

INDICE

Prefacio	13
Quien debe fijar el precio	13
El libro	14
Métodos de fijación de precios	15
Contenido	16
Resumen	21
Sección 1. La Política de Precios	
Capítulo 1. La Importancia de la Política de Precios en la Industria	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
Capítulo 2. Factores Externos de la Política de Precios	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
Capítulo 3. Papel que Juega el Costo en la Política de Precios	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
Sección 2. La Práctica Tradicional de Fijación de Precios	
Capítulo 4. Métodos de Estimación de Costo	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
Capítulo 5. Métodos de Fijación de Precios Añadiendo un Margen sobre el Costo	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
Capítulo 6. Resumen y Justificación de los Métodos de Política de Precios basados en un Margen sobre el Costo	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
Sección 3. El Método Lógico de Desarrollo de la Política de Precios	
Capítulo 7. La Política de Precios y la Estructura de Beneficios	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
Capítulo 9. Datos Fundamentales para una Política de Precios	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
Capítulo 10. Cálculos Básicos Relacionados con los Precios	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
Sección 4. Métodos Lógicos para Desarrollar una Política de Precios	
Capítulo 11. Política de Precios Basado en el Margen de Contribución	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
Capítulo 12. La Política de Precios en Relación con el Equipo Utilizado	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
Capítulo 13. Política de Precios Encaminada a Conseguir una Cierta Rentabilidad sobre el Capital Invertido	207
Composición del capital	208
Selección del capital base	208
Inversión en el producto	209
Coeficientes 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
Capítulo 14. Criterios de Política de Precios en Situaciones	231

Especiales	
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
Capítulo 15. Utilización de los Resultados de la Política de Precio	248
Resultados de la política de precios y resultados de la actividad industrial	248
Información a la dirección	252
Sección 5. Mecánica de Implantación de un Programa de Precios	
Introducción	265
Capítulo 16. Obtención de los costos básicos para desarrollar la Política de Precios	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
Capítulo 17. Aplicación de los Costos Básicos para Fijar el Precio del Producto	281
Importancia de los <<standard>> de producción	281
Parámetros de los <<standard>> de producción	281
Estimación del costo	283
Capítulo 18. Aplicación para Comprobar Rentabilidades	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
Capítulo 19. El Plan de Objetivos de la Política de Precios	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
Sección 6. Utilización de la Información Básica sobre Precios para Tomar Otro Tipo de Decisiones	
Capítulo 20. Toma de decisiones por la Dirección	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