INFINITODHD

Cómo calcular tus costos y precio de venta

Una guía práctica para conocer cuánto te cuesta vender, cuánto necesitas ganar y cómo fijar un precio sostenible para tu negocio.

Objetivo

Que puedas separar tus costos correctamente, calcular el costo unitario, definir un margen de ganancia y establecer precios de venta con criterio, no por intuición.

1. Identifica tus costos

Separa costos fijos, variables y gastos asociados.

2. Calcula el costo unitario

Determina cuánto te cuesta producir o vender una unidad.

3. Define tu margen

Establece cuánto necesitas ganar por cada venta.

4. Calcula el precio

Usa una fórmula clara y consistente.

5. Revisa el mercado

Compara sin copiar precios de la competencia.

6. Mide rentabilidad

Comprueba si tu precio realmente sostiene el negocio.

1. Diferencia costos fijos y variables

El primer error frecuente es mezclar todos los gastos. Para calcular bien tu precio, necesitas saber qué costos cambian con las ventas y cuáles existen aunque vendas poco o nada.

Costos fijos

Alquiler, internet, software, sueldos administrativos, contador, licencias, servicios básicos.

Costos variables

Materia prima, empaques, comisiones, pasarelas de pago, delivery, insumos por unidad.

Ejemplo mensual

Concepto	Tipo	Monto
Alquiler	Fijo	S/ 1,200
Internet y servicios	Fijo	S/ 250
Software / herramientas	Fijo	S/ 150
Materia prima por unidad	Variable	S/ 12
Empaque por unidad	Variable	S/ 1.50

Regla práctica

Si el costo aparece por cada producto o servicio vendido, normalmente es variable. Si existe aunque no vendas, normalmente es fijo.

2. Calcula el costo unitario

El costo unitario te dice cuánto te cuesta realmente vender una unidad. No basta con mirar solo el precio de compra o la materia prima.

Fórmula base

Costo unitario = costo variable por unidad + parte proporcional de los costos fijos

Ejemplo: negocio que vende 200 unidades al mes

Concepto	Cálculo	Resultado
Costos fijos mensuales	S/ 1,600	S/ 1,600
Unidades estimadas	200	200
Costo fijo por unidad	1,600 / 200	S/ 8.00
Costo variable unitario	12 + 1.50	S/ 13.50
Costo total unitario	8 + 13.50	**S/ 21.50**

Cuidado

Si vendes menos unidades de las esperadas, el costo fijo por unidad aumenta. Por eso conviene revisar tus precios cuando cambia el volumen de ventas.

3. Margen y recargo no son lo mismo

Este punto genera muchos errores. Aplicar 30% sobre el costo no significa obtener un margen de 30% sobre la venta.

Recargo sobre costo (markup)

Precio = costo × (1 + porcentaje). Ejemplo: S/ 100 con 30% de recargo = S/ 130.

Margen sobre venta

Margen = (precio - costo) / precio. Con costo S/ 100 y precio S/ 130, el margen real es 23.1%.

Fórmula para calcular precio usando margen

Precio de venta

Precio = Costo / (1 - margen deseado)

Ejemplo: costo S/ 100 y margen deseado 30% → 100 / 0.70 = **S/ 142.86**.

Ejemplo con el costo unitario anterior

Costo unitario	Margen deseado	Precio sugerido
S/ 21.50	20%	S/ 26.88
S/ 21.50	30%	S/ 30.71
S/ 21.50	40%	S/ 35.83

4. Incluye comisiones, descuentos e impuestos

El precio calculado puede dejar de ser rentable si luego aplicas descuentos, pagas comisiones o asumes costos que no habías considerado.

Comisiones

Marketplace, pasarela de pago, vendedor o intermediario.

Descuentos

Promociones frecuentes reducen tu margen real.

Delivery

Si lo asume tu empresa, debe formar parte del costo.

Merma / pérdidas

Productos dañados, vencidos o desperdicio.

Impuestos

Evalúa el efecto tributario según el régimen de tu empresa.

Garantías / soporte

En servicios y tecnología, considera horas posteriores a la venta.

Ejemplo

Si tu precio es S/ 100, das 10% de descuento y además pagas 5% de comisión, tu ingreso efectivo ya no es S/ 100. Recalcula el margen con lo que realmente recibes.

5. Calcula tu punto de equilibrio

El punto de equilibrio indica cuántas unidades necesitas vender para cubrir todos tus costos sin ganar ni perder.

Fórmula

Punto de equilibrio (unidades) = Costos fijos / (Precio de venta - Costo variable unitario)

Dato	Valor
Costos fijos mensuales	S/ 1,600
Precio de venta	S/ 31
Costo variable unitario	S/ 13.50
Margen de contribución	S/ 17.50
Punto de equilibrio	**92 unidades aprox.**

Qué significa

A partir de la unidad 93 empiezas a generar utilidad, siempre que se mantengan los mismos costos y precio.

6. Si vendes servicios, calcula tus horas

En servicios, uno de los costos más ignorados es el tiempo. Aunque no compres materia prima, tus horas tienen un costo.

Fórmula simple

Costo por hora = costos mensuales que debes cubrir / horas realmente facturables

Ejemplo profesional independiente

Concepto	Valor
Costos y remuneración objetivo	S/ 6,000 al mes
Horas disponibles	160 h
Horas realmente facturables	100 h
Costo mínimo por hora	S/ 60

No facturas todas tus horas

Reuniones, administración, ventas, coordinación y soporte consumen tiempo. Si divides tus costos entre 160 horas cuando solo puedes facturar 100, tu precio quedará artificialmente bajo.

7. Cómo definir tu precio final

El precio no debe salir únicamente de una fórmula. Úsala para conocer tu mínimo rentable y luego considera el mercado, el valor que percibe el cliente y tu posicionamiento.

1. Calcula tu costo real

Nunca fijes precio sin saber cuánto te cuesta vender.

2. Define un margen mínimo

Establece el nivel por debajo del cual no conviene vender.

3. Revisa el mercado

Compara alternativas similares, no solo el precio más bajo.

4. Considera el valor

Una solución que ahorra dinero o tiempo puede justificar un mayor precio.

5. Define descuentos con límites

No improvises descuentos. Establece cuándo y cuánto puedes reducir.

6. Revisa periódicamente

Costos, inflación, volumen y competencia cambian.

Ejemplo de decisión

Costo unitario: S/ 21.50

Precio mínimo técnico con 30% de margen: **S/ 30.71**.
Si el mercado vende entre S/ 32 y S/ 38, puedes elegir por ejemplo S/ 34.90, siempre que el cliente perciba valor y el margen sea suficiente.

8. Checklist antes de fijar un precio

✓ Separé correctamente costos fijos y variables.

✓ Incluí todos los costos directos de cada venta.

✓ Distribuí los costos fijos de forma razonable.

✓ Conozco mi costo unitario.

✓ Definí el margen mínimo que necesito.

✓ Incluí comisiones, delivery, descuentos y pérdidas.

✓ Sé cuántas unidades necesito vender para cubrir mis costos.

✓ Comparé mi precio con alternativas del mercado.

✓ Puedo explicar por qué mi producto o servicio vale ese precio.

✓ Revisaré mis costos y precios periódicamente.

Regla final

Precio bajo no siempre significa vender más. Si el precio no cubre tus costos, cada venta puede hacer que tu negocio pierda dinero.

Tu precio debe sostener tu negocio.

Conocer tus costos te permite dejar de adivinar, negociar mejor, planificar descuentos y tomar decisiones con información real.

Secuencia recomendada

INFINITODHD

Tecnología que impulsa resultados. Ayudamos a pequeñas y medianas empresas a ordenar sus procesos, controlar mejor su información y tomar decisiones con datos.