

Precio de venta con comisión

Producto / pedido	Ejemplo comision	Moneda	UM
Unidades del lote	20	Unidades vendibles	20
Unidades no vendibles	0		
Horas de trabajo	2,00	Mano de obra	30,00
Coste por hora	15,00		
Envase por unidad vendible	1,00	Envases del lote	20,00
Otros costes del lote	10,00		
Margen sobre venta	25,0%	Coste del lote	105,00
Comisión sobre venta	10,0%		
		Coste por unidad	5,25
		Validación de entradas	Correcto

Material / compra	Cantidad	Coste unidad	Subtotal	Precio objetivo por unidad	8,08
Producto base	10,00	4,00	40,00		
Transporte del lote	1,00	5,00	5,00	Comisión por unidad	0,81
				Resultado por unidad	2,02
				Recargo sobre coste	53,8%
Total materiales			45,00		

Ejemplo ficticio. Precio sin impuestos. Una moneda por libro.

La merma reduce las unidades vendibles, no el coste ya consumido.

Comisión = porcentaje del precio sin impuestos. No incluye tarifas fijas de venta.

Cómo utilizar este archivo

- 1 Incluir una comisión proporcional al precio junto al margen objetivo.
- 2 Sustituye las entradas azules. Los datos de ejemplo son ficticios, no precios de mercado.
- 3 Materiales: seis líneas de cantidad consumida por coste unitario. Usa siempre la misma unidad de medida.
- 4 Unidades no vendibles: productos terminados que no se podrán vender. Su coste se reparte entre las unidades vendibles.
- 5 Trabajo = horas del lote por coste por hora. Envases = unidades vendibles por coste de envase.
- 6 Otros costes: importe atribuido a este lote. No repitas aquí materiales, horas o envases ya incluidos.
- 7 Coste unitario = coste del lote / unidades vendibles. No dividas por todo el lote si parte no se puede vender.
- 8 Precio = coste unitario / (1 – margen – comisión). Margen y comisión son proporciones del precio sin impuestos.
- 9 Recargo = precio / coste – 1. El recargo es distinto del margen porque usa otra base.
- 10 Si margen + comisión alcanza el 100 %, o no hay unidades vendibles, corrige los datos indicados como REVISAR.
- 11 No se calcula IVA, retenciones, tipo de cambio ni rentabilidad total de la empresa. Usa una moneda coherente.
- 12 Mantén seis líneas de materiales. Para ampliarlas, extiende el total y la validación además de copiar fórmulas.
- 13 PDF: ejemplo imprimible. El XLSX conserva fórmulas; exporta un nuevo PDF tras cambiar las entradas.