

## INDICE

|  |    |
|--|----|
| Prefacio   | 13 |
| Quien debe fijar el precio   | 13 |
| El libro   | 14 |
| Métodos de fijación de precios   | 15 |
| Contenido  | 16 |
| Resumen  | 21 |
| <b>Sección 1. La Política de Precios</b>   |    |
| <b>Capítulo 1. La Importancia de la Política de Precios en la Industria</b>          | 25 |
| Fines de la política de precios  | 25 |
| Equilibrio entre variables   | 27 |
| La política de precio, como arte y como ciencia                                      | 28 |
| La actitud de la dirección ante la política de precios                               | 29 |
| Determinantes del precio   | 30 |
| La política de precios y la planificación  | 32 |
| Flujo de información   | 33 |
| El método racional   | 34 |
| Resumen  | 34 |
| <b>Capítulo 2. Factores Externos de la Política de Precios</b>                       | 35 |
| Elasticidad de la demanda  | 35 |
| Medida de la elasticidad   | 36 |
| La demanda y la estructura específica del beneficio                                  | 39 |
| La estrategia en la política de precios  | 41 |
| La segmentación del mercado  | 42 |
| La fuerza del mercado  | 42 |
| <b>Capítulo 3. Papel que Juega el Costo en la Política de Precios</b>                | 44 |
| El costo elemento esencial   | 44 |
| Relación costo – precio  | 45 |
| Consecuencias de unos costos inadecuados   | 46 |
| Información básica requerida   | 47 |
| La importancia de los costos futuros   | 49 |
| Los costos suponen el punto de partida del proceso de fijación de precios            | 50 |
| Estimación del costo   | 51 |
| Clasificación de los costos  | 52 |
| Otras utilizaciones de la información sobre costos                                   | 53 |
| La actitud de los directivos ante la información de costos                           | 54 |
| <b>Sección 2. La Práctica Tradicional de Fijación de Precios</b>                     |    |
| <b>Capítulo 4. Métodos de Estimación de Costo</b>                                    | 57 |
| Fórmulas de estimación del costo   | 57 |
| Métodos tradicionales de estimación de costos  | 58 |
| Método de estimación de costo que se recomienda                                      | 65 |
| Resumen de los ocho métodos de costo   | 66 |
| Resumen  | 67 |
| <b>Capítulo 5. Métodos de Fijación de Precios Añadiendo un Margen sobre el Costo</b> | 69 |
| Definición   | 69 |
| Coeficiente de beneficio a aplicar sobre el costo                                    | 70 |

|   |     |
|---|-----|
| Punto de partida  | 70  |
| Fijación de precios tomando como base el costo global   | 71  |
| Aplicación de un margen sobre el costo total para conseguir una determinada rentabilidad sobre ventas                           | 72  |
| Resumen del método  | 77  |
| Aplicación de un margen sobre costos globales para conseguir precios que proporcionen una determinada rentabilidad sobre ventas | 78  |
| Resumen del método  | 84  |
| Política irreal de método   | 84  |
| Política de precios para alcanzar un objetivo de rentabilidad sobre el capital  | 88  |
| Comparación de métodos  | 88  |
| Resumen   | 92  |
| <b>Capítulo 6. Resumen y Justificación de los Métodos de Política de Precios basados en un Margen sobre el Costo</b>            | 93  |
| Costo y precio  | 94  |
| Resumen de la relación existente entre costo y precio   | 95  |
| Quién obtiene el pedido   | 96  |
| Razones para la fijación de precios añadiendo una cantidad sobre el costo   | 97  |
| Resumen de las deficiencias de este sistema de fijación de precios  | 99  |
| <b>Sección 3. El Método Lógico de Desarrollo de la Política de Precios</b>  |     |
| <b>Capítulo 7. La Política de Precios y la Estructura de Beneficios</b>   | 105 |
| La estructura de beneficio  | 105 |
| Análisis de beneficio   | 107 |
| Efecto del volumen  | 107 |
| Propuesta sobre cambios de precios  | 108 |
| El beneficio incremental  | 110 |
| Capítulo 8. Identificación del factor Variable en la Fijación de Precios  | 113 |
| Costos directos variables   | 113 |
| Costos variables del período  | 114 |
| Costos fijos del período  | 115 |
| Análisis del costo – volumen – beneficio  | 116 |
| Uso de los datos de la relación costo – volumen – beneficio   | 118 |
| Relación costo – volumen – beneficio y la variación de la combinación de productos  | 121 |
| Política de precios y combinación de productos  | 121 |
| <b>Capítulo 9. Datos Fundamentales para una Política de Precios</b>   | 125 |
| Requisitos básicos  | 126 |
| Nivel mínimo de los precios   | 126 |
| Fondo de contribución   | 128 |
| Precio y contribución   | 131 |
| Datos básicos para la fijación de precios   | 132 |
| Precio dirigido o precio seguido  | 133 |
| El precio de la competencia   | 133 |
| Antes de aceptar un precio competitivo  | 134 |
| Consecuencias de aceptar un precio competitivo  | 136 |
| <b>Capítulo 10. Cálculos Básicos Relacionados con los Precios</b>   | 138 |
| Beneficios unitarios  | 138 |

|  |     |
|--|-----|
| El sistema de punto muerto   | 141 |
| Las aplicaciones del punto muerto  | 142 |
| Construcción de los gráficos de punto muerto   | 144 |
| El gráfico de un punto muerto en la forma de <<ratio>> CV  | 149 |
| <b>Sección 4. Métodos Lógicos para Desarrollar una Política de Precios</b>   |     |
| <b>Capítulo 11. Política de Precios Basado en el Margen de Contribución</b>  | 163 |
| Características CV de las áreas de beneficio   | 164 |
| Rentabilidad de la línea de productos  | 166 |
| Política de precios para obtener la contribución deseada   | 169 |
| La política de precios para alcanzar un objetivo de beneficio  | 172 |
| Política de precios con relación a pedidos específicos   | 173 |
| Las listas de precios de mercado   | 177 |
| Margen de contribución y CV  | 179 |
| Control de la contribución   | 180 |
| ¿Cuál es el nivel adecuado de contribución?  | 184 |
| Limitaciones del método  | 185 |
| <b>Capítulo 12. La Política de Precios en Relación con el Equipo Utilizado</b>   | 186 |
| Contribución y tiempo de equipo  | 186 |
| CV, contribución y tiempo de equipo  | 187 |
| Maximización del beneficio a plena capacidad   | 188 |
| La venta del factor escaso   | 189 |
| La política de precios basados en el factor escaso   | 190 |
| Política de precios para obtener una determinada contribución horaria  | 194 |
| Política de precios en relación con las áreas de beneficio, basada en la contribución horaria  | 198 |
| Previsión de precios en el plan de beneficios a base de la contribución horaria  | 201 |
| Ampliación del diario de contribución  | 203 |
| Un perfeccionamiento de la técnica   | 204 |
| Limitación del método  | 206 |
| <b>Capítulo 13. Política de Precios Encaminada a Conseguir una Cierta Rentabilidad sobre el Capital Invertido</b>                            | 207 |
| Composición del capital  | 208 |
| Selección del capital base   | 208 |
| Inversión en el producto   | 209 |
| Coefficientes a aplicar sobre los distintos costos del producto para obtener distintas tasas de rentabilidad sobre capital fijo y circulante | 210 |
| Política de precios en relación con el capital invertido en el producto  | 214 |
| Obtención de los coeficientes a aplicar  | 216 |
| Política de precios a base de coeficientes independientes  | 217 |
| El CV y la contribución horaria no son elementos de control  | 218 |
| Comprobación de la estructura de la política de precios  | 221 |
| Ampliación del diario de contribución  | 223 |
| Obtención de coeficientes para distintas líneas de productos   | 225 |
| Integración de la rentabilidad sobre el capital con la contribución horaria  | 230 |
| <b>Capítulo 14. Criterios de Política de Precios en Situaciones</b>  | 231 |

|   |     |
|---|-----|
| <b>Especiales</b>   |     |
| Método a utilizar la actividad está debajo del punto muerto   | 232 |
| Método que debe utilizarse cuando se ésta operando muy cerca del máximo de la capacidad                 | 236 |
| Criterios a seguir en un negocio con bajo CV  | 239 |
| Criterios a utilizar en empresas que operan a un nivel normal de capacidad                              | 241 |
| Resumen   | 246 |
| <b>Capítulo 15. Utilización de los Resultados de la Política de Precio</b>                              | 248 |
| Resultados de la política de precios y resultados de la actividad industrial                            | 248 |
| Información a la dirección  | 252 |
| <b>Sección 5. Mecánica de Implantación de un Programa de Precios</b>                                    |     |
| Introducción  | 265 |
| <b>Capítulo 16. Obtención de los costos básicos para desarrollar la Política de Precios</b>             | 267 |
| El sistema de la tasa hora – máquina  | 267 |
| Costos que no son de transformación: ¿fijos o variables?  | 272 |
| Peligrosidad del costo directo  | 274 |
| Separación práctica entre costos fijos y variables  | 274 |
| <b>Capítulo 17. Aplicación de los Costos Básicos para Fijar el Precio del Producto</b>                  | 281 |
| Importancia de los <<standard>> de producción   | 281 |
| Parámetros de los <<standard>> de producción  | 281 |
| Estimación del costo  | 283 |
| <b>Capítulo 18. Aplicación para Comprobar Rentabilidades</b>  | 293 |
| Aplicación a trabajos anteriores  | 293 |
| Evaluación del trabajo rechazado  | 296 |
| Evaluación de las fuentes actuales de beneficio   | 296 |
| Proceso mecanizado de los datos correspondientes a las áreas de rentabilidad                            | 298 |
| Determinación de la calidad de la política de precios   | 304 |
| <b>Capítulo 19. El Plan de Objetivos de la Política de Precios</b>                                      | 305 |
| Limitaciones de un coeficiente uniforme   | 305 |
| Distintos coeficientes para distintos equipos   | 306 |
| Objetivos de precios a base de coeficiente separados  | 308 |
| Comprobación del trabajo actual y del trabajo rechazado   | 310 |
| <b>Sección 6. Utilización de la Información Básica sobre Precios para Tomar Otro Tipo de Decisiones</b> |     |
| <b>Capítulo 20. Toma de decisiones por la Dirección</b>   | 315 |
| Selección del equipo más económico  | 316 |
| Hacer o comprar   | 321 |
| Justificación de desembolsos en capital fijo  | 324 |
| Plan de incentivos sobre ventas   | 329 |
| Planes de incentivos a la producción  | 335 |