



# SIERRA Y SELVA EXPORTADORA

*...Impulsamos la actividad económica de  
las zonas rurales de la sierra y selva...*

31/agosto/2023



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora



**ÍNDICE**

**ESTRATEGIAS DE PRECIOS EN LOS  
AGRONEGOCIOS**



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

# Estrategia de Precios y su Importancia

- Precio es la **cantidad de dinero que un oferente fija a su producto para ser intercambiado** con un cliente y/o **cantidad de dinero que debe pagar el consumidor para adquirir** o hacer uso de un determinado producto.
- A través del Precio se **Genera el Valor para la Organización** y se van acumulando los **retornos esperados**. Es clave determinar y analizar los cambios en los retornos cuando se estructuran precios (PxQ).



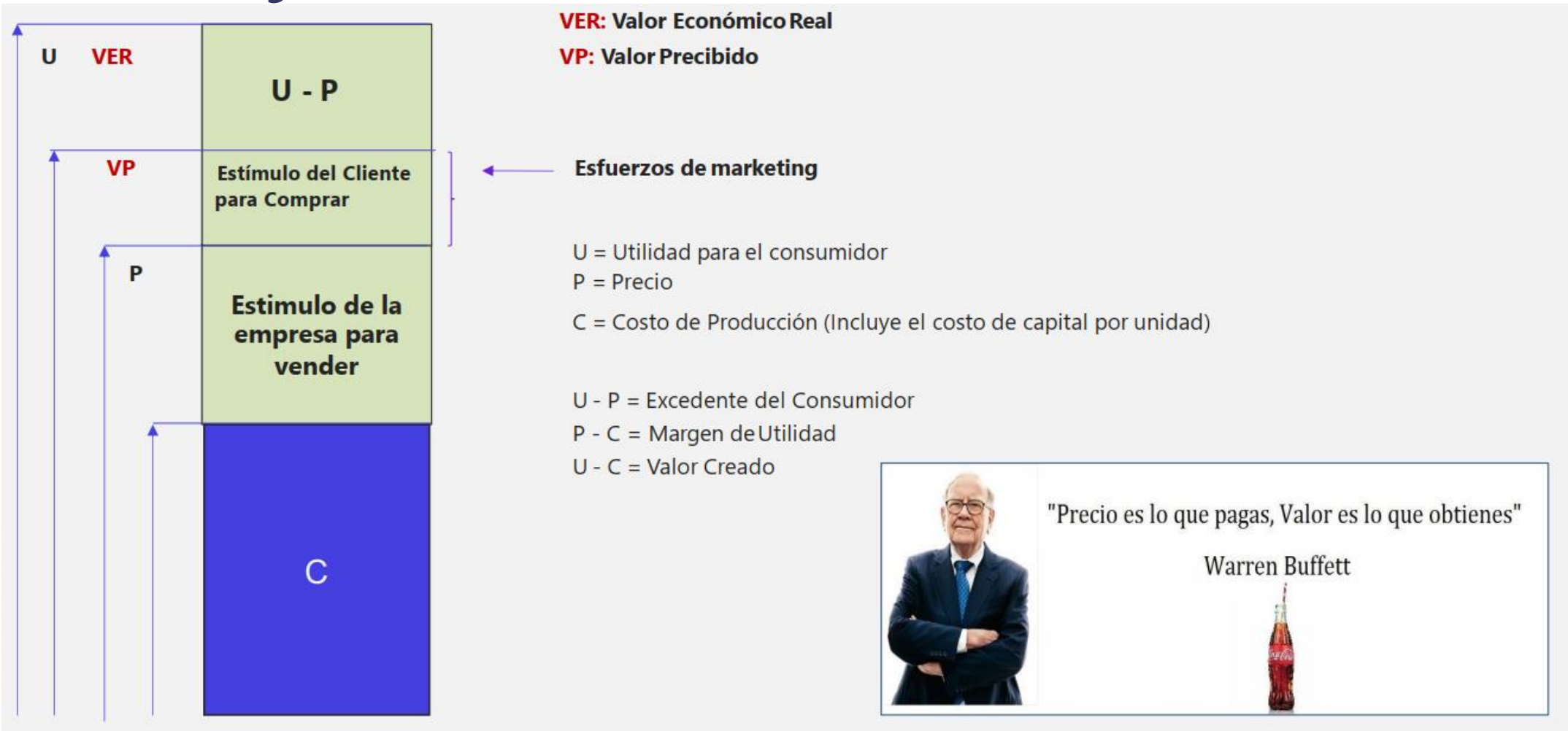


PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



# Fijación de Precios Basado en Valor





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



# Fijación de Precios Basado en Valor

## Evaluación del Valor Económico Real

§ Lo que el Cliente "Considera" de como el P/S satisface su necesidad.

§ Costo de la Siguiete Mejor Alternativa más el Valor Diferencial del Desempeño del nuevo P/S

§ Utilizado mucho en ámbitos empresariales B2B.

§ La clave está en que el cliente "valore" los diferenciales del desempeño y la empresa sepa los atributos más valorados.





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

# Fijación de Precios Basado en Valor

## ❖ Evaluación del Valor Percibido

§ Lo que el Cliente "Percibe" de como el P/S puede satisfacer su necesidad en base a los esfuerzos de marketing de la empresa.

§ Clave Investigar el Mercado: Conocer las necesidades de cada segmento e "informar" luego para lograr un alto Valor Percibido.

§ Está demostrado que se puede ingresar a un mercado con precios más altos que los competidores con un buen análisis previo.





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



# Fijación de Precios Basado en Valor

## ❖ Costos de Bienes Vendidos

§ No debe ser una regla el definir primero los costos y en base a ello determinar los precios por que se puede perder gran oportunidad de ganar el valor del mercado.

§ Pero si se deben considerar los COSTOS FIJOS y VARIABLES a fin de determinar si seremos competitivos.





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

# Personalización de Precios: Métodos

## 1. Control de la Disponibilidad de Precios

§ Descuentos y ofertas a determinados clientes. Se utiliza el CRM.

Descuentos en WONG para grupos de clientes.

§ Según la ubicación. Comprar en plataformas web.

§ Cupones. Solo para clientes específicos, se usan con tarjetas

de fidelización. EJ. INTERBANK.

§ Comercio electrónico. Precios en línea en base a historial.

## 2. Fijar Precios en base a las características del C/C

§ Precios de acuerdo al lugar de residencia. Descuentos para residentes en sitios turísticos.

§ Beneficios para clientes fieles. Membresías de gimnasios

§ Edades del público meta. Descuentos para niños y ancianos.

§ B2B. Tipo de empresa. Precios por sector, tipo de cliente.







PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

# Personalización de Precios: Métodos

## 3. Fijar Precios en Función de la Transacción

§ Periodicidad de la Compra o Cantidad de Compra.

§ Sensibilidad a los Precios. Tiempo de Compra. EJ. Pasaje – Vuelos

## 4. Gestión de la oferta en base a la gama de P/S

§ Asociado a Estrategia de Producto. P/S para cada mercado meta con su respectivo precio. Estrategia: BUENO, MEJOR,

ÓPTIMO





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

# Comprensión del Impacto Económico

## ❖ Es relevante gestionar y conocer el Impacto de la Fijación de Precio en Cada Variable clave que Impulsa la Rentabilidad

§ A nivel de INGRESOS:  $P \times Q$

§ A nivel de Costos: FIJOS y VARIABLES (Considerando los unitarios).

Buscar eficiencias, economías de escala, curvas de aprendizaje.

§ Conocer los gastos operativos fijos y variables y gestionarlos.

§ Tenemos que trabajar en lo MÁRGENES DE CONTRIBUCIÓN ( $PV \text{ Unitario} - C.\text{Variable Unitario} / (PV \text{ Unitario})$ ). A fin de saber persuadir a canales si los requiero en mi modelo.

§ Debo analizar los costos e ingresos MARGINALES, es decir la contribución de las unidades en el tiempo.

## ❖ Debo analizar el Punto de Equilibrio

❖ Lo que debo vender para cubrir mis costos Fijos.  $(C.\text{Fijos}) / (\text{Margen Unitario})$

## ❖ Gestión de Escenarios





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

# Herramienta PreciAr

## Sensibilidad de Precios



PERÚ

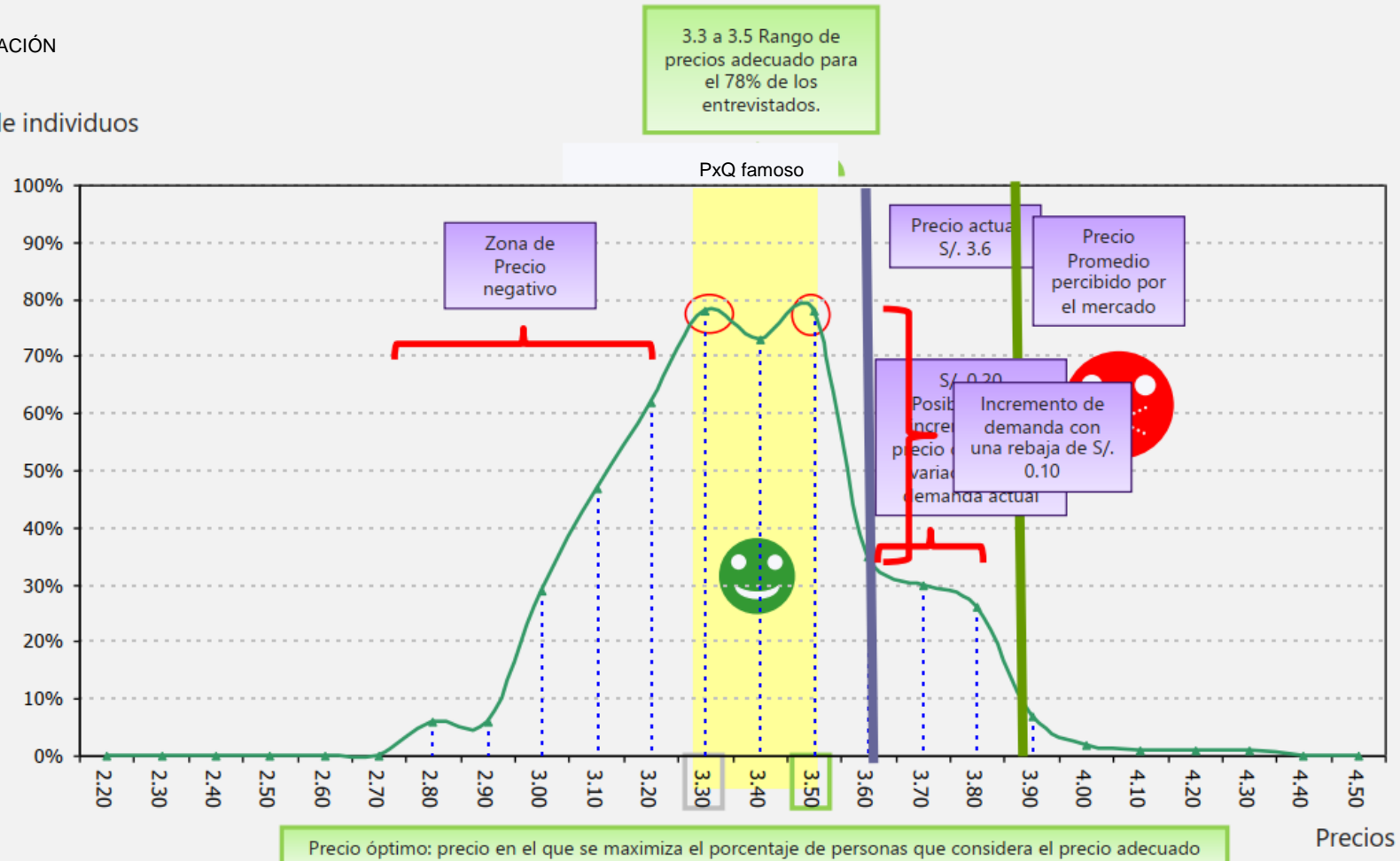
Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego



sierra y selva exportadora

### PENETRACIÓN

% de individuos





PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

Valor Percibido			
1. Publico Objetivo			
Consumidores y compradores de Palta, una vez x semana.			
Hombre o mujeres de 18 a 45 años			
NSE ABCD			
2. Establecer un concepto.			
Descripción del P/S a comercializar			

3. Realizar las 4 preguntas		
Precio Máximo		
Precio Mínimo		
Precio Justo		
15 soles	1 Definitivamente No	
	2. Probablemente No	
	3. SI/NO	
	4. Probablemente SI	
	5. Definitivamente SI	



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



sierra y selva  
exportadora

		Pmáx	Pmín	Pjusto	7000
1	Augusto	9000	5000	7000	4
2	Elmer	8000	5000	6000	2
3	Sebas	8000	4000	6500	3
4	Ximena	9000+	5000	7000	4
5	Cielito	8000	5000	7000	4
6	William	10000	5000	7000	3
7	Jesus	9000	5000	6500	4
8	Jhordan	7000	3000	3500	4
9	Orlando	7000	5500	5800	2
10	Eduardo	9000	6000	7000	4



PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego



sierra y selva exportadora

CASOS	INGRESAR PRECIOS					Ponderación
	MUY BARATO	OFERTA (MINIMO)	JUSTO	MÁXIMO	EXCESIVO	PONDERADOR
1			7000	9000		1.0000000
2			6000	8000		1.0000000
3			6500	8000		1.0000000
4			7000	9000		1.0000000
5			7000	8000		1.0000000
6			7000	10000		1.0000000
7			6500	9000		1.0000000
8			3500	7000		1.0000000
9			5800	7000		1.0000000
10			7000	9000		1.0000000
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						



PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego



sierra y selva exportadora

INGRESAR PRECIOS						Ponderación
CASOS	MUY BARATO	OFERTA (MINIMO)	JUSTO	MÁXIMO	EXCESIVO	PONDERADOR
MINIMO	3500.0					100
				BARATO VS EXCESIVO		-
				JUSTO VS MAXIMO		100.0
				OFERTA VS MAXIMO		200
						300
						400

MAX JUSTMAX	0%
-------------	----

PRECIOS	BARATO VS EXCESIVO	JUSTO VS MAXIMO	OFERTA VS MAXIMO





PERÚ

Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego

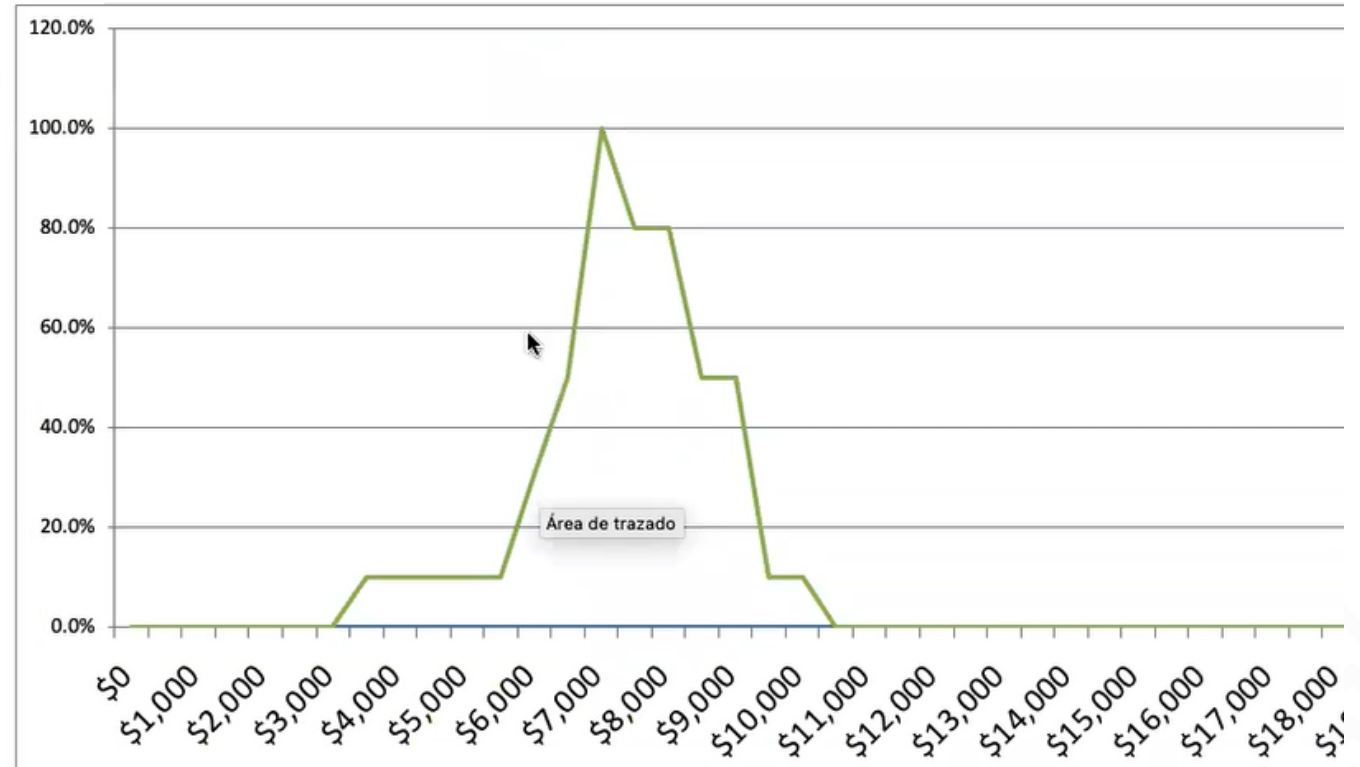


sierra y selva exportadora

			<b>Ponderación</b>	<b>500</b>											
<b>CASOS</b>	<b>MÁXIMO</b>	<b>EXCESIVO</b>	<b>PONDERADOR</b>	-	500.0	1,000	1,500	2,000	2,500	3,000	3,500	4,000	4,500	5,000	

<b>MAX JUSTMAX</b>	<b>100%</b>
--------------------	-------------

JUSTO VS MAXIMO	OFERTA VS MAXIMO
0%	100%
0%	100%
0%	100%
0%	100%
0%	100%
0%	100%
0%	100%
0%	100%
10%	100%
10%	100%
10%	100%
10%	100%
10%	100%
10%	100%
30%	100%
50%	100%
100%	100%
80%	80%
80%	80%
50%	50%
50%	50%
10%	10%
10%	10%



**GRACIAS**



PERÚ

Ministerio  
de Desarrollo Agrario  
y Riego



**sierra y selva**  
**exportadora**



Gobierno del Perú



@sierraexportadora



@sierrayselvaexportadoraperu



@sierraexporta



Sierra y Selva Exportadora