

¿Cómo obtener un costo razonable para poder vender a un precio justo?

La posibilidad de procesar con un Router los materiales fabricados en nuestro país permitió a muchas empresas mantener sus costos equilibrados pese a la devaluación.

Por Nicolás Castiglione de Axial S.A.
Diseñador (UBA). Especialista en Gestión
Estratégica de Diseño.



Marquesina construida en madera con un router. Puede apreciarse el trabajo de corte, grabado, calado y encastre.
Realizado por la Empresa Laberinto,
El Calafate, Provincia de Santa Cruz.

En nuestra nota técnica publicada en edición número 59 de Revista Letreros del mes de Mayo de 2000, anticipábamos que una de las virtudes de un router es la versatilidad, condición que no limita el empleo de la máquina a un solo rubro, sino que impulsa favorablemente la diversificación horizontal o hacia afuera, brindando otras perspectivas de trabajo y proyectos en diferentes mercados.

Alternativa puesta en práctica por varios fabricantes, quienes adquirieron un router para apoyar su producción de letreros y varios de ellos terminaron fundando una nueva unidad de negocios, elaborando y exportando mobiliario o confeccionando exhibidores promocionales.

La devaluación, los routers, y la política de precios

La feroz devaluación sufrida por los argentinos hace poco tiempo puso de manifiesto otra de las grandes virtudes de los routers:

“no necesitan forzosamente de materia prima, ni de materiales importados para el emprendimiento de procesos productivos”.

No es un dato menor, bien que en otras palabras, se

traduce como prescindir de dólares para promover tareas laborales, opción que lleva un gran alivio para los costos de una empresa.

La política de precios llega a ser muy compleja o muy simple, depende de variables que pueden incluir el tipo de empresa, de mercado, de producto, de marca, etcétera. Añadiendo que las empresas tienden a usar los precios en sus estrategias de negocios, y sin olvidar que Internet está revolucionando los métodos de fijación de precios.

Partiendo de un planteo académico clásico, los economistas y mercadólogos suelen tener algunas diferencias en cuanto a temas muy puntuales, pero en líneas generales, en su conjunto aceptan que el precio depende de la demanda, de la competencia, del ciclo de vida del producto (existen todavía algunas discrepancias si ponderarlo o no), no obstante, todos afirman que el método más utilizado es la fijación del precio de venta a partir de los costos.

"El precio de venta se determina a partir de un precio de costo, al que se añade un margen que se considera **conveniente y realista**".

"Es el método considerado más habitual y simple".

La competencia bien entendida

Competir en base a costos no es lo más recomendable para un mercado. Privilegia a las empresas con "más espalda" para soportar las crisis, perjudica a las que tienen menos "resto", tiende al monopolio y lesiona la calidad del producto en detrimento del consumidor.

Si se toman decisiones incorrectas, aparece otra clase de costo, muchas veces no estimado como tal, y es el "costo de los clientes perdidos". La tasa de desertión de clientes, debe ser identificada y controlada. Desertan clientes cuando salen de la región o dejan de operar, sin embargo la mayoría de ellos se pierden porque encontraron un producto mejor, más barato o porque juzgaron no haber sido bien atendidos. Por eso siempre es recomendable ante todo,

El descuento en el precio de venta

"Los siete mandamientos del descuento"

- No ofrecerás descuentos porque los demás así lo hacen.
- Serás creativo con tus descuentos.
- Harás uso de descuento para liquidar existencias o generar ventas adicionales.
- Pondrás límites de tiempo a las rebajas.
- Te asegurarás de que quien reciba el descuento sea el cliente final.
- Solo descontarás para sobrevivir en un mercado maduro.
- Dejarás de descontar tan pronto como puedas.

Fuente: Jack Trout, "Prices: simple guidelines to get them right", Journal of business strategy.

"escuchar la voz de los clientes".

Lamentablemente, la devaluación empujó al mercado hacia una competencia por precios. La falta de liquidez en plaza, forzó al grueso de consumidores a abandonar la calidad por el precio más económico. El nuevo escenario, exigió al fabricante operar únicamente sobre los costos del producto para ganar alguna ventaja, circunstancia que limitó sus oportunidades de defender márgenes sanos de rentabilidad.

Es beneficioso adquirir materias primas a bajo costo mediante compras eficientes, pero una táctica aislada, no diseña una estrategia. Bastante más eficaz es conquistar márgenes de rentabilidad por medio del valor agregado de un **producto diferenciado**.

Diferenciar el producto favorece las ventas, también demanda un mayor costo, complicación en un mercado donde prevalece el concepto de precio por encima del concepto de valor.



Routers nuevos y **USADOS**.

iluminación
inteligente

Controla el funcionamiento
de backlights por **INTERNET**.



AXIAL
Sociedad Anónima
www.axial.com.ar

Mercado del
USADO

Publique **GRATIS** sus
ofertas y demandas.



Para todas las marcas de
PLOTTERS - CUTTERS.

CNC Routers • Plotters - Cutters • Engravers • Cuchillas para Plotters • Control Inteligente para el monitoreo de letreros • Sistema de grabado de materiales por arenado • Sistema de producción de letras de canal • Sistema de grabado y corte por láser • Máquinas copiadoras de formas • Software para diseño y procesamiento industrial







Maipú 359, 3º "42" C1006ACA - Ciudad de Buenos Aires - Tel/Fax: 54 (011) 4325-7880 / 4325-9295, e-mail: maquinarias@axial.com.ar



El poder prescindir de hacer múltiples cálculos o salir a buscar dólares para promover tareas laborales es una opción que lleva gran alivio para los costos de una empresa.

¿Es posible crear productos a bajo costo y alto valor agregado, para luego vender a un precio persuasivo? Es realmente un interesante desafío para los equipos de diseñadores.

Sobre usuarios y los materiales utilizados

Muchos usuarios de routers dejaron de procesar varios materiales importados a causa de los efectos de la devaluación que incrementó sus costos, para luego comenzar y en otros casos acrecentar, el mecanizado de uno de los materiales más abundantes en Argentina: la madera, y sus derivados. Materia prima

Procesar con un router ofrece la preferencia más adecuada para cada situación productiva en particular y a un costo razonable.



que pasó en algunos casos a sustituir importaciones de materiales, y en otros, a generar mercados emergentes.

Siempre complementado por el valor agregado de la profesionalidad, y el "ingenio popular argentino", encontrándose la preferencia más adecuada para cada situación productiva en particular y a un costo razonable.

Indudablemente la madera ha sido siempre uno de los materiales más económicos entre los utilizados para routear. Los Productores Forestales admiten naturalmente, que sus precios debieron acomodarse después de la devaluación, aunque de ningún modo, llegaron a registrar los fuertes incrementos alcanzados por los productos importados.

La información expresada se puede cruzar con otro dato significativo, si contemplamos que en el período de crisis 2001-2002 no existía oferta de venta de routers usados. Por el contrario, la oferta de venta de **plotters usados** (tanto para corte de vinilo, como para impresión), creció considerablemente en el mismo período, debido mayoritariamente, a que los plotters dependen en especial de insumos importados para sustentar óptimos resultados de producción, factor que impidió a muchas compañías sostener los precios al público durante el contexto económico reinante.



HABILITAMOS SUS LETREROS EN TODO EL PAIS SOLUCIONES LEGALES Y TÉCNICAS

Auditoria de Imagen
en Puntos de Venta

Proyecto y Cálculo
Normalizado de Estructuras

Asesoramiento
Legislativo y Tributario

CUIDE SU IMAGEN RESPETANDO LAS NORMAS VIGENTES
ASESORAMIENTO SIN CARGO Y NOVEDADES DEL SECTOR, VISITANDO:

www.axial.com.ar

Maipú 359, 3° "42" C1006ACA - Ciudad de Buenos Aires - Tel/Fax: 54 (011) 4325-7880 / 4325-9295, e-mail: habilitaciones@axial.com.ar

Preguntas para cuando los clientes se van

- ¿Los clientes desertan a diferentes tasas durante el año?
- ¿La retención varía por sucursal, región, representante de venta o distribuidor?
- ¿Qué relación hay entre las tasas de retención y los cambios de precios?
- ¿Qué sucede con los clientes perdidos y a dónde suelen acudir?
- ¿Cuáles son las tasas de retención normales de su industria?
- ¿Qué empresa de su industria retiene por más tiempo a los clientes?

Fuente: William A. Sherden, "When Customers Leave", Small Business Reports.

La ausencia de un mercado de compra-venta de routers usados es un indicador del funcionamiento estable de estas máquinas, ya que las empresas fabricantes solamente venden sus maquinarias cuando no tienen trabajo de producción o si la compañía entra en un proceso de bancarrota.

Razonamiento que aporta otro elemento de peso para definir una próspera elección de compra de la máquina que mejor se adapte a las exigencias de una economía cambiante. ■



La gran virtud de un router es la versatilidad, condición que no limita el empleo de la máquina a un solo rubro.

HELING S.A.

PLANCHAS PARA CARTELERIA

Directamente de Alusuisse Composites, Inc.



ALUSUISSE



SINTRA
MATERIAL
"EL" PVC RIGIDO ESPUMADO



KAPA-BLOC



DIBOND
MATERIAL



FOAM-X
MATERIAL

DISTRIBUIDORES OFICIALES



AVERY
VINILOS FUNDIDOS Y CALANDRADOS
PRODUCTOS PARA INKJET



sansuy
LONAS VINILICAS

TRABAJOS ESPECIALES

- ACRILICO CRISTAL Y COLORES
- ANTIRREFLEX-ROLLO ESPEJO
- POLICARBONATO
- ALTO IMPACTO
- FOAM-X
- PVC ESPUMADO RIGIDO SINTRA
- DIBOND
- KAPA BLOC
- PETG VIVAK

- CORTES
- DOBLADO Y PLEGADO
- PEGADO Y SOLDADURA
- GRABADOS
- FRESADOS
- PIEZAS BAJO PLANO
- PULIDOS
- TERMOFORMADOS

NICETO VEGA 5331 (1414) BS. AS. ARGENTINA.
 TEL.: 4778-7000 (ROTATIVAS) - FAX: 4778-7220.
 SITIO WEB: www.heling.com.ar
 E-MAIL: plasticos@heling.com.ar











