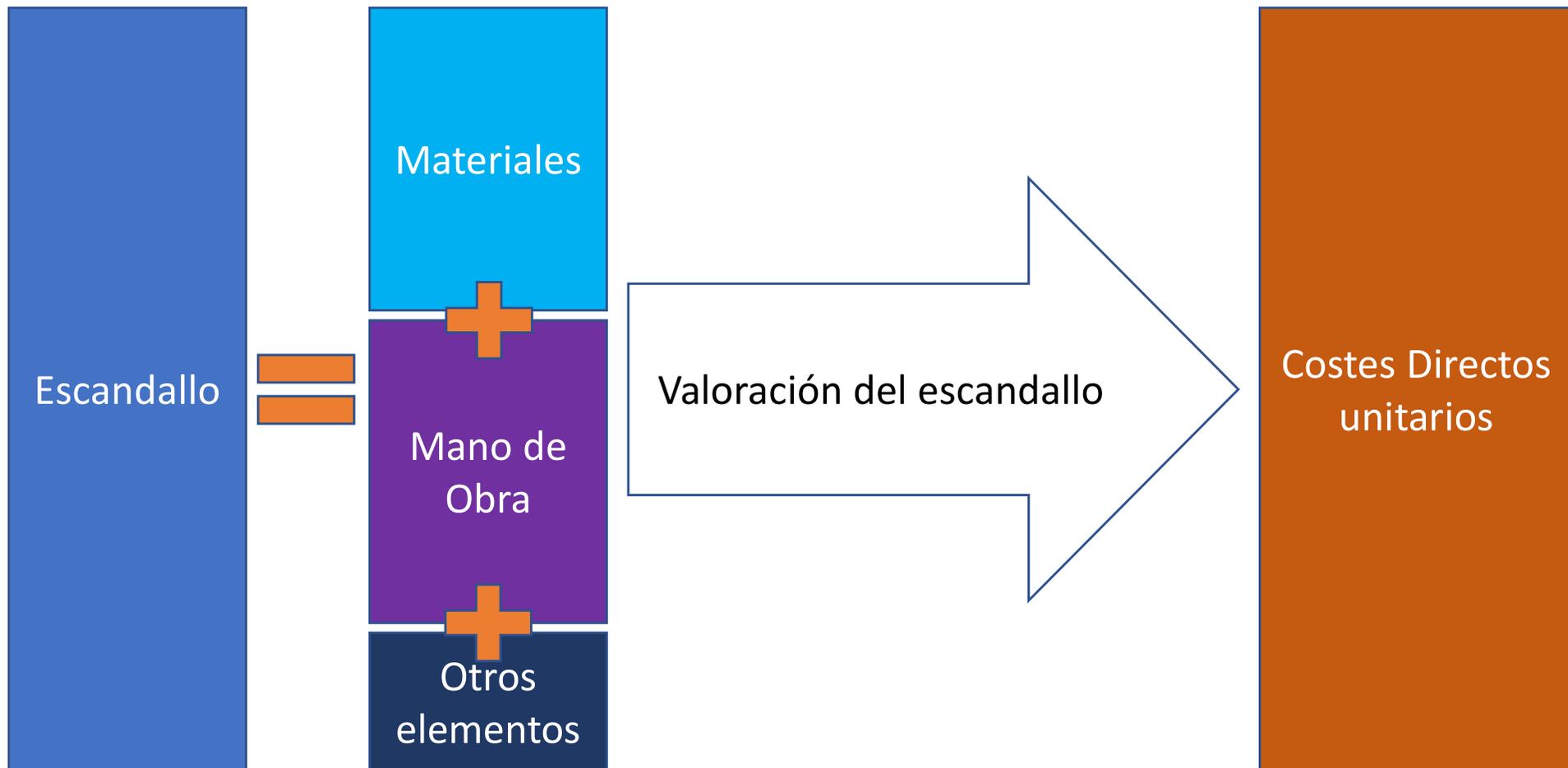
Estructura de costes: Ejemplo



2. Costes unitarios



2.a. Coste Directo. Cómo se calcula.



2.a. Coste Directo. Ejemplo de Escandallo.

Mi producto: Tortilla de patata para 4 personas

Componente	Unidad de medida	Cantidad unitaria	Coste por unidad de compra	Coste
Patata cruda	Kg	0,5	1,1	0,55
Huevo	Ud	5	0,3	1,5
Cebolla	Kg	0,15	1,05	0,1575
Sal marina	Kg	0,008	0,21	0,00168
Aceite de oliva	Lt	0,25	2,95	0,7375
			Subtotal mat.	2,94668
Personal	horas	0,33 (20 min.)	12	3,96
			Subtotal pers.	3,96
			TOTAL DIRECTOS	6,90668

Costes indirectos a considerar: Gastos fijos



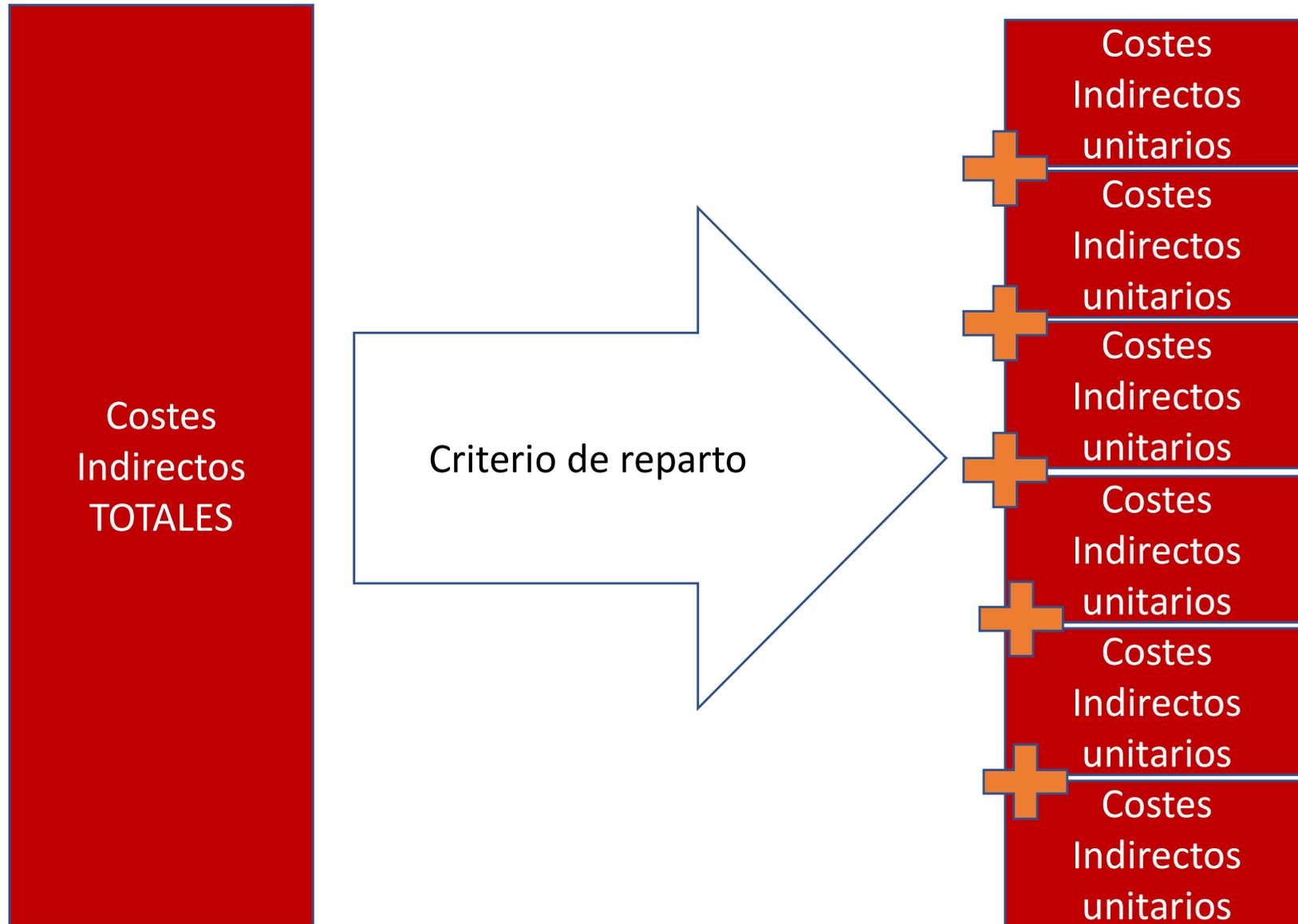
	AÑO 1		
	€ GASTO/MES	IMPORTE ANUAL	IVA Anual
Arrendamientos (Alquiler local)	800,00 €	9.600,00 €	2.016,00 €
Reparación y conservación		- €	- €
Serv. prof. Independientes (Admin.)	58,00 €	696,00 €	146,16 €
Primas de seguros (Seguro local)	36,00 €	432,00 €	- €
Suministros (Luz, agua, telf.)	150,00 €	1.800,00 €	378,00 €
Gastos de viaje	250,00 €	3.000,00 €	630,00 €
Transportes (Logística)		- €	- €
Comisiones (Comercial)		- €	- €
Publicidad y promoción (Marketing)	100,00 €	1.200,00 €	252,00 €
Otros gastos		- €	- €
Total Servicios Exteriores		16.728,00 €	3.422,16 €

Costes indirectos a considerar: Estructura de Personal

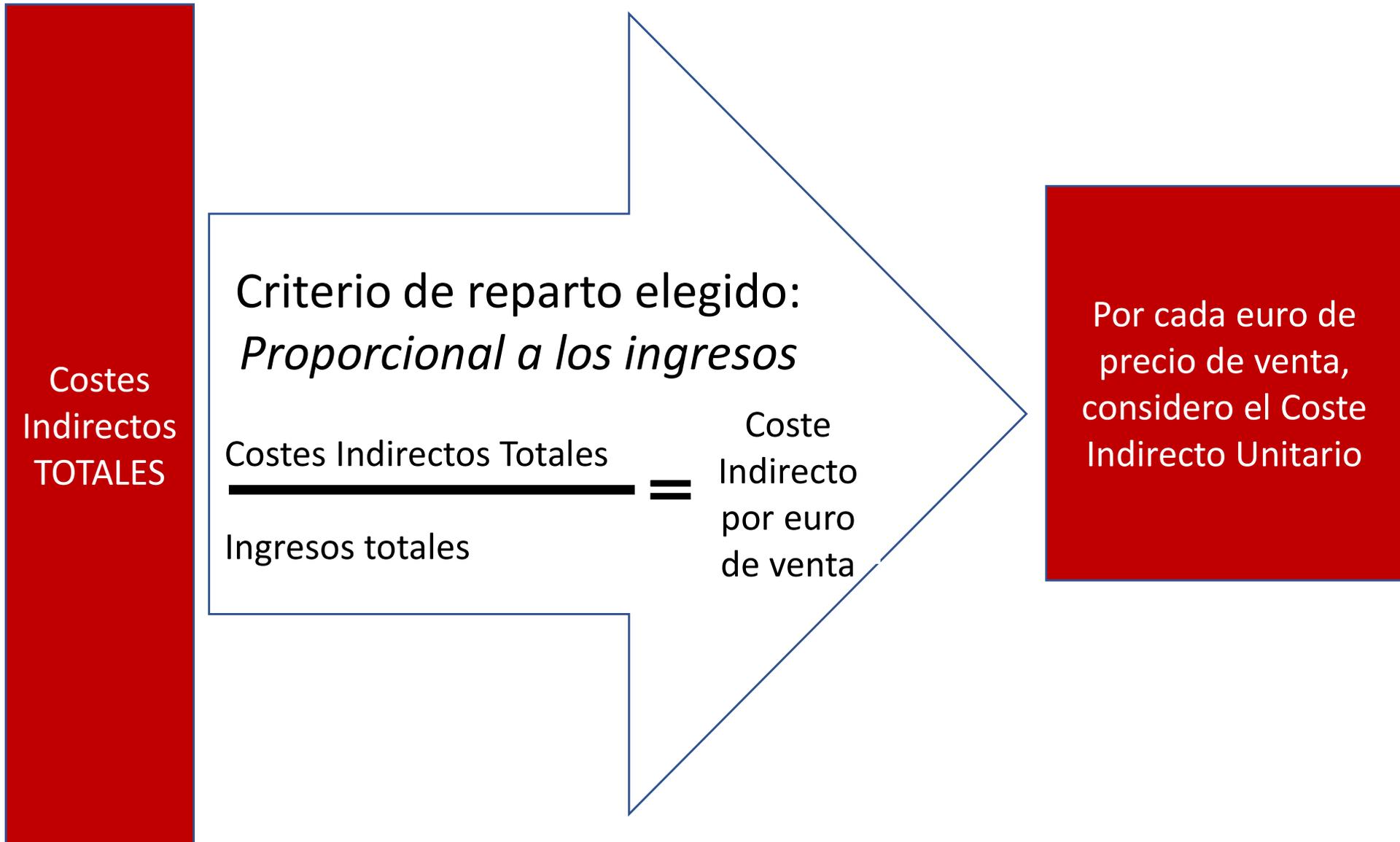


Resumen plantilla	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
GERENCIA					
Incorporaciones	1	0	0	0	0
Plantilla	1	1	1	1	1
Total coste salarial (Salario + SS)	12.120,02 €	13.608,00 €	15.340,56 €	15.577,77 €	15.819,73 €
RESPONSABLE DE TALLER					
Incorporaciones	1	0	0	0	0
Plantilla	1	1	1	1	1
Total coste salarial (Salario + SS)	14.820,00 €	15.116,40 €	15.418,73 €	15.727,10 €	16.041,64 €
COMPRAS Y ADMINISTRACIÓN					
Incorporaciones	1	0	0	0	0
Plantilla	1	1	1	1	1
Total coste salarial (Salario + SS)	14.820,00 €	15.116,40 €	15.418,73 €	15.727,10 €	16.041,64 €
RESPONSABLE DE CAMPO					
Incorporaciones	1	0	0	0	0
Plantilla	1	1	1	1	1
Total coste salarial (Salario + SS)	14.820,00 €	15.116,40 €	15.418,73 €	15.727,10 €	16.041,64 €
DEPARTAMENTO Y CATEGORIA DE TRABAJADOR:					
Incorporaciones	0	0	0	0	0
Plantilla	0	0	0	0	0
Total coste salarial (Salario + SS)	- €	- €	- €	- €	- €
DEPARTAMENTO Y CATEGORIA DE TRABAJADOR:					
Incorporaciones	0	0	0	0	0
Plantilla	0	0	0	0	0
Total coste salarial (Salario + SS)	- €	- €	- €	- €	- €
DEPARTAMENTO Y CATEGORIA DE TRABAJADOR:					
Incorporaciones	0	0	0	0	0
Plantilla	0	0	0	0	0
Total coste salarial (Salario + SS)	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL GASTOS PERSONAL	56.580,02 €	58.957,20 €	61.596,74 €	62.759,08 €	63.944,66 €
Total nuevas incorporaciones	4	0	0	0	0
Total plantilla	4	4	4	4	4

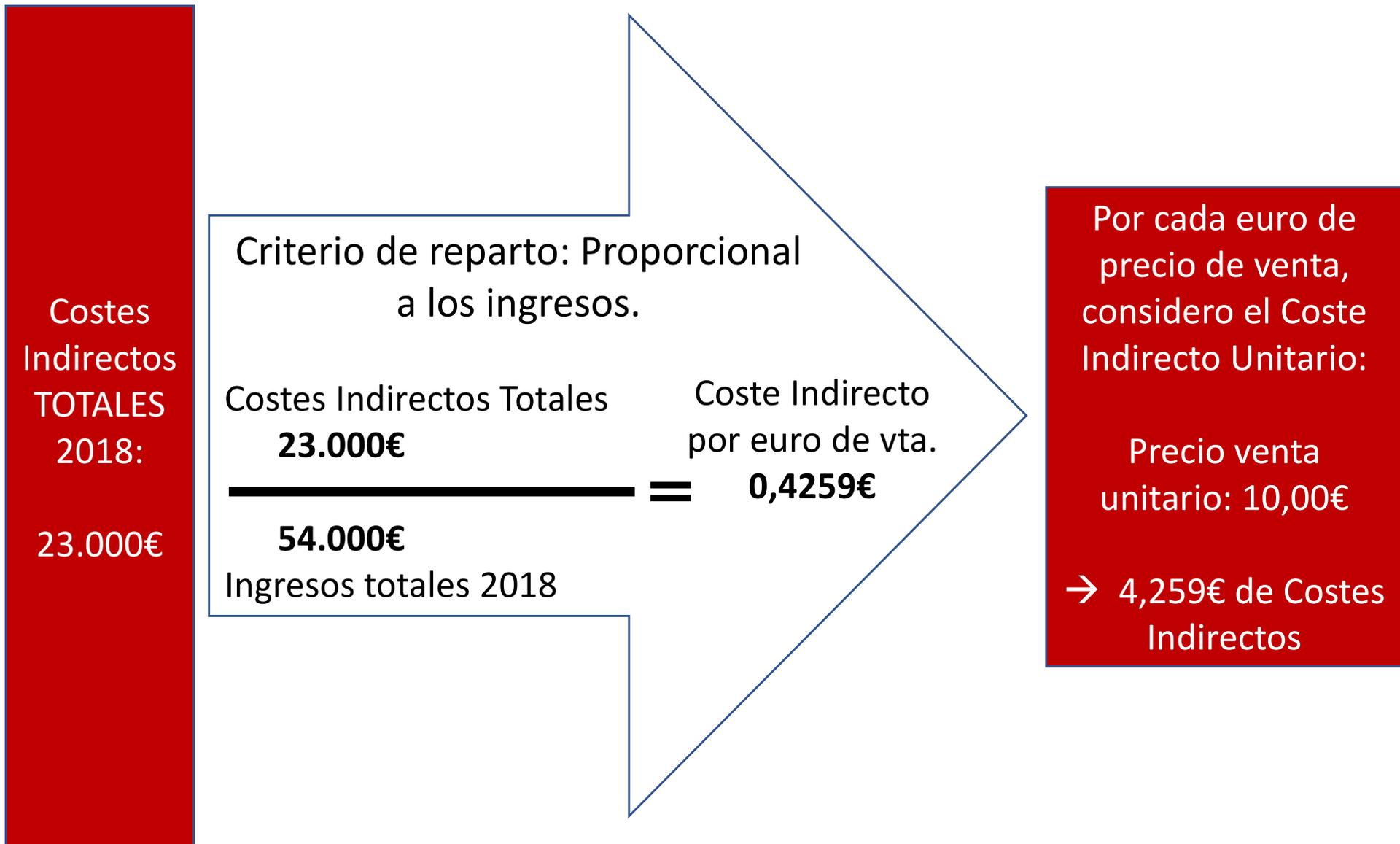
2.b. Coste Indirecto. Imputación al producto.



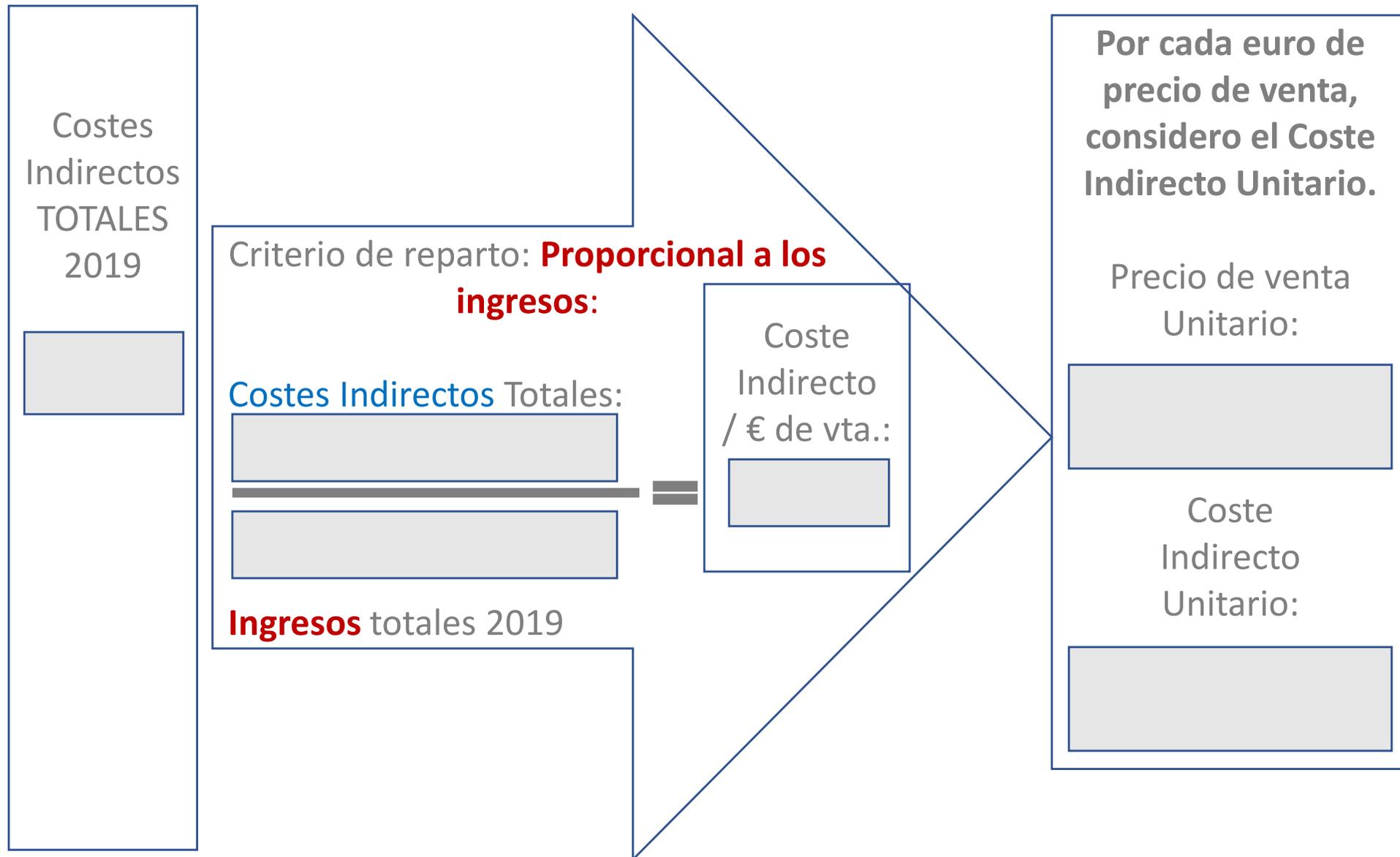
2.b. Coste Indirecto. Ejemplo de imputación.



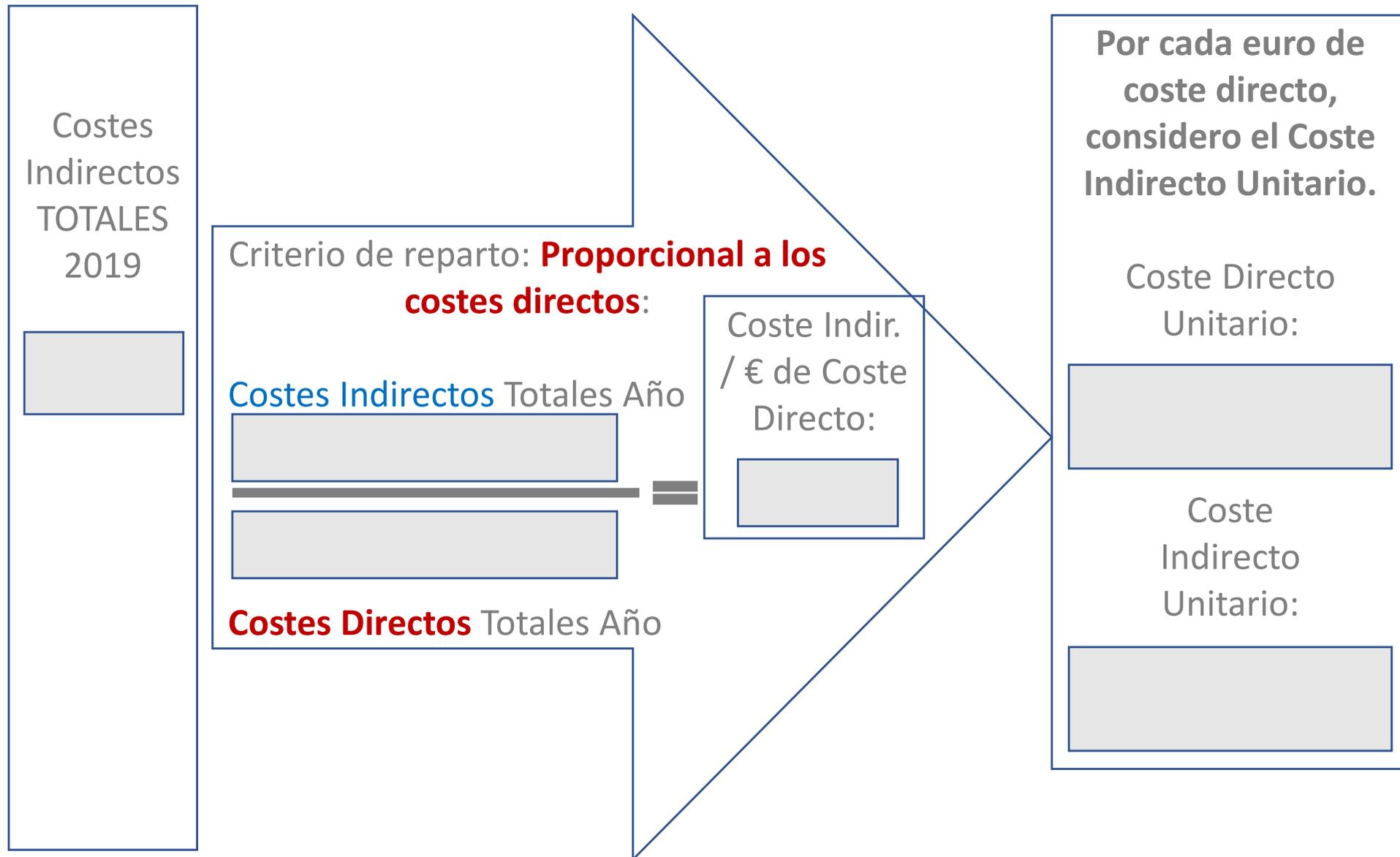
2.b. Coste Indirecto – Ejemplo



COSTES INDIRECTOS .REPARTO 1 .



COSTES INDIRECTOS .REPARTO 2.



COSTE TOTAL UNITARIO

Precio con IVA

Precio sin IVA

IVA

Margen Bruto

Costes Directos

Margen Neto

Costes Indirectos

COSTE TOTAL UNITARIO

Precio con IVA (10%)

17,60 €

Precio sin IVA – Base Imponible

16,00 € 100,00 %

IVA

1,60 €

Margen Bruto

9,18 € 57,38 %

Costes Directos

6,91 € 43,19 %

Margen Neto

2,27 € 14,19 %

Costes Indirectos

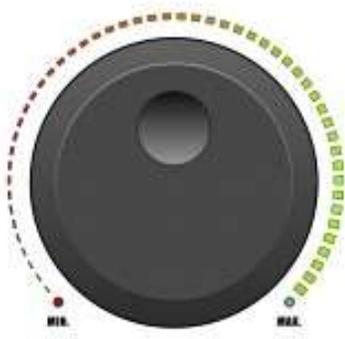
6,82 € 42,62 %

COSTE TOTAL UNITARIO

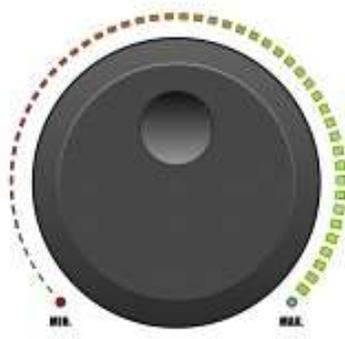
CONCEPTO	IMPORTE	%
Precio con IVA	17,60 €	
IVA	1,60 €	10,00%
Precio sin IVA (BI = <i>Base Imponible</i>)	16,00 €	100,00%
Margen Bruto	9,18 €	57,38%
Costes directos	6,91 €	43,19%
Costes Indirectos	6,82 €	42,63%
Margen Neto (Beneficio Industrial)	2,27 €	14,19%
MB = CI + M Nto.	9,18 €	57,38%
Costes = CD + CI	13,73 €	85,81%
BI = CD + CI + M Nto.	16,00 €	100,00%

BI = Base Imponible

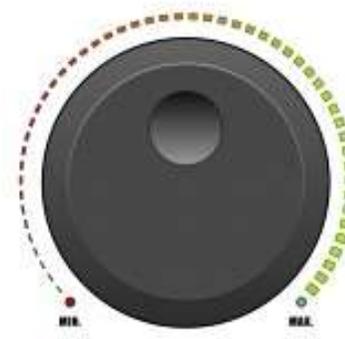
¿Qué puedo usar para jugar con el precio?



Precio de venta

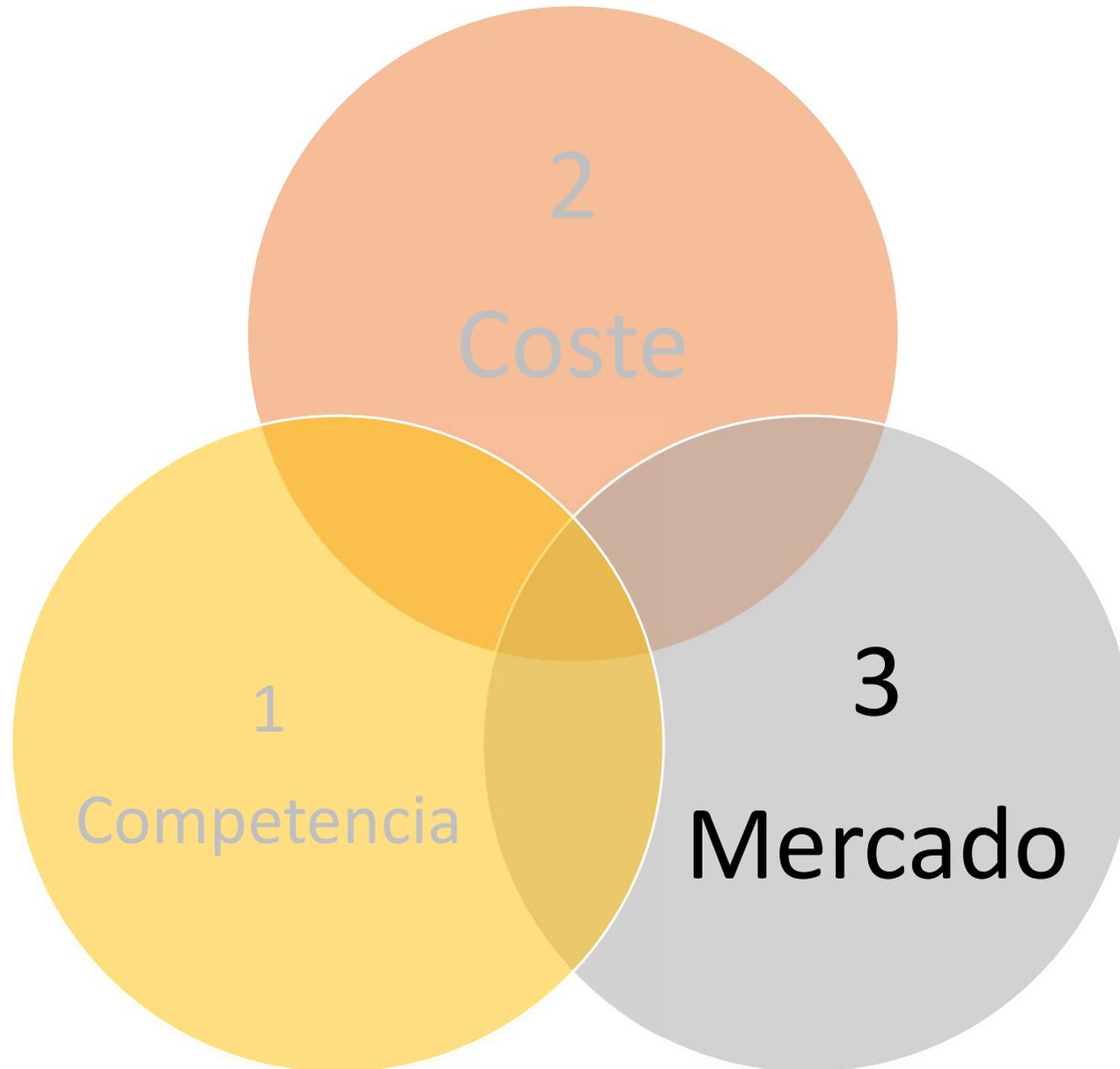


Coste Directo



Coste Indirecto

Métodos de fijación del precio



Mercado

Cliente 1

Producto
1

Precio 1

Cliente 2

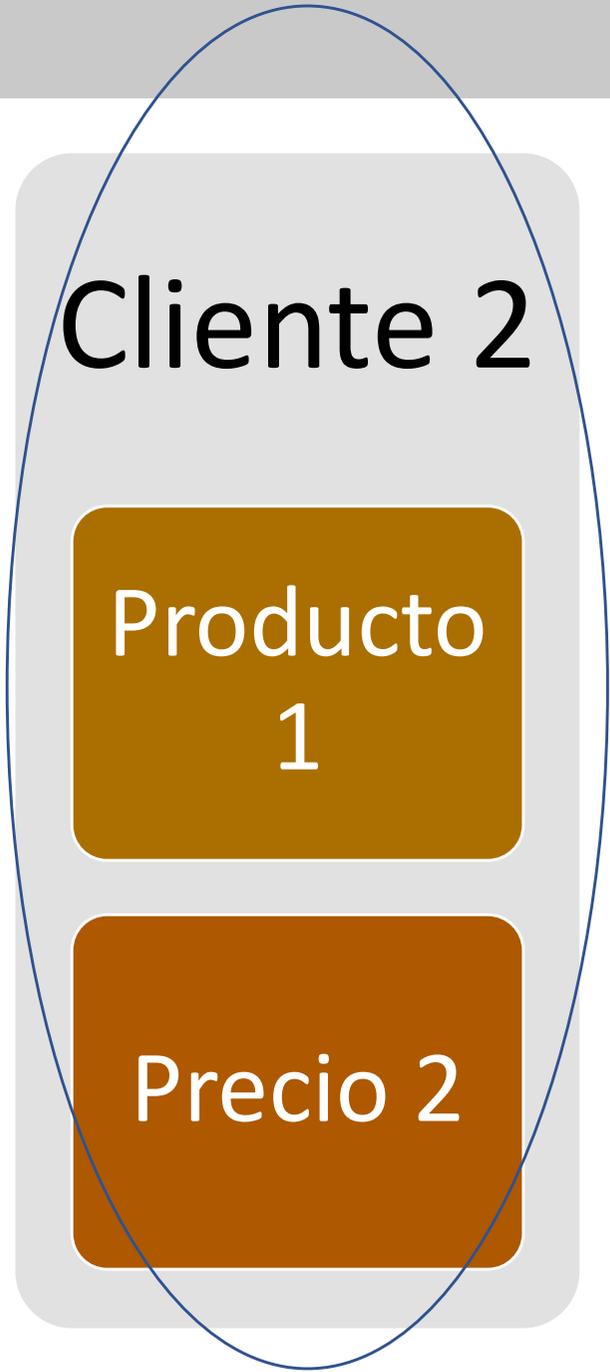
Producto
1

Precio 2

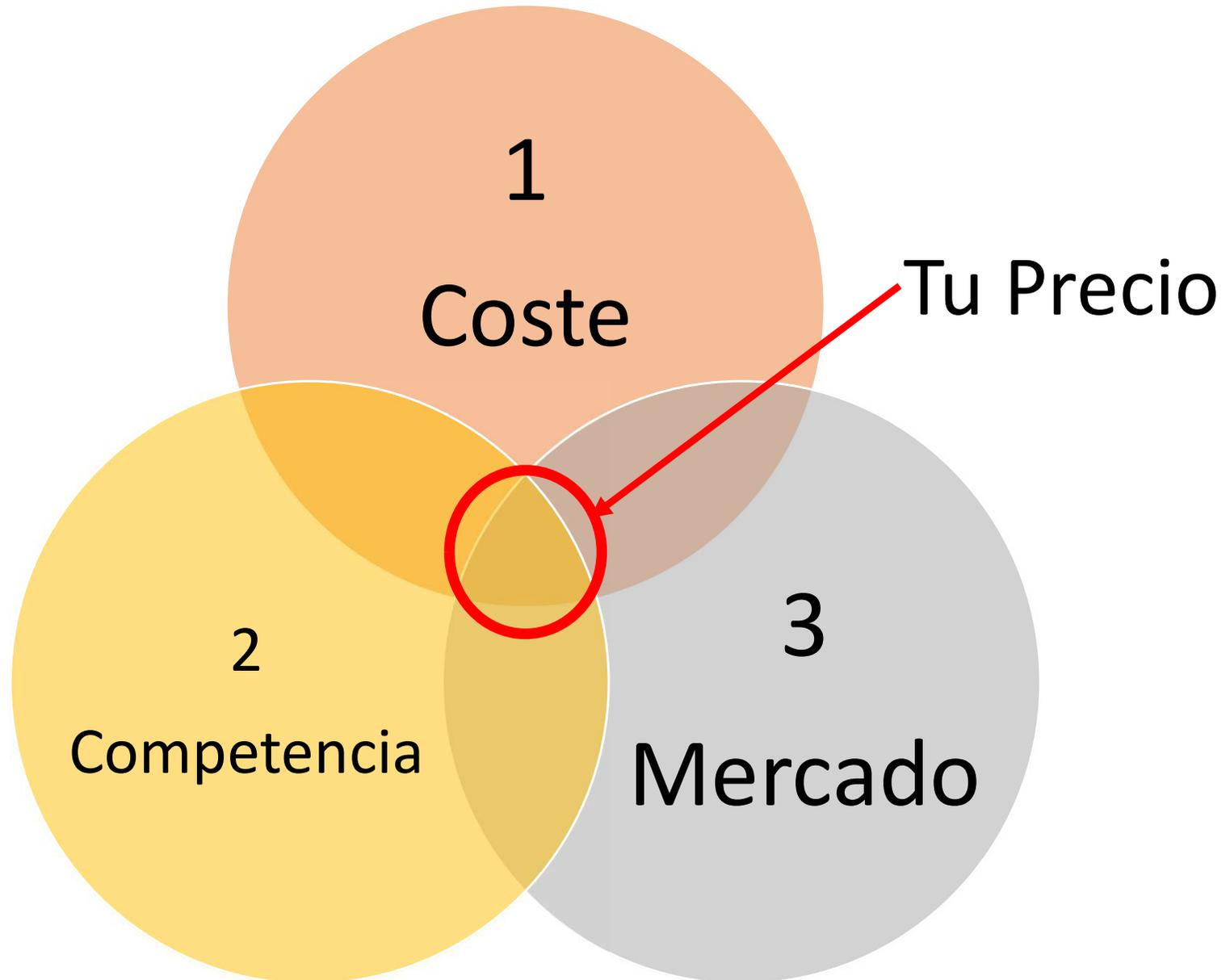
Cliente 3

Producto
1

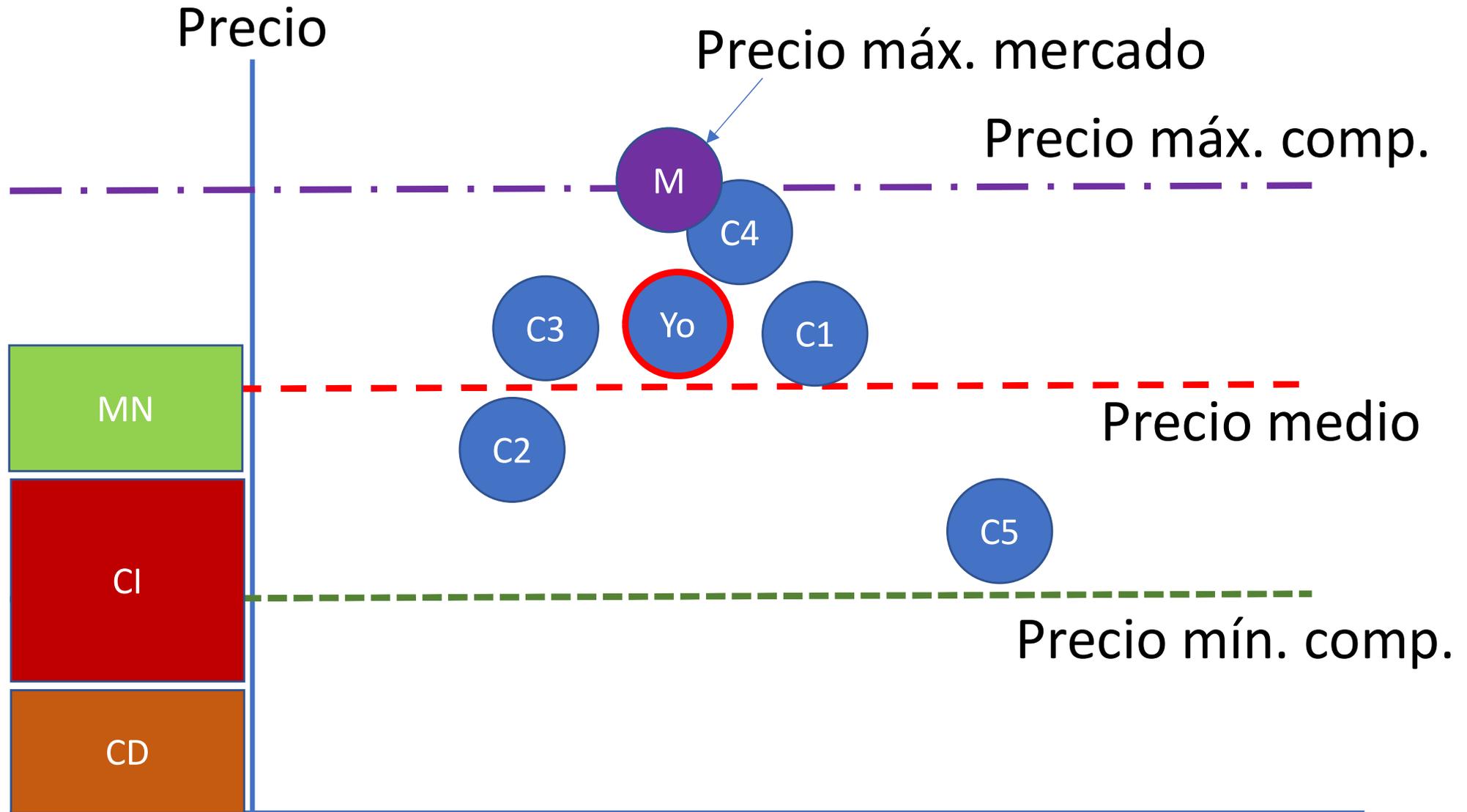
Precio 3



¿Dónde decides estar?



¿Dónde quieres / puedes estar?



Otro factor: Calidad percibida, Conocimiento, Prestigio,...

Producto 1

Herramientas para honorarios...





¿Sabes cuánto cobrar por tu hora como freelance?

Calculadora online gratuita para saber el precio por hora que deberías cobrar como mínimo siendo autónomo.

Enfocado a diseñadores gráficos, diseñadores web, programadores, traductores, community managers...

con una jornada laboral de horas al día y días a la semana.

Herramienta orientativa para establecer tus precios mínimos. Impuestos NO incluidos.

Responde estas sencillas preguntas para conocer tu tarifa mínima para no perder dinero:



¿Cuánto te gustaría ganar al mes? Ponte un sueldo realista



Además de los fines de semana, ¿cuántos días libres quieres tener al año?



¿Cuántos días prevés por enfermedad o inactividad al año?



¿Qué porcentaje de tu tiempo utilizas en reuniones, presupuestos, venta etc.?



¿Cuáles son tus gastos mensuales fijos? Alquiler, cuota de autónomos, móvil...



¿Qué beneficio quieres tener? Emergencias, jubilación, etc...

¿Sabes cuánto cobrar por tu hora como freelance?

Calculadora online gratuita para saber el precio por hora que deberías cobrar como mínimo siendo autónomo.

Enfocado a diseñadores gráficos, diseñadores web, programadores, traductores, community managers...

con una jornada laboral de horas al día y días a la semana.

Herramienta orientativa para establecer tus precios mínimos. Impuestos NO incluidos.

Responde estas sencillas preguntas para conocer tu tarifa mínima para no perder dinero:



¿Cuánto te gustaría ganar al mes? Ponte un sueldo realista



Además de los fines de semana, ¿cuántos días libres quieres tener al año?



¿Cuántos días prevés por enfermedad o inactividad al año?



¿Qué porcentaje de tu tiempo utilizas en reuniones, presupuestos, venta etc.?



¿Cuáles son tus gastos mensuales fijos? Alquiler, cuota de autónomos, móvil...

Total:710



¿Qué beneficio quieres tener? Emergencias, jubilación, etc...

Tu tarifa mínima es: Necesitas facturar **1,995.29** como mínimo al mes para ser rentable.

34.01

Programa Online de Capacitación Agentes

Como ayudar a un
emprendedor a establecer
el precio de su producto o
servicio

Juan Simó

6 de julio 2021

FINANCIA:



GENERALITAT
VALENCIANA

TOTS
A UNA
veu

ivACE
INSTITUT VALENCIÀ DE
COMPETITIVITAT EMPRESARIAL

ORGANIZA:

CEEI
COMUNIDAD
VALENCIANA



¡Gracias!