guía gratuita · estrategia y negocio

Cómo ponerle precio a lo que vendes

Un método simple y serio para conocer tus costos, fijar un precio que deje ganancia y saber cuánto necesitas vender para no perder plata.

Por qué importa

Muchos negocios ponen el precio mirando a la competencia o «a ojo». El problema aparece después: se vende harto, pero a fin de mes no queda plata. Un buen precio cumple tres tareas a la vez: cubre lo que cuesta producir, paga tu trabajo y deja una ganancia para crecer. Para lograrlo necesitas conocer tus costos con números reales, no estimados.

Antes de empezar, ten a mano

- Boletas y facturas de tus compras de los últimos 3 meses.
- Tus gastos fijos del mes: arriendo, servicios básicos, internet, sueldos, contador y plataformas.
- Cuántas unidades vendiste (o cuántos servicios hiciste) el último mes.
- Los precios de 3 competidores que ofrezcan algo parecido a lo tuyo.
- Una hora sin interrupciones y una calculadora o una planilla.

Usaremos un ejemplo de principio a fin: una pastelería que vende tortas medianas. Los montos son referenciales; reemplázalos por los de tu negocio.

Parte 1 · Conoce tus costos

01 Separa tus costos en variables y fijos

Variables: cambian según cuánto vendes. Materia prima, envases, despacho, comisiones de pago. Si no vendes, no los pagas.
Fijos: los pagas igual aunque no vendas nada. Arriendo, servicios básicos, internet, sueldos, contador, plataformas y suscripciones.

02 Calcula el costo variable de una unidad

Suma todo lo que gastas para producir una sola unidad. Saca el costo de cada insumo desde tus boletas: si un saco de harina de 25 kg cuesta $25.000 y usas 1 kg por torta, ese insumo cuesta $1.000 por torta.

Ingredientes de una torta mediana	$6.800
Caja y decoración	$900
Costo variable por torta	**$7.700**

03 Suma tus costos fijos del mes, incluido tu sueldo

Arriendo del local	$350.000
Luz, agua y gas	$60.000
Internet y teléfono	$30.000
Contador	$40.000
Plataformas y suscripciones	$20.000
Tu sueldo	$600.000
Costos fijos del mes	**$1.100.000**

> **Tu sueldo es un costo**
> Si no incluyes lo que necesitas ganar por tu trabajo, el negocio parece rentable, pero en realidad estás trabajando gratis. Pon una cifra realista: lo que te pagarían por hacer este trabajo en otro lugar.

04 Reparte los costos fijos entre lo que vendes

Divide los costos fijos del mes por las unidades que vendes en un mes normal. Así sabes cuánto de arriendo, sueldos y servicios tiene que pagar cada unidad.

Costo fijo por unidad = costos fijos del mes ÷ unidades al mes

Ejemplo: $1.100.000 ÷ 200 tortas = **$5.500** por torta.

Costo total por unidad = costo variable + costo fijo por unidad

Ejemplo: $7.700 + $5.500 = **$13.200**. Por debajo de este precio, pierdes plata.

Parte 2 · Fija el precio

05 Calcula el precio con margen, no con recargo

El margen es la parte del precio que queda como ganancia. El error más común es sumar un porcentaje al costo: subir 30% sobre el costo **no** es ganar 30%.

> **Precio = costo total por unidad ÷ (1 – margen)**

Con margen de 30%: $13.200 ÷ 0,70 = $18.857, que redondeamos a **$18.900**.
Si en cambio sumas 30% al costo ($13.200 × 1,30 = $17.160), tu margen real es solo 23%.

06 Suma el IVA y las comisiones, si corresponden

Si tu negocio está afecto a IVA, el precio al público lo incluye (19% en Chile):

> **Precio con IVA = precio neto × 1,19**

Ejemplo: $18.900 × 1,19 = $22.491, que puedes dejar en **$22.490**.
Si aceptas tarjetas o link de pago, el proveedor cobra un porcentaje de cada venta. Revisa el tuyo y súmalo a tus costos variables. Ante cualquier duda tributaria, confirma con tu contador.

07 Compara con el mercado

Anota el precio de 3 competidores con un producto parecido. Si tu precio queda muy arriba, revisa qué valor extra ofreces o dónde puedes bajar costos. Si queda muy abajo, estás dejando plata sobre la mesa. Nunca copies un precio sin saber primero cuánto te cuesta producir.

Parte 3 · Controla tus costos para no perder plata

08 Calcula tu punto de equilibrio

Es cuántas unidades necesitas vender al mes para cubrir todos tus costos. Desde ahí en adelante, ganas.

Punto de equilibrio = costos fijos ÷ (precio neto − costo variable)

Ejemplo: $1.100.000 ÷ ($18.900 − $7.700) = 98,2. Necesitas vender **99 tortas al mes** para no perder. Con 200 tortas, la ganancia del mes es de unos **$1.140.000**, además de tu sueldo.

09 Registra tus costos cada semana

Anota cada compra en una planilla con fecha, producto, cantidad y monto. Cada mes compara el costo real por unidad con el que calculaste. Si un insumo sube más de 5%, recalcula el precio de los productos que lo usan.

10 Mide el margen de cada producto

No todos tus productos ganan lo mismo. Calcula el margen de cada uno y ordénalos de mayor a menor: conviene empujar los que dejan más ganancia y revisar o retirar los que casi no dejan.

11 Cuidado con los descuentos

Un descuento sale completo de tu ganancia. En el ejemplo, un 10% de descuento ($1.890 por torta) baja la ganancia del mes de $1.140.000 a $762.000 vendiendo las mismas 200 tortas: un tercio menos. Para ganar lo mismo tendrías que vender unas 241 tortas, 20% más.

12 Revisa tus precios cada 3 a 6 meses

Los costos suben con el tiempo. Agenda una revisión fija para recalcular costos, margen y punto de equilibrio. Subir poco y seguido es más fácil para tus clientes que un alza grande de una vez.

> **Señales de alerta**
> Vendes harto pero no queda plata a fin de mes. No sabes cuánto te cuesta producir cada unidad. Tus precios son los mismos hace más de un año. Haces descuentos seguido para vender.

Hoja de trabajo: calcula tu precio

Completa una hoja por producto o servicio. Las letras te indican qué valores usar en cada fórmula.

	Qué calcular	Cómo	Tu número
A	Costo variable por unidad	Suma de insumos, envase y despacho	
B	Costos fijos del mes	Incluye tu sueldo	
C	Unidades que vendes al mes	Un mes normal	
D	Costo fijo por unidad	B ÷ C	
E	Costo total por unidad	A + D	
F	Margen que quieres ganar	Por ejemplo, 30% = 0,30	
G	Precio neto	E ÷ (1 – F)	
H	Precio con IVA	G × 1,19	
I	Punto de equilibrio (unidades)	B ÷ (G – A)	

Las filas destacadas son las dos cifras clave: cuánto te cuesta cada unidad (E) y a cuánto venderla (G).

Checklist final

- ☐ Separé mis costos en variables y fijos.
- ☐ Incluí mi sueldo en los costos fijos.
- ☐ Sé cuánto me cuesta producir cada unidad.
- ☐ Calculé el precio con margen, no con recargo.
- ☐ Sumé el IVA y las comisiones, si corresponden.
- ☐ Comparé mi precio con 3 competidores.
- ☐ Conozco mi punto de equilibrio.
- ☐ Registro mis compras cada semana.
- ☐ Agendé revisar mis precios cada 3 a 6 meses.

Este es un método general para negocios pequeños. Para temas tributarios específicos de tu negocio, consulta a tu contador.

¿Quieres que lo calculemos juntos?

Revisamos tus costos y precios con los números reales de tu negocio. Escríbenos por WhatsApp desde emporioservicios.cl. Sin compromiso. Te decimos por dónde partir.