

CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES · 1.º · PV · UNIDAD 4

Calcular precios y presentar una oferta

Coste y precio, margen sobre coste y sobre venta, descuentos sucesivos, importe e IVA

4

PARA EMPEZAR

En esta unidad aprenderás a...

- Separar coste, gastos de venta, margen, descuentos e impuestos en el precio de un producto.
- Calcular el precio de venta con un margen sobre el coste y con un margen sobre el precio de venta.
- Aplicar descuentos sucesivos sobre su base y obtener el descuento equivalente.
- Calcular el importe de una operación con descuentos, gastos e IVA y presentarlo ordenado.
- Revisar una oferta antes de enviarla: unidades, redondeos, vigencia y autorización del descuento.

SITUACIÓN DE PARTIDA · CASO FICTICIO

Una situación de partida



Martes 02/02/2027. En Linde Equipamiento (empresa ficticia) hay discusión en la mesa de Marina. Un compañero asegura que «añadir un 25 % al coste es ganar un 25 % del precio» y otro suma dos descuentos sucesivos como si fueran uno solo. La tarifa de seis productos debe corregirse antes de enviarse a los clientes. Además, Asociación Sendero (CU-003) ha pedido una oferta de veinte lámparas (oportunidad OP-103).

Rafaela, la directora, fija el trabajo del día:

❓ **Si una silla cuesta 80 € y se vende a 100 €, ¿has ganado un 25 % del precio o un 20 %?**

❓ **Si a un precio de 100 € le haces un 10 % de descuento y luego otro 5 %, ¿pagas 85 €? Compruébalo.**

❓ **En una tienda que deduce el IVA de sus compras, ¿forma parte el IVA del coste, del beneficio o de ninguno de los dos?**

MAPA DE LA UNIDAD

Lo que vamos a ver

- **4.1** Coste y precio
- **4.2** Margen sobre coste y sobre venta
- **4.3** Descuentos sucesivos
- **4.4** Importe de la operación
- **4.5** Revisión de la oferta

Dos márgenes del mismo euro

ARTÍCULO	RECARGO S/ COSTE	MARGEN S/ VENTA
Silla L1 (80 → 120)	50,00 %	33,33 %
Lámpara L2 (24 → 40)	66,67 %	40,00 %
Estantería E1 (62 → 100)	61,29 %	38,00 %

CLAVE

Escribe siempre la base junto al porcentaje.

Descuentos sucesivos

1 → 2 → 3 → 4 → 5

Primero
100 × 0,90 = 90,00.

Segundo
90 × 0,95 = 85,50.

No es 15 %
Sumar daría 85,00.

Equivalente
1 − 0,90 × 0,95 = 14,5 %.

Autoriza
Según el límite de cada persona.

CLAVE

Cada descuento se aplica sobre la base que deja el anterior.

El importe de C03 paso a paso

CONCEPTO	IMPORTE
20 L2 × 40 €	800,00 €
Descuento 8 %	−64,00 €
Neto	736,00 €
Portes	30,00 €
Base	766,00 €
IVA 21 %	160,86 €
Total	926,86 €

CLAVE

Cantidad, descuento, gastos, base y, al final, IVA.

¿Sumar o aplicar sucesivos?

Suma errónea

- 10 % + 5 % = 15 %
- 100 × 0,85 = 85,00 €
- Da de menos

VS

Sucesivos (correcto)

- 100 × 0,90 × 0,95
- = 85,50 €
- Equivalente 14,5 %

CLAVE

Dos descuentos no se suman: el segundo usa otra base.

Revisar la oferta

1. **Unidades y precios**
   Coinciden con la tarifa.
2. **Descuento**
   Con su base y autorizado.
3. **Portes e IVA**
   IVA sobre la base con portes.
4. **Vigencia**
   30 días naturales.
5. **Otra persona**
   Revisa con la lista delante.

CLAVE
Quien prepara la oferta no debería ser la única que la revisa.

CASO RESUELTO · PASO A PASO

Caso · El 25 que no era 25



Débora

¿Añadir un 25 % al coste es ganar un 25 % del precio?

1. **Recargo** 80 × 1,25 = 100,00 €.
2. **Sobre venta** 20,00 € de 100 = 20 %.
3. **Para 25 % s/ venta** 80 ÷ 0,75 = 106,67 €.
4. **Descuentos** 100 × 0,90 × 0,95 = 85,50.
5. **Clave** Escribe siempre la base.

✔️ **El mismo 25 % da precios distintos según la base.**

🙋 PREGUNTA PARA LA CLASE

¿Cuál es el total de la oferta C03 (20 L2, 8 %, portes 30 €, IVA 21 %)?

A 968,00 €

B 926,86 €

C 920,56 €

✔️ 736 neto + 30 portes = 766 base; × 1,21 = 926,86 €.

REPASO

Ideas clave

- **Coste y precio.** El IVA no es margen. Un error frecuente es sumar el IVA al coste o al margen. El IVA se calcula sobre la base imponible y se muestra aparte en la oferta y en la factura.
- **Margen sobre coste y sobre venta.** Escribe siempre la base. Un recargo del 25 % sobre el coste equivale a un 20 % sobre la venta. Para pasar de una base a otra: margen sobre venta = recargo / (1 + recargo); recargo = margen sobre venta / (1 − margen sobre venta).
- **Descuentos sucesivos.** Un descuento, una base. Escribe siempre sobre qué precio se aplica cada descuento. Y recuerda que los límites de cada persona se miden sobre el descuento total equivalente, no sobre cada uno por separado.
- **Importe de la operación.** Portes y montaje. En Linde los portes cuestan 30,00 € por pedido y son gratis si la base del pedido (sin portes) es de 1.500,00 € o más.
- **Revisión de la oferta.** Qué debe llevar una oferta. Una buena oferta de Linde incluye: número y fecha (OF-2027-…), datos del cliente y de Linde (con la marca «modelo didáctico» y NIF ficticio), descripción de cada artículo, cantidad y precio unitario, descuento con su base, portes, base imponible, IVA con su tipo y total, plazo de entrega, forma de pago y vigencia de 30 días naturales.

PARA TERMINAR

Para pensar

1. ¿Por qué el IVA no cuenta como beneficio de la empresa?
2. ¿Cómo explicarías que un 10 % y un 5 % no son un 15 %?
3. ¿Qué revisarías en una oferta antes de enviarla a un cliente?



¡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**