

# ¿CÓMO ASIGNAR EL PRECIO DE VENTA DE SU



# PRODUCTO O SERVICIO?

ANTE LA EMERGENCIA NACIONAL DEL COVID-19 MUCHOS EMPRENDIMIENTOS DEBEN EVALUAR SI EL PRECIO DE VENTA DE SUS PRODUCTOS O SERVICIOS ES EL CORRECTO

PARA CALCULAR EL COSTO DEL SERVICIO QUE USTED BRINDA DEBE SEGUIR **LOS SIGUIENTES PASOS**



se brindará un ejemplo con un pastel

1

## Materia prima:

Son todos aquellos materiales que se requieren para elaborar y/o brindar el producto /servicio.



### Ejemplo:

harina, leche, huevos, levadura, empaques, otros.

2

## Mano de obra:

Son todas aquellas personas que intervienen en la elaboración del producto y/o servicio.



### Ejemplo:

pastelero, ayudante de cocina, cajero, otros.

3

## Costos indirectos de fabricación [CIF]:

Son aquellos rubros que no se catalogan no como materia prima ni mano de obra



### Ejemplo:

Servicios públicos, patentes, alquileres, publicidad, cargas sociales otros

4

## Costo de producción:

corresponde a la suma de los tres rubros anteriores.



### Ejemplo:

Materia prima + mano de obra + CIF.

5

## Costo unitario:

Es la división de los costos de producción entre la cantidad de porciones.



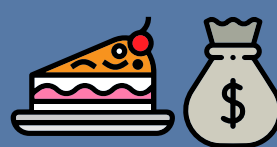
### Ejemplo:

Costo de producción / cantidad de porciones.

6

## Precio de venta:

Es el costo unitario más la ganancia que usted desea ganarse



### Ejemplo:

Costo unitario + ganancia.

RECUERDE QUE EL MARGEN DE GANANCIA LO DECIDE CADA PERSONA O EMPRESA.