

# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

Si estás pensando convertir tu pasión por la costura en un negocio no podés pasar por alto este artículo.

Una de las preguntas que más llega a mi mail, dejando de lado los temas costuriles, es ¿cuánto debo cobrar por mi trabajo? acompañada de tengo miedo de decirle el precio a mi cliente, siempre me piden descuento o tengo miedo de vender etc. Las situaciones son infinitas, pero hoy quiero darte una fórmula rápida, práctica, sencilla y efectiva para que puedas llegar a un precio justo sin volverte loca!.

Como creativas queremos crear y alejarnos de los números. Pero poner el precio correcto a tus productos es fundamental si querés vivir de tu pasión. No importa el tipo de negocio que tengas, poner los precios correctos te va a llevar al éxito o al fracaso.

Un error muy común es establecer precios muy bajos o muy altos. Así que, hoy quiero ayudarte a encontrar un precio medio, justo para vos y para tu cliente con una fórmula simple.

Incluye un poquito de matemáticas, pero no te preocupes que con calculadora en mano lo podés resolver muy fácil. Además incluí una ficha de costos para que completes con tu producto, y puedes imprimirla cuantas veces lo necesites. Más las fórmulas, para tenerlas a mano cada vez que vayas a sacar el precio de un producto nuevo.

www.eltallerdemariette.com

Ficha de Costos

Fórmulas

Ficha de Costos

Temporada		Colección			Fecha	
Unidad de medida	Precio a Mayor	Cantidad Requerida	Precio Unitario			

Fórmulas

- Costo Laboral**  
 $\text{Costo Laboral} = \text{Hora} \times \text{tiempo creación producto}$
- Costos Fijos Producto**  
 $\text{Costos Fijos Producto} = \text{Costos Fijos} / \text{Cantidad de Productos}$
- Materiales Producto**  
 $\text{Materiales Producto} = \text{Laboral} + \text{Costos fijos producto}$
- Precio Mayorista**  
 $\text{Precio Mayorista} = \text{Materiales Producto} \times \text{Márgen de Beneficio}$
- Precio Venta o Minorista**  
 $\text{Precio Venta o Minorista} = \text{Precio Mayorista} \times 2$

El Taller de Mariette

# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

### Cálculo de costos

#### Costo de Materiales:

Es el costo de los insumos que necesitas para crear cada producto. Vamos a poner un ejemplo para que sea más claro. Yo confecciono lencería. Supongamos que estoy sacando el precio de una vedetina. Los materiales que necesito para realizarla son: Telas, hilos, elásticos, moño + el costo del packaging (etiquetas, cajas, bolsas, etc.). En mi caso compro insumos al por mayor. Por lo tanto, voy a tener que calcular la cantidad de tela, elástico e hilo para 1 vedetina. Con el moño va a ser más fácil porque sólo vamos a necesitar 1 por cada bombacha (o más dependiendo el modelo). Veamos el cálculo en una planilla.

Materiales	Descripción	Unidad de Medida	Precio x Mayor	Cantidad Requerida	Precio Unitario
Tela Principal	Microfibra	Metros	\$ 560	0,50	\$ 280
Tela Refuerzo	Jersey de Algodón	Metros	\$ 250	0,10	\$ 25
Hilo	Poliéster	unidad	\$ 60	1	\$ 60
Moño	Cinta Raso 00	Bolsa x 100	\$ 50	1	\$ 2
Etiquetas y Tags		Bolsa x 50	\$ 80	0,1	\$ 0,16
Packaging		Bolsa x 50	\$ 150	0,2	\$ 0,6
Total					\$ 367,76

#### Costo Laboral:

Es el tiempo que te lleva realizar cada producto en mi caso la vedetina. Para eso vamos a tener que determinar el valor por hora y el tiempo. Lo hacemos de la siguiente manera:

Para calcular el valor por hora vamos a determinar un sueldo. Si bien cuando recién empezamos nosotras somos las que realizamos el molde, tizamos, cortamos y confeccionamos. Puede ser que en el futuro tengas que delegar ciertas tareas. Es por eso que tenés que establecer un número que cubra la realización de esas tareas. Pero ojo! Este no va a ser tu sueldo, de esto vamos a hablar más adelante.

Entonces, supongamos un sueldo de \$20.000 y que trabajamos 26 días al mes por 8 horas. El cálculo va a ser el siguiente:

# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

Sueldo: \$20.000	Dias Laborales: 26	Horas Laborales: 8
$\$20.000 / 26 \text{ dias} = \$770$		
$\$770 / 8 \text{ horas} = \$96,25$ Valor por hora		

Ahora, para calcular el tiempo que te va a llevar realizar tu producto, un error muy común es suponer o estimar el tiempo. Darte cuenta el tiempo exacto que te lleva crear el producto es difícil, pero también es importante porque va a tener impacto en tu precio final. Te recomiendo hacer una prueba para tener un tiempo estimado: realiza de 3 a 5 productos y calcula el tiempo que te lleva realizar cada uno, luego hace un promedio de todos los tiempos.

Si tu negocio se trata de brindar servicios por ejemplo de arreglos o confección de prendas a medida, no te queda otra opción que suponer el tiempo. Pero una forma de hacerlo si recién estas empezando es detallar todos los pasos que necesitas para llegar a la prenda final. Y según tus habilidades estimar el tiempo. A medida que vayas adquiriendo confianza y capacidad no te va a resultar difícil calcular el tiempo que tardas en hacer por ejemplo una falda.

Lo que tenés que lograr es reducir los tiempos de producción para producir más en menos tiempo. Vas a lograrlo con la práctica y el tiempo. Ahora estás llevando adelante un negocio así que asegurate de trabajar en un ambiente sin distracciones para ser más productiva y eficiente.

En el ejemplo de la vedetina se que puedo realizarla en media hora, el cálculo sería el siguiente:

Valor por hora	\$96,25
Tiempo necesario para la creación del producto	30 min.
Costo Laboral	\$48

60 min. \_\_\_\_\_ \$96,25  
30 min. \_\_\_\_\_ X

$$(30 \times 96,25) / 60 = \$48$$



# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

### Costos Fijos:

Son los gastos que tenés que pagar cada mes para ser capaz de crear esos productos: alquiler, luz, agua, seguro, nafta, transporte, etc. Si bien no son costos directos, están relacionados con la creación de tu producto. En este ítem también tenes que calcular tu sueldo. Porque por supuesto tenés que pagarte por todo el trabajo que haces por tu «empresa». Si no sos capaz de pagarte un sueldo tu negocio no puede subsistir. Vas a estar realizando mucho trabajo para nada o para pagar los costes. Y no es para eso que decidimos ser nuestro propio jefe. Por lo tanto, no es una opción establecer un sueldo. Pero si tenés que fijar un número realista que se adapte a tus necesidades, a la situación de tu país y del rubro en el que estés. Además estos gastos vamos a dividirlos por la cantidad de productos realizados en el mes. Sigamos con el ejemplo:

Alquiler	\$ 4.600
Internet	\$ 650
Transporte	\$860
Impuestos	\$1500
Servicios	\$1780
Teléfono	\$ 650
Total	\$10.040

Gastos Fijos por mes	\$ 10.040
Promedio de productos creados por mes	200
Gastos fijos por producto	\$50,20

Cálculo gastos fijos por producto

$$\$ 10.040 / 200 = \$50,20$$

### Márgen de Beneficio

Ya calculamos los gastos que tenemos para realizar nuestro producto. Ahora tenemos que determinar un margen de utilidad que vamos a agregar a cada producto.

El rol de este margen es agregar un beneficio al costo de nuestro producto hecho a mano, para que cada venta genere ingresos. Si no agregamos este margen solo vamos a estar cubriendo los costos.

El problema es que el número debería ser diferente para cada negocio y a veces para cada producto. Por eso para determinarlo debemos tener en cuenta el valor percibido por tu cliente. Esta estrategia, establece los precios en principio, pero no exclusivamente, en el valor percibido por el cliente.

# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

Esto significa que tenés que entender el valor que le estas dando a tu cliente con tu producto y reflejarlo en el precio.

Por ejemplo, yo realizo corpiños a medida para mujeres con problemas, con busto grande, que pasaron por una mastectomía, o que simplemente no encuentran lo que necesitan en el mercado. Esa clienta ve en mi producto una solución a su problema. Y el valor que percibe va más allá de un corpiño: es la atención personalizada, es la oportunidad de volver a verse linda, de aumentar su autoestima sin tener que resignarse a comprar un corpiño estándar, que no se adapta a sus necesidades en una tienda. Es por ese valor que puedo cobrar más, que si vendiera un corpiño normal.

Pero para hacertelo fácil, este margen es un número entre 2 y 2.5. Pudiendo ser más si aplicamos el valor percibido. Apliquémoslo al ejemplo de la vedetina y veamos la fórmula final:

	<b>Márgen de Beneficio</b>	<b>2.3</b>
Costo Materiales + Costo Laboral + Gastos Fijos =	Costo del producto	\$465,96
Costo del producto x Márgen de Beneficio =	Precio Mayorista	\$1071
Precio Mayorista x 2 =	Precio Minorista	<b>\$2143</b>

Para tener en cuenta...

Quiero aclararte que los número utilizados son a modo de ejemplo. Pero puede suceder que te des cuenta que estas cobrando muy por debajo de los resultados de este jercicio y que no estás generando los ingresos suficientes o que tus clientes o el público al que te dirigis no este dispuesto a pagar estos precios. Y entonces que hacemos?

Bueno podes hacer varias cosas:

1. Reducir costos: Ver en dónde podés gastar menos ¿En materiales? ¿ En manos de obra?
2. Agilizar los tiempos de producción: para producir más en menos tiempo
3. Subir el precio de los productos o de 1 producto
4. Aumentar la venta de unidades: Es decir, podés plantearte vender más a los clientes actuales o aumentar la cantidad de clientes con estrategias de marketing

# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

5. Realizar promociones específicas en momentos oportunos (pero cuidado de no abusar)

4El problema es que el número debería ser diferente para cada negocio y a veces para cada producto. Por eso para determinarlo debemos tener en cuenta el valor percibido por tu cliente. Esta estrategia, establece los precios en principio, pero no exclusivamente, en el valor percibido por el cliente.

Esto significa que tenés que entender el valor que le estas dando a tu cliente con tu producto y reflejarlo en el precio.

Por ejemplo, yo realizo corpiños a medida para mujeres con problemas, con busto grande, que pasaron por una mastectomía, o que simplemente no encuentran lo que necesitan en el mercado. Esa clienta ve en mi producto una solución a su problema. Y el valor que percibe va más allá de un corpiño: es la atención personalizada, es la oportunidad de volver a verse linda, de aumentar su autoestima sin tener que resignarse a comprar un corpiño estándar, que no se adapta a sus necesidades en una tienda.

Es por ese valor que puedo cobrar más, que si vendiera un corpiño normal.

Pero para hacertelo fácil, este margen es un número entre 2 y 2.5. Pudiendo ser más si aplicamos el valor percibido. Apliquémoslo al ejemplo de la vedetina y veamos la fórmula final:

		<b>Márgen de Beneficio</b>	<b>2.3</b>
Costo Materiales + Costo Laboral + Gastos Fijos =	→	Costo del producto	\$465,96
Costo del producto x Márgen de Beneficio =	→	Precio Mayorista	\$1071
Precio Mayorista x 2 =	→	Precio Minorista	<b>\$2143</b>

No te desesperes y tomate tu tiempo para poner el precio correcto a tus productos. Quizás al principio te resulte engorroso pero tené en cuenta que es muy importante si lo que pretendes es vivir de tu pasión. Y te repito no soy una experta y muchas veces me veo luchando con la calculadora en mano. Si este método no se adapta a tu modelo de negocio investiga y asesorate tal como lo hice yo. Espero haber podido ayudar a todas las que me preguntaron sobre este tema. Si tenés dudas podés dejarmelas en los comentarios y voy a responder lo mejor que pueda según mi experiencia. Ahora te toca a vos animarte y lanzarte a vender!

Mariel.

# El Taller de Mariette

## ¿Cómo ponerle precio a tus productos?

### Ficha de costos

	Temporada		Fecha	
	Colección			
	Unidad de medida	Precio x Mayor	Cantidad Requerida	Precio Unitario
Costos Materiales Producto				
Costos Mano de Obra				
Costos Fijo Producto				
Precio Mayorista				
Precio Venta				



# El Taller de Mariette

¿Cómo ponerle precio a tus productos?

## Fórmulas

### **Costo Laboral**

Valor hora x tiempo creación producto

### **Costos Fijos Producto**

Costos fijos / Cantidad de Productos

### **Costos Materiales Producto**

Materiales + Costo Laboral + Costos fijos producto

### **Precio Mayorista**

Costo del producto x Margén de Beneficio

### **Precio de Venta o Minorista**

Precio Mayorista x 2