

FÓRMULA CORRECTA PARA ESTIMAR EL MARGEN DE GANANCIA

UN ENFOQUE PRÁCTICO



Introducción

Determinar el margen de ganancia adecuado es esencial para el éxito de cualquier negocio. Es importante establecer un precio de venta que cubra los costos y genere beneficios, pero calcular este margen puede resultar complicado. En este ebook, exploraremos la fórmula correcta para estimar el margen de ganancia de un producto o servicio sobre el costo, proporcionando un enfoque práctico que le ayudará a tomar decisiones financieras sólidas.



Costo del producto o servicio

El primer paso para calcular el margen de ganancia es determinar el costo del producto o servicio. Esto incluye los costos directos, como los materiales y la mano de obra, así como los costos indirectos, como los gastos generales y los gastos de comercialización. Es fundamental tener en cuenta todos estos aspectos para obtener una estimación precisa del costo total.





Precio de venta

Una vez que se haya calculado el costo total, es hora de establecer el precio de venta. Aquí es donde muchos negocios cometen errores al no considerar adecuadamente los márgenes de ganancia deseados. Es importante tener en cuenta los siguientes factores al establecer el precio de venta:

- Análisis de la competencia:** Investigar con la competencia el precio al que están vendiendo productos o servicios similares es una buena técnica para tener una idea de cómo se posiciona la oferta en el mercado y poder tener precios mínimos o máximos de referencia.

- Valor percibido:** Considere el valor percibido por sus clientes. Si su producto o servicio ofrece características o beneficios únicos, se puede justificar un precio más alto.

- Estrategia de precios:** Determine si usted desea seguir una estrategia de precios de penetración (precios bajos para captar clientes) o una estrategia de precios premium (precios altos para transmitir exclusividad y calidad).



Cálculo del margen de ganancia

Una vez que se haya establecido el precio de venta, se puede calcular el margen de ganancia utilizando la siguiente fórmula:

Margen de Ganancia = (Precio de Venta - Costo Total) / Precio de Venta

Por ejemplo, si el costo total de su producto es de \$100 y el precio de venta es de \$150, la fórmula sería:

Margen de Ganancia = (\$150 - \$100) / \$150 = 0.33 (o 33%)

Esto significa que su margen de ganancia es del 33%. Recuerde que este porcentaje representa la cantidad de beneficio que se usted obtendrá con relación al precio de venta.

Ahora, ¿qué pasa si lo que usted tiene es el porcentaje de ganancia que desea obtener y quiere saber el precio de venta correcto para lograrlo? Entonces la fórmula que debe utilizar es la siguiente:

Precio de venta = Costo Total / (1-% margen de ganancia)

Steph Jara .

Por ejemplo, si se quiere tener un 40% de ganancia y el costo total es de \$120:

$$\text{Precio de venta} = \$120 / (1 - 0.40) = \$200$$

El precio final debe ser de \$200 para obtener el 40% de ganancia.





El error más común que se comete al calcular el margen de ganancia

La mayoría de las personas piensan que la fórmula correcta para estimar el precio de un producto o servicio es la siguiente:

Precio de venta = (Costo Total x Margen de ganancia) + Costo Total

El gran error que se comete con la fórmula anterior es que, al calcular la ganancia sobre el costo, cuando por alguna razón se aplica un descuento al precio de venta, se termina perdiendo dinero. Para entenderlo mejor, veamos el siguiente ejemplo:

El costo total de un producto es \$100 y el porcentaje de ganancia que se desea es del 65%. Lo más común es realizar la fórmula así:

Precio de venta = (\$100 x 65%) + \$100 = \$165

El producto se vende en \$165 pero como se ha estancado, el dueño decide aplicarle un 65% de descuento para venderlo al "costo". Entonces el dueño del negocio calcula el descuento así:

Steph Jara .

$$\text{Descuento} = \$165 - (\$165 \times 65\%) = \$57.75$$

Como se puede observar, el precio de \$57.75 está muy por debajo del precio costo de \$100.

Lo que se demostró en el ejemplo anterior es que, si aplicamos el porcentaje de ganancia deseado sobre el costo y no sobre el precio de venta, siempre vamos a o perder dinero cuando aplicamos promociones descuentos.



Conclusión

Calcular el margen de ganancia adecuado es esencial para garantizar la rentabilidad del negocio. Siguiendo la fórmula correcta, que incluye el cálculo del costo total, la consideración de factores de precios y el uso de la fórmula del margen de ganancia, usted podrá establecer precios justos, cubrir los costos y generar beneficios. Utilice este enfoque práctico como una herramienta para tomar decisiones financieras sólidas y alcanzar el éxito empresarial.

