

Coste de pedidos personalizados

Producto / pedido	Ejemplo personalizado	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	0,0%		
		Coste por unidad	5,25
		Validación de entradas	Correcto
Material / compra	Cantidad	Coste unidad	Subtotal
Soporte personalizado	10,00	4,00	40,00
Transporte del lote	1,00	5,00	5,00
		Precio objetivo por unidad	7,00
		Comisión por unidad	—
		Resultado por unidad	1,75
Total materiales		Recargo sobre coste	33,3%

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 Repartir preparación y diseño entre las unidades de un pedido concreto.
- 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.