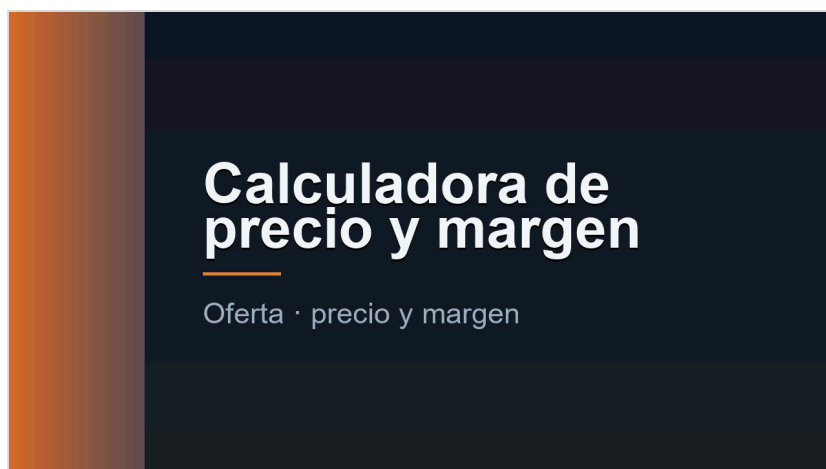


L U M B R E



Calculadora de precio y margen

Grado: 12

Materia: Oferta, marca y precio · Calculadora de precio y margen

25/10/2026

Antes de empezar

Séptima ruta del curso «Posicionamiento: qué vendes y a quién». La lección es la herramienta: diez campos con su unidad, tres fórmulas en palabras, el ejemplo del pan resuelto con cifras inventadas, un laboratorio que se recalcula con tus movimientos y los límites de la calculadora a la vista, incluido lo que hace cuando falta un dato.

QUÉ APRENDERÁS

- Calcular el margen unitario en pesos, el margen porcentual y el punto de equilibrio en unidades del mes con las fórmulas de la calculadora, declarar sus unidades y sus supuestos, y decidir con los números a la vista si un precio deja margen o si un descuento deja de ser negocio.

Calculadora de precio y margen

El precio se pone por intuición: miras qué cobra el de al lado, le sumas un poco y lo publicas. El margen se descubre hasta el cierre del mes, cuando el dinero que debía haber quedado por cada venta no aparece. Y aparece tarde porque para entonces ya diste un descuento que te pareció pequeño y ya aceptaste un pedido grande que te pareció seguro.

La situación es conocida (el negocio del ejemplo es inventado para el ejercicio): te piden volumen a cambio de un descuento, dices que sí sin calcular, y al cierre del mes la caja no cuadra aunque hayas vendido más que nunca. El problema no es la venta: es que nadie te mostró, antes de decir que sí, cuánto te quedaba por pieza y cuántas piezas exigía el mes.

Esta lección es la herramienta, no un tema alrededor de ella. Te llevas la calculadora de precio y margen: sus diez campos con la unidad de cada uno, las tres fórmulas escritas en palabras, el ejemplo resuelto paso a paso con cifras inventadas, y los límites declarados: lo que la calculadora estima, lo que supone y lo que hace cuando te falta un dato. Desde hoy la puedes abrir cada vez que pongas un precio nuevo, cambies un descuento o ofrezcas una venta con condiciones distintas.

Al terminar esta lección vas a tener

Tres números de cualquier precio que estés considerando: el margen unitario en pesos por unidad, el margen porcentual sobre el precio y el punto de equilibrio en unidades del mes. Y un criterio de decisión: leer si el precio deja margen, si no deja, o si deja tan poco que los costos fijos del mes quedan fuera de alcance. Todo con la fórmula, la unidad y el supuesto escritos en la misma hoja, para que el número se pueda defender delante de tu socio o de tu equipo.

- Lo que esta lección hace: te entrega la calculadora de precio y margen con sus diez campos, sus tres fórmulas con unidad, ejemplos resueltos con datos inventados y los límites de la herramienta a la vista.
- Lo que no hace: no estima tu demanda ni tu rotación, no calcula el flujo de caja, no incluye impuestos indirectos ni retenciones y no reparte los costos fijos entre las unidades.
- Lo que no te va a pedir: que escribas aquí las cifras internas de tu negocio. Los ejercicios se resuelven con el caso ficticio; tus números los trabajas aparte, en tu propia hoja.
- Lo que sí te va a pedir: una hoja, lápiz, y la decisión escrita de si un precio deja margen antes de publicarlo o de regatearlo.

Primero las palabras, porque margen, ganancia y equilibrio no son lo mismo

Cuatro palabras del documento, y no son sinónimos. «Margen unitario» es lo que queda en cada venta después de restarle el costo unitario y el costo variable; se lee en pesos por unidad. «Margen porcentual» es el mismo dinero puesto en escala: qué parte del precio es tuya; sirve para comparar dos ofertas cuyos precios no son iguales. «Costos fijos» son los del mes: renta, luz, sueldos; no se les asigna un lugar en cada pieza, y por eso el equilibrio se lee aparte. «Punto de equilibrio» es el número de unidades donde la suma de los márgenes empata los costos fijos del periodo.

Y hay una quinta palabra que rompe la cuenta si se deja sola: «IVA». El precio de lista incluye el impuesto solo si tú lo declaras en la columna de IVA de la calculadora, y en ese caso el margen se calcula sobre el precio con impuesto dentro. El IVA no es tuyo: dejarlo dentro del margen es contar como propio dinero que tienes que entregar, así que ajusta el precio antes de calcular. La regla de cómo se declara el impuesto no la fija esta lección y no sustituye la asesoría legal de un profesional: aquí se trabaja la aritmética del precio, con el supuesto escrito.

Los diez campos de la herramienta, con su unidad y quién los llena: siete los escribes tú, tres los calcula la hoja. La unidad no es adorno: mezclar pesos por unidad con pesos del mes es el error que desordena toda la tabla.

Campo	Unidad	Quién lo llena
Nombre del producto o servicio	texto libre	tú
Precio de lista	pesos por unidad	tú
Costo unitario	pesos por unidad	tú: materiales, insumos y las horas a tu costo por hora
Costo variable por unidad	pesos por unidad	tú: empaque, comisión de plataforma, envío
Unidades vendidas en el periodo	unidades del mes	tú
Costos fijos del periodo	pesos del mes	tú: renta, luz, sueldos
IVA aplicado	porcentaje	tú, solo con lo que declares
Margen unitario	pesos por unidad	la calculadora
Margen porcentual	porcentaje	la calculadora
Punto de equilibrio	unidades del periodo	la calculadora

Los diez campos de la calculadora

Siete los escribes tú y tres los calcula. Cada campo lleva su unidad.

Datos que escribes

Nombre del producto o servicio
 Precio de lista (pesos por unidad)
 Costo unitario (pesos por unidad)
 Costo variable (pesos por unidad)
 Unidades vendidas (unidades del mes)
 Costos fijos del periodo (pesos del mes)
 IVA aplicado (porcentaje)

El nombre es texto libre. El IVA es el porcentaje que declaras tú, no el que la tabla adivina por su cuenta.

Resultados que devuelve

Margen unitario (pesos por unidad)
 Margen porcentual (porcentaje)
 Punto de equilibrio (unidades del mes)

Las tres salen de tus datos. Si falta el precio o el costo unitario, la tabla pide el dato y no devuelve nada: jamás devuelve cero, porque un cero se lee como «no deja margen».

Los costos fijos no se reparten entre las unidades.

Por eso el margen se lee por unidad y el punto de equilibrio, en unidades del mes.

Así se ve la hoja completa: los siete datos de entrada a la izquierda y los tres resultados a la derecha, cada uno con su unidad escrita. El pie de la figura recuerda la regla que más se olvida: los costos fijos del mes no se diluyen en la pieza; se enfrentan aparte, en el punto de equilibrio.

Confundir margen con ganancia del mes sale caro

El margen unitario es lo que queda por pieza antes de ver la renta del mes; la ganancia del mes es la suma de los márgenes de todas las piezas vendidas menos los costos fijos, y depende de cuántas ventas de verdad. El punto de equilibrio es la costura entre las dos cifras: el número de unidades donde ambas se empatan. Son tres números distintos, con tres unidades distintas: pesos por unidad, porcentaje y unidades del periodo. Quien los confunde dice «me deja una mitad» cuando lo que necesita decir es que el mes cierra sin cubrir la renta. La calculadora de esta lección mantiene los tres separados, a propósito.

Las tres fórmulas, escritas en palabras y con su unidad

Margen unitario en pesos igual a precio de lista menos costo unitario menos costo variable. Es la única cifra de la hoja que después se multiplica por unidades, y se lee en pesos por unidad. Margen porcentual igual a ese mismo margen unitario dividido entre el precio de lista, multiplicado por cien: sirve para comparar ofertas de precios distintos, y se lee en porcentaje sobre el precio. Punto de equilibrio en unidades igual a costos fijos del periodo divididos entre el margen unitario en pesos: se lee en unidades del mes completo, no de la pieza.

Los supuestos van declarados en la propia hoja, no en la letra menuda. Primero: el precio de lista incluye el IVA solo si tú lo declaras en su columna, y entonces el margen se calcula sobre el precio con impuesto; ajusta el precio antes de calcular. Segundo: los costos fijos no se reparten entre las unidades; por eso el equilibrio es un número del periodo y se lee aparte. Tercero: el costo unitario ya incluye la mano de obra que tú decides imputar; si cambias ese supuesto, el margen se mueve y hay que volver a calcular todo. Y una regla de diseño que casi ninguna hoja de precios tiene: si falta el precio o el costo unitario, la calculadora pide el dato y no devuelve nada; jamás devuelve cero, porque un cero se lee como «no deja margen» y esconde que lo que falta es un dato.

Las tres fórmulas y la unidad de cada una

En palabras, porque en la mesa de precios nadie busca un símbolo.

Margen unitario

Precio de lista menos costo unitario menos costo variable

Se lee en pesos por unidad: es lo que queda de cada venta, antes de los costos del mes.

Margen porcentual

Margen unitario entre precio de lista, multiplicado por 100

Se lee en porcentaje: sirve para comparar ofertas cuyos precios no son iguales.

Punto de equilibrio

Costos fijos del periodo entre margen unitario en pesos

Se lee en unidades del mes: dice cuántas harían falta, no si vas a venderlas.

El orden importa

Primero lo que cuesta una unidad, después la comparación con el precio, y al final el costo del mes.

Las tres fórmulas de la calculadora, una por caja, con la unidad de lectura debajo de cada una: pesos por unidad, porcentaje y unidades del mes. El pie de la figura fija el orden: primero lo que cuesta una pieza, después la comparación con el precio y al final el costo del mes.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Ejemplo resuelto 1 (cifras inventadas para el ejercicio): el pan sin descuento



ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

2. Ejemplo resuelto 2 (las mismas cifras inventadas): el descuento que se siente pequeño



ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

3. Ejemplo resuelto 3 (dato incompleto): falta el costo unitario y la hoja hace lo correcto



4. Caso inventado para el ejercicio: pan grande con precio de lista de 120 pesos por unidad, costo unitario de 55 pesos y costo variable de 10 pesos por unidad. ¿Cuánto es el margen unitario de cada pieza, en pesos?

Respuesta: (pesos)

5. Mismo caso inventado, ahora con el descuento: el precio efectivo queda en 84 pesos, el margen unitario en 19 pesos y los costos fijos del mes en 18,000 pesos. ¿Cuántas unidades al mes exige el punto de equilibrio con el descuento aplicado?

Respuesta: (unidades)

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE
EN LUMBRE

6. Tu calculadora en pantalla: mueve el descuento y mira qué le pasa al equilibrio

Parte de los precios, los costos y los costos fijos de una de tus ofertas, anotados en una hoja aparte: los valores por defecto son los del caso inventado del pan. Mueve el descuento y las unidades del periodo; la tabla se recalcula sola: precio efectivo, margen unitario, margen porcentual, punto de equilibrio y el resultado del mes si vendieras esas unidades. Fíjate en la velocidad a la que sube la exigencia mensual cuando el margen se adelgaza.



Lo que la calculadora no te puede decir

La herramienta es honesta dentro de los límites que ella misma declara, y conviene tenerlos escritos. No estima demanda ni rotación: el punto de equilibrio dice cuántas unidades harían falta, no si vas a venderlas; eso lo responden tus ventas reales y tu capacidad de producción, no la hoja. No incluye impuestos indirectos ni retenciones: la columna de IVA guarda lo que tú declares, y la regla de cómo se declara no la fija esta lección; en eso, la herramienta no sustituye la asesoría legal de un profesional. No reparte los costos fijos entre las unidades: los deja al frente del periodo, leídos en unidades del mes, justamente para que no mezcles la cuenta de la pieza con la del mes. Y no calcula el flujo de caja: el margen no dice cuándo te pagan; un mes con margen positivo puede tener la caja vacía si el dinero entra tarde.

El último límite no es una omisión, es un supuesto: el costo unitario ya incluye la mano de obra que tú decides imputar. Esa decisión te toca a ti y cambia el resultado: si mañana decides imputar tus propias horas a otro costo por hora, el margen se mueve y hay que volver a calcular. La regla práctica: cada vez que cambies un insumo, un descuento o un supuesto, la hoja se vuelve a abrir antes de publicar o prometer cualquier precio.

Lo que la calculadora no hace

El límite no es un defecto: es el alcance de la herramienta.

No estima la demanda

El punto de equilibrio dice cuántas unidades harían falta. Si vas a venderlas, lo decide tu mercado.

No reparte los costos fijos entre las unidades

Renta, luz y sueldos del mes no se dividen entre las unidades: se leen aparte, en el punto de equilibrio.

No incluye impuestos indirectos ni retenciones

La columna del IVA guarda lo que tú declares. La regla de cómo se declara no la fija esta tabla.

No calcula el flujo de caja

El margen no dice cuándo te pagan. Un mes con margen positivo puede faltarte el dinero en caja.

El supuesto que sí está dentro

El costo unitario ya incluye la mano de obra que tú decides imputar. Si cambias ese supuesto, el margen se mueve y hay que volver a calcular.

Los cuatro límites de la calculadora y el supuesto que sí vive dentro de la hoja. El límite no es un defecto: es el alcance de la herramienta. La caja de abajo recuerda el supuesto de la mano de obra: el costo unitario incluye la que tú decidas imputar, y cambiarlo obliga a recalcular.

7. En el caso ficticio del pan, el punto de equilibrio saltó de 327 a 948 unidades con el descuento (cifras inventadas del ejercicio). Como el punto de equilibrio estima cuántas piezas vas a vender el próximo mes, esa cifra ya es una promesa de ventas.

☐ Verdadero

☐ Falso

8. Vas a publicar tu lista de precios con la columna de IVA de la calculadora sin declarar, pero los precios que escribiste incluyen el impuesto. ¿Qué exige el supuesto de la hoja antes de calcular?

☐ Nada: el impuesto se ajusta solo al cierre del mes, cuando se cuadra la caja.

☐ Ajustar los precios a la base sin impuesto o declarar en la columna el IVA que aplique; si el precio incluye el impuesto y no lo declaras, el margen sale inflado porque el IVA no es tuyo.

☐ Dejarlo así: el impuesto forma parte del dinero que entra y por eso cuenta dentro del margen.

☐ Multiplicar el margen obtenido por una quinta parte, que es aproximadamente lo que se va de impuesto.

Cuatro palabras que se confunden: margen, precio, ganancia y equilibrio

9. Une cada frase con la palabra de la calculadora que la describe.

9.	Lo que queda por pieza después de restar el costo unitario y el costo variable	-----
9.	El mismo margen puesto en escala para comparar dos precios distintos	-----
9.	Las unidades del mes donde la suma de los márgenes empata la renta, la luz y los sueldos	-----
9.	Empaque, comisión de plataforma y envío por pieza vendida	-----
9.	Materiales, insumos y horas imputadas a tu costo por hora	-----
9.	La suma de los márgenes de todas las piezas vendidas, menos los costos fijos del mes	-----

Opciones: Margen unitario, en pesos por unidad · Margen porcentual · Punto de equilibrio · Costo variable por unidad · Costo unitario · Ganancia del mes, que la calculadora deja a medio camino

10. Clasifica estas ocho frases según la parte de la calculadora de la que hablan. Cuatro categorías y dos frases en cada una.

Elementos:

- La renta, la luz y los sueldos del mes completo
- El empaque, la comisión y el envío por pieza
- Los pesos que quedan por unidad vendida
- Las unidades del periodo necesarias para empatar los costos fijos
- Dice cuántas unidades harían falta, no si vas a venderlas
- Si cambias el supuesto de mano de obra, el margen se mueve y se recalcula
- Calcular cuándo te pagan, es decir la caja del mes
- Estimar la demanda y la rotación de tus productos

Dato que escribes tú	. . .
Resultado que calcula la hoja	. . .
Lectura correcta del número	. . .
Lo que la herramienta no hace	. . .

11. El margen unitario sale del precio de lista menos el costo

_____ menos el costo variable, y se lee en pesos por

 _____ . El punto de equilibrio son los costos
 _____ del periodo divididos entre ese margen, y se lee
 en unidades del _____. Si falta el precio o el costo
 unitario, la calculadora pide el dato y no devuelve nada: jamás devuelve un
 _____ .

El método: cuándo se abre la calculadora y en qué orden se leen sus números

Cuándo abrir la calculadora

Cuatro pasos, siempre en este orden, antes de hablar del precio.

Escribes el precio

Precio de lista, costo unitario, costo variable, costos fijos del mes e IVA declarado.

Si falta un dato, lo pides. No lo rellenas con cero.

La calculadora calcula

Margen unitario, margen porcentual y punto de equilibrio, cada uno con su unidad.

Con margen en cero o negativo avisa que el equilibrio no tiene solución.

Los lees juntos

Margen unitario y punto de equilibrio se leen en la misma tabla, en unidades distintas.

El equilibrio no es una meta de ventas: es una exigencia del mes.

Decides

Publicas el precio, ajustas el descuento o no aceptas el pedido.

La decisión se escribe con el número al lado: si aceptas, acepta sabiendo qué exige.

Tres momentos en que conviene abrirla

Antes de publicar la lista de precios.

Antes de aceptar un pedido grande con condiciones distintas.

Antes de decir que sí a un cliente que pide descuento.

El punto de equilibrio no dice si vas a vender esas unidades: eso lo contestas con tus unidades vendidas y tu capacidad de producción.

El flujo completo de la herramienta: escribir los datos, calcular, leer los tres números juntos y decidir. Los tres momentos de abajo son los de la ficha: antes de publicar la lista de precios, antes de aceptar un pedido grande con condiciones distintas y antes de aceptar un descuento.

12. Un cliente te pide un descuento esta misma tarde. Ordena los cinco movimientos con la calculadora antes de responderle.

Comparar el equilibrio con tu capacidad real de producir y vender en el mes

Escribir los siete datos de entrada del producto, con su unidad, sin dejar vacíos

Anotar la decisión con el número al lado y la condición que la acompaña

Calcular el margen unitario con el precio efectivo del descuento

Verificar que el margen sale positivo; si sale cero o negativo, el equilibrio no tiene solución

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

13. Alguien del equipo escribió estas cinco frases sobre la calculadora de precio y margen. Marca las que no se sostienen con las reglas de la herramienta.



14. Producto de la lección, en tu hoja y con papel: uno. Elige un producto o servicio que ya vendes y anota sus siete datos de entrada con la unidad de cada campo: precio de lista, costo unitario, costo variable, unidades del periodo, costos fijos del mes y el IVA que declaras. Dos: calcula a mano los tres resultados con las fórmulas de la lección y comprueba contra el laboratorio, que arranca con las cifras inventadas del pan. Tres: escribe una línea de decisión sobre tu último precio, y otra sobre el descuento más grande que te hayan pedido este año: ¿dejó margen, lo cubriste con volumen, o pagaste por vender? Cuatro: anota la fecha; con los supuestos que cambiaron después, la hoja se recalcula.

No escribas ninguna cifra de tu negocio dentro del portal: el ejercicio con la calculadora en pantalla se hace con los valores por defecto o inventados. Tus números viven en tu hoja. Si un campo te queda vacío, es el momento de pedir el dato, no de estimarlo: la herramienta no devuelve ceros y tú tampoco.

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

15. Memoria: el campo de la calculadora y su unidad

Empareja cada campo con la unidad en la que se lee. Sin la unidad correcta, el número no significa nada.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

16. Tarjetas de repaso rápido



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

17. Chequeo de la lección



Para dominar este tema

1. Calculas el margen unitario, el margen porcentual y el punto de equilibrio con las tres fórmulas, y nombras la unidad de cada resultado: pesos por unidad, porcentaje y unidades del mes.
2. Declaras los supuestos antes de calcular: si el precio incluye IVA lo ajustas o lo declaras, y anotas qué mano de obra estás imputando en el costo unitario.
3. Dices qué hace la hoja con un dato incompleto: pide el dato, no devuelve nada y jamás devuelve cero; con margen cero o negativo, avisa que el equilibrio no tiene solución.
4. Recuentas el ejemplo del pan con tus propias cuentas: el mismo producto pasa de exigir 327 unidades a 948 cuando el descuento se lleva gran parte del margen (cifras inventadas del ejercicio).
5. Separas lo que la calculadora estima de lo que no: no pronostica ventas, no reparte costos fijos por pieza, no toca el flujo de caja y no sustituye la asesoría fiscal de un profesional.

Fuentes, vigencia y revisión

Lo que esta lección afirma y dónde se puede verificar. Ámbito: México. Vigencia revisada 2026-10.

Afirmación de la lección	Dónde verificarla	Alcance
Las tres fórmulas: margen unitario, margen porcentual y punto de equilibrio	Aritmética elemental de costos; el concepto de umbral de rentabilidad está descrito en la Wikipedia en español	Definiciones; las cifras de los ejemplos son inventadas para el ejercicio
La columna de IVA de la hoja guarda solo lo que tú declares, y la regla fiscal no la fija esta lección	Portal de la SAT (www.gob.mx/sat) y el criterio de tu contador	México; se confirma régimen y tasa por producto; vigencia revisada 2026-10
El costo unitario y la mano de obra imputada se definen con contabilidad de costos	Contabilidad de costos (Wikipedia en español)	Concepto; la lección fija el método de la hoja, no un resultado comercial
Tu contexto de mercado, para dar sentido a la exigencia mensual del equilibrio	DENUE, del INEGI: directorio de establecimientos por actividad y municipio	Sirve para mirar tu entorno, no para prometer ventas
Los precios, costos y unidades del pan del ejemplo (120, 55, 10 y 18,000 pesos)	No existen: son datos inventados del ejercicio	Didáctico, sin valor de mercado

SAT: el régimen y la tasa de IVA que aplican a tu producto <https://www.gob.mx/sat> Antes de declarar la columna de IVA en la hoja, confirma ahí tu régimen con un profesional contable. La lección no fija tasas: usa la columna como dato que tú declaras.

Umbral de rentabilidad: el concepto detrás del punto de equilibrio https://es.wikipedia.org/wiki/Umbral_de_rentabilidad Revisa cómo define la literatura el nivel de ventas que empata costos: es la misma idea de la hoja, léida como exigencia del periodo y no como pronóstico.

Contabilidad de costos: de dónde salen el costo unitario y el costo variable https://es.wikipedia.org/wiki/Contabilidad_de_costos Sirve para ordenar el vocabulario de tus dos columnas de costos cuando quieras entender por qué imputar tus horas mueve el margen.

Siguiente paso de la ruta «Calculadora de precio y margen»: «Simulador: descuento contra margen», la ruta siguiente del curso «Posicionamiento: qué vendes y a quién». Lo que queda aquí —el margen unitario, el margen porcentual y el equilibrio con unidades y supuestos a la vista— también decide ese simulador; sólo que en esta lección el descuento fue una pregunta con respuesta puntual, y en la siguiente se recorre de corrido: qué le hace cada punto de descuento al margen y cuál es el máximo que tu negocio puede sostener. Esta lección te dejó el criterio y el instrumento de medición; la siguiente los lleva al precio negociado sin cuenta hecha y a la curva completa del descuento.

Para mirarlo de otra manera

Si lo recuerdas mejor por un puesto de comida que por una hoja de cálculo

Imagina un puesto que prepara tamales (negocio inventado para el ejercicio). El local y la gasera se pagan igual vendas 50 o 500 tamales: eso son costos fijos del periodo. La harina, el relleno y la hoja de maíz por unidad, más el costo de la bolsa: eso es costo unitario y costo variable por unidad. Lo que queda de cada tamal, después de restar esos dos, es el margen unitario; y la pregunta «¿cuántos tamales tengo que vender para pagar el local y la gasera» es exactamente el punto de equilibrio.

La analogía deja ver el error que la calculadora no deja cometer: decir «hoy me fue bien» sin poder separar la venta grande del margen pequeño. Un día de muchos tamales a precio ajustado puede dejar menos mes que un día moderado al precio completo, porque la exigencia del mes la fija el margen, no el volumen.

La pregunta del puesto

Antes de bajar el precio «para mover la venta», contesta con la hoja abierta: ¿cuántos tendrían que salir para cubrir lo mismo? Si la respuesta no cabe en tu día, el descuento no es generosidad: es una compra de volumen a crédito propio.

Cómo se llena la hoja: los siete datos de entrada, en el orden que evita el error

1. Nombre del producto o servicio: texto libre, pero un solo producto por hoja; mezclar dos es mezclar dos márgenes.
2. Precio de lista en pesos por unidad: el número que está en tu documento de oferta.
3. Costo unitario en pesos: materiales, insumos y horas a tu costo por hora; anota qué horas estás imputando.
4. Costo variable por unidad: empaque, comisión de plataforma, envío; todo lo que se va en cada pieza.
5. Unidades vendidas en el periodo: piezas, no pesos; el periodo es el mes completo.
6. Costos fijos del periodo: renta, luz, sueldos; en pesos del mes, sin repartirlos entre las unidades.
7. IVA aplicado: el porcentaje que tú declares, o cero declarado; y si tu precio de lista ya incluye el impuesto, ajusta el precio antes de calcular.

Los tres resultados (margen unitario, margen porcentual y punto de equilibrio) se leen en ese orden, porque el segundo y el tercero dependen del primero: margen porcentual es el margen unitario sobre el precio, y el equilibrio son los costos fijos entre el margen unitario. Si el primero sale cero o negativo, los otros dos no existen: la hoja lo avisa en lugar de mostrar un número enorme.

Práctica con la calculadora: el mismo pan, tres descuentos hipotéticos

Usa el laboratorio de la lección con las cifras inventadas del pan (precio de lista 120 pesos, costo unitario 55, costo variable 10, costos fijos del mes 18,000). Mueve el descuento a 10, a 20 y a 30 por ciento, y anota en una hoja aparte los tres puntos de equilibrio que salen. Con 12 por ciento de descuento aproximadamente se duplica la exigencia mensual, y en el ejercicio el 30 por ciento la lleva casi al triple: 948 unidades contra 327. Son datos hipotéticos para practicar la mecánica de la hoja, no un mercado medido.

- Anota también el margen porcentual de cada escenario: verás que el porcentaje baja más lento que los pesos, y eso explica por qué un descuento «pequeño» se siente gratis.
- Cuando termines, busca en tu hoja personal el último descuento que diste y ubica en qué fila quedó; ahí empezó tu siguiente conversación de precios.

Referencia curricular

Grado:	12
Materia:	Oferta, marca y precio · Calculadora de precio y margen
Dominio:	MKT

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://marketing.lumbre.lat/object/mkt-mar-r07-0a01>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat