

Guía de uso paso a paso

Tutorial práctico para analizar un producto por unidad, calcular costos y comisiones, definir el medio de cobro, estimar la rentabilidad y convertir el análisis en un pedido consolidado.

1

¿Qué resuelve la herramienta?

La Calculadora de Rentabilidad Comercial está pensada para estudiar primero cada producto de forma unitaria y, una vez validado, agregarlo a un pedido con cantidades editables. El objetivo es conocer el costo real de vender, no solamente el costo de compra.

Costo real

Producto + IVA + comisiones + gastos asociados a la venta.

Ganancia real

Precio de venta menos todos los costos imputados.

Pedido consolidado

Varios productos, cantidades, totales y costos adicionales.

2

Flujo general

1

Cargar producto y costo

Nombre y SKU opcionales. El análisis es siempre unitario.

2

Definir IVA

Elegir si el costo tiene o no IVA y seleccionar la alícuota.

3

Elegir canal de venta

Mercado Libre, Tiendanube, Shopify, tienda online, venta directa o personalizado.

4

Definir medio de cobro

Indicar por dónde se recibe el dinero: transferencia, débito, crédito, Mercado Pago u otro.

5

Calcular precio y rentabilidad

Ingresar un precio de venta o pedir un precio necesario según la rentabilidad buscada.

6

Agregar al pedido

Validado el producto, se incorpora a la lista y luego se define la cantidad real.

Producto, IVA, canal y medio de cobro

Esta parte determina el costo unitario real antes de decidir cuántas unidades comprar.

1 Producto y costo

- Producto: nombre opcional para identificarlo en la lista y en las exportaciones.
- SKU / Código: opcional; útil cuando se comparan varios artículos similares.
- Costo del producto: cargar el valor correspondiente a una unidad.
- Indicar si el costo fue ingresado SIN IVA o CON IVA. La herramienta calcula automáticamente el valor complementario.

IVA aplicable

Opciones previstas: 21% · 10,5% · 27% · 0% / Exento · Otro porcentaje personalizado.

2 Canal de venta

El canal de venta determina las comisiones y cargos propios de la plataforma. Los porcentajes son orientativos y editables; conviene verificar las condiciones vigentes antes de utilizar el cálculo como decisión final.

Mercado Libre

Permite cargar comisión porcentual, cargo fijo por unidad, envío, publicidad y otros gastos del canal.

Otros canales

Tiendanube, Shopify, tienda online, venta directa o una configuración personalizada.

3 Medio de cobro - siempre se informa

Este paso indica por dónde se recibe efectivamente el dinero. Es independiente del canal: una tienda puede vender por Tiendanube y cobrar por Mercado Pago, tarjeta o transferencia. El medio de cobro modifica la ganancia real porque puede sumar una comisión adicional.

- Transferencia bancaria: puede utilizarse con comisión 0% como valor base.
- Tarjeta de débito: comisión editable y posibilidad de aplicar IVA sobre esa comisión.
- Tarjeta de crédito: comisión editable, IVA sobre comisión y otros cargos sobre la venta.
- Mercado Pago / Pago Nube / Ualá Bis / GOcuotas / personalizado: cargar o ajustar la comisión aplicable.
- Evitar doble cómputo: si la comisión de cobro ya está incluida dentro del costo del canal, marcarla como incluida para que no se sume dos veces.

Regla clave

Canal = dónde vendés. Medio de cobro = cómo recibís el dinero. Ambos pueden generar costos diferentes.

Precio, margen, rentabilidad y pedido

La herramienta transforma el análisis unitario en una decisión de compra y venta.

4

Precio y rentabilidad

Podés trabajar de dos maneras: ingresar un precio de venta para conocer la rentabilidad real, o indicar una rentabilidad deseada para estimar el precio necesario.

Calcular rentabilidad

Ingresás el precio de venta. La herramienta devuelve costo real, ganancia unitaria, margen y rentabilidad.

Calcular precio necesario

Ingresás la rentabilidad objetivo. La herramienta estima el precio que debería alcanzarse.

5

Cómo leer los resultados

- Costo total real unitario: costo del producto más IVA y todos los gastos imputados a vender esa unidad.
- Ganancia unitaria: precio de venta menos costo total real.
- Margen sobre venta: ganancia dividida por precio de venta.
- Rentabilidad sobre costo: ganancia dividida por costo total real.
- Precios sugeridos: punto de equilibrio y referencias para distintos niveles de rentabilidad.
- Rango de mercado opcional: permite comparar el precio analizado contra un mínimo y máximo de referencia.

Fórmulas principales

Ganancia = Precio de venta - Costo total real

Rentabilidad % = Ganancia / Costo total real x 100

Margen % = Ganancia / Precio de venta x 100

Punto de equilibrio = precio mínimo para no perder

6

Agregar al pedido y definir cantidades

El estudio se realiza por unidad. Una vez aprobado, el producto se agrega al pedido y recién allí se define la cantidad real. Cambiar la cantidad recalcula inversión, facturación y ganancia del producto sin modificar el análisis unitario.

- Cada producto puede editarse o eliminarse de la lista.
- Las cantidades pueden modificarse directamente en el pedido.
- Los importes totales se actualizan en tiempo real.
- La lista puede contener distintos productos con costos, precios y rentabilidades diferentes.

Costos adicionales, resumen y exportación

El pedido consolidado incorpora los costos que afectan a la compra completa y genera el resultado final.

7 Costos adicionales del pedido

- Costo de envío / flete del proveedor: puede aplicarse al pedido consolidado.
- Impuestos internos: cargar porcentaje o monto según corresponda.
- Percepciones: por ejemplo IIBB u otras percepciones vinculadas a la compra.
- Estos valores se suman al pedido para obtener un desembolso y una proyección más realistas.

8 Resumen del pedido

Productos diferentes

Cantidad de referencias incluidas.

Gastos de venta

Comisiones y cargos proyectados para vender el pedido.

Unidades totales

Suma de todas las cantidades cargadas.

Ganancia neta proyectada

Facturación menos costos y gastos imputados.

Inversión en mercadería

Costo acumulado de las unidades del pedido.

Margen y rentabilidad general

Indicadores consolidados del pedido completo.

Facturación proyectada

Precio de venta por cantidad de todos los productos.

9 Descargar y compartir

- PDF: genera un informe legible del pedido con los principales resultados y datos de identificación profesional.
- CSV / Excel: permite continuar el análisis o archivar los datos en una planilla.
- WhatsApp: prepara un resumen del pedido para compartir de manera rápida.
- Los documentos y mensajes pueden incluir: Sebastián Pablo Galleano, Calculadora de Rentabilidad Comercial, web, email y WhatsApp.

ANTES DE TOMAR UNA DECISIÓN

Las comisiones y condiciones fiscales pueden cambiar. Verificá siempre los valores vigentes de la plataforma, medio de cobro y situación fiscal antes de utilizar el resultado como presupuesto o decisión definitiva.