

L U M B R E



Ruta de promocionales por mayoreo con ayudante: cien piezas por contrato, el margen más bajo y el efectivo más grande

Materia: Costura y negocio

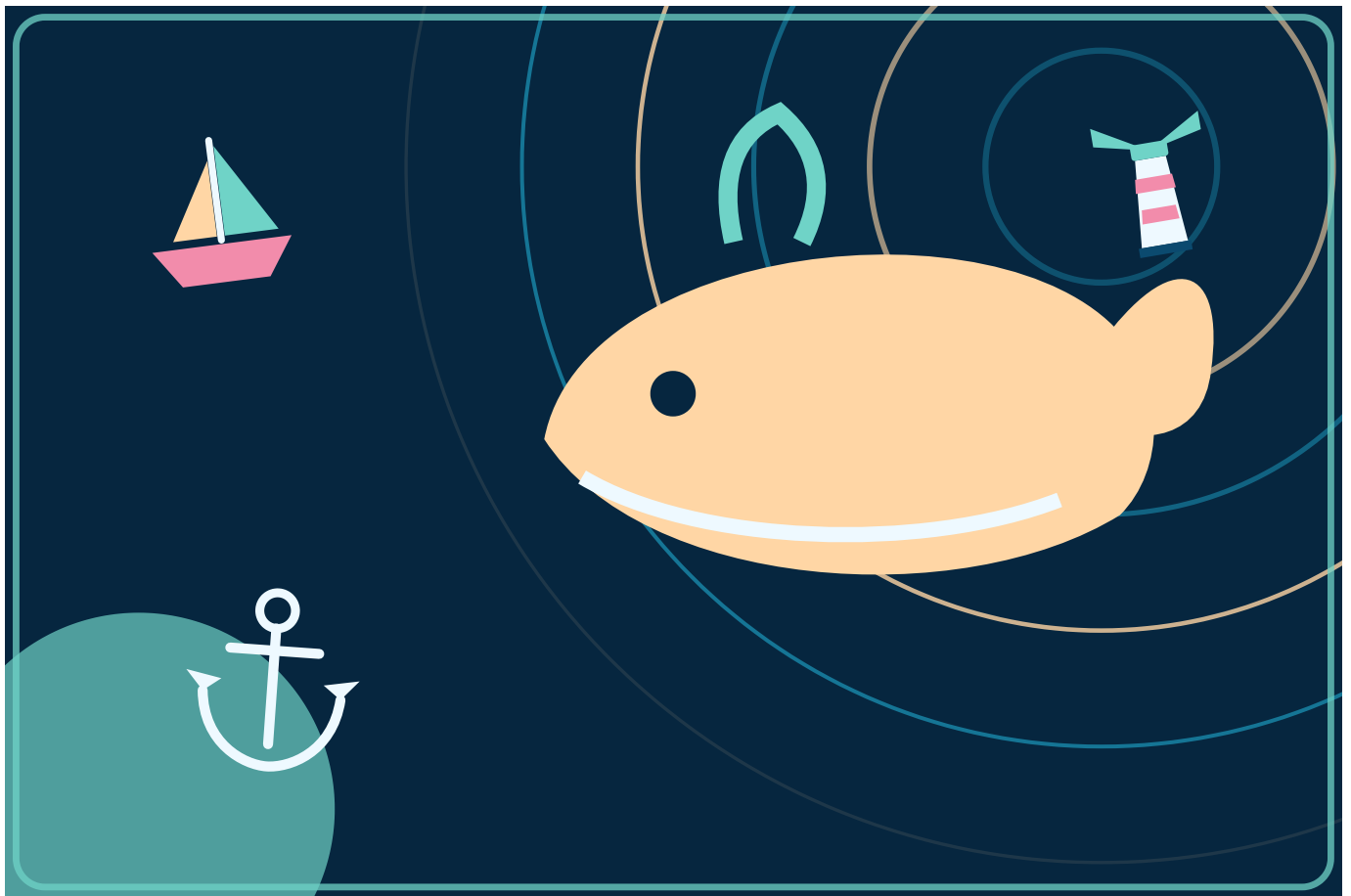
03/10/2026

Antes de empezar

Promocionales por mayoreo desde el taller de casa: costeo del contrato de cien playeras con algodón, vinil, tinta, empaque, muestras, flete y ayudante, ficha de costo por pieza buena con la merma del siete por ciento, precio de tanda y de mayoreo, anticipo del cincuenta por ciento, jornada de treinta piezas con cuatro minutos de línea por pieza, punto de equilibrio de cuatrocientas treinta y cinco piezas al mes y recuperación de la inversión en treinta y dos días.

QUÉ APRENDERÁS

- Costear un contrato de cien piezas promocionales con ayudante, entender por qué el margen porcentual más bajo de la etapa puede ser el negocio de mayor efectivo, calcular el anticipo, el punto de equilibrio de cuatrocientas treinta y cinco piezas y el riesgo del contrato caído, y fijar el precio de mayoreo sin trabajar gratis.



Qué vendes y a quién

Producción en tanda de playeras, gorras y toallas con el logotipo de una escuela, una iglesia, una obra, una tienda, una cooperativa o una carrera: lote de cien piezas con su muestra firmada, su ayudante pagado por hora, su prensa en cadena y su entrega con remesa. El lote completo cuesta 9,380 pesos con algodón, vinil y tinta, empaque, muestras, flete y la hora del ayudante, y deja 44.14 de margen por pieza. Aquí ya no eres la persona que estampa: eres quien organiza una micro línea de producción y sale a vender a la calle.

La escuela que pide doscientas playeras para la kermés y la generación, el entrenador del equipo de fútbol, el pastor con su congreso, el director de la carrera de diez kilómetros, la obra en construcción que necesita su chaleco, la marca de ropa chica que quiere su etiqueta, la tienda de la esquina y la empresa de servicios con su uniforme de veinte. Compran precio por docena, entrega en fecha y que no se les caiga el evento: el descuento es la puerta y la puntualidad es el contrato.

La idea en una línea

Producción en tanda de playeras, gorras y toallas con el logotipo de una escuela, una iglesia, una obra, una tienda, una cooperativa o una carrera: lote de cien piezas con su muestra firmada, su ayudante pagado por hora, su prensa en cadena y su entrega con remesa. El lote completo cuesta 9,380 pesos con algodón, vinil y tinta, empaque, muestras, flete y la hora del ayudante, y deja 44.14 de margen por pieza. Aquí ya no eres la persona que estampa: eres quien organiza una micro línea de producción y sale a vender a la calle.

VIDEO

Tutorial para armar tu negocio de sublimación

El negocio de mayoreo se arma al revés que el de pieza única: primero el cliente y el contrato, después el equipo y la tanda.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=7T4Apfz66c8>

VIDEO

Cómo hacer una mariposa en tela

Hasta el motivo más manual se vuelve tanda: el mismo diseño cien veces necesita tabla de producción, no inspiración.

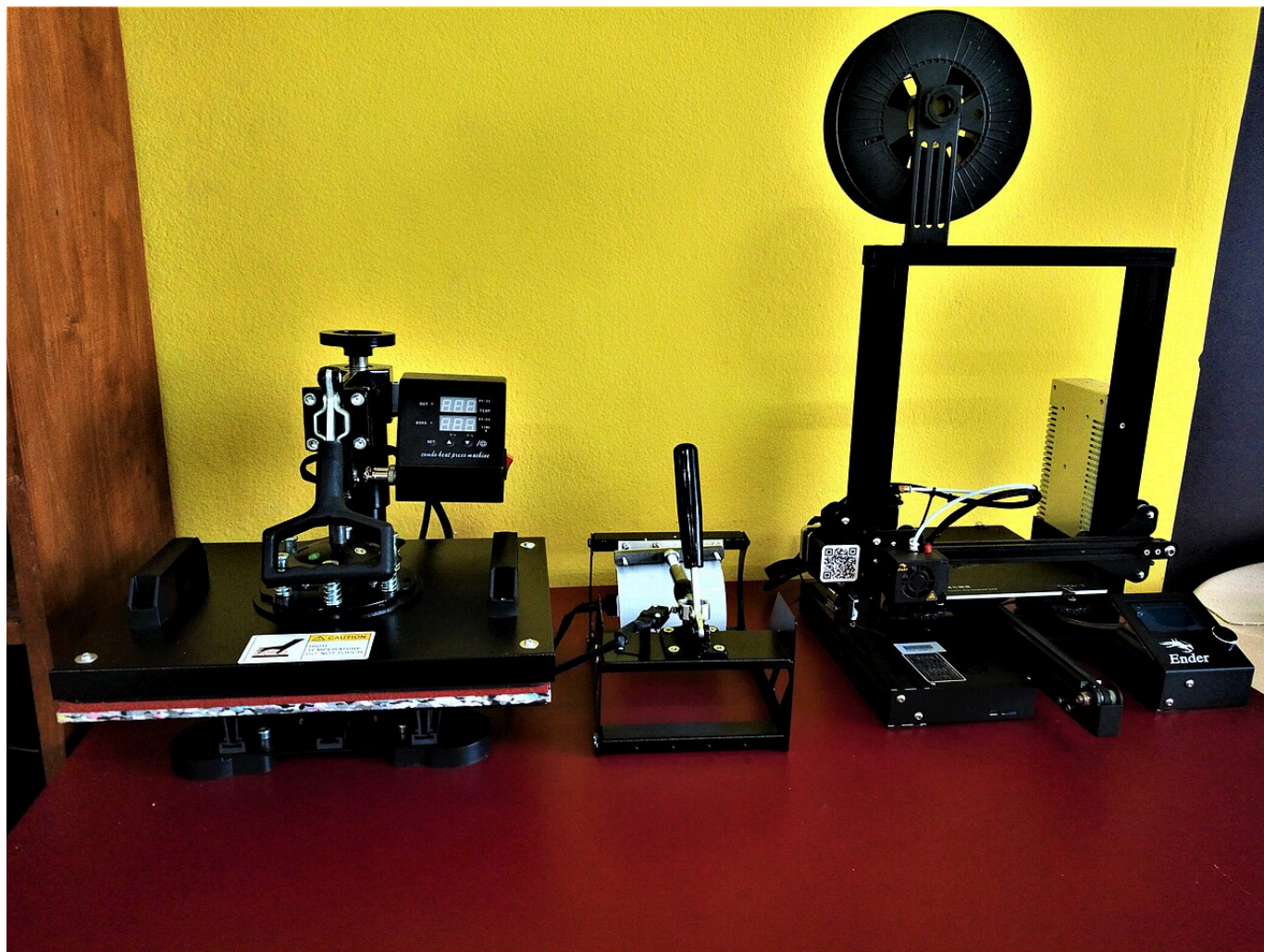


Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=4xhJmBU8QvA>



Cuatro puestos, plantilla de posición y revisión cada diez piezas: en mayoreo la tanda se organiza antes de encender la prensa.



El corte se hace una vez y se prensa cien: por eso la hora rinde 607.05 pesos aun con el margen porcentual más bajo de la etapa.



El contrato escolar es el mayoreo más previsible del taller: cien piezas, una sola plantilla de posición y la tanda repartida con el ayudante.



Ver una línea de producción enseña el orden del mayoreo: lote por talla, prensa por prensa y revisión cada diez piezas, que es lo que se le delega al ayudante.

Por qué prende este producto

Este objeto cierra la etapa con la lección incómoda: aquí el margen porcentual es el más bajo de todo el taller, 30.44 por ciento, y al mismo tiempo es el negocio que deja más efectivo por hora. Una pieza deja 44.14 pesos de margen con cuatro minutos de línea, o sea 607.05 por hora, porque el diseño se corta una vez y se prensa cien veces. Con treinta piezas diarias y cinco días de trabajo entran 1,324 al día y 7,284 de ganancia neta al mes, pagando ayudante, bodega, moto, luz y tu propia hora de venta. La inversión de 42,000 pesos es la más alta de la etapa y se recupera en treinta y dos días, y el punto de equilibrio son cuatrocientas treinta y cinco piezas al mes, que a

treinta piezas diarias son catorce días de trabajo. Por eso este negocio no se mide en porcentajes sino en contratos continuos, y por eso su regla número uno no es el prensado: es el anticipo.

Insumos: lo que sale cada lote

Contrato de cien piezas con su algodón, vinil, tinta, empaque, muestras, flete y ayudante; la merma es la talla que no sirve, el número chueco, la decolorada y la pieza fuera de fecha

Insumo	Cantidad	Precio de referencia	Costo en el lote
Playera institucional de algodón pente	100 pieza	\$52.00 por pieza	\$5,200.00
Vinil textil más tinta y papel de sublimación	1 surtido de lote	\$1,450.00 por surtido de lote	\$1,450.00
Papel transfer, cinta y sujeción	1 lote	\$400.00 por lote	\$400.00
Cajas y empaque por docena	1 lote	\$480.00 por lote	\$480.00
Muestras de aprobación	1 juego	\$320.00 por juego	\$320.00
Flete y dos entregas	incluido	se paga por lote	\$550.00
Hora de ayudante pagada dentro del lote	incluido	se paga por lote	\$980.00
TOTAL DEL LOTE	100 piezas	7% de merma	\$9,380.00

El lote cuesta \$9,380.00 y rinde 100 piezas, o sea \$93.80 por pieza antes de merma. Si 7% se daña, se pega o no se vende, te quedan 93 piezas buenas y el costo real sube a \$100.86 por pieza. Ese es el número con el que se fija el precio, no el primero.

Las reglas de este producto, con su ejemplo

Lo que tienes que tener claro	Cómo se ve en este producto
la hora en la línea de mayoreo vale 3.67 por pieza y el lote se hace en cadena	145 de precio: 100.86 de material y merma, más 3.67 de tus cuatro minutos, más 40.47 de ganancia, es decir 607.05 por hora
ningún lote de cien piezas se empieza sin anticipo del cincuenta por ciento	el lote cuesta 9,380 pesos: sin anticipo, un contrato caído son tres meses de ganancia durmiendo en tela con el logotipo de otro
el precio de mayoreo se calcula sobre el costo con merma, no sobre el de lista	la pieza cuesta 93.80 en el conteo y 100.86 con su merma del siete por ciento: el descuento de quince pesos se hace sobre el segundo número
la muestra de aprobación se prensa, se firma y se guarda hasta la entrega	sin muestra firmada las cien piezas se juzgan con cien opiniones, y la observación llega cuando ya no hay algodón

Lo que tienes que tener claro	Cómo se ve en este producto
las tallas y cantidades se cierran por escrito antes de comprar	la talla extra que falta no se inventa el sábado del evento y la que sobra no se vende suelta
el ayudante se paga por hora dentro del lote y por semana, no al final	980 pesos de hora están dentro del costo: el ayudante que cobra al final te deja plantado en la tanda del viernes
la producción se revisa cada diez piezas contra la muestra	la plantilla se desplaza dos milímetros y en veinte piezas el error se vuelve lote: la revisión intermedia evita rehacer cien
la entrega se hace con remesa firmada y el saldo se cobra ahí	la playera que se entrega sin firma y sin saldo es la merma más cara del mayoreo, porque no se puede cobrar ni reclamar
el material se surte por contrato, nunca por corazonada	cien playeras, su vinil, su papel, sus cajas y sus muestras: 9,380 pesos que duermen en bodega si no hay otro cliente idéntico
la merma del mayoreo es talla, número hueco, decolorada y entrega fuera de fecha	7 piezas de cada cien: 706.02 pesos por lote, y el costo sube de 93.80 a 100.86
el punto de equilibrio de esta ruta son cuatrocientas treinta y cinco piezas al mes	19,200 de gastos fijos entre 44.14 de margen dan 435 piezas, que a treinta por día son catorce días de trabajo: por eso se venden contratos y no piezas sueltas
la pieza suelta se cobra a 185 y el contrato a 145	el mismo algodón cuesta cuarenta pesos menos en tanda: la pieza suelta no amortiza el corte, la muestra ni el flete
el costo por pieza se calcula dividiendo el costo del lote entre las piezas buenas que quedan después de la merma	lote de \$9,380.00 para 100 piezas: \$93.80 cada una, y con 7% de merma sube a \$100.86
la ganancia de una jornada es el número de piezas vendidas por el margen de cada pieza, y todavía no descuenta los gastos fijos del mes	30 piezas por \$44.14 de margen dan \$1,324 antes de gastos

A qué precio se vende

Tres formas de colocar el mismo producto

Dónde lo vendes	Precio por pieza	Por qué ese precio
Contrato de cien piezas, con anticipo	\$145 por pieza	El precio de tanda: algodón, estampado, empaque por docena y dos entregas incluidas

Dónde lo vendes	Precio por pieza	Por qué ese precio
Pedido de trescientas piezas para escuela o carrera	\$130 por pieza	Quince pesos menos por pieza a cambio de un solo corte, una sola tanda de prensado y entrega en tres parcialidades
Pieza suelta del mismo diseño, en mostrador o red	\$185 la pieza	Aquí se recupera el margen: la pieza suelta no amortiza el corte ni el flete y se paga cuarenta pesos arriba del contrato

Margen de cada pieza

Vendiendo a \$145.00 y costándote \$100.86, cada pieza deja \$44.14 (30% del precio). De ahí salen los gastos fijos del mes y tu sueldo.

Cuánto deja: día, semana y mes

Proyección con el mismo margen por pieza

Escenario	Piezas vendidas	Ingreso del día	Ganancia del día (antes de gastos fijos)
Día flojo	18 piezas	\$2,610	\$795
Día normal	30 piezas	\$4,350	\$1,324
Día bueno	46 piezas	\$6,670	\$2,030

Ganancia por escenario de venta

	Día flojo	Día normal	Día bueno
Ganancia del día (MXN)	2610	4350	6670

Unidad: MXN

Fuente: Cálculo con los costos de este objeto

El gráfico interactivo es interactivo en la versión online.



Los números del negocio, no de la receta

Cuenta del mes	Monto
Piezas vendidas al mes (30 por día, 5 días)	600

Cuenta del mes	Monto
Ganancia bruta del mes	\$26,484
Gasto fijo: Ayudante de medio tiempo	-\$5,200.00
Gasto fijo: Renta de bodega y frente	-\$2,400.00
Gasto fijo: Moto, gasolina y mantenimiento	-\$2,200.00
Gasto fijo: Luz de prensas y compresor	-\$950.00
Gasto fijo: Internet y correo de cotizaciones	-\$350.00
Gasto fijo: Publicidad y muestra de cortesía	-\$900.00
Gasto fijo: Imprevistos y reproceso	-\$1,200.00
Gasto fijo: Tu hora (5 horas diarias de producción y venta)	-\$6,000.00
Ganancia neta estimada del mes	\$7,284
Punto de equilibrio (piezas para no perder)	435 piezas al mes
Inversión en equipo y utensilios	\$42,000 (se recupera en ~32 días de venta normal)

Lo que se daña, sobra y duele

En mayoreo la merma se multiplica porque se equivoca de a cientos. La talla que no sirve: cincuenta grandes pedidas y cuarenta entregadas, y las diez que sobran no se venden sueltas si el diseño es de un evento con fecha. El número chueco: dos milímetros de desplazamiento en la plantilla y veinte playeras del mismo equipo salen distintas. La decolorada: un lote de papel húmedo o una prensa mal calibrada y treinta piezas salen apagadas. Y la que no llegó: el evento fue el sábado y la playera llegó el lunes, que no es merma de tela sino pérdida del contrato completo. Son 7 piezas de cada cien, 706.02 pesos por lote, y es lo que sube la pieza de 93.80 a 100.86. Al mes, con seiscientas piezas del conteo, son cuarenta y dos piezas y unos 4,236 pesos: con esa pura merma se paga la renta de la bodega. Y abajo de todo está el riesgo mayor: un contrato caído deja 9,380 pesos de algodón con un logotipo que nadie más puede usar.

La receta, con cantidades de lote

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo se hace



Montaje, empaque y transporte

- Mesa larga de producción con cuatro puestos: corte, posición, prensado, revisión y empaque.
- Prensa de 40 por 40 centímetros o dos prensas chicas, más plancha de apoyo y retazos de prueba por contrato.
- Tablero de tallas con la lista del cliente, plantillas de posición con marca de pecho y bolsa de sobrantes.
- Contador de docenas, cajas con etiqueta de talla y cantidad, zuncho y marcatarro para cerrar el lote.
- Moto o carretilla para las entregas, remesas impresas, recibo de anticipo y la muestra firmada en el folder del contrato.

Errores típicos de este producto

Lo que hunde la ganancia de este producto

Error	Por qué pasa	Cómo se arregla
Comprar el algodón antes de cobrar el anticipo	El contrato se ve grande y da miedo perderlo.	Nada de cien piezas se empieza sin el cincuenta por ciento: el lote cuesta 9,380 pesos, y un contrato caído sin anticipo son tres meses de ganancia durmiendo en una pila de tela con el logotipo de otro.
No hacer muestra firmada	El cliente ya vio el diseño en la pantalla.	La muestra se prensa completa, se aprueba y se guarda: sin ella cada pieza del lote se revisa contra una opinión distinta, y a las cien piezas no hay quién les haga caso a las cien observaciones.
Contar las tallas al final, no al principio	El cliente manda la lista cuando se acuerde.	Tallas y cantidades se cierran por escrito antes de comprar: la playera de talla extra que falta no se puede inventar el sábado del evento, y la que sobra es merma que no se vende suelta.
Prensar las cien piezas seguido, sin revisión intermedia	Así se acaba más rápido.	Se revisa cada diez piezas contra la muestra firmada: la plantilla se desplaza dos milímetros y en veinte piezas el error se vuelve lote, no detalle, y esa es la merma del número chueco.

Error	Por qué pasa	Cómo se arregla
Pagarle al ayudante al final del contrato	Al inicio no hay efectivo.	La hora del ayudante está dentro del costo del lote (980 pesos) y se paga por semana: el ayudante que cobra al final es el que te deja plantado en la tanda del viernes.



La gorra y el uniforme son el mismo contrato: el cliente compra su nombre puesto, y lo paga por docena.

Checa si ya entendiste el producto

2. ¿Cuánto cuesta producir una pieza buena de este producto, en pesos? Usa el costo del lote entre las piezas buenas.

Respuesta:

3. En un día normal vendes 30 piezas. ¿Cuánto de ganancia entra ese día antes de descontar los gastos fijos?

Respuesta:

4. Si la siguiente temporada sube el precio de tus insumos un 15%, ¿cuál es la reacción correcta?

- ☐ volver a calcular el costo por pieza y decidir si subes precio o reduces porción
- ☐ mantener el precio y aguantar la pérdida hasta que baje el insumo
- ☐ bajar la calidad del insumo para conservar el precio
- ☐ subir el precio el mismo 15% sin tocar el costeo

5. El lote de cien piezas cuesta 9,380 pesos con algodón, estampado, empaque, muestras, flete y ayudante, y se pierden 7 piezas. ¿Cuál es el costo por pieza buena?

- ☐ \$100.86
- ☐ \$93.80
- ☐ \$44.14
- ☐ \$145.00

6. En la línea de mayoreo, cada pieza lleva cuatro minutos de tu tiempo porque el resto lo hace la cadena con su ayudante. Si tu hora vale 55 pesos, ¿cuántos pesos de tu hora van dentro del precio de 145?

Respuesta: (pesos)

7. Ningún lote de cien piezas se empieza sin _____ del cincuenta por ciento.

8. Une cada práctica de la línea con la merma que evita.

8.	firmar la muestra con el cliente	-----
8.	cerrar tallas por escrito antes de comprar	-----
8.	revisar cada diez piezas en la prensa	-----
8.	pagar al ayudante por semana	-----

Opciones: que las cien piezas se midan contra un estándar y no contra opiniones · que la talla extra no falte el sábado del evento · que dos milímetros de plantilla no se conviertan en un lote · que no te deje plantado en la tanda del viernes

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

9. ¿Cuál paso está mal hecho?



10. Ordena el ciclo completo de un contrato de cien piezas.

Recorrer la lista de probables con la muestra _____

Cotizar por escrito con precio, tallas y fecha _____

Cobrar el cincuenta por ciento contra recibo _____

Prensar, firmar y guardar la muestra de aprobación _____

Montar la línea y revisar cada diez piezas _____

Contar, empacar, entregar con remesa y cobrar _____

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

11. La escuela te pide doscientas playeras para dentro de tres semanas, con entrega única, pago a treinta días y sin anticipo. ¿Qué haces?



12. Consigues un segundo contrato y pasas de treinta a cuarenta y cinco piezas diarias, con un segundo ayudante de 3,200 pesos al mes. ¿Qué cambia primero?

☐ La ganancia neta sube de 7,284 a unos 17,326 al mes, porque 1,800 piezas por 44.14 dan 39,726 menos 22,400 de gastos

☐ El margen por pieza sube de 44.14 a 60

☐ La merma del siete por ciento desaparece

☐ El punto de equilibrio baja de 435 a 200 piezas

Reflexiona: Antes de contestar piensa qué se mueve y qué se queda quieto cuando el lote se hace en cadena.

13. Vender mucho alcanza para que el negocio sea bueno.

☐ Verdadero

☐ Falso

14. Con los números de este objeto: ¿cuántas piezas tendrías que vender al mes para cubrir tus gastos fijos y cuánto tiempo tardarías en recuperar el equipo?

Usa el punto de equilibrio y la ganancia del día normal.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

15. Chequeo del producto



Atribución de video e imágenes

Video y fotos externas usadas en este objeto

Recurso	Fuente	Licencia
Video: tutorial para armar tu negocio de sublimación	YouTube · TribuSublimador	embebido, sin descarga
Video: motivo en tela trabajado en serie	YouTube · Chio Lecca	embebido, sin descarga
Foto: taller con playeras en producción	File:Creative People, Winschoten (2018).jpg · Donald_Trung	CC BY-SA 4.0
Foto: gorra con logotipo de un equipo	File:St. Louis Hummers Baseball Cap - DPLA - 8a5e67c9fa37d943ceb646df13682c0e (page 1).jpg · K-Products, Inc	Public domain
Foto: plotter de vinil y prensa de calor	File:A gauche Découpe vinyle, au Milieu une presse à chaud à Droite et imprimant 3D.jpg · Adoscam	CC BY-SA 4.0

Precios de referencia

Los precios de insumos son de referencia (septiembre de 2026, zona urbana de México, tianguis y autoservicio). Sirven para entender el método y comparar. Antes de arrancar, sustitúyelos por los precios de tu mercado y vuelve a correr las mismas cuentas.

Ficha del producto

Datos del negocio en una sola tabla

Campo	Valor
Colección	Negocios Caseros de Taller y Hogar › Bordado y prendas personalizadas
Ruta y etapa	tc-r-costura · Bordado y prendas personalizadas

Campo	Valor
Producto	Ruta de promocionales por mayoreo con ayudante: cien piezas por contrato, el margen más bajo y el efectivo más grande
Costo del lote	\$9,380.00 por 100 piezas
Costo por pieza buena	\$100.86 (merma 7%)
Precio sugerido	\$145.00
Margen por pieza	\$44.14 (30%)
Ganancia en día normal	\$1,324
Ganancia neta mensual estimada	\$7,284
Punto de equilibrio	435 piezas al mes
Video verificado	7T4Apfz66c8
Autor	Roadwise Consulting

Cómo usar esta ficha

Imprímela o cópiala en tu cuaderno de cuentas. Cambia solo tres cosas cuando la vuelvas a correr: precio del insumo, piezas por día y gastos fijos. Todo lo demás se recalcula solo.

Referencia curricular

Materia:	Costura y negocio
-----------------	-------------------

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):



<https://lumbre.lat/object/tc-tal-12>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat