

## Precio

tiene que ser aceptado por los compradores y vendedores. Por ello el precio es un indicador del equilibrio entre consumidores y ahorradores cuando compran y venden bienes o servicios. Existe una teoría económica que sirve para representar ese equilibrio entre compradores y vendedores. Es la llamada ley de la oferta y la demanda. El precio es el pago o recompensa que se asigna a la obtención de bienes o servicios, más en general a una mercancía cualquiera.

A pesar de que tal pago no necesariamente se efectúa en dinero los precios son generalmente referidos o medidos en unidades monetarias. Desde un punto de vista general, pensando el dinero como una mercancía se puede considerar que bienes y servicios son obtenidos por el compensación que, en economías modernas, generalmente consiste en intercambio por o mediado a través del dinero.

En el desarrollo de la economía ha habido debate prolongado acerca de la relación entre el precio y el valor. Originalmente, la escuela clásica consideraba que el precio dependía directamente del valor, entendido como la cantidad de trabajo encapsulada en la producción de una mercancía dada. Posteriormente a partir del trabajo de los marginalistas, se llegó a concebir que el precio depende de la utilidad que cada individuo asigna al bien o servicio en cuestión. Una opinión que está llegando a ser de creciente influencia, a partir del trabajo de Piero Sraffa, es que el precio se determina en relación a un paquete de productos o mercaderías básicas o numerario incluyendo el trabajo que son fundamentales para la producción de los bienes de todo tipo.

Dado que la relación entre valor entendido como la cantidad de esas mercaderías básicas utilizadas en la producción y precios constituyen la base de la ganancia, analizar la relación que se da entre el valor y el precio permite identificar la estrategia de precio que a largo plazo puede resultar exitosa para una compañía.

A lo largo del tiempo los precios pueden crecer (inflación) o decrecer (deflación). Estas variaciones se determinan mediante el cálculo del índice de precios, existiendo varios como el denominado. El precio es el valor en dinero en que se estima el costo de algo, sea un producto, bien o servicio. Como tal, proviene del latín pretĭum, que significa 'precio', 'recompensa'.

El precio suele medirse por unidades monetarias, a las cuales se les ha asignado un valor específico que varía de país a país, y que son empleadas para en la compra-venta de bienes y mercancías.

En este sentido, el precio refleja la relación de intercambio entre los bienes y servicios accesibles en el mercado, y como tal está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda y, en algunos casos, a su regulación por parte de organismos oficiales.

Dependiendo de la demanda de un producto, el precio que se le ha asignado puede bajar o subir. Por ello, el precio viene a funcionar como un indicador económico referido a la producción y el consumo de un determinado bien, ayudando a asegurar, de este modo, el equilibrio entre la oferta y la demanda.

Por otro lado, la palabra precio es también usual, en el lenguaje cotidiano, para referir la estimación o importancia que se le atribuye a alguien o algo.

Precio también puede referirse al esfuerzo o sufrimiento que se ha padecido para lograr algo: “El precio de la fama”.

**Importancia del precio para la economía:** El precio está atado a todos los aspectos de la vida, todo lo que hacemos y dejamos de hacer tiene un precio, lo que compramos tiene un precio, absolutamente todo tiene un precio, por ejemplo: Si usted trabaja para General Motors como mecánico, está ofreciendo su servicio de mecánico a esa compañía el cual tiene un precio ya asignado y ese será su remuneración mensual o paga.

Cuando usted se dispone a comprar un artículo en el mercado este tiene un valor asignado por un precio, pero ese precio no está ahí solo por estarlo, para poder establecer un precio de un producto X, este debió pasar por varios procesos, supongamos que nuestro producto X es harina de maíz. El maíz se extrae de la agricultura, es decir, del sector primario de la economía, recuerden que este es el sector más importante porque por si solo nos permite la alimentación y la alimentación es la primera necesidad de la humanidad y la economía no es más que la manera de administrar los recursos para satisfacer las necesidades de la humanidad o población.

Una vez se haya extraído el maíz ya este posee un valor X o un precio debido al esfuerzo o trabajo realizado por el agricultor al sembrarlo y mantenerlo hasta el punto de extracción, ahora el maíz es vendido a un precio X a una

compañía refinadora de maíz que podrá hacer con los diferentes productos como es el caso de la harina de maíz, luego de que la compañía lo haya transformado en un producto elaborado este adquiere un nuevo valor o nuevo precio.

Ahora entra en marcha el tercer sector de la economía el cual es la comercialización del producto que no es más que otra cosa que llevar el producto al mercado, ahora un supermercado se dispone a comprar el producto elaborado y al hacerlo este adquiere un nuevo precio X, que es muy distinto del valor inicial cuando el agricultor simplemente lo extrajo, en algunos países como es el caso de Venezuela se puede vender un producto por encima de todo su precio de costo, es decir, si el precio de costo es 30, puedes vender ese producto un 30% más.

Recordemos que costo es todo aquello que compramos destinado a la venta, es decir, si compramos un edificio para luego venderlo el precio del edificio representa un costo para nosotros, en cambio sí lo usáramos para algo personal este ya sería un activo para nosotros.

Una vez explicado la transformación del precio cada vez que pasa por un sector distinto de la economía hasta llegar al último, podemos darnos cuenta de que el precio no es más que el valor que se le asigna a un producto por el trabajo realizado por las personas que lo procesaron y un porcentaje de ganancia para las empresas que facilitaron ese proceso.

El precio juega un papel sumamente importante en la economía, marca el valor de nuestro trabajo y asigna nuestra capacidad de adquisición, según lo que dispongamos en el bolsillo es lo que podemos adquirir.

## Las funciones de los precios en una economía:

El precio en la economía del mercado proporciona una competencia entre empresas, de las cuales van a proveer de productos innovadores para obtener una mayor demanda. El precio ha pasado a ser esencial para la competencia en el mercado esto se refleja en su oferta y demanda donde encontraremos una discriminación de precio.

### Ejemplo

Periódicamente los suministros del petróleo de las naciones de la OPEP se reúnen en alguna ciudad exótica y acuerdan limitar la producción mundial. Poco después pasan varias cosas; (1) los precios del petróleo y del gas empiezan a subir y todos los políticos empiezan a expresar un montón de ideas, la mayoría malas, para invertir el mercado.

## Importancia del precio para las empresas:

el precio se define como la expresión del valor que tiene un producto o servicio en términos monetarios y/o de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo.

El producto o servicio que se intercambia tienen valor para el público en la medida que es capaz de brindarle un beneficio, resolverle un problema, satisfacerle una necesidad o cumplirle un deseo; por ello, la palabra clave de esta definición conceptual de precio es valor.

## Objetivos de los precios:

El objetivo del precio es cubrir esos costos de tal forma que no se produzcan pérdidas.

### Conservar o mejorar su participación en el mercado:

a presencia o participación de tu marca en el mercado significa incrementar el esfuerzo que pones en ventas como negocio y usar estrategias nuevas o adicionales para impulsar la cuota de mercado.

La cuota de mercado es básicamente el porcentaje de las ventas totales en una industria generada por una empresa en particular. Esta cuota se calcula tomando las ventas de la empresa durante un determinado periodo de tiempo y dividiéndolo por las ventas totales de la industria durante ese mismo periodo.

### Estabilizar los precios:

La estabilidad de precios permite relajar las políticas monetarias de control de la inflación y la expansión del crédito, con la finalidad de que exista más dinero en circulación y la economía pueda funcionar mejor y se cree empleo a un ritmo más elevado. El control de la inflación se hace necesario para los Bancos Centrales ya que puede provocar una subida de los tipos de interés nominales aumentando el coste de oportunidad de tener dinero.

### Lograr la tasa de retorno sobre la inversión:

en una empresa es importante disponer de un control que permita valorar si se está realizando de forma eficiente y rentable dicho cambio.

El ROI es una métrica que permite evaluar el retorno de una inversión, por lo que se trata de un indicador favorable para medir el éxito de la implementación TI por parte de los gestores.

En los cuadros de mandos de las empresas actuales, es una de las claves de desempeño más utilizadas pues permite evaluar el éxito de una inversión, comprobando si se alcanzan las metas u objetivos empresariales fijados.

### Maximizar las utilidades:

Para incrementar las utilidades, dado un nivel de ventas, se debe ser eficiente en costos y gastos; es decir, en la producción y en la gestión del negocio.

Si se está en un mercado en crecimiento se debe aplicar una estrategia empresarial y comercial adecuada para aprovechar el crecimiento. En este caso, si se elevan las ventas se tendrían más utilidades, y para ello se debe generar más producción con la inversión que se tiene. En otras palabras, ser eficiente en la administración de los activos, aumentando la rotación de las cuentas por cobrar y de los inventarios, y utilizando al máximo la capacidad instalada.

Ahora, si se aumentan los activos se tendría un mayor nivel de producción, ventas, y, por tanto, de utilidades. Esto indica que debe aumentarse el apalancamiento financiero sin incurrir en riesgo de insolvencia. Y para crecer sostenidamente se deben retener utilidades y reinvertirlas en el negocio.

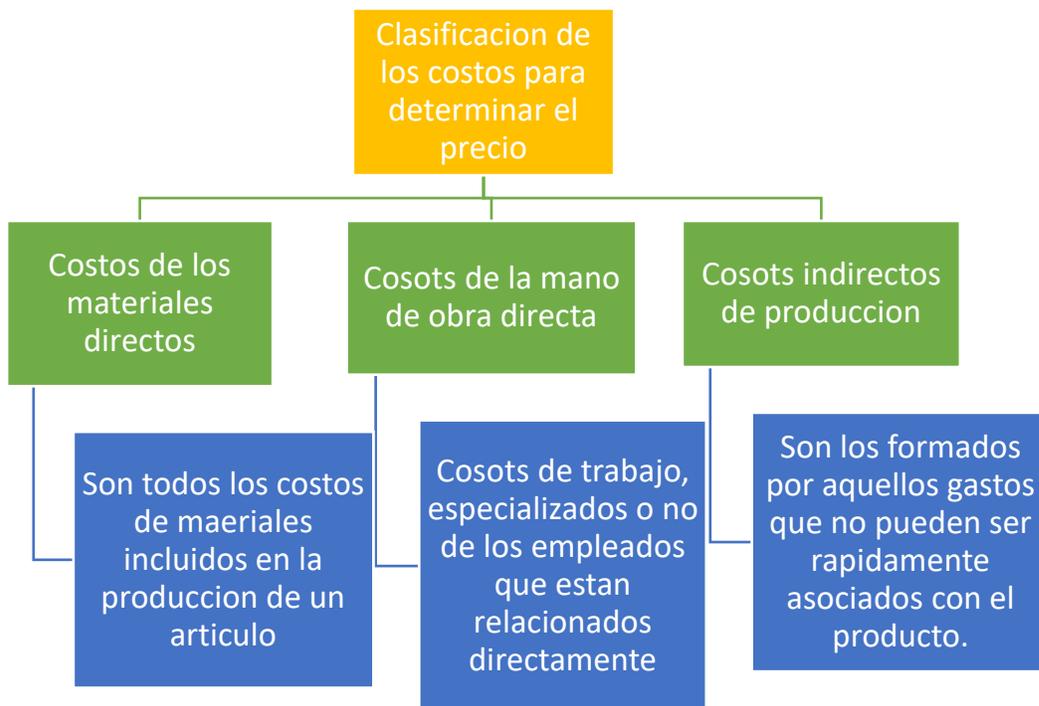
Por tanto, para que una empresa maximice utilidades y crezca sostenidamente debe trabajar en temas operativos y financieros. Operativos: eficiencia en costos y gastos, y eficiencia en la administración de activos. Financieros: apalancamiento financiero y reinversión de utilidades. Como vemos, mercado y eficiencia permiten maximizar utilidades.

### Enfrentar o evitar la competencia:

Otra forma de lidiar con la competencia es a través de la diferenciación, es decir, ofreciendo un producto o servicio que cuente con características que lo haga diferente de los demás productos o servicios de la competencia.

Pero para competir de este modo no basta con ofrecer algo diferente, sino que también debe ser algo único, novedoso, innovador, algo que sea difícilmente copiado por la competencia, algo que nos permita distinguirnos de ésta, y sea el motivo por el que los consumidores nos elijan a nosotros antes que a ella.

Por ejemplo, podríamos diferenciarnos en el diseño de nuestros productos, en la atención al cliente, en brindar un servicio extra, en la rapidez de nuestra atención, en ofrecer un trato personalizado, etc.



# Funciones de los precios

Regular la producción

Es un indicador que ayuda a decidir que producir y en que cantidad

regular el consumo

Actúa como agente racionador ajustando la producción a las necesidades

Distribuir la producción entre los diferentes miembros de la sociedad

Depende de los salarios las ganancias los intereses y las rentas

Auspiciar la investigación y el desarrollo del país

Las ganancias obtenidas en la economía de los precios de los factores