


Cálculo de precios de venta y costes de compra

Fecha: 23 y 25 de febrero (M, J).

Horario: 09:30-13:30h.

Duración: 8 horas

Lugar: Cámara de Gipuzkoa - Avda. de Tolosa, nº 75 - 20018 Donostia-San Sebastián 

INSCRIPCIÓN

Objetivo

- Confirmar cómo, para ofertar y emitir pedidos, calcular los costes es necesario, y cuál es el efecto de asumirlos en la competitividad
- Analizar los diferentes elementos que hay que considerar en el cálculo financiero costing de los precios que se utilizarán para la confección de ofertas de venta
- Potenciar la comunicación y entendimiento entre diferentes áreas de gestión (comercial, compras, finanzas) a partir de la homogeneización de conceptos
- Lograr aplicar criterios cuantitativos a la toma de decisiones
- Facilitar información sobre aspectos susceptibles de mejora, que posibilite la reducción de costes y evite los conflictos inherentes de las operaciones comerciales

Programa

LA GESTIÓN DE LA COMPRAVENTA, CONDICIONES DE ENTREGA Y EFECTO EN CONTROL, RIESGOS, COSTES, COMPETITIVIDAD...

EL PRECIO EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

- Enfoque comercial – de seguridad – de rentabilidad
- Coordinación entre finanzas y ventas para la gestión de riesgos y costes

ELEMENTOS BÁSICOS DE FORMACIÓN DE PRECIOS

- Estructura de costes. Clasificación y características de los costes
- Costes fijos versus costes variables
- Punto de Equilibrio
- Margen de contribución
- Elasticidad de los precios. Apalancamiento operativo

FIJACIÓN DE PRECIOS

- El coste como base del precio. Costes y comisiones
- Calculo del precio de venta dado el coste y el margen deseado
- Precio deseado, punto de equilibrio, precio mínimo y precio de mercado

RELACIÓN DE COSTES DESDE FABRICA AL ALMACÉN DEL CLIENTE

INCOTERMS Y COSTES-PRECIOS

- Análisis de los diferentes Incoterms y clasificación
- Cadena logística de costes desde fábrica hasta almacén del cliente
- Cómo elegir el Incoterms, y qué costes debemos incluir en cada uno
- Precios del grupo E, F, C y D
- Casos prácticos de cotización de precios de exportación desde EXW hasta DDP

PLAZOS Y COSTES-PRECIOS

- Plazos de pago
- Coste del dinero en el tiempo
- Descuentos y recargos

DIVISAS Y PRECIOS

- La divisa y el precio de exportación
- Gestión con divisas y cobertura del riesgo de cambio

OTROS ELEMENTOS DE UNA POLÍTICA DE PRECIOS

CASOS PRÁCTICOS DE CALCULO DE COSTES DE COMPRA Y PRECIOS DE OFERTA.

Ponentes

José Manuel Amorrortu.- Socio director de AMET Consultores. Ldo. en Ciencias Económicas y Empresa-riales por la UPV, AMP por el Instituto de Empresa, Postgrado en Gestión Empresarial (ASLE), Especialista en Activos y Mercados financieros (TALDE) y Experto en Cash Management y Gestión de Operaciones en (Audihispana). Asesor de empresas en áreas financiera-tesorería-medios de pago a nivel nacional e inter-nacional. Consultor Formador en operativa nacional e internacional.

Otros datos relevantes

Precio

220 euros

Descuento de un 10% para las terceras y sucesivas inscripciones.

En caso de no cancelar la inscripción, o realizarla con menos de 48 horas de antelación al inicio

de la formación, se deberá abonar el 100% del importe, salvo caso de fuerza mayor.

FUNDAE

Las inscripciones podrán bonificarse parcialmente en las cuotas de la Seguridad Social a través de la encomienda de gestión a Cámara de Gipuzkoa.

Información

943 000293

formacion@camaragipuzkoa.com