

# Como Fijar el Precio de mis Productos

Lourdes Martinez

Michigan Family Farms Conference  
Battle Creek, MI  
19 Enero 2008

# El Precio de mis Productos

- Que pasa cuando fijamos los precios?
- Factores y estrategias para la fijación de precios
- Ejemplos de los participantes



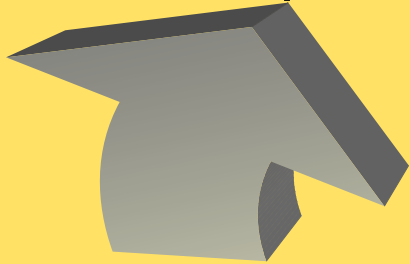
# Que pasa si mi precio es...

- Muy bajo?
- Muy alto?
- Precio justo



# Que factores influyen la fijación de precios?

Qué precio usan otros productores?



Cuáles son mis costos de producción?



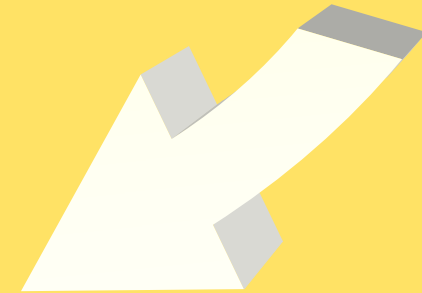
Cuánto se paga en otros lugares?



Qué valoran mis clientes?



Cuánto me ofrecen por mi producto?



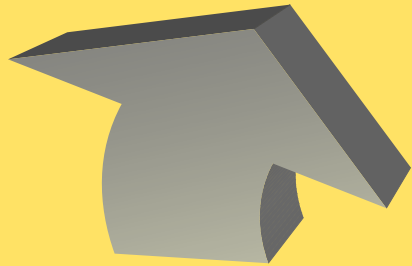
# Cuales son mis costos de producción?

- Costos = Costos Fijos + Costos Variables
  - Costos fijos no varían, están siempre ahí todos los años!
    - Árboles plantados, renta, hipoteca, cuenta del teléfono, seguro, crédito, contador
  - Costos variables varían de acuerdo al numero de acres o las unidades producidas
    - Materia prima, empleados, comisiones
    - Los costos de mercadeo o marketing

# Cuanto gana usted por su trabajo?

- Algunas reglas comunes son:
  - \$30 por pick-pack por hora
    - Cada hora de trabajo ‘piscando’ y empacando por el dueño y por los que trabajan con el
  - Todo transplante necesita venderse *al menos por \$1 por planta*
  - Hay que calcular alrededor de \$50-60 el valor de la venta por producto por hora
- Que reglas aplica UD?

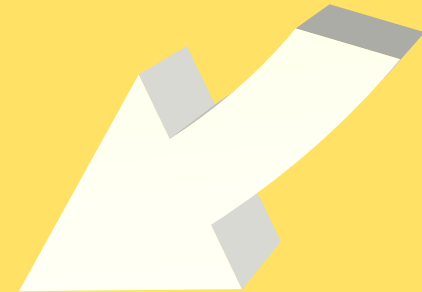
# Que factores influyen la fijación de precios?



Cuáles son  
mis costos  
de producción?



Qué valoran  
mis clientes?



# Que valoran mis clientes?

- El precio de un producto tiene diferentes mensajes para los consumidores.
  - Indicador de la calidad del producto
  - Escasez del producto
  - Símbolo de status social
  - Valor que el proveedor pone en el producto
- Si el precio es muy bajo el consumidor puede considerar que el producto es demasiado barato para tener un nivel aceptable de calidad.
- Si es muy alto no compran el producto

# Que valoran mis clientes?

- Muchos mayoristas y broker requieren una certificación
  - Las mas requerida son la buenas practicas agrícolas o GAP
  - Certificaciones de productos orgánicos
- Otros requerimientos incluyen
  - El uso de fotografías digitales
  - Un empaque especial
  - Almacenamiento en frío
  - Etiquetas con el PLU y UPC

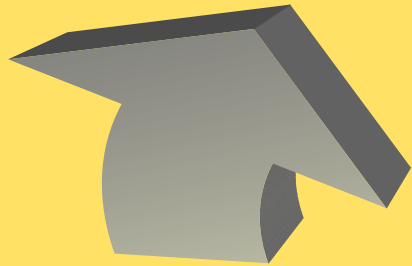


# Que valoran sus clientes?

- Ejemplos...



# Que factores influyen la fijación de precios?



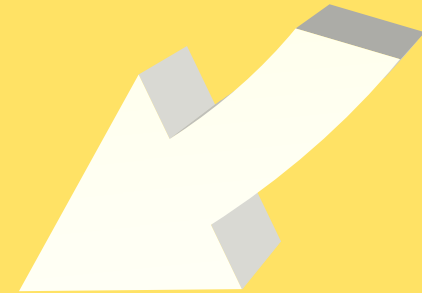
Cuáles son  
mis costos  
de producción?



Qué valoran  
mis clientes?



Cuánto me ofrecen  
por mi producto?



# Cuanto me ofrecen por mi producto?

- Es importante que UD conozca quien es su cliente
  - Packer = “la marketa”
  - Broker
  - Supermercado
  - Consumidor final

Alguien quiere dar un ejemplo?



# Ejemplo

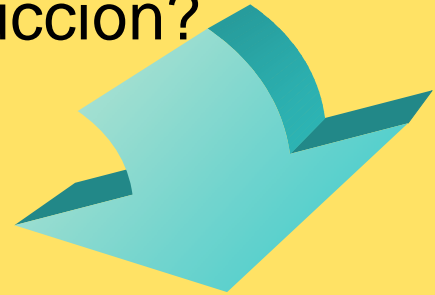
## Los mayoristas y broker

- Mas del 50% de sus ventas es a supermercados
- Alrededor de 10 a 30% a restaurantes y cadenas de fast food
- Generalmente establecen el precio en el momento en que deciden comprar un producto
- Muchos quieren establecer programas de marketing: antes del inicio de la temporada hablan de posibles precios y cantidades

# Que factores influncian la fijación de precios?



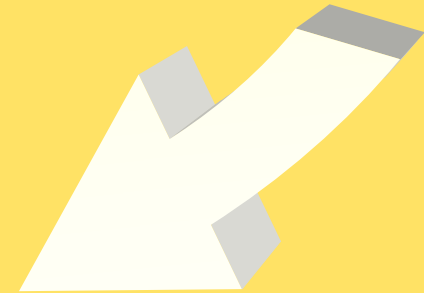
Cuáles son  
mis costos  
de producción?



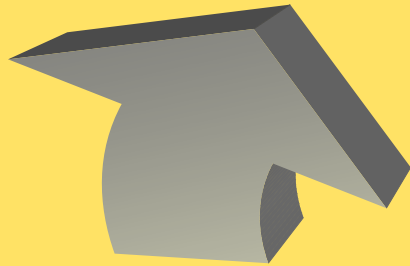
Qué valoran  
mis clientes?



Cuánto me ofrecen  
por mi producto?



Cuánto se paga  
en otros lugares?



# Algunos precios

- Son altos por temporada
- Con algunos productos se puede firmar un contrato
- Dependiendo del mercado el precio siempre varia!





# Welcome to the Fruit & Vegetable Market News (FVMN) Website.

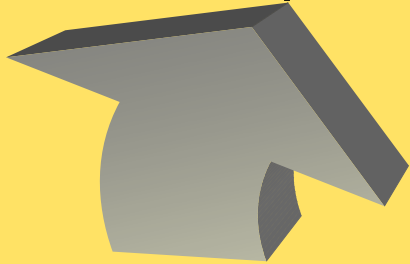
<http://marketnews.usda.gov/portal/fv>

Detroit  
Michael Rann, Officer-In-  
Charge  
Fruit and Vegetable Market  
News  
U.S. Department of  
Agriculture  
Detroit Produce Terminal,  
Room 53  
7201 West Fort Street  
Detroit, Michigan 48209  
Phone: (313) 841-1111  
Fax: (313) 841-8310  
E-mail: [mike.rann@usda.gov](mailto:mike.rann@usda.gov)

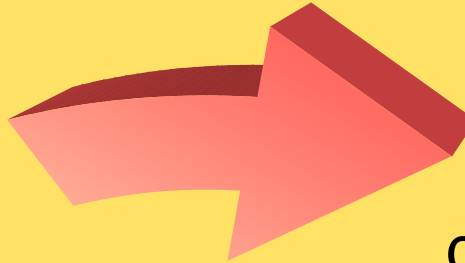
Benton Harbor  
Debbie Friday, Officer-In-  
Charge  
Fruit and Vegetable Market  
News  
U.S. Department of Agriculture  
P.O. Box 951  
Benton Harbor, MI 49023  
Phone: (269) 925-3270  
Fax: (269) 925-3272  
Email:  
[Debbie.Friday@usda.gov](mailto:Debbie.Friday@usda.gov)

# Que factores influncian la fijación de precios?

Qué precio usan otros productores?



Cuáles son mis costos de producción?



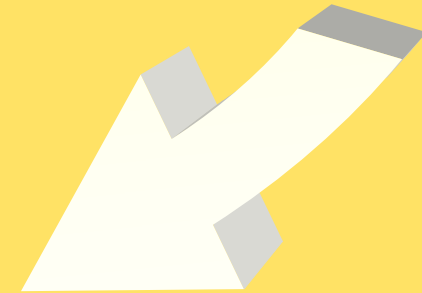
Cuánto se paga en otros lugares?



Qué valoran mis clientes?



Cuánto me ofrecen por mi producto?



# Consideraciones al fijar los precios

- Fijación de precios partiendo del fondo para arriba (Precio “Bottom up”)
  - Comienza con los costos de producción y agrega las ganancias que desea y luego va ajustando el precio
- Fijación del precio de arriba abajo (Top down)
  - Comienza con el precio que desea obtener y luego va calculando que todos los costos sean cubiertos

# Consideraciones al fijar los precios

- ✓ Temporada
- ✓ Conveniencia
- ✓ Demanda
- ✓ Oferta
- ✓ Que mas?

# Algunos puntos importantes

- Cual es el precio mas bajo que puedo fijar?
  - Si UD vende al precio de costo no va a recibir ningún dinero
  - Estoy calculando todos mis costos?
  - Cuanto es lo mínimo que puedo recibir?
- Cuanto mas arriba del costo puedo cobrar y todavía ser competitivo?
  - Si incremento mi volumen de ventas me ayudara a cubrir por la reducción de precios?
  - Que hace que mi producto sea mas competitivo?
- Como reaccionaran mis clientes a mi precio?
  - Como reaccionaran mis clientes si mis precios son mas altos que mis competidores?
  - Reconocerán las ventajas de mi producto y pagaran mas por el?

*Todo lo que tiene un valor puede  
tener un precio*

Jacinto Benavente

