



# "Calcula bien tu precio o pierdes plata sin darte cuenta"

## 1. Por qué debes considerar *todos* los costos

Porque si solo miras el costo directo (insumo + mano de obra), tu precio queda incompleto. Los costos invisibles —logística, servicios, errores, tiempos muertos, comisiones, gastos administrativos— se comen tu margen sin que lo notes.

Cuando no los sumas, crees que ganas... pero en la caja aparece otra historia.

## 2. Cómo afecta a tu rentabilidad

- **Margen real menor al que crees.**
- **Crecimiento que destruye caja.** Cada venta agrega costos ocultos.
- **Precios mal puestos que no soportan escalamiento.**
- **Sensación permanente de "vendo, pero no se nota".**
- **Imposibilidad de delegar**, porque no sabes qué línea realmente paga las cuentas.

## 3. Plantilla básica para calcular precio y margen real

(Completa 1 línea por producto o servicio)

### A. Costos Directos (CD)

1. Insumos / materiales: \_\_\_\_\_
  2. Mano de obra directa: \_\_\_\_\_
- CD total:** \_\_\_\_\_

### B. Costos Indirectos Variables (CIV)

1. Comisiones (ML, tarjetas, vendedores): \_\_\_\_\_
  2. Empaque / despacho por unidad: \_\_\_\_\_
  3. Mermas / devoluciones promedio: \_\_\_\_\_
- CIV total:** \_\_\_\_\_

### C. Costos Indirectos Fijos (CIF)

(Distribuir proporcionalmente según volumen mensual)

1. Arriendo + servicios: \_\_\_\_\_
  2. Administrativos: \_\_\_\_\_
  3. Marketing: \_\_\_\_\_
  4. Logística interna: \_\_\_\_\_
- CIF por unidad:** \_\_\_\_\_

#### **D. Costo Total Unitario (CTU)**

CD + CIV + CIF = \_\_\_\_\_

#### **E. Precio de venta (PV)**

Precio actual: \_\_\_\_\_

Precio sugerido según CTU + margen: \_\_\_\_\_

#### **F. Margen real**

$(PV - CTU) / PV = \text{_____}\%$

Quieres que te ayudemos a resolver tu problema?

[www.baumann-co.com](http://www.baumann-co.com)

---

[info@baumann-co.com](mailto:info@baumann-co.com)

Santiago, Chile

Baumann&Co.