

# Fija tu Precio, Calcula tu Margen y Punto de Equilibrio

Aprende qué datos ingresar, cómo interpretar precio, margen, punto de equilibrio y utilidad, y qué revisar si el resultado no es sostenible frente a tus costos o al mercado.

**Pregunta principal**

¿Qué precio debería cobrar y cuánto necesito vender para cubrir mis costos y obtener la utilidad que espero?

| Dato               | Información                                                                                   |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Precio público     | \$19.900 IVA incluido                                                                         |
| Acceso             | Online desde tu cuenta AsesórateYa                                                            |
| Sectores           | Comercio, servicios y manufactura                                                             |
| Beneficio asociado | Cupón de \$5.990 para Consulta Comercial / Ventas                                             |
| Resultado          | Precio sugerido, margen, punto de equilibrio, utilidad, comparación con mercado y diagnóstico |

**Importante**

La herramienta entrega una orientación referencial basada en los datos ingresados. No garantiza ventas, rentabilidad ni aceptación del precio por parte del mercado.

## 1. Qué problema ayuda a resolver

Fijar un precio solo mirando a la competencia o aplicando un porcentaje sobre el costo puede dejar fuera comisiones, gastos fijos, IVA, volumen mínimo de ventas o la utilidad que realmente necesitas. La herramienta reúne esas variables para ayudarte a revisar si el precio propuesto sostiene el negocio.

## 2. Datos que debes preparar

| Dato                                                                                                                                                                       | Qué significa                                                                                             |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sector                                                                                                                                                                     | Comercio, servicios o manufactura; define la lógica de cálculo aplicable.                                 |
| Costo variable unitario                                                                                                                                                    | Costo que aparece cada vez que vendes una unidad o prestas un servicio.                                   |
| Comisiones                                                                                                                                                                 | Marketplace, pasarela de pago, delivery, plataforma u otra comisión por venta.                            |
| Costos fijos mensuales                                                                                                                                                     | Arriendo, sueldos, software, contador, internet, servicios y otros gastos que existen aunque vendas poco. |
| Margen objetivo                                                                                                                                                            | Porcentaje que deseas dejar sobre el precio neto.                                                         |
| Ventas estimadas                                                                                                                                                           | Cantidad que razonablemente esperas vender al mes.                                                        |
| Utilidad deseada                                                                                                                                                           | Monto de utilidad mensual que quieres alcanzar con ese producto o servicio.                               |
| Precios de mercado                                                                                                                                                         | Referencias comparables de competidores similares.                                                        |
| <b>Consejo</b>                                                                                                                                                             |                                                                                                           |
| Compara productos o servicios realmente equivalentes. Un precio más bajo de un competidor no significa que tenga tus mismos costos, calidad, garantía, canal o estructura. |                                                                                                           |

### 3. Cómo usarla paso a paso

**1. Selecciona el sector correcto**

Elige comercio si compras y revendes; servicios si vendes trabajo o asesoría; manufactura si fabricas.

**2. Ingresas costos variables y comisiones**

Incluye los costos que aparecen con cada venta y las comisiones que reducen el monto que realmente queda.

**3. Completa tus costos fijos**

Suma los gastos mensuales que debes cubrir aunque el volumen de venta sea bajo.

**4. Define margen y utilidad objetivo**

Esto permite revisar no solo el precio, sino también cuánto debes vender para alcanzar tu meta.

**5. Agrega referencias de mercado**

Usa precios comparables y verifica si incluyen IVA, despacho, garantía u otros elementos.

**6. Revisa los resultados**

Analiza precio sugerido, margen, punto de equilibrio, unidades para utilidad deseada y comparación con mercado.

**7. Cambia variables y vuelve a calcular**

Prueba descuentos, cambios de costos, comisiones o volumen para conocer el impacto antes de tomar decisiones.

### 4. Qué significa cada resultado

| Resultado                       | Interpretación                                                            |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Precio neto sugerido            | Referencia sin IVA basada en costos, margen y comisiones.                 |
| Precio final con IVA            | Precio referencial al cliente cuando corresponde agregar IVA.             |
| Margen estimado                 | Porcentaje disponible después de costos variables y comisiones.           |
| Punto de equilibrio en unidades | Cantidad mínima de ventas para cubrir la estructura de costos.            |
| Punto de equilibrio en pesos    | Monto aproximado de ventas necesario para no operar bajo equilibrio.      |
| Unidades para utilidad deseada  | Volumen necesario para cubrir costos y alcanzar la utilidad ingresada.    |
| Comparación con mercado         | Ubica el precio frente a referencias comparables.                         |
| Semáforo de decisión            | Resumen visual de viabilidad, ajuste o riesgo según los datos ingresados. |

## 5. Señales de alerta

- El precio sugerido queda sobre el mercado y no existe una diferencia clara que lo justifique.
- El punto de equilibrio exige un volumen de ventas poco realista.
- La utilidad estimada es baja o negativa.
- Una promoción o descuento reduce demasiado el margen.
- El precio parece competitivo, pero no cubre costos fijos o comisiones.
- El negocio depende de vender mucho más de lo que su capacidad comercial actual permite.

### Regla práctica

Vender más no siempre resuelve un problema de rentabilidad. Si el margen es insuficiente, aumentar volumen puede aumentar trabajo sin generar una utilidad sostenible.

## 6. Cómo comparar precios de mercado

| Tipo de negocio | Dónde buscar referencias                                                                   |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Comercio        | Tiendas online, marketplaces, Google Shopping, redes sociales y comercios comparables.     |
| Servicios       | Google, Google Maps, páginas de competidores, redes sociales y cotizaciones comparables.   |
| Manufactura     | Distribuidores, tiendas de productos similares, ferias, marketplaces y canales mayoristas. |
| B2B / Estado    | Cotizaciones, proveedores equivalentes, Mercado Público y órdenes de compra publicadas.    |

Revisa idealmente entre 3 y 5 referencias y considera calidad, tamaño, garantía, despacho, ubicación, reputación, rapidez, forma de pago y tratamiento del IVA.

## 7. Qué hacer según el resultado

| Situación                 | Acción orientativa                                                                 |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Precio viable             | Prueba con ventas reales y verifica si el margen se mantiene.                      |
| Precio sobre mercado      | Revisa diferenciación, costos, propuesta de valor o margen esperado.               |
| Punto de equilibrio alto  | Revisa costos fijos, ticket promedio, recurrencia o capacidad real de venta.       |
| Utilidad insuficiente     | Ajusta precio, costos, canal, volumen o estructura del producto/servicio.          |
| Descuento destruye margen | Reduce el descuento, cambia la promoción o compénsalo con ticket/volumen realista. |
| Duda comercial compleja   | Valida el caso mediante Consulta Comercial / Ventas.                               |

## 8. Productos relacionados

Si además quieres evaluar si una inversión, campaña o proyecto genera retorno, utiliza Evalúa el Retorno Real de tu Inversión (ROI). Si necesitas trabajar precio + ROI + control financiero recurrente, revisa el Pack Rentabilidad y Precio Correcto. Si estás recién comenzando y también necesitas determinar capital inicial, Pack Emprende con Claridad puede ser una alternativa más adecuada.

## 9. Beneficio de asesoría

### Cupón de \$5.990

La compra genera un cupón de descuento por \$5.990 para Consulta Comercial / Ventas, con vigencia de 30 días. Úsalo si necesitas revisar precios, márgenes, descuentos, estructura de costos, punto de equilibrio o una decisión comercial específica.

## 10. Límites de uso

La herramienta no reemplaza una revisión comercial, contable o financiera personalizada. Los resultados dependen de la calidad de los datos, de la estructura real de costos, del comportamiento del mercado, de la competencia y de la capacidad efectiva de ventas. Tampoco garantiza que un precio sea aceptado por clientes o que se alcance la utilidad proyectada.