



Costos y precios.

En este capítulo aprenderás a calcular tus costos y a definir cuánto cobrar, fundamental para no perder lucas!



¡Bienvenido al Kit Emprendedor! Desde hoy podrás apoyarte en esta herramienta durante todo el proceso de emprender. Aquí podrás encontrar nuevos conocimientos y sugerencias para cada etapa en que estés.

Te encuentras en el momento **Proyectos de Negocio** y en el capítulo **Costos y Precios**, ya tienes clara tu idea pero quieres aprender a calcular tus costos y precios para iniciar tu negocio.



IDEA DE NEGOCIO



PROYECTOS DE NEGOCIO



NEGOCIO EN FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN CRECIMIENTO



NEGOCIO EN CONSOLIDACIÓN

- **Costos y precios**
- Aprender a vender
- Constitución y formalización

Para esto, te enseñaremos a diferenciar entre costos fijos y variables, a calcular tus costos unitarios y a definir tus precios de venta!

Calcular los costos.

Identificar cuánto te cuesta el producto/servicio que ofreces es fundamental para luego determinar **cuánto cobrar para ganar dinero y no perder**. Por esto este capítulo es muy importante para tu negocio y para tu bolsillo, mucha atención!

Costo.

El costo de un producto/servicio corresponde al valor de todos los recursos que tuviste que utilizar para ponerlo a la venta, desde conseguir la materia prima y fabricar el producto, hasta venderlo.



Consejo: Saber calcular nuestros costos **es importante para determinar cuánto vender para no perder dinero y para analizar en qué gastamos** e identificar formas de reducir costos.

Costos fijos y variables.

A continuación podrás entender las **diferencias entre costos fijos y variables**.

Incluimos ejemplos que están aplicados a un negocio de venta de helados artesanales, sin embargo, te invitamos a pensar y a ejercitar sobre aquellos que son o serían propios para tu emprendimiento.

Costo Fijo.

Definición:

Su monto no varía con la cantidad de productos generados y/o servicios prestados.

Ejemplos:

- Maquinaria
- Gastos en electricidad y agua
- Arriendo del local



Consejo: Recuerda considerar los costos fijos en el costo de una unidad de tu producto/servicio. En el caso del agua y la luz, si está junto con la cuenta de tu casa, intenta estimar cuánto de la cuenta total corresponde al negocio.

Costo Variable.

Definición:

Su monto varía con la cantidad de productos generados y/o servicios prestados.

Ejemplos:

- Fruta, leche, azúcar y endulzante
- Vasos desechables
- Transporte para entrega de bicicletas



Consejo: Recuerda considerar el costo de tu mano de obra o el "sueldo" que deberías pagarte dentro de tus costos variables.

Costo unitario.

El costo unitario corresponde al valor de todos los recursos que tuviste que utilizar para producir una unidad del producto/servicio. Se obtiene dividiendo el costo total de producción, es decir, la suma de los costos fijos y variables, por la cantidad total producida.

Calcular de forma correcta el costo unitario de tu producto/servicio te permitirá no perder dinero al definir el precio de venta!

Costo unitario.

Con esta herramienta podrás calcular de forma sencilla el costo unitario de algún producto/servicio que ofrezcas. Recuerda que solo debes incorporar los costos variables asociados a ese producto/servicio y los costos fijos asociados a tu negocio.

Considera un intervalo de tiempo de un mes. Si tienes más de un producto y son muy diferentes entre sí, realiza este ejercicio para cada uno de forma separada.



[Ver Cuadro Costo Unitario >](#)

Mi producto/servicio: Breve descripción

Cantidad producida

Costos Fijos:

Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Total costos fijos	

Costos Variables:

Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Descripción costo	Monto
Total costos variables	
Total costos variables / Cantidad producida	

Factor
Total costos fijos / Total costos variables

Costo fijo unitario
Factor x Costo variable unitario.

Costo variable unitario

Costo unitario
Costo fijo unitario + costo variable unitario

Definir el precio de venta.

Definir de forma correcta el precio de venta es fundamental para nuestro emprendimiento. **Lo que cobramos por nuestro producto/servicio es la fuente de ingresos de nuestro negocio**, es decir, permite que nuestro negocio se sustente y siga creciendo. Además, **el precio refleja la valoración de nuestros clientes hacia lo que ofrecemos**.

Para definir el precio de venta de nuestro producto/servicio debemos tener en cuenta lo siguiente:



Costo unitario

Lo que te cuesta producir una unidad.



Margen de utilidad

Lo que quieres ganar por cada unidad vendida.

(Precio menos Costo unitario).



Modelo de negocios

¿Venderás gran cantidad a bajo precio o poca cantidad de productos a alto precio?



Disposición a pagar

Lo que tu cliente esté dispuesto a pagar por tu producto o servicio.



Mercado del negocio

¿Cuánto cobran negocios similares por tu producto/servicio?

Lo más importante al definir el precio de venta es que tu margen de utilidad sea un valor positivo, es decir, el precio sea mayor al costo unitario. Qué tan mayor va a depender de los otros ítems. Sin embargo, antes de elegir el precio **ten en cuenta los errores más comunes para que no te pase!**

Sabemos que es difícil tener todo esto en cuenta para definir el precio. Por esto, te presentamos la forma en que definió el precio de venta Tomás, en su negocio de helados artesanales. Sin embargo, ten en cuenta que hay muchas otras formas de definir tu precio, este es solo un ejemplo.

Eran muchas cosas las que había que considerar!



En mi caso, considerando todos los gastos de producción **mi costo unitario me dio de \$500** y quería tener un **margen de utilidad de al menos el costo.**

En mi modelo de negocio defini que quiero vender gran cantidad de helados a un precio medio, quizás \$1000, pero igual puedo cobrar un poco más, ya que mis clientes tienen una mayor disposición al pago por los helados artesanales.

Las tiendas de helados artesanales venden a \$2500. Pero como soy nuevo y quiero que me conozcan **mejor parto cobrando \$1500 por helado**, total igual estoy ganando más de lo que quería y así quizás vendo más y me hago conocido.



Consejo: ¿Cuánto vender para no perder lucas?

El punto de equilibrio es la cantidad mínima que debes vender para no perder dinero con tu negocio. Esta corresponde a la cantidad que debes vender para cubrir todos tus costos (variables y fijos).

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

Errores comunes al definir el precio.

- **No considerar todos los gastos al calcular el costo unitario:** Esto hará que cobres más barato de lo que deberías, así ganarás menos de lo que crees y puede que incluso pierdas plata!
- **Fijar tus precios según los negocios similares:** Decidir cobrar lo mismo o similar a la competencia puede que no sea bueno para tu negocio. Ya que al estar consolidados puede que sus costos sean menores a los tuyos y en ese caso podrías perder dinero.
- **Determinar precios al azar:** Ya hemos hablado de la importancia de calcular nuestros costos para saber cuánto cobrar, de otra forma podremos perder mucho. Así que aunque sea tedioso, debes destinar tiempo a definir tus precios!



Precio de venta.

Ahora escribe en el siguiente cuadro el precio de tu producto/servicio o de uno de ellos.

Mi producto/servicio es ..

y lo vendo a ..

porque ..

¿Y ahora cómo sigo?

En este capítulo aprendiste a calcular tus costos y a definir el precio de venta de tu producto/servicio. Has dado un gran paso para tu emprendimiento! Queremos que sigas! **En el siguiente capítulo podrás identificar las herramientas para APRENDER A VENDER,** aprenderás cómo comunicar tu negocio a los demás y a definir las mejores formas de venta. Esto te preparará para salir al mundo y comenzar a vender.



IDEA DE NEGOCIO



PROYECTOS DE NEGOCIO



NEGOCIO EN FUNCIONAMIENTO



NEGOCIO EN CRECIMIENTO



NEGOCIO EN CONSOLIDACIÓN