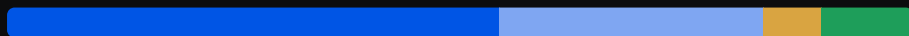




¿Cuánto te cuesta *realmente* lo que vendés?

Cómo se arma el precio de un producto para que cada venta deje plata de verdad, y no solo movimiento de caja.



— GUÍA PRÁCTICA · COSTOS Y PRECIO DE VENTA

— ANTES DE EMPEZAR

El error más común: “*le sumo un 30% y listo*”

Parece lógico, pero los gastos del negocio no se pagan sobre el costo: se pagan con lo que vendés. Mirá qué pasa con un ejemplo simple.

Costo del producto	\$10.000
Le sumás 30% y vendés a	\$13.000
Si tus gastos son el 30% de lo que vendés	– \$3.900
Te queda para reponer	\$9.100

Para volver a comprar el mismo producto necesitás \$10.000. Vendiste, la caja se movió... y el negocio perdió \$900. No se nota, porque la plata entra igual.

El problema es que el 30% se calculó sobre el costo (\$3.000), pero los gastos se llevan el 30% del precio (\$3.900). La diferencia sale, sin que nadie lo vea, del stock.

— LA IDEA CENTRAL

Todo precio tiene *4 capas*

Cada peso que cobrás por un producto tiene que cubrir estas cuatro cosas, en este orden.

Mercadería + flete**Gastos fijos****Ganancia**

CAPA 1

Mercadería + flete

Lo que pagaste al proveedor y lo que costó traerlo. Es la plata para volver a comprar.

CAPA 2

Gastos fijos

Alquiler, servicios, sueldos, impuestos fijos y tu propio sueldo de dueño.

CAPA 3

Costos de cada venta

Comisiones de cobro (Mercado Pago, tarjetas) e impuestos sobre lo que facturás.

CAPA 4

Ganancia del negocio

Lo que queda limpio después de pagar todo. Sirve para crecer.

Si una de las capas no está en el precio, la termina pagando otra. Casi siempre, el stock.

CAPA 1

El costo real: *factura* + *flete* prorrateado

El costo de un producto no es solo lo que dice la factura. El envío también es costo, y se reparte entre todo lo que vino en esa compra, según lo que vale cada producto.

Paso a paso

Factura del proveedor	\$500.000
-----------------------	-----------

Flete de esa compra	\$25.000
---------------------	----------

Flete ÷ factura	5%
------------------------	-----------

A cada producto de esa compra se le suma un 5%.

Ejemplo: un producto

Precio en la factura	\$20.000
----------------------	----------

+ 5% de flete	\$1.000
---------------	---------

Costo real	\$21.000
-------------------	-----------------

Por eso los remitos y facturas de compra son tan importantes: sin el costo real, cualquier precio es adivinar.

CAPA 2

Gastos fijos: lo que pagás *vendas o no vendas*

Gastos del mes (ejemplo)

Alquiler del local	\$500.000
Servicios (luz, agua, internet)	\$120.000
Sueldos y cargas	\$600.000
Impuestos fijos y tasas	\$100.000
Sistemas y software	\$130.000
Otros (contador, publicidad...)	\$100.000
Tu sueldo de dueño	\$1.500.000
Total	\$3.050.000

¿Cómo se cargan al producto?

Se calcula qué parte de cada venta se va en mantener el negocio abierto:

$$\$3.050.000 \div \$10.500.000$$

gastos del mes ÷ venta promedio del mes

29%

de cada venta

Tu sueldo va acá adentro. Si no está en el precio, cada retiro sale del capital y el stock se va achicando sin que te des cuenta.

Usá el promedio de venta de varios meses, no el mejor mes.

CAPAS 3 Y 4

Lo que se va en cada venta *y lo que te queda*

CAPA 3

Costos de cada venta

Cada vez que cobrás se va un porcentaje: comisión de Mercado Pago o tarjeta, e impuestos sobre la facturación (por ejemplo, Ingresos Brutos).

Ejemplo: $3\% + 3,5\% = 6,5\%$

CAPA 4

Ganancia del negocio

Lo que queda después de pagar todo, incluido tu sueldo. No es para gastar: es para comprar más stock, aguantar un mes flojo y crecer.

Ejemplo: **10% del precio**

Los porcentajes de comisiones e impuestos dependen de cómo cobrás y de tu situación fiscal.
Confírmalos con tus liquidaciones de cobro y con tu contador antes de fijar precios.

— JUNTANDO TODO

La fórmula del *precio de venta*

$$\text{Precio} = \text{Costo real} \div (1 - \% \text{ gastos fijos} - \% \text{ costos de venta} - \% \text{ ganancia})$$

Se divide (no se suma un %) porque los gastos y la ganancia son una parte del precio, no del costo.

Con el producto del ejemplo:

$$\begin{aligned} & \$21.000 \div (1 - 29\% - 6,5\% - 10\%) \\ & = \$21.000 \div 0,545 \end{aligned}$$

\$38.600

¿A dónde va cada peso de esos \$38.600?



Equivale a vender a unas **1,8 veces el costo real**. Ese número cambia con tus gastos y tu volumen de venta: no hay un multiplicador que sirva para todos los negocios.

— PARA TENER PRESENTE

Qué pasa cuando *el retiro es alto*

Mismo producto, mismos gastos, pero con un retiro de \$4.800.000 por mes en lugar de \$1.500.000.

— RETIRO \$1,5 M

Gastos fijos sobre la venta **29%**

Divisor **0,545**

Precio necesario \$38.600

— RETIRO \$4,8 M

Gastos fijos sobre la venta **60%**

Divisor **0,230**

Precio necesario \$91.200

No significa que tengas que vender a ese precio: el mercado no lo paga. Significa que, con ese nivel de retiro, el precio no alcanza a cubrir todo y la diferencia sale del stock.

Las palancas son tres

- ☐ Ajustar el retiro a lo que el negocio puede sostener.
- ☐ Bajar gastos fijos.
- ☐ Vender más volumen, para que los gastos fijos pesen menos en cada venta.

— EN EL DÍA A DÍA

Seis hábitos para *sostener* buenos precios

1

Guardá cada remito y factura

Es la única forma de conocer el costo real y el flete de cada compra.

2

Cargá el costo antes de poner el precio

Con una planilla o un sistema de gestión, el precio sugerido sale solo.

3

Revisá precios todos los meses

Si el proveedor aumenta, tu precio tiene que acompañar antes de reponer.

4

Mirá a la competencia, pero después

Primero conocé tu piso; después decidí si podés estar más arriba o más abajo.

5

No todos los productos rinden igual

Algunos aguantan más margen y otros menos. Lo importante es el promedio del mes.

6

Separá tu sueldo de la caja

Retirá un monto fijo y definido, no lo que sobra en el día.

PARA COMPLETAR

Tu planilla de *trabajo*

A · Gastos fijos del mes

CONCEPTO	MONTO
Alquiler	
Servicios	
Sueldos y cargas	
Impuestos fijos y tasas	
Sistemas y software	
Contador, publicidad, otros	
Tu sueldo de dueño	
Total gastos fijos	

B · Porcentajes

Venta promedio mensual	
% gastos fijos ($A \div \text{venta}$)	
% comisiones de cobro	
% impuestos sobre ventas	
% ganancia buscada	
Divisor: 1 – suma de %	

C · Precio por producto

[illegible]

Costo real = factura + % de flete. Precio = costo real ÷ divisor.

— PRÓXIMO PASO

Hacer esta cuenta con *tus números reales*

Los valores de esta guía son de ejemplo. Para calcular tus precios necesitás tener a mano:

- ☐ El costo de proveedor de cada producto (remitos o facturas de compra) y el flete de cada compra.
- ☐ El precio de venta actual de cada producto.
- ☐ Los gastos fijos del mes: alquiler, servicios, sueldos, impuestos.
- ☐ Cuánto retirás por mes.
- ☐ Tu venta promedio de los últimos meses.



Calculadora interactiva
Cargá tus números y
obtené el precio sugerido
al instante.
mdigital.net.ar/recursos



Hablemos por WhatsApp
Te ayudo a armar la
planilla de precios de
todo tu stock.
+54 9 387 406-0702

Que los precios salgan solos

En M Digital armamos sistemas de gestión donde cargás el costo y el precio sugerido se calcula con tus gastos reales, y se actualiza cuando cambia el proveedor.