

IPRAM

(5)

Nombre: Melany Fabiana M6ndez Jim6nez

Grado: Sexto

Carera: Perito en Administraci6n de Empresas.

Curso: Practica Supervisada.

Catedr6tico: Mario Alonso?

Tarea: Realizar Resumen 7 p6g. y 2 mapas
Conceptuales de Tema: Precios.

N6mero: 7

A6o: 2021

Resumen.

Cuando hablamos de precios nos estamos refiriendo al costo que se le otorga a un producto para sacarlo al mercado, se dice que en la antigüedad el hombre adquiría los productos u objetos que necesitaba por medio del trueque, esto se trataba de intercambiar algo por el mismo valor del objeto el cual necesitaban adquirir. El dinero representa lo que es el valor de algo existiendo dos clases de valores los cuales son los siguientes:

1.) Valor de uso: Este es el que depende de la utilidad específica que le da una persona a un objeto y lo que valga personalmente para él.

2.) Valor de cambio: Esto va a depender de la importancia que los demás le otorguen ya que va a ir a satisfacer a la persona que lo obtenga, por lo general este se encuentra estrictamente ligado a la idea de intercambio.

Se habla también de que el precio de un producto es únicamente una oferta para comprobar el pulso del mercado, hablando de esto en específico nos quiero dar a entender que del cliente dependerá si la oferta está bien a su parecer, si el precio que se está dando es el correcto, si el cliente rechaza el precio el precio debe cambiarse de manera rápida ya que puede llegar a más personas y se convertirá en un

producto que nadie quiera obtener, por lo tanto las ventas de esa empresa serán complicadas.

Dentro de la empresa a la hora de sacar un nuevo producto el punto más importante es la fijación de precio que se le tiene que dar, y como se hace esto? Pues realmente es un trabajo difícil que el departamento de mercadotecnia tiene que hacer ya que el mercadólogo se encarga de examinar, verificar, a dicho producto profundamente para después sacar sus conclusiones y así darle un precio según sus conocimientos en el mercado.

Importancia del precio para la economía.

Aquí nos habla de como el precio es el factor más importante para mantener una economía sana ya que dentro del mercado se estará viendo cual es la demanda que recibe el producto para que así también se haga la producción, en otras palabras estamos diciendo o hablando de que en el mercado la economía se ajusta a las unidades demandadas.

Función de los Precios: Existen Cuatro puntos muy importantes acerca de este tema y vamos a hablar de ellas que son:

a.) Regular la producción. Cuando hablamos de regular producción nos referimos a que el mismo precio es el que va a decir que cantidad de producto se va a producir y también se trata de producir lo que el consumidor desee adquirir, entonces hablamos de que en este punto lo importante es el consumidor y sus deseos o necesidades por ese producto.

b.) Regular el consumo. De esto es de lo que hablaba anteriormente y es el que depende de la Sociedad cuánto producto se venda, y por qué depende de ella? Pues fácil. Un consumidor a la hora de adquirir un producto lo primero que hace es o ver o preguntar por el precio de este y dependiendo en algunos casos si posee el dinero suficiente para adquirirlo pues lo hará, pero en otro caso de que si lo tenga pero el precio le parece muy alto entonces lo que hará es buscar un producto que cumpla con la misma función pero que se encuentre a un menor precio, es por eso que se habla del consumo ya que de esto depende la producción y cantidad.

c.) Distribuir la producción entre los diferentes miembros de la Sociedad: Bueno pues aquí hablamos cuando existe un sistema capitalista ya que la distribución dependerá del salario que tenga cada individuo.

d) Auspiciar la investigación y el desarrollo del país. Este aspecto permite que la empresa investigue el desarrollo por medio de los factores de producción para así proporcionar mayor satisfacción y además de eso elevar un nivel de vida a la población.

Importancia del precio para la empresa.

Es un hecho que las ganancias de una empresa se deben por la diferencia entre sus ingresos y sus costos, pero realmente los ingresos van a depender de los precios que se le fijen a ese producto y por lo tanto de la cantidad de productos que se venderán, el caso de que el precio de un producto afecte las ventas es un factor importante que debemos de tener en cuenta porque al sacarlo al mercado ya no dependerá de la misma empresa sino del Consumidor y los individuos en sí.

Objetivo de los precios. En este caso vamos a hablar de ocho objetivos principales por lo cuales se le agrega un precio a tal producto estos son los siguientes:

a) Conservar o mejorar su participación en el mercado. Para muchas empresas el mantenerse dentro del mercado es muy importante por ello el factor de ponerle un precio al

producto se convierte en una actividad sumamente delicada y que se debe llevar a cabo con mucha exactitud.

b.) Aquí se trata de mantener una estabilización de precios para que no afecte a la empresa, es decir que no vaya con mucha violencia la fluctuación.

c.) Lograr la tasa de retorno sobre la inversión: Aquí se trata de recuperar el capital invertido para el producto es decir recuperar todo lo que se fue en cada proceso desde su planeación hasta su producto final.

d.) Maximizar las utilidades: Cuando hablamos de maximizar las utilidades no nos referimos a que los precios de tal producto estén elevados sino a que el producto se venda de manera grande obviamente basándonos en la buena calidad, porque es ilógico que a un producto con pésima calidad se le otorgue un precio sumamente elevado esto solo hará que el cliente o consumidor huya.

e.) Enfrentar o evitar la competencia: Esto muchas veces es utilizado por empresas que quieren evitar que otras que ofrecen un mismo producto logren más ventas, entonces lo que hacen es modificar o elaborar alguna oferta para que el consumidor compare productos y al final decida irse por ella.

8.) Penetración en el mercado: Aquí estamos hablando algo relacionado al anterior punto y es que la empresa baje el precio de su producto para que se pueda vender antes o con mayor rapidez, hay algunas condiciones por las cuales se hace esto y es la siguiente: el mercado es muy sensible a los precios, los costos de producción y distribución bajar debido al acumularse el rendimiento, al establecer un precio bajo se estará descentralizando la competencia o simplemente no existe un mercado que sea capaz de pagar un precio tan alto.

9.) Promoción de la línea de productos: Aquí se habla del hecho de fijar un precio que aumente las ventas de toda una línea no centrándose o dándole poca importancia a las utilidades del producto en sí.

10.) Supervivencia: Cuando hablamos de esto es porque en algunas ocasiones resulta difícil para la empresa el competir con el mercado por lo que esta la estaría llevando a simplemente ofrecer su producto por un costo mínimo o por el costo que ya tiene fijado solamente para poder realizar pagos internos de dicha empresa, dicho de otra forma solo a cubrir los gastos que se tienen sin que se obtenga alguna ganancia por este producto.

Hablamos también acerca del costo y de la importancia que tiene junto con el precio por qué es muy esencial a la hora de este proceso existen varios objetivos por los cuales existe el Costo y uno de ellos son los siguientes:
el comparar los precios del mercado actual y las estimaciones, entender a la oferta, la demanda y la competencia, decidir entre producir o comprar el artículo que se está elaborando,

Clasificación de los costos para la determinación del precio:

Los que se relacionan con lo evaluado: costos de materiales directos, costos de la mano de obra directa, costos indirectos de producción todos estos con la función principal que lleva a elaborar un producto.

Los relacionados con la duración del beneficio del costo: Costo de inversión a largo plazo, costo de operación, costo de distribución cumpliendo con el objetivo de hacer llegar el producto o buscar al menos tal actividad y así como estos muchos factores o clasificación y cada uno con una meta y esta es para que el costo sea de acuerdo al precio o viceversa.

Regular la
Producción

Regular el Consumo

Funciones de los Predos.

Distribuir la producción entre los diferentes miembros de la Sociedad

Aspirar la muestreación y el desarrollo del País.

2.

