

# Costos y Margen

Deja de poner precios “a ojo”. En esta guía calculas tu costo real, tu margen verdadero y a partir de cuántas ventas empiezas a ganar — con plantillas para llenar hoy mismo.

La mayoría de los negocios pequeños ponen precio copiando a la competencia o sumando “un porcentaje” encima del costo del insumo. El problema: casi nunca incluyen los costos que no se ven (renta, servicios, comisiones, tu tiempo), y terminan vendiendo mucho para ganar poco. Esta guía lo arregla en cuatro pasos.

## 1. Tu costo unitario completo

Cuánto te cuesta de verdad entregar UNA unidad de tu producto o servicio.

Hay dos tipos de costo y casi todos olvidan el segundo:

- **Costos directos:** lo que cambia con cada unidad — materia prima, empaque, comisión de venta, flete.
- **Costos indirectos:** lo que pagas aunque no vendas — renta, luz, agua, internet, sueldos fijos, tu propio tiempo. Se reparten entre las unidades que vendes al mes.

### LA REGLA QUE CASI NADIE APLICA

Costo indirecto por unidad = total de gastos fijos del mes ÷ unidades que vendes en el mes. Si vendes 200 unidades y tus fijos son RD\$ 60,000, cada unidad carga RD\$ 300 **antes** de tocar la materia prima.

### Un ejemplo con números

Digamos que vendes bizcochos. La harina, los huevos y el empaque de un bizcocho te cuestan **RD\$ 250** — ese es tu costo directo. Además, tu renta, luz, internet y tu propio tiempo suman **RD\$ 90,000** al mes, y en un mes normal vendes 300 bizcochos. Reparte esos fijos entre las unidades:  $90,000 \div 300 = \text{RD\$ } 300$  de costo indirecto por bizcocho.

Entonces tu costo real por bizcocho no es RD\$ 250: es **RD\$ 550**. Si lo vendías a RD\$ 500 “porque la competencia cobra eso”, perdías RD\$ 50 en cada venta sin darte cuenta — y mientras más vendías, más perdías. Ese es justamente el error que esta guía te ayuda a cerrar.

El orden importa: primero calculas tu número real por unidad, y solo entonces decides el precio. Ponerlo al revés —precio primero, costo después— es como manejar mirando por el retrovisor.

Para hacerlo con tus propios números, usa la plantilla de la página siguiente. Llénala una vez con calma; después actualizarla cada mes toma cinco minutos.

### Plantilla – Costo de una unidad

| CONCEPTO                                   | TIPO      | MONTO (RD\$) |
|--------------------------------------------|-----------|--------------|
| Materia prima / insumos                    | Directo   |              |
| Empaque                                    | Directo   |              |
| Comisión / flete por venta                 | Directo   |              |
| Renta ÷ unidades del mes                   | Indirecto |              |
| Servicios (luz, agua, internet) ÷ unidades | Indirecto |              |
| Sueldos fijos ÷ unidades                   | Indirecto |              |
| Tu tiempo ÷ unidades                       | Indirecto |              |
| COSTO TOTAL POR UNIDAD                     |           |              |

Imprime esta hoja y llénala con lápiz. Si un dato no lo sabes exacto, estima por lo alto: es preferible cobrar de más que descubrir que perdías dinero.

## 2. Tu margen real

Cuánto te queda de cada venta, de verdad.

Aquí vive la confusión más cara. “Le gano un 40%” puede significar dos cosas muy distintas:

$$\text{Margen sobre el precio} = (\text{Precio} - \text{Costo}) \div \text{Precio} \times 100$$

**Ejemplo:** costo RD\$ 700, precio RD\$ 1,000 → margen =  $(1000 - 700) / 1000 = 30\%$ . No 43%. Muchos calculan sobre el costo y creen que ganan más de lo que ganan.

#### OJO CON ESTO

Marcar “x2 el costo” no es 100% de margen: es 50% de margen sobre el precio. Decide siempre el margen **sobre el precio de venta**, que es lo que realmente te queda.

### Plantilla – Margen por producto

| PRODUCTO | COSTO (RD\$) | PRECIO (RD\$) | MARGEN % |
|----------|--------------|---------------|----------|
|          |              |               |          |
|          |              |               |          |
|          |              |               |          |

Margen % =  $(\text{Precio} - \text{Costo}) \div \text{Precio} \times 100$ . Marca en rojo los que estén por debajo de tu mínimo aceptable.

### 3. No olvides los impuestos

El precio que cobras y la ganancia que te queda no son lo mismo: si estás formalizado, dos impuestos cambian tus números.

#### ITBIS (18%)

El precio que paga tu cliente incluye el 18% de ITBIS, pero ese 18% no es tuyo: lo cobras y se lo entregas a la DGII. Calcula tu margen sobre el precio sin ITBIS (el precio neto), no sobre lo que el cliente paga. El error clásico es contar el ITBIS como ingreso y creer que ganas más de lo que ganas.

##### TRUCO RÁPIDO

Para sacar el precio neto de un precio con ITBIS incluido, divídelo entre 1.18. Si vendes a RD\$ 1,180 con ITBIS, tu ingreso real es RD\$ 1,000 — los RD\$ 180 son de la DGII, no tuyos. El margen se calcula sobre esos RD\$ 1,000.

Del lado de los costos pasa lo contrario a tu favor: cuando compras insumos formalmente, el ITBIS que pagas se puede acreditar, así que tu costo real de insumo suele ser sin el ITBIS. Usa ese neto en la plantilla de costos del paso 1.

#### ISR (impuesto sobre la renta)

Tu ganancia también paga ISR. Trátalo como un socio silencioso que cobra sobre lo que ganas (no sobre lo que vendes): aparta un porcentaje de tu margen cada mes y guárdalo aparte. Así la declaración no te toma por sorpresa ni te descuadra el flujo de caja.

### 4. Tu punto de equilibrio

A partir de cuántas ventas dejas de perder y empiezas a ganar.

Es el número más tranquilizador que puedes tener: cuántas unidades necesitas vender al mes solo para cubrir tus gastos fijos. Debajo de ese número, pierdes; encima, ganas.

Punto de equilibrio (unidades) =  $\text{Gastos fijos del mes} \div (\text{Precio} - \text{Costo directo por unidad})$

**Ejemplo:** fijos RD\$ 60,000; precio RD\$ 1,000; costo directo RD\$ 400 → margen de contribución RD\$ 600 por unidad →  $60,000 \div 600 = 100$  unidades al mes para no perder. La unidad 101 en adelante ya es ganancia.

#### Plantilla – Punto de equilibrio

| DATO                                              | VALOR (RD\$ / UNIDADES) |
|---------------------------------------------------|-------------------------|
| Gastos fijos del mes                              |                         |
| Precio de venta por unidad                        |                         |
| Costo directo por unidad                          |                         |
| Margen de contribución (precio – costo directo)   |                         |
| <b>PUNTO DE EQUILIBRIO (FIJOS ÷ CONTRIBUCIÓN)</b> |                         |

## 5. Cuándo y cómo subir precios

Si tus insumos subieron y tú no, tu margen se está encogiendo en silencio. Revisa precios al menos cada 3 meses. Señales de que ya toca subir:

- El costo de tu insumo principal subió y no ajustaste.
- Tu margen sobre el precio bajó de tu mínimo aceptable.
- Llevas más de 6 meses con el mismo precio en un entorno de inflación.

### CÓMO SUBIR SIN PERDER CLIENTES

Sube en pasos pequeños y anunciados con tiempo; sube primero los productos donde eres más fuerte o difícil de reemplazar; y acompaña el ajuste con una mejora visible (empaquete, servicio, rapidez). El cliente acepta pagar más cuando percibe más.

### ◆ Checklist – antes de fijar tu próximo precio

- ☐ Calculé el costo total por unidad, incluyendo indirectos y mi tiempo.
- ☐ Sé mi margen real sobre el precio (no sobre el costo).
- ☐ Calculo el margen sobre el precio sin ITBIS y aparto un porcentaje para el ISR.
- ☐ Definí mi margen mínimo aceptable por producto.
- ☐ Conozco mi punto de equilibrio del mes.
- ☐ Tengo fecha para revisar precios cada 3 meses.

### SIGUIENTE PASO

Cuando tengas estas cuatro hojas llenas, ya no pones precios a ojo: los pones con números. Si quieres automatizar el cálculo mes a mes, la herramienta web **Calculadora de precios** en [juanhojita.com](http://juanhojita.com) hace estas cuentas por ti.