

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 2.º · GPC · UNIDAD 7

A cuánto se vende y cuánto se venderá

Coste real con IVA y recargo, precio con margen, previsión de ventas, punto muerto, plazos y descuentos

7

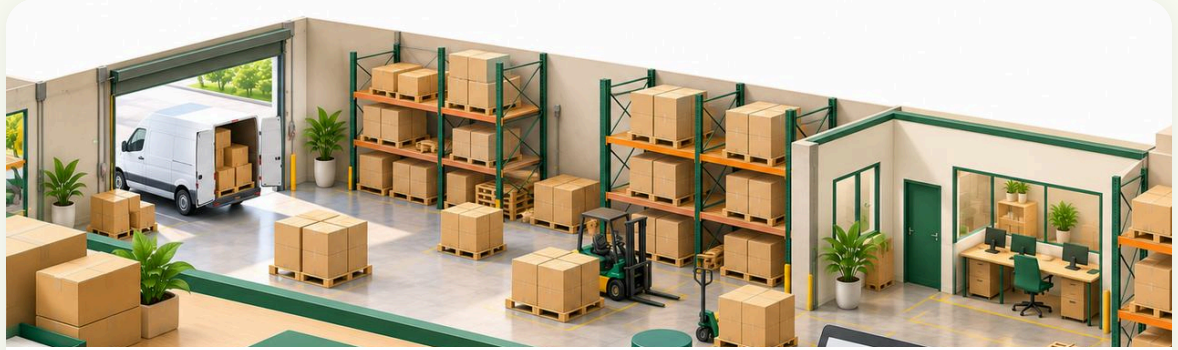
PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a…

- Calcular el coste real de lo que se compra para revender, con el IVA y el recargo de equivalencia.
- Fijar el precio de venta de una referencia con el margen que se busca y comprobar que ninguna fila pierde dinero.
- Montar una previsión de ventas de doce meses, con su estacionalidad y un escenario prudente.
- Calcular el punto muerto mensual y compararlo con la previsión.
- Decidir plazos, medios de pago y descuentos para clientes particulares y profesionales.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Martes 20/04/2027. Faltan trece días para abrir La Fragua, la ferretería y droguería de Marcelina Montoya en la calle del Mirador 14, en Valdeperal (Alcorna). Las cajas de Herrajes Pedrosa y Pinturas Ledesma esperan en el almacén, pero a las doce referencias de partida les falta el precio. Eleuterio, su hermano, que ayuda con las cuentas, y Aniceto Cebrián, representante de Pedrosa, están con ella:

Marcelina tiene que fijar los precios y comprobar si la previsión de ventas supera el punto muerto, que sale en 10.068,01 € al mes.

❓ **Si un proveedor factura un bote de pintura a 31,00 € más impuestos, ¿cuánto le cuesta de verdad a la tienda?**

❓ **El centro de bricolaje vende la misma pintura a 52,00 €. ¿Debe Marcelina igualar ese precio? ¿Qué mirarías antes de decidir?**

❓ **¿Cuánto tiene que vender La Fragua al mes para no perder dinero? ¿Qué datos hacen falta?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **7.1** Cómo se fija un precio
- **7.2** La lista de precios de venta al público
- **7.3** Prever la demanda y las ventas
- **7.4** Punto muerto: cuánto hay que vender
- **7.5** Cobrar a clientes: plazos, medios y descuentos

Del precio de compra al coste real

CONCEPTO	IMPORTE
Base del proveedor	31,00 €
IVA 21 %	6,51 €
Recargo 5,2 %	1,61 €
Coste real	39,12 €

CLAVE

En recargo de equivalencia, el IVA y el recargo son coste.

Margen sobre el precio

Correcto

- 19,78 ÷ 58,90 = 33,6 %.
- El margen se mide sobre el precio.
- Es lo que ve la caja.

VS

Error habitual

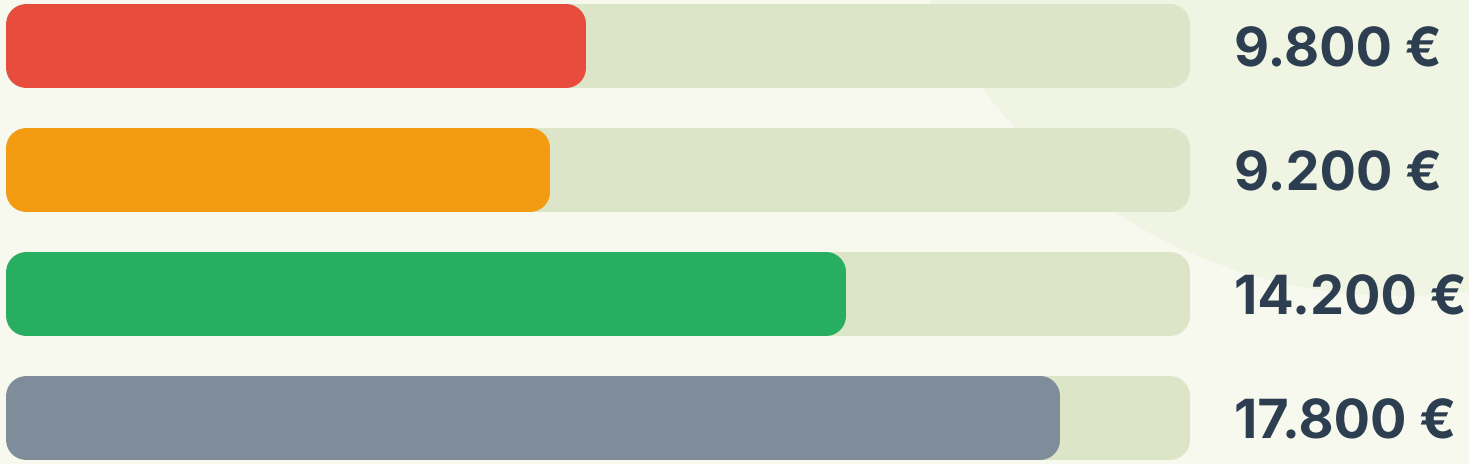
- 19,78 ÷ 39,12 = 50,6 %.
- Sobre el coste, hace creer que se gana más.
- Falsea el punto muerto.

CLAVE

Con el PVP de 52,00 € del centro ganaría solo 12,88 € (24,8 %).

Ventas previstas de 2027

Algunos meses de la previsión de 12 meses (165.400 € en total).



Previsión del caso (ficticia).

CLAVE

Media mensual: 13.783,33 €.

El punto muerto

1

Fijos al mes

3.684,89 € con intereses y amortización.

→ 2

Margen medio

37,2 %.

→ 3

Comisión de tarjeta

0,6 %.

→ 4

Margen útil

36,6 %.

→ 5

Punto muerto

3.684,89 ÷ 0,366 = 10.068,01 €.

CLAVE

Por debajo de esa cifra se pierde dinero.

Contra la previsión

MES	VENTAS	FRENTE AL PUNTO MUERTO
Mayo	9.800 €	−268,01 €
Agosto	9.200 €	−868,01 €
Septiembre	14.200 €	+4.131,99 €

CLAVE

Con el escenario prudente (−15 %), cuatro meses quedan por debajo.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · Plazo para Candelario



Marcelina

Candelario pide pagar 518,60 € a 30 días.

1. **Esperar** 518,60 × 6 % × 30 ÷ 360 = 2,59 €.
2. **Pronto pago 2 %** 10,37 € de descuento.
3. **Decisión** Esperar es más barato.
4. **Condición** Dar plazo solo a clientes profesionales de confianza.

✔ **Esperar 30 días cuesta 2,59 €.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Con 28 clientes al día, un ticket de 14,00 € y 25 días, las ventas del mes son…

A 9.800 €

B 8.750 €

C 10.500 €

✔️ 28 × 14,00 × 25 = 9.800 €.

REPASO

Ideas clave

- **Cómo se fija un precio.** Coste real y margen. Coste real = precio del proveedor × 1,262 (IVA 21 % + recargo 5,2 %, mercancías al tipo general). Margen en euros = PVP − coste real. Margen en % = margen en euros ÷ PVP.
- **La lista de precios de venta al público.** Del coste al precio. Marcelina empieza por el margen que busca.
- **Prever la demanda y las ventas.** Qué datos hay antes de abrir. La previsión de ventas estima lo que La Fragua venderá cada mes.
- **Punto muerto: cuánto hay que vender.** Costes fijos y variables. Un coste fijo no cambia con las ventas del mes: alquiler, seguro, gestoría, sueldo de Ruperto o cuota de autónoma.
- **Cobrar a clientes: plazos, medios y descuentos.** A quién se vende y cómo se cobra. La Fragua tiene dos tipos de cliente.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Qué referencia de tu comercio podría perder dinero sin que te dieras cuenta?
2. ¿Por qué el margen se calcula sobre el precio y no sobre el coste?
3. ¿Qué harías si en el mes más flojo las ventas quedaran por debajo del punto muerto?



¡Ahora te toca a ti!

Repasa, practica y comprueba lo que has aprendido.

📝 **Resumen**

✅ **Test**

👆 **Interactivos**

Libro, presentaciones, resúmenes y tests gratis en **josesande.com**