

# Calculador de precios

Bienvenida al fascinante mundo de los negocios, donde los proyectos se transforman y donde la pasión fluye. Bienvenida a esa otra realidad, a esa otra forma de ver la vida y donde todo es posible porque algún día tú lo soñaste.

Estoy convencida de que pones todo el mimo y todas las energías en que tú proyecto se vea perfecto, has pensado hasta el último detalle para que todo cuadre y has trabajado hasta el infinito, y sin embargo intuyo que hay un tema en el que no quieres pensar, tal vez porque no sabes por donde comenzar, o sólo porque te da pereza o verdadero terror.

Sea cuál sea la situación en la que te encuentres, he venido a ayudarte con al parte fea de tu proyecto, para que consigas que siga deslumbrando cómo tú soñaste al precio que toca y no a cualquier otro.



Una de las cosas más difíciles, cuando estás comenzando en un proyecto, sin duda, es **saber por cuánto puedes vender tu producto o servicio**. Seguro que se agolpan las dudas en tu cerebro, no sabes que es lo que hay que tener en cuenta, no llevas el control de los gastos en los que debes incurrir para poder crear un producto o servicio, y muchas veces ese nerviosismo hace que perdamos el foco.

Incluso cuando vendes productos que previamente has comprado, no puedes guiarte con el margen comercial que te recomienda el proveedor y debes contabilizar los números.

Puede que creas que cómo estás comenzando no hace falta tener todas esas cosas en cuenta, que puedes esperar y que seguro resultará mejor un poco más adelante, cuando consigas tener algún número claro.

Pero no te creas todo lo que piensas, muchas veces nuestro pensamientos no son correctos, o no son acertados, o simplemente están

llenos de prejuicios, así que acostúmbrate desde un principio a cuantificar todo coste que conlleve la creación de tu producto, aunque el que tienes ahora en tus manos no sea tu producto estrella.

Y para llegar a contabilizar los costes de cualquier negocio, hace falta método, así cuanto más disciplinado eres, mejores resultados obtendrás, y en cuanto se haya transformado en hábito, ya no te costará nada.

Así que en primer lugar, **debes decidir el espacio físico** donde vas a dejar las facturas de compras, de gastos y demás. Puede ser una carpeta, una gaveta o un simple sobre, pero si siempre destinas el mismo sitio a los papeles, más fácil será que todos acaben allí.

Recuerda que cuando sólo estás confeccionando, por ejemplo, un bolso, es muy fácil recordar los costos del mismo, pero cuanto más trabajo tengas, o simplemente si tienes una memoria de pez como yo, será mucho mejor que apliques el orden. Cada papel a su sitio.

Cuando tengas destinado el sitio de los papeles, dedica un ratito del día a ordenarlos, archivarlos, si, si, en una carpeta física, no vale para nada los papeles dando vueltas por encima de la mesa, es cómo el trabajo no terminado.



Mientras archivas, no te cuesta nada ir cumplimentando y pasando los costos a nuestro calculador de precios; puedes hacer tantas copias como necesites, utiliza uno por cada producto o servicio, y así nunca tendrás dudas.

Siempre vas a tener que distinguir en costes directos e indirectos, los directos son los que tienen que ver directamente con el producto o servicio, por ejemplo el cuerito que compraste para hacer el bolso, los remaches, las hebillas, etc; y los indirectos serán los suministros o el alquiler. ¿Entiendes la diferencia?

Pues solo tienes que ir rellenando poco a poco, conforme se van produciendo los costes para obtener el resultado final, recuerda que tus precios siempre son sin impuestos, eso vendrá luego.

Y te voy a pedir algo, se que al principio cuesta mucho, pero si hace falta no nos movemos de aquí hasta que esté todo interiorizado. Vamos a hablar de **nuestro sueldo**.

Muchas veces tenemos un problema con concretar el valor de nuestro sueldo, porque o queremos un sueldo muy alto o nos tiramos por los suelos. Pero, para mí un sueldo adecuado es el necesario para que puedas vivir.

Si esta parte te resulta muy difícil, te propongo algo, haz la lista de los pagos que tienes que hacer durante el mes para que todo este bien, desde la compra del supermercado, hasta el cole de los niños. la ropa o el teléfono y no te olvides de la hipoteca, y cuando hayas sumado, ya sabes que para que todo vaya bien, tu sueldo nunca debería ir por debajo de la cantidad que te resultó.

Parece una locura, pero te puedo asegurar que no lo es, ten en cuenta que socialmente parece que en determinados niveles esté mal visto querer cobrar un sueldo alto, salvo que seas un hombre súper triunfador, en ese caso si puedes hablar de tu sueldo de seis cifras. Pero nosotras no pretendemos eso, hablamos de un sueldo digno, con el que ganarnos la vida, hacer las cosas normales, y que dé para que tú y tú familia podáis vivir tranquilas. Ya se que muchas veces aunque queramos no podemos tener sueldos altos, pero de momento estamos hablando de aspiraciones y yo sí **creo que nuestras aspiraciones deben ser lo más altas posibles**, ¿quién te ha dicho que no?

Luego tendremos en cuenta la situación sociopolítica de la zona en el que vivimos, nuestro estatus particular como profesional, o el de nuestros productos, la competencia, la exclusividad y demás, pero eso vendrá después.

Ahora estamos hablando de nuestro sueldo, y es importante que en este punto no te despistes pues reconozco que es la parte más incómoda de cuadrar.

Otro punto donde no debes despistarte es en **los gastos de local** si trabajas en casa, ya que es muy difícil cuadrar. Yo para estos casos siempre utilizo un porcentaje, calculo primero que parte de la casa, en tanto por ciento, dedico a mi actividad y en función de ese porcentaje lo aplico a todos los costes que tienen que ver con ella, como el pago del alquiler, o la luz, el agua, o los impuestos. Revisa el porcentaje por si debes cambiarlo en algún momento.

Cuando tengas el precio final, **recuerda sumar los impuestos correspondientes**, el calculador de precios contempla el IVA español, modifícalo según tus necesidades.

Y por fin llegamos a la hora de la verdad, ya tenemos nuestro precio, ¿qué hacemos ahora? Nos vamos de paseo. ¿vienes?



**Ahora es el momento de conocer los precios de nuestra competencia directa**, ¿la tienes localizada? Si la respuesta es si, perfecto, haz una lista con sus nombres para utilizarla más adelante, pero si la respuesta es no, debes comenzar de inmediato.

Conocer e investigar a nuestra competencia, estar al tanto de lo que hacen, es fundamental en nuestro proyecto, porque nos ayudará a estar al día, a no salirnos por la tangente y nos ayudará a conocer mejor nuestro mercado y a nuestro querido público.

Anota sus precios en tu lista para que puedas comparar, no te quedes sólo en el precio, compara también la calidad, la cantidad, todos los elementos que se puedan cuantificar, y saca conclusiones.

Aprovechando que ya tienes el precio de tu producto, y que lo has

comparado con el de tu competencia directa, tal vez sea el momento de dar una vuelta de tuerca más y comencemos a cuantificar esas diferencias que nos hacen únicos. Cuanto más consciente seas de ellas, más tranquila te sentirás con tu precio, por lo que reforzar la parte emocional de tus productos o servicios está íntimamente ligado con el precio del mismo.

Y antes de irme me gustaría que ya que estás con números, con papeles y con conceptos cuantificables, determines también el tiempo que dedicas a cada creación, por que tener todos esos números a mano, ordenados y en una tabla que puedas manejar va a marcar una diferencia cualitativa en tu proyecto.

Es hora de comenzar a pensar en términos de rentabilidad, y eso no vas a ser capaz de hacerlo sin conocer antes los números y el tiempo que dedicas a ello. Pero eso lo dejamos para el siguiente paso.

Espero que mi calculador de precios te resulte útil y le saques todo el rendimiento posible, adáptalo a tus propias necesidades, pero verás como te ayuda. Conforme avances cada vez los números los tendrás más claros en tu cabeza y serás capaz de calcular a ojo el precio, pero mientras eso ocurre, aprovecha esta sencilla herramienta.

Y ya una última cosa antes de marcharme, no te olvides de, por lo menos una vez al año, revisar tu plantilla y los números que lo contienen, **es importante estar actualizados.**

Si tienes dudas, ya sabes que puedes visitarme en [blancolegal.es](http://blancolegal.es) o enviarme un correo a [raquel@blancolegal.es](mailto:raquel@blancolegal.es), en el asunto del correo pon la leyenda CALCULADOR DE PRECIOS, así no se perderá entre los mis correos que recibo al día.

