

Costos, Precios y Punto de Equilibrio

¿Sabes realmente cuánto te cuesta vender?



Costos fijos vs costos variables

¡Para poner el precio correcto, primero hay que saber cuánto te cuesta producir o vender!

Costos Fijos

No cambian aunque vendas poco o mucho:
Renta del local, luz mínima, sueldo de empleada, internet.

Costos Variables

Cambian según cuánto produces o vendes:
Materia prima, empaques, transporte por pedido.



Cómo fijar el precio correcto

Fórmula del precio de venta

1

Costo directo

Lo que gastas en materiales e insumos por unidad

2

Costo indirecto

Tu parte proporcional de costos fijos por unidad

3

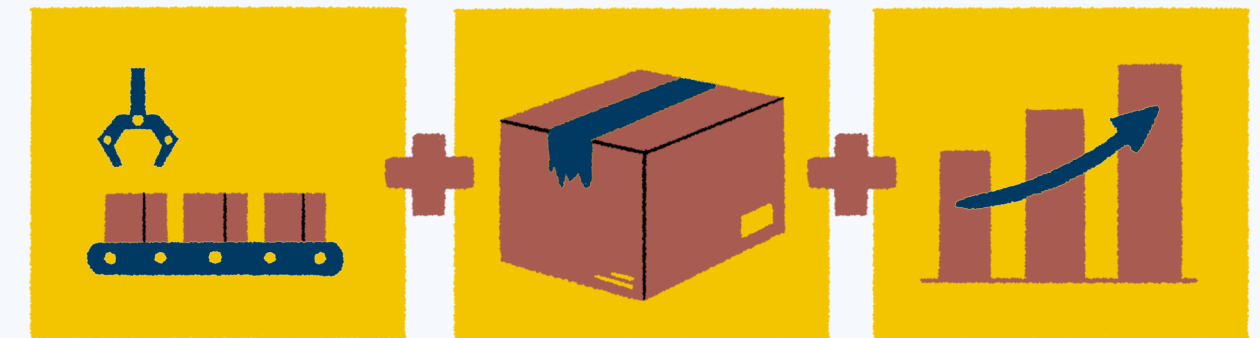
+ Margen de ganancia

El % que deseas ganar (mínimo 30%)

4

= Precio de venta

Lo que cobrarás al cliente



Punto de equilibrio

¿Cuánto necesito vender para no perder?

¿Qué es el punto de equilibrio?

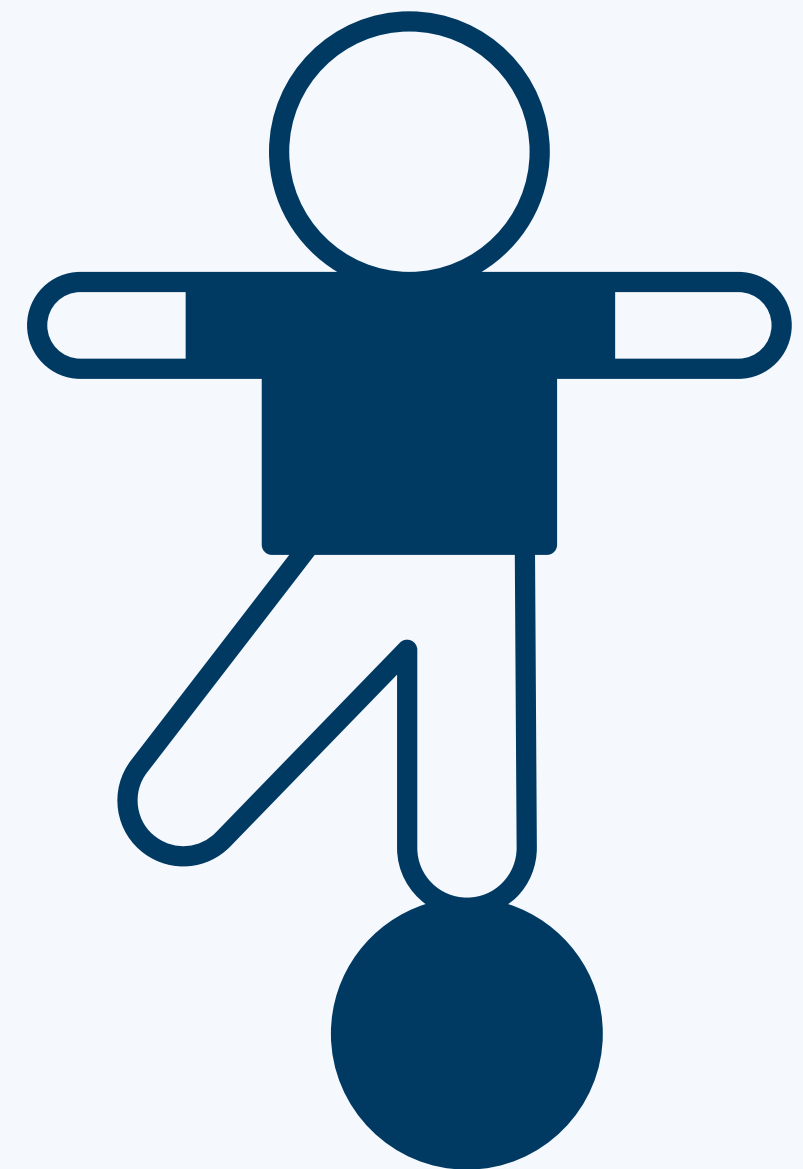
Es el número mínimo de productos que debes vender en un mes para cubrir todos tus costos sin ganar ni perder dinero.

$$\text{PE} = \text{Costos Fijos} \div (\text{Precio} - \text{Costo Variable por unidad})$$

Ejemplo: Tienes \$3,000 de costos fijos al mes. Tu producto vale \$50 y te cuesta \$20 hacerlo.

$$\$3,000 \div (\$50 - \$20) = 100 \text{ unidades por mes.}$$

¡Necesitas vender mínimo 100 piezas para no perder!



El trabajo no pagado como costo oculto

¿Tu tiempo tiene valor?

Muchas mujeres emprendedoras no se incluyen a sí mismas como costo del negocio. Trabajan horas sin contarlas ni cobrarlas.

Tu tiempo **ES** un costo:

- ✓ Calcula cuántas horas trabajas al mes en el negocio
- ✓ Define un sueldo justo para ti (¿cuánto pagarías a alguien?)
- ✓ Incluye ese sueldo como costo fijo en tu cálculo de precio
- ✓ Si el precio no lo soporta, el negocio no es rentable



Ejercicio 1: ¿Cuánto te cuesta realmente vender?

 ¡A practicar! — Ejercicio de la sesión

Producto o servicio a analizar:

Costos directos (por unidad o servicio):

Material / insumo	Costo \$
Subtotal costos directos:	

Costos indirectos (tu parte proporcional):

Costo fijo	Por unidad \$
Renta	
Luz / agua / gas	
Tu sueldo	
Subtotal indirecto:	

PRECIO DE VENTA = (Costo directo + Costo indirecto) × 1.30 = \$_____

Ejercicio 2: Calcula tu punto de equilibrio

 ¡A practicar! — Ejercicio de la sesión

Usa los datos de tu negocio:

A Total de costos fijos del mes \$ _____

B Precio de venta de mi producto / servicio \$ _____

C Costo variable por unidad \$ _____

D B – C (contribución por unidad) \$ _____

PUNTO DE EQUILIBRIO = $A \div D$ = _____ unidades al mes

 Si ya vendes más de esa cantidad, ¡tu negocio está generando ganancias!



¡Lo lograste!

Un precio justo no es el más bajo: es el que te permite vivir bien y hacer crecer tu negocio.

Recuerda:

Si no calculas tu punto de equilibrio, no sabes si tu negocio es rentable.

