

FORMACIÓN PROFESIONAL · OPERACIONES ADMINISTRATIVAS DE COMPRAVENTA · UNIDAD 2

Cálculos comerciales: precios, márgenes y descuentos

Cipriano ha comprado 80 olivos a 18,50 € con un 5 % de descuento y 54 € de portes. Valvanera quiere ganar un 35 % y Eugenio ha prometido «un 10 y un 5». ¿A qué precio entra el olivo en la tarifa y cuánto paga Elisa por su primera factura?

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Calcular el coste de una compra con sus gastos y descuentos.
- Calcular el precio de venta con margen sobre el coste y sobre el precio de venta.
- Aplicar descuentos sucesivos, recargos e intereses comerciales.
- Distinguir comisión y corretaje y calcularlos.
- Aplicar el tipo de IVA y el recargo de equivalencia que corresponden y calcular precios unitarios y precio final.

SITUACIÓN DE PARTIDA

«Quiero ganar un 35 %» y «un 10 y un 5»

Martes 2 de febrero de 2027. Enzo y Sonsoles están en Comercial con Valvanera, que prepara la **tarifa de primavera** de La Retama. Cipriano ha comprado **80 olivos ornamentales a 18,50 €** cada uno, con un **5 %** de descuento y **54 €** de portes (datos ficticios).

«Quiero ganar un 35 %», dice Valvanera. Enzo calcula rápido: 18,25 × 1,35 = **24,64 €**. Esperanza mira la cifra: «Con ese precio no ganamos el 35 %».

Suena el teléfono. Es Eugenio, comercial en ruta: ha prometido a Elisa, propietaria de una floristería nueva, «**un 10 y un 5, o sea, un 15 %**».

❓ **Si una tienda gana «un 30 %», ¿sobre qué crees que lo calcula?**

❓ **¿Es lo mismo un 10 % y después un 5 % que un 15 %?**

❓ **¿Qué gastos tiene una tienda además de lo que paga por la mercancía?**

❓ **¿Por qué un mismo producto paga distinto IVA según lo que sea?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

2.1 Precio de compra y gastos de compra

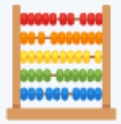
2.2 Margen y precio de venta

2.3 Descuentos, recargos e intereses

2.4 Comisiones y corretajes

2.5 El IVA y el recargo en el precio final

Un 35 %… ¿sobre qué?



¡Un 35 % más y listo: 24,64 €!

Lo que ganamos se mide sobre lo que vendemos, no sobre lo que cuesta.





Bien visto. Y ahora, el descuento de Eugenio…

Le dije a Elisa un 10 y un 5, o sea, un 15 %.





¿Seguro que es un 15?

CLAVE

Un porcentaje sin su base no significa nada: **di siempre «sobre qué»**.

Del catálogo al coste unitario

Coste de adquisición = precio de catálogo − descuentos + gastos de compra

1. Importe bruto	80 × 18,50	**1.480,00 €**
2. Descuento, sobre el importe bruto	1.480,00 × 5 / 100	**− 74,00 €**
3. Gastos de compra	portes	**+ 54,00 €**
4. Coste de adquisición	1.480,00 − 74,00 + 54,00	**1.460,00 €**
5. Coste unitario	1.460,00 / 80	**18,25 €**

El IVA no es coste para La Retama, que lo recupera: 1.460,00 € de base + 146,00 € de IVA del 10 % = 1.606,00 €, pero el coste es 1.460,00 €.

CLAVE

Gastos de compra: portes, seguro del transporte y envases que no se devuelven. Los **retornables** que se devuelven no son coste.

Repartir los portes según el importe

ARTÍCULO	IMPORTE	PROPORCIÓN	PORTES	COSTE UNITARIO
Rosales	30 × 4,00 = 120,00 €	40 %	24,00 × 40 % = 9,60 €	(120,00 + 9,60) / 30 = 4,32 €
Lavandas	150 × 1,20 = 180,00 €	60 %	24,00 × 60 % = 14,40 €	(180,00 + 14,40) / 150 = 1,296 → 1,30 €
Total	**300,00 €**	**100 %**	**24,00 €**	

Los portes repartidos suman el total: 9,60 + 14,40 = 24,00 €. El lote de lavandas vale 194,40 €, no 150 × 1,30 (el 1,30 está redondeado).

CLAVE

Por unidades, cada rosal cargaría lo mismo que una lavanda, **aunque vale más del triple**: por eso aquí se reparte por importe.

El mismo 35 %, dos precios

MARGEN	SE CALCULA SOBRE	FÓRMULA	OLIVO (COSTE 18,25 €, 35 %)
Sobre el coste	El coste	PV = C × (1 + m)	18,25 × 1,35 = 24,64 €
Sobre el precio de venta	El precio de venta	PV = C / (1 − m)	18,25 / 0,65 = 28,08 €

PV, precio de venta; C, coste; m, margen en tanto por uno (35 % = 0,35). Al margen sobre el coste también se le llama recargo o marcaje.

CLAVE

Margen comercial = precio de venta (sin IVA) − coste. Con él se pagan sueldos, alquiler y gastos de venta; lo que queda es el **beneficio**.

2.2 · EJEMPLO

¿Cuál gana un 35 %?

La Retama mide su margen sobre el precio de venta.

1

Precio de Enzo

24,64 − 18,25 = 6,39 €; 6,39 / 24,64 = 25,9 % sobre la venta. No llega al 35 %.

2

Margen sobre venta

18,25 / 0,65 = 28,0769...; la tercera cifra decimal es 6, así que sube: 28,08 €.

3

Comprobación

28,08 − 18,25 = 9,83 €; 9,83 / 28,08 = 35,0 %.

4

Precio de tarifa

Valvanera propone 28,10 €: 9,85 / 28,10 = 35,1 % sobre venta (54,0 % sobre coste).

CLAVE

Un error de base se repite en **toda la tarifa**: con el mismo 35 %, el precio cambia en más de 3 €.

Sobre venta y sobre coste

SOBRE VENTA	OPERACIÓN	SOBRE COSTE
20 %	0,20 / 0,80	25,0 %
25 %	0,25 / 0,75	33,3 %
30 %	0,30 / 0,70	42,9 %
35 %	0,35 / 0,65	53,8 %
40 %	0,40 / 0,60	66,7 %

Elisa añade un 30 % sobre el precio de tarifa e incluye el IVA del 10 %: 28,10 × 1,30 = 36,53 €; 36,53 × 1,10 = 40,18 €.

CLAVE

mc = mv / (1 − mv) · mv = mc / (1 + mc). **Escribe siempre la base junto al porcentaje.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Un margen del **40 % sobre el coste** equivale, sobre el precio de venta, a…

A 40,0 %

B 28,6 %

C 66,7 %

✔ mv = mc / (1 + mc) = 0,40 / 1,40 = 0,2857 → 28,6 %. El 66,7 % es el paso contrario: un 40 % sobre venta, a coste (actividad 7).

Tipos de descuento

DESCUENTO	CUÁNDO	EJEMPLO
Comercial	Por ser cliente, por promoción	5 % en el primer pedido
Por volumen	Por comprar mucho, en un pedido o en un periodo	3 % al pasar de 50 olivos
Por pronto pago	Por pagar antes del plazo	2 % si paga al contado

Política de La Retama (ficticia): hasta un 5 %, lo decide el comercial; más, solo con la firma de Valvanera y por escrito. En la factura, cada descuento va como línea propia, antes del IVA.

CLAVE

Si se conoce al vender, va **en la factura** y rebaja la base; si se concede después, hace falta una **factura rectificativa**. En 2025, 51 rectificativas fueron por descuentos olvidados.

10 % + 5 % no es 15 %

Cada descuento se aplica sobre el precio que dejó el anterior

1.er descuento: 100 × 10 / 100 = 10,00 €	100 − 10,00	**90,00 €**
2.º descuento: 90,00 × 5 / 100 = 4,50 €	90,00 − 4,50	**85,50 €**
Descuento total: 14,50 € sobre 100	100 − 85,50	**14,50 %**
Atajo	0,90 × 0,95	**0,855**

El orden en que se aplican no cambia el resultado final. Los descuentos sucesivos se escriben uno a uno, nunca sumados.

CLAVE

Eugenio prometió «un 10 y un 5»: es un **14,50 %**, no un 15 %.

2.3 · EJEMPLO

Pronto pago en la factura

PASO	OPERACIÓN	RESULTADO
1. Descuento	1.500,00 × 2 / 100	− 30,00 €
2. Base imponible	1.500,00 − 30,00	1.470,00 €
3. IVA del 10 %	1.470,00 × 10 / 100	147,00 €
4. Total	1.470,00 + 147,00	**1.617,00 €**

Empresa de jardinería (sociedad limitada, sin recargo) que paga al contado un pedido de plantas de 1.500,00 € de base. Sin el descuento habría pagado 1.650,00 €.

CLAVE

Ahorra 33,00 € y no 30,00 €, porque **el descuento rebaja también el IVA**.

Lo que sube el precio y lo que cuesta esperar



Recargo

Sube el precio (servicio urgente, pedido pequeño, pago aplazado) y entra en la base del IVA. No es el recargo de equivalencia, que es un impuesto.



Interés comercial

Interés simple: I = C × i × t. 2.000 € al 6 % durante 45 días: 2.000 × 0,06 × 45 / 365 = 14,79 €; con base 360, 15,00 €.



Interés en la factura

Si va aparte en la factura, no entra en la base del IVA (art. 78.Dos.1.º).



Un descuento no es un tipo anual

2 % por pagar 30 días antes: 2 / 98 × 365 / 30 = 0,248, un 24,8 % anual.

CLAVE

La base de días (365 o 360) cambia el resultado: **dila siempre**.

Quién cobra y por cuenta de quién

	COMISIÓN	CORRETAJE
Quién la cobra	Comercial o agente	Corredor o intermediario
Por cuenta de quién actúa	De la empresa que vende	De ninguna parte
Qué presta	Vende, visita, toma pedidos	Pone en contacto a las partes
Base habitual	Sus ventas sin IVA	El importe de la operación
Quién paga	La empresa	Una parte o las dos, según lo pactado

Eugenio, 3 % de 38.400 € = 1.152,00 €; sobre lo cobrado (36.000 €), 1.080,00 €. Evelio, 2 % de 9.600 € a cada parte = 192,00 € (384,00 € en total).

CLAVE

La base pactada se escribe siempre en el contrato del comercial, **junto al porcentaje**.

2.4 · EJEMPLO

Lo que queda después de los gastos de venta

CONCEPTO	OPERACIÓN	IMPORTE
Margen comercial	2.000,00 − 1.300,00	700,00 € (35 % sobre venta)
Comisión de Eugenio	2.000,00 × 3 / 100	− 60,00 €
Portes de entrega	base desde 600 €: los paga La Retama	− 25,00 €
Queda para los demás gastos	700,00 − 60,00 − 25,00	**615,00 €** (30,75 % sobre venta)

Venta de plantas a una empresa de paisajismo por 2.000,00 € sin IVA, con un coste de 1.300,00 €. Política de la empresa: desde 600 € de base por entrega, La Retama paga los portes (por debajo, cobra 18,00 €). Comisión con tramo: 3 % de 41.250 € + 1 % de lo que pasa de 40.000 € = 1.237,50 + 12,50 = 1.250,00 €.

CLAVE

Los gastos de venta no son coste de la mercancía, pero **se pagan con el margen**.

Qué tipo y qué recargo

IVA	EJEMPLOS	RECARGO
10 % (reducido)	Plantas vivas ornamentales, flores, semillas y bulbos; abonos aptos para uso agrícola; alimentos; servicios de restaurante	1,4 %
4 % (superreducido)	Pan común, leche, quesos, huevos, frutas y verduras naturales, aceites de oliva; libros	0,5 %
21 % (general)	Lo demás: sustratos de jardinería, herramientas, macetas, material de riego	5,2 %

Territorio común. Entran en la base los portes y los envases que se cobran (también los retornables); no entran los descuentos que se hacen en la factura.

CLAVE

El recargo se cobra a los **comerciantes minoristas personas físicas** (o entidades en atribución de rentas) acogidos al régimen, en lo que compran para revender. A una sociedad limitada, no.

La base, los tipos y el recargo



Art. 78.Dos.1.º: la base incluye «Los gastos de comisiones, portes y transporte, seguros». Art. 78.Tres.2.º: no se incluyen «Los descuentos y bonificaciones [...] que se concedan previa o simultáneamente al momento en que la operación se realice». Art. 91.Uno.1: tipo «del 10 por ciento» para «Las flores, las plantas vivas de carácter ornamental». Art. 161: «5,2 por ciento», «1,4 por ciento» y «0,50 por ciento».

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del IVA, arts. 78, 90, 91, 148, 157 y 161 · Consulta la versión vigente

SUJETO OBLIGADO

El recargo: comerciantes minoristas «personas físicas o entidades en régimen de atribución de rentas» (art. 148), como Elisa.

NO OBLIGA A…

…cobrarlo en bienes que no sean «objeto de comercio por el adquirente» (art. 157.3.º), ni a una sociedad limitada.

CLAVE

Canarias (IGIC, tipo general del 7 %), Ceuta y Melilla (IPSI) tienen sus propios impuestos; Navarra y País Vasco aplican los mismos tipos.

2.5 · EJEMPLO

La factura de Elisa

PASO	OPERACIÓN	RESULTADO
1. Importe	10 × 28,10	281,00 €
2. Descuento, sobre el importe	281,00 × 5 / 100	− 14,05 €
3. Base imponible	281,00 − 14,05	266,95 €
4. IVA, sobre la base	266,95 × 10 / 100 = 26,695 → sube	26,70 €
5. Recargo, sobre la base	266,95 × 1,4 / 100 = 3,7373 → sube	3,74 €
6. Total	266,95 + 26,70 + 3,74	**297,39 €**

Con dos tipos en la misma factura, cada tipo tiene su base, su IVA y su recargo: 20 lavandas (47,00 €) y una bolsa de goteros (24,00 €) → 71,00 + 9,74 + 1,91 = 82,65 €.

CLAVE

Cada impuesto se calcula **sobre la base** y se redondea por separado, al céntimo, «al medio, hacia arriba».

2.5 · DOCUMENTO 1

Tarifa de primavera 2027 (extracto)

ARTÍCULO	SIN IVA	IVA	CON IVA	RECARGO	TOTAL
Olivo ornamental, maceta 25 l	28,10 €	10 % · 2,81 €	30,91 €	1,4 % · 0,39 €	31,30 €
Lavanda, maceta 3 l	2,35 €	10 % · 0,24 €	2,59 €	1,4 % · 0,03 €	2,62 €
Sustrato universal, saco 50 l	6,40 €	21 % · 1,34 €	7,74 €	5,2 % · 0,33 €	8,07 €
Gotero autocompensante, bolsa de 100	24,00 €	21 % · 5,04 €	29,04 €	5,2 % · 1,25 €	30,29 €
Tubería de riego 16 mm, rollo de 100 m	39,50 €	21 % · 8,30 €	47,80 €	5,2 % · 2,05 €	49,85 €

Precios por unidad; margen sobre el precio de venta. Total con recargo: solo minoristas en el régimen que compran para revender; los demás pagan el precio con IVA. Vigente desde el 15/02/2027; solo cambia el olivo.

CLAVE

En la factura, el IVA va sobre la base de cada tipo: 20 lavandas, 47,00 × 10 % = **4,70 €**, no 20 × 0,24 = 4,80 €. Lavanda: 2,35 × 10 % = 0,235 → **0,24 €**.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

La tarifa del olivo y la factura de Elisa



Enzo y Sonsoles, con Valvanera

80 olivos a 18,50 € con un 5 % de descuento y 54 € de portes. Elisa, floristería de persona física en recargo. Caso ficticio.

1. **El coste.** 18,25 € por olivo, con descuento y portes (2.1).

2. **El precio.** Con un 35 % sobre venta, 28,08 €. Valvanera propone 28,10 € y Baltasar aprueba la tarifa el viernes 12/02/2027, en vigor desde el lunes 15/02.

3. **El descuento.** 10 % + 5 % es un 14,50 %. El comercial puede dar hasta un 5 %; más, solo con la firma de Valvanera y por escrito. Elisa acepta un 5 % en su primer pedido, confirmado por escrito.

4. **La factura.** Viernes 19/02/2027: 10 olivos con un 5 % de descuento, IVA del 10 % y recargo del 1,4 %. Enzo prepara el borrador; Esperanza lo revisa y lo emite.

✔ El olivo entra en la tarifa a **28,10 €** (35,1 % sobre venta) y Elisa paga **297,39 €**. Enzo y Sonsoles calculan; deciden Valvanera y Baltasar.

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

Aplica un 10 % y después un 5 % a **500 €**. ¿Cuánto queda?

A 425,00 €

B 427,50 €

C 430,00 €

✔ 500 × 0,90 × 0,95 = 427,50 €: un 14,50 %. Con un 15 % directo quedarían 425,00 €: sumar mal los descuentos le costaría a la empresa 2,50 € (actividad 8).

APRENDE CON LA IA

La respuesta que recibió Emilia

Coste de 12,00 € y 30 % de margen sobre venta. Pulsa cada tarjeta.

«El precio es 15,60 €, porque el margen se calcula multiplicando el coste por 1,30»

BULO

Eso es margen sobre coste. Sobre venta: 12,00 / 0,70 = 17,14 €.

«Un 10 % y después un 5 % es un 15 % de descuento»

BULO

0,90 × 0,95 = 0,855: un 14,50 %.

«Un 2 % por pronto pago a 30 días es como un préstamo al 2 % anual»

BULO

2 / 98 × 365 / 30 = 24,8 % anual.

«Las plantas ornamentales llevan un IVA del 21 %»

BULO

Plantas vivas ornamentales y flores: 10 % (LIVA, art. 91.Uno.1).

REPASO

Ideas clave

- Coste de adquisición = precio de catálogo − descuentos + gastos de compra; dividido entre las unidades, el coste unitario (olivo: 1.460,00 / 80 = 18,25 €).
- El IVA que se recupera no es coste; los gastos comunes se reparten, por ejemplo en proporción al importe.
- Margen sobre coste: PV = C × (1 + m); sobre venta: PV = C / (1 − m). Con un 35 %, 24,64 € o 28,08 €.
- Un porcentaje sin su base no significa nada: un 35 % sobre venta es un 53,8 % sobre coste.
- Los descuentos sucesivos se multiplican, no se suman: 10 % + 5 % = 14,50 %.
- El descuento en factura rebaja la base y el IVA; el que se concede después necesita una factura rectificativa.
- Interés simple I = C × i × t, diciendo la base de días; un 2 % por pagar 30 días antes es un 24,8 % anual.
- La comisión la cobra quien vende por cuenta de la empresa; el corretaje, quien pone en contacto a las partes sin actuar por ninguna.
- IVA del 21, 10 o 4 % y recargo del 5,2, 1,4 o 0,5 % solo a minoristas personas físicas en el régimen; cada impuesto sobre la base y redondeado al céntimo.



¡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**