

A título de **ejemplo** desarrollaremos un caso práctico real de una empresa española, *Herrajes del Cantábrico, S. A.*, que desea calcular la cadena de precios de su producto (herrajes de automoción) en el mercado mejicano.

**HERRAJES DEL CANTÁBRICO, S.A.**



<b>Coste Variable Bruto del Producto (CVB)</b>		
	<b>%</b>	<b>Importe</b>
Coste Materiales	13,53%	1831,50
Coste de Mano de Obra directa	2,08%	282,04
Costes Directos de Producción	1,87%	253,48
<b>Total coste variable Bruto</b>	<b>17,48%</b>	<b>2367,02</b>
	<b>CVB</b>	<b>2367,02</b>
<b>Coste Variable Neto del Producto (CVN)</b>		
	<b>%</b>	<b>Importe</b>
Devolución de Impuestos y Tasas (drawbacks)	4,18%	565,87
<b>Total coste Variable Neto</b>		<b>1801,15</b>
	<b>Resultado de CVN</b>	<b>1801,15</b>
<b>Margen Contribución (MC)</b>		
	<b>%</b>	<b>Importe</b>
Margen de Contribución	5,34%	723,40
<b>Total Margen de Contribución</b>		<b>723,40</b>
	<b>Resultado de CVN + MC</b>	<b>2524,55</b>
<b>Valor Ex – Works (VEW)</b>		
	<b>%</b>	<b>Importe</b>
Costes Seguro de Cambio	1,46%	198,14
Costo Seguro de Crédito	1,67%	226,71
Gastos financieros Aplazamiento de Pago	2,51%	339,17
Coste Comisión Agente (4%)	1,07%	144,68
Coste Embalajes	0,83%	112,46
Coste Documentación Exportación	0,22%	30,05
Coste Adecuación Producto al Mercado Destino	0,30%	41,25
<b>Total Costes específicos Ex - Works</b>	<b>8,07%</b>	<b>1092,46</b>
<b>Total Valor ex – Works (CVN + MC + VEW)</b>	<b>26,72%</b>	<b>3617,02</b>
	<b>Resultado Valor Ex Works</b>	<b>3617,02</b>

**CADENA DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN**

*Ejemplo Herrajes del Cantábrico.*

<b>Valor FAS ( Franco al Costado)</b>				
		<b>%</b>		<b>Importe</b>
Costes de Manipulación		0,36%		48,47
Costes Transporte Interno		1,82%		246,90
Gastos/Trámites Aduaneros Exportación		0,24%		33,06
<b>Total costes FAS</b>		<b>2,43%</b>		<b>328,43</b>
			<b>Resultado Valor FAS</b>	<b>3945,45</b>
<b>Valor F.O.B/F.O.T/F.O.R ( Franco a Bordo camión/ tren)</b>				
		<b>%</b>		<b>Importe</b>
Costes Carga Mercancía		0,04%		4,91
Costes Tasa Puerto de Salida		1,25%		169,58
<b>Total Costes específicos FOB</b>		<b>1,29%</b>		<b>174,49</b>
<b>Puerto de Origen:</b>				Bilbao
			<b>Resultado Valor FOB/FOT/FOR</b>	<b>4119,94</b>
<b>Valor CIF (Coste, Seguro y flete)</b>				
		<b>%</b>		<b>Importe</b>
Coste Transporte Internacional		2,28%		308,56
Coste Seguro		0,26%		35,54
<b>Total costes</b>		<b>2,54%</b>		<b>344,10</b>
<b>Puerto/Lugar Desembarque:</b>				Veracruz (Mx)
			<b>Resultado Valor CIF</b>	<b>4464,04</b>
<b>Precio de Venta al Importador (DDP)</b>				
		<b>%</b>		<b>Importe</b>
Aranceles y Tasas		17,21%		2329,30
Gastos Portuarios		3,09%		418,14
Gastos Transporte en Destino		2,72%		368,45
<b>Total Costes DDP</b>		<b>23,02%</b>		<b>3115,89</b>
			<b>Resultado Precio de Venta al Importador (DDP)</b>	<b>7579,93</b>
<b>Precio Venta Minorista</b>				
	<b>Margen s/ Venta (%)</b>	<b>Margen s/ Coste (%)</b>	<b>%</b>	<b>Importe</b>
Margen Mayorista	20,00	25,00%	14,00%	1894,98
			<b>Resultado Precio Venta Minorista</b>	<b>9474,91</b>
	<b>Margen s/ Venta (%)</b>	<b>Margen s/ Coste (%)</b>	<b>%</b>	<b>Importe</b>
Margen Detallista	30,00	42,86%	29,99%	4060,67
			<b>Resultado Precio Venta Público Previo</b>	<b>13535,58</b>
<b>Precio de Venta Final Público</b>				
		<b>%</b>		<b>Importe</b>
Ajustes Competencia		0,00%		0,00
Margen de Maniobra		0,02%		2,78
<b>Total Precio de Venta Final Público</b>				<b>13538,36</b>

Tengamos en cuenta lo añadido para el término de comisiones: **las comisiones de agente**, en el caso de que exista, **se calcula sobre el precio Ex-Works** y éste todavía no lo tenemos calculado.

**CÁLCULO DE COMISIÓN DE AGENTE**

La Comisión de Agente se calcula, sobre el valor **Ex-Works** (Franco Fábrica). Para ello, aplicaremos una fórmula que nos facilita un valor aproximado de la Comisión de Agente. Es recomendable realizar una revisión posterior, cuando tengamos el valor Ex-Works real.

La fórmula a aplicar es:

$$\text{Comisión de Agente} = \%(\text{CVB} \times 2,5)$$

Siendo CVB Coste Variable Bruto

℅: el porcentaje a aplicar de comisión comercial