

# REACTIVA

“Tu negocio es nuestra energía”

Talleres de cultura  
financiera

endesa  Youth Business  
Spain



# APRENDE A FIJAR PRECIOS

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

Podemos decir que **el Precio** es la cantidad que alguien está dispuesta a pagar para comprar un bien, un servicio u otro objetivo, y por la que tu estás dispuesto a venderlo. Suele ser una cantidad monetaria.

**Poner precio** a los servicios que prestamos o a las mercaderías que vendemos suele ser uno de los puntos más complicados con los que se encuentran los **emprendedores**.

## Precio y Márgenes

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

## ¿Cómo sé si es barato o caro el precio de mis productos o servicios?

La manera más adecuada de establecer el precio de nuestros servicios o productos, es sabiendo lo que nos cuestan a nosotros, ***tener claro el margen de ganancia que queremos y podemos establecer***, a la vez que tomamos como referencia los de nuestra competencia (observación de los precios de nuestro mercado objetivo o valor del mercado).

Precio y  
Márgenes

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

## ¿Qué es el margen?

El margen de beneficio se suele expresar como un porcentaje, es la cantidad queremos ganar en cada venta que hagamos. No siempre un margen elevado es adecuado. El margen dependerá de nuestros costes, el tipo de actividad y sector en el que estemos, por eso a la hora de establecer un margen tenemos que tener en cuenta no solo nuestros costes sino también a nuestra competencia.

$$\text{Margen Beneficio (MB)} = \frac{\text{Precio (P)} - \text{Costes (Cu)}}{\text{Precio (P)}}$$

## Precio y Márgenes

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

Habiendo calculado los costes y con un margen dado veremos como establecer un precio a nuestros productos o servicios.

Usamos la fórmula que estima el precio en función de un margen establecido y los costes, podemos calcularlo solo con respecto al coste variable unitario, o los costes totales unitarios, en este caso usaremos los costes totales unitarios.

$$\text{Precio (P)} = \frac{\text{Costes (C)}}{(1 - \text{MB})}$$

## Precio y Márgenes

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

**¿Hay que tener en cuenta el  
precio de la competencia ?**

**Precio y  
Márgenes**

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

## Enunciado:

Vamos a intentar establecer el precio de los tres tipos de productos que comercializa María que son 3 tipos de bolsas de churros en función de su peso: (250 gr. 500 gr. o 1kg). Sabiendo que una docena de churros pesa 500 gr. (0,5 Kg), y que María con los costes del anterior ejercicio prepara 300 docenas de churros.

Lo vamos a realizar aplicando la fórmula que hemos visto con anterioridad, con unos costes ya calculados (Punto de equilibrio) y un margen dado que en este caso estableceremos un margen del (30%).

## Precio y Márgenes



# COSTES DEL EJEMPLO DE PUNTO DE EQUILIBRIO

Primero: Sabiendo que una docena de churros pesa 0,5kgs, hayamos el total del peso de las 300 docenas de churros que se producen con los costes fijos y variables determinados en el taller anterior del punto de equilibrio.

1 docena pesa 0,50kg Es decir 300 docenas de churros pesan 150 kilogramos.

300 docenas ----- x

**Recordamos:**

COSTES FIJOS = 1025€

COSTES VARIABLES = 910€

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

Segundo: Calculamos los costes por kg de churros:

$$\text{Costes Variables (CV)} = 910\text{€} / 150 \text{ kg} = 6,06\text{€/kg}$$

$$\text{Costes Fijos (CF)} 1025 \text{€} / 150 \text{ kg} = 6,83\text{€/kg}$$

$$\text{Costes Fijos } 6,83\text{€/kg} + \text{Costes Variables } 6,06\text{€/kg} = 12,89 \text{€/kg} = \text{CTkg}$$

$$P = \frac{CTx}{(1-MB)}$$

$$\text{Precio (P)} = \frac{12,89 \text{€/kg}}{(1-0,3)} = \frac{12,89\text{€/kg}}{0,7} = 18,41\text{€/kg}$$

## Precio y Márgenes

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

Por tanto, redondeando los precios obtenidos obtendríamos la siguiente tabla:

Producto	Precio Estimado	Precio venta
Bolsa de 1kg	18,41 €	18 €
Bolsa de ½ kg	9,02 €	9€
Bolsa de ¼ kg	4,60 €	5€

## Precio y Márgenes

# EMPRENDE CON RENTABILIDAD

Beneficio = Ingresos – Costes

Ingresos = Precio de Venta \* Q de ventas

Definimos la cantidad que necesitamos vender por cada producto para alcanzar nuestro punto de equilibrio a partir del cual tendremos beneficios. (Días laborables 22).

Total mensual: Con estas ventas obtendríamos unos ingresos mensuales de 3.256€, cubriendo el punto de equilibrio que hemos calculo anteriormente a un precio inferior, y obtenemos beneficios.

*Nota: Al variar el precio de venta, tendremos que recalculamos el punto de equilibrio en el ejercicio anterior, y lo que ocurrirá es que tendremos que vender menos cantidad y los ingresos serán más altos que con el primer precio. ¿Decidir cambio de precio?*

## Precio y Márgenes

Producto	Precio	Cantidades medias ventas	Ingresos diarios medios	Ingresos Mensuales
Bolsa de 1kg	18 €	2	36€	792€
Bolsa de ½ kg	9€	8	72€	1.584€
Bolsa de ¼ kg	5€	8	40€	880€

# **DUDAS Y COMENTARIOS**