De fabricar a cobrar con claridad.

PRECIO DEL EJEMPLO: $149 MXN



- Costo variable: $81.07 MXN
- Comisión 4%: $5.96 MXN
- Contribución: $61.97 MXN

NÚMEROS Y CLIENTES

Tu negocio de velas

Costos, pedidos, precio y ventas. Un cuaderno de trabajo comercial.

EDICIÓN 03 / ESPAÑOL / 03

Tu recorrido

Página	Contenido
3	Tu negocio empieza en la hoja
4	Separa compra, consumo y caja
5	Ejemplo / bubble de 150 g
6	Piezas buenas, costo real
7	Qué te queda de una venta
8	Descuento y entrega cambian la cuenta
9	Cotiza un pedido de regalos
10	Un catálogo que facilita elegir
11	Conversación por WhatsApp
12	Después de entregar
13	Control de pedidos y reposición
14	Plan de salida al mercado

Tu negocio empieza en la hoja

Este cuaderno calcula lo que cuesta producir, cobrar y entregar. No vuelve a enseñar a fabricar.

LA UNIDAD QUE CUENTA

Trabaja con piezas aceptadas y listas para entregar. Los ensayos de aprendizaje son gasto de desarrollo; las piezas rechazadas no se convierten en inventario vendible.

TRES DECISIONES

Cuánto dinero puedes inmovilizar, qué margen deja cada pedido y cuántas unidades puedes entregar de forma consistente. No necesitas una colección de doce aromas para resolver estas preguntas.

CÓMO LEER LOS IMPORTES

Todos los números siguientes son hipótesis didácticas en MXN, no cotizaciones de mercado. Reemplázalos por compras, tarifas y condiciones propias. El contenido no promete ventas ni utilidad.

Separa compra, consumo y caja

Tres números diferentes que no debes confundir.

Dato	Ejemplo ilustrativo
Compra de insumo	Compras 1 kg de cera por $180. Salen $180 de caja.
Consumo por pieza	Una bubble consume 141,51 g de cera: $25,47.
Inventario restante	La cera no consumida sigue disponible para otro lote.
Equipo reutilizable	Báscula y molde no se compran otra vez por cada vela.
Costo de desarrollo	Ensayos y muestras se presupuestan antes de vender.

No cargues una compra completa al costo unitario y luego vuelvas a contabilizarla completa como gasto inicial. Registra dinero disponible y consumo por separado.

Ejemplo / bubble de 150 g

Importes hipotéticos. Reemplaza por cotizaciones y rendimiento propios.

Concepto	MXN
141,51 g cera para moldes a $180/kg	$25,47
8,49 g fragancia a $1.000/kg	$8,49
Mecha, sello y colorante asignados	$3,00
Subtotal consumible por intento	$36,96
Con 10% de rechazo: 36,96 ÷ 0,90	$41,07
Molde: $240 repartido en 40 piezas	$6,00
Mano de obra asignada	$18,00
Empaque protector	$12,00
Energía y limpieza asignadas	$4,00
Costo por unidad aceptada	$81,07

Ejemplo antes de comisión, entrega, impuestos y gastos fijos. El rechazo del 10% es supuesto, no un desempeño esperado. Evita volver a añadir la misma merma si ya está incluida en otra partida.

Piezas buenas, costo real

El costo de los fallos se reparte entre las unidades aceptadas.

Variable	Escenario A	Escenario B
Intentos	10	10
Costo de material por intento	$36,96	$36,96
Aceptadas	9	8
Material por aceptada	$41,07	$46,20
Más molde, trabajo, empaque y energía	$40,00	$40,00
Costo resultante	$81,07	$86,20

Escenarios hipotéticos, redondeados al centavo. Si ya repartiste los intentos fallidos entre las piezas buenas, no añadas otra merma idéntica en el mismo cálculo.

Qué te queda de una venta

Contribución no significa utilidad neta.

PRECIO DEL EJEMPLO: $149 MXN



- Costo variable: $81.07 MXN
- Comisión 4%: $5.96 MXN
- Contribución: $61.97 MXN

EJEMPLO

Precio $149; costo variable asignado $81,07; comisión supuesta 4% = $5,96. Contribución = $149 - $81,07 - $5,96 = $61,97. Es el 41,59% del precio.

LO QUE FALTA CUBRIR

Esa contribución aún cubre gastos fijos, impuestos y otros cargos no incluidos. Si absorbes entrega, publicidad o una comisión fija, incorpóralos antes de llamar al resultado utilidad.

TU PRECIO OBJETIVO

Con costo $81,07, comisión 4% y margen objetivo 35%: 81,07 ÷ (1 - 0,04 - 0,35) = $132,90, antes de otros cargos. La cuenta orienta el precio; no crea demanda.

Descuento y entrega cambian la cuenta

Mismo producto, tres condiciones comerciales.

Supuesto / costo $81,07	Precio	Contribución*
Individual sin entrega absorbida	$149,00	$61,97
Descuento del 10%	$134,10	$47,67
Precio normal + entrega absorbida de $35	$149,00	$26,97

* Comisión del 4% en los tres escenarios. Redondeo al centavo. No declares “envío gratis” sin asignar quién paga el envío. Un descuento real necesita condiciones y un precio de referencia verdadero.

Cotiza un pedido de regalos

Ejemplo de 10 piezas con protección individual.

Partida	MXN
10 piezas × $81,07 de costo	$810,70
Personalización adicional / supuesto	$60,00
Costo de entrega cobrado al cliente	$80,00
Precio de productos: 10 × $149	$1.490,00
Total cobrado con entrega	$1.570,00
Comisión 4% del total	$62,80
Contribución del pedido	$556,50

Se supone que los $80 cobrados cubren exactamente $80 de entrega. 1.570 - 810,70 - 60 - 80 - 62,80 = 556,50. Confirma diseño, cantidad, anticipo, fecha y responsabilidad de entrega antes de aceptar.

Un catálogo que facilita elegir

Muestra diferencias de producto, no veinte fotos intercambiables.

Ficha comercial	Qué debe resolver
Modelo	Bubble, arco o montaje floral: nombre comprensible.
Aroma y tamaño	Perfil, peso y dimensiones reales.
Foto principal	Tu propia pieza terminada, con escala y empaque.
Precio total	Producto, personalización y entrega por separado.
Plazo	Fecha que puedes cumplir según tu producción.
Uso	Bandeja o retirada de adornos cuando corresponda.

Las fotos de banco e IA de los cuadernos no acreditan inventario propio. Publica fotografías de tus resultados y no inventes testimonios, duración medida o certificaciones.

Conversación por WhatsApp

Tres mensajes, cada uno con una tarea distinta.

01 / IDENTIFICA LA NECESIDAD

¡Hola! Gracias por escribir. ¿La buscas para tu casa, un regalo o varios recuerdos? Tengo [modelos disponibles] en [aromas]. Te comparto opciones según lo que necesitas.

02 / PRESENTA UNA OPCIÓN CONCRETA

Para [uso], te propongo [modelo y aroma], de [peso y tamaño]. Cuesta $[importe] MXN. La entrega a [zona] cuesta $[importe] y puedo prepararlo para [fecha real]. Aquí tienes una foto del producto y sus cuidados.

03 / CONFIRMA ANTES DE COBRAR

Pedido: [cantidad, modelo, aroma y personalización]. Productos: $[importe]. Entrega: $[importe]. Total: $[importe] MXN. Fecha acordada: [fecha]. Revisa estos datos y te comparto las opciones de pago disponibles.

Después de entregar

El seguimiento sirve para resolver y aprender.

RECIBIDO Y COMPLETO

¡Hola! ¿Recibiste tu pedido en buen estado? Si llegó una pieza dañada, envíame foto y número de pedido para revisarlo contigo. Te comparto también las instrucciones de uso.

INCIDENCIA

Si notas un problema de funcionamiento, deja de usar la pieza y escríbeme el lote y lo que observaste. Revisamos el caso antes de recomendar volver a encenderla.

OPINIÓN CON PERMISO

Cuando la hayas usado siguiendo sus cuidados, ¿me cuentas qué te pareció? Si autorizas publicar tu comentario, dime qué nombre prefieres mostrar. Respeta una negativa y no alteres la reseña.

Control de pedidos y reposición

Una hoja comercial, separada del registro de fabricación.

Pedido / fecha / cliente / uso acordado

Modelo / aroma / cantidad / personalización

Productos / entrega / total / pago / saldo

Fecha prometida / transportista o entrega local

Piezas disponibles / reservadas / materiales por reponer

Incidencia / respuesta acordada / fecha de cierre

Recoge solo los datos necesarios para atender la compra. Limita el acceso a teléfonos y direcciones; no los publiques en ejemplos o testimonios.

Plan de salida al mercado

Avanza por evidencia, sin prometer ingresos en un plazo fijo.

Decisión	Evidencia antes de avanzar
Elegir colección	Dos modelos y dos perfiles que puedas repetir.
Abrir venta	Producto y configuración de uso ya evaluados.
Fijar precio	Facturas, tiempos, pérdidas y comisiones reales.
Prometer fecha	Capacidad disponible, curado y empaque considerados.
Aumentar producción	Pedidos e historial, no solo interés en redes.
Revisar resultado	Ventas, contribución, incidencias y caja al cierre.

Este cuaderno utiliza ejemplos propios de planificación. Las obligaciones comerciales y fiscales dependen de tu operación; revisa lo aplicable antes de vender.