RECURSO GRATUITO · PLANTILLA + PROMPTS

Calculadora de costos *y margen con IA.*

La misma lógica que usamos para costear productos en The Sweet Stop, lista para tus referencias.

Para qué *sirve*

Muchos negocios ponen precio sumando el costo del proveedor más un porcentaje "a ojo". El problema es que el costo del proveedor no es el costo real: faltan el flete, el empaque, lo que se pierde y lo que se lleva el medio de pago. Así hay productos que se venden mucho y casi no dejan plata.

Esta guía te ayuda a calcular el costo real de cada producto, saber cuánto te deja de verdad y usar la IA para hacerlo en minutos, no en una tarde.

Paso 1. *Lo que entra en el costo real*

- **Costo de compra:** lo que pagas al proveedor por unidad, después de descuentos.
- **Flete e importación:** el transporte del pedido repartido entre las unidades.
- **Empaque:** bolsa, caja, etiqueta, cinta. Todo lo que sale con el producto.
- **Merma:** el porcentaje que se pierde, se vence o se daña antes de venderse.
- **Comisiones:** lo que cobran el datáfono, la pasarela de pago o la plataforma de domicilios.
- **Impuestos:** trabaja siempre con el precio sin IVA. El IVA no es tuyo.

Paso 2. *Las fórmulas*

> **Costo real unitario:** (costo de compra + flete por unidad + empaque) ÷ (1 − % de merma)
>
> **Precio sin IVA:** precio de venta ÷ (1 + tarifa de IVA)
>
> **Margen en pesos:** precio sin IVA − comisiones − costo real
>
> **Margen en porcentaje:** margen en pesos ÷ precio sin IVA
>
> **Precio mínimo sin IVA:** costo real ÷ (1 − % margen objetivo − % comisiones)

Paso 3. *Un ejemplo*

Ejemplo ilustrativo. Una caja de galletas importadas que se vende en $45.000 con IVA del 19 %, pagada con tarjeta (3 % de comisión).

Concepto	Valor
Costo de compra + flete + empaque	$18.000 + $2.000 + $1.000 = $21.000
Merma	5 %
Costo real	$21.000 ÷ 0,95 = $22.105
Precio sin IVA	$45.000 ÷ 1,19 = $37.815
Comisión del pago (3 %)	$1.134
Margen en pesos	$37.815 − $1.134 − $22.105 = $14.576
Margen en porcentaje	38,5 %
Precio mínimo para un margen del 45 %	$22.105 ÷ 0,52 = $42.510 sin IVA ($50.586 con IVA)

Lectura: con el precio actual el producto deja 38,5 %. Si tu meta es 45 %, o subes el precio a unos $50.600 o bajas el costo (otro proveedor, mejor flete, menos merma).

Paso 4. *Tu plantilla*

Copia esta tabla en Excel o Google Sheets, o pégala en la IA con tus datos (prompt 01).

Producto	Compra + flete + empaque	% merma	Costo real	Precio sin IVA	Comisión	Margen $	Margen %

Cinco prompts *para hacerlo con IA*

Funcionan en Claude, ChatGPT o Gemini. Reemplaza lo que está entre corchetes.

01 Armar la tabla de márgenes

> Actúa como analista de costos de una pyme en Colombia. Te voy a pegar mi lista de productos con costo de compra, flete por unidad, empaque y precio de venta con IVA. Calcula para cada uno el costo real con una merma de [X] %, el precio sin IVA con una tarifa de [19] %, el margen en pesos y en porcentaje descontando una comisión de [3] %, y el precio mínimo para llegar a un margen de [45] %. Devuélvelo en una tabla y señala los productos con margen menor a [30] %. Muestra la fórmula que usaste en una fila de ejemplo.

02 Repartir el flete de un pedido

> Te paso el valor total del flete de este pedido y la lista de productos con cantidades y costo unitario. Reparte el flete entre los productos en proporción a su valor [o a su peso, si te lo doy] y dime el flete por unidad de cada uno, en una tabla lista para pegar en Excel.

03 Pasar una factura de proveedor a tabla

> Te adjunto la factura de mi proveedor. Extrae referencia, descripción, cantidad, costo unitario, descuentos e IVA en una tabla lista para pegar en Excel. Si algún dato no se lee bien, márcalo en lugar de inventarlo.

04 Encontrar los productos que no dejan

> Con esta tabla de márgenes y las unidades vendidas por producto en los últimos tres meses, clasifícalos en cuatro grupos: venden mucho y dejan mucho, venden mucho y dejan poco, venden poco y dejan mucho, venden poco y dejan poco. Para cada grupo dame tres acciones concretas.

05 Simular un cambio de costos

> Si mi proveedor sube sus precios [8] % y el flete sube [10] %, ¿cómo cambia el margen de cada producto de esta tabla? ¿Qué precios tendría que ajustar para mantener mi margen actual, y en cuáles conviene más negociar con el proveedor?

Tres *cuidados*

- **Verifica los números.** La IA puede equivocarse en la aritmética. Pídele que muestre la fórmula y deja el cálculo final en tu hoja de cálculo.
- **Comparte solo lo necesario.** Costos y precios, sí. Datos bancarios, NIT o datos de clientes, no.
- **Actualiza seguido.** Cada vez que cambie el proveedor, el flete o el dólar, tu margen cambia aunque el precio no.

EL SIGUIENTE PASO

¿Quieres que esto *funcione solo?*

En The Sweet Stop pasamos de no saber si el negocio dejaba plata a ver merma y P&L el mismo día, con un sistema que hace estos cálculos solo.

Si quieres algo así para tu negocio, empieza por una conversación.

Diagnóstico gratuito de 2 horas: karenreales.com

WhatsApp: +57 316 472 2390

No vendemos herramientas. Vendemos el cambio que producen.