

# Los Costos y los Precios

( II PARTE )



## I. Escucha con atención :



► ¿ El costo total de los anticuchos es ?

- a) S/.4 9                      b) S/.4 6                      c) S/.4 8                      d) S/.4 4

► ¿ El costo unitario ( de cada anticucho ) es ?

- a) S/. 1. 9 0                      b) S/. 1. 6 0                      c) S/. 1. 8 0                      d) S/. 1. 4 0

## Observa

Costos fijos + Costos variables = Costo total



S/. 9 + S/. 40 = S/. \_\_\_\_\_

Costo total

cantidad de anticuchos



## RECUERDA

Los costos fijos no cambian, así tú produzcas más cantidad o menos cantidad, del producto que vendes .

Los costos variables sí cambian , si produces más cantidad o menos cantidad, del producto que vendes .



## LOS PRECIOS

El precio costo , se basa en los costos de producción . En este caso , el precio que se cobre por los productos , tiene que cubrir los costos o gastos totales que has hecho .

Por ejemplo : si vas a vender 100 chupetes de fruta , tienes que poner un precio donde puedas recuperar, lo que gastaste en la fruta , en el tarro de leche , en el azúcar y otros .



## II . Marca las afirmaciones correctas.

- Si vas a preparar chupetes , lo que pagas por la luz de tu casa , sería parte de los precios costos .
- Si de 100 chupetes , decides preparar 200 chupetes , tus costos son fijos .
- Si de 100 chupetes , decides preparar 200 chupetes , tus costos son variables .

El precio valor . Cada vez es mayor el número de comerciantes que basan el precio de su producto en el valor que le da la gente que compra. O sea , más les importa el valor que tiene el producto para el consumidor, que el costo de producción , es decir , lo que se gasta en producirlo .

Por ejemplo : una misma taza de café , a veces cuesta el doble en una cafetería que en un puesto de mercado .

El precio competencia . Se llama así a los precios que ponen los comerciantes según lo que cobra la competencia . Aquí algunos comerciantes , le dan poca importancia a sus propios costos y al valor que le dan los consumidores al producto .



### III. Marca V si es verdadero o F si es falso.

a) Si los comerciantes ponen a su producto un precio más o menos igual que sus competidores , estamos ante un ejemplo de “el precio competencia”.

V  F

b) Si en un restaurante un mismo caldo de gallina cuesta dos soles más que en una casa , estamos ante un ejemplo de “el precio valor”.

V  F

c) Si los comerciantes ponen a su producto un precio más o menos igual que sus competidores , estamos ante un ejemplo de “el precio costo”.

V  F

d) Existen tres formas de fijar precio a los productos , “el precio valor , precio costo y precio competencia.

V  F



## PIENSA

A veces algunos comerciantes o empresas ,bajan sus precios por debajo de sus costos , para sacar del mercado a sus competidores .

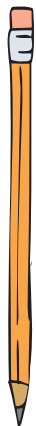
Esta estrategia es muy peligrosa , porque puede aparecer un competidor que puede bajar más sus precios que el anterior comerciante o empresa y sacarlo del mercado .

## RECUERDA

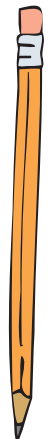
El valor que el consumidor le da al precio varía según la población .

Por ejemplo : en los sectores de bajos ingresos el precio es muy importante influyendo en la decisión de comprar .

En otros lugares , el precio no es tan importante , pero sí lo es la marca del producto .



**Hazlo TÚ mismo**



**En el siguiente caso :**

Si tuvieras que vender mazamorra y gelatina :

¿ Qué idea de precio elegirías para hacer tus cálculos de precio de venta ?

- a) precio valor      b) precio costo      c) precio competencia

Marca tu respuesta y coméntala en tu reunión del IRFA - PERÚ