

L U M B R E



Tanda de veinte suéteres con red de tejedoras y venta a boutique: el margen más bajo de la etapa y la ganancia mensual más alta

Materia: Tejido y negocio

03/10/2026

Antes de empezar

Tanda de veinte suéteres tejidos por una red de tejedoras a domicilio: costeo del lote con hilo por paca, pago por pieza terminada, lavado, etiqueta y flete, ficha de costo por pieza buena con su merma del seis por ciento, precio de boutique, de docena y de venta directa, control de calidad, punto de equilibrio y recuperación del capital de trabajo.

QUÉ APRENDERÁS

- Costear una tanda de veinte suéteres con red de tejedoras a domicilio, calcular el costo por pieza buena con el pago por pieza dentro del lote, medir la merma de la pieza que no pasa el control, fijar el precio de boutique, del de docena y del de venta directa, y proyectar la ganancia mensual con el punto de equilibrio y la recuperación del capital de trabajo.



Qué vendes y a quién

Veinte suéteres iguales repartidos entre ocho tejedoras de la colonia, con el hilo comprado por paca, el patrón escrito en una hoja, la muestra de punto aprobada antes de repartir y el pago por pieza terminada a cuatrocientos ochenta pesos. Tú haces el

diseño, el control de calidad, el lavado, la foto y la venta. El lote cuesta 14,008 pesos entre hilo, pago a las tejedoras, lavado, etiqueta y flete, y la pieza se vende a la boutique en mil trescientos ochenta. Es el margen porcentual más bajo de la etapa (46.01 centavos por peso) y la ganancia mensual más alta de la ruta: 16,006 pesos.

La boutique de la colonia que quiere veinte piezas del mismo color y no conoce a ninguna tejedora; la tienda de ropa de montaña que te pide cuarenta al año; la marca que no tiene producción y te subcontrata la tanda; el cliente de la preventiva que compra el tuyo porque es el único con tu etiqueta; la empresa que quiere veinte suéteres con su logo para su equipo, y la clienta final que te encuentra por la foto de la pieza puesta.

La idea en una línea

Veinte suéteres iguales repartidos entre ocho tejedoras de la colonia, con el hilo comprado por paca, el patrón escrito en una hoja, la muestra de punto aprobada antes de repartir y el pago por pieza terminada a cuatrocientos ochenta pesos. Tú haces el diseño, el control de calidad, el lavado, la foto y la venta. El lote cuesta 14,008 pesos entre hilo, pago a las tejedoras, lavado, etiqueta y flete, y la pieza se vende a la boutique en mil trescientos ochenta. Es el margen porcentual más bajo de la etapa (46.01 centavos por peso) y la ganancia mensual más alta de la ruta: 16,006 pesos.

VIDEO

3 maneras de ganar dinero con la costura

La primera de las tres es la que aplica aquí: dejar de vender tu hora y vender la producción de otros. El video es de costura, el razonamiento es de cualquier labor de aguja.



Escanea para verlo en Lumbre

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

VIDEO

Cómo Emprender en Costura Desde Cero

El negocio consciente de una labor hecha en casa: antes de repartir veinte piezas hay que tener el precio, el patrón escrito y a quién vendérselas.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=so1BuP4CYwQ>



Éste es el cliente de la tanda: la boutique necesita veinte piezas iguales con etiqueta y no tiene a quién pedir las. Ahí está tu lugar, y ahí está el descuento que te va a pedir.



El color de la tanda se compra por paca, no por madeja: dieciséis kilos a ciento treinta y ocho pesos son 2,208 pesos para veinte suéteres.



La segunda salida de la tanda: venta directa a mil novecientos, donde el margen sube y el que carga las veinte piezas eres tú.



El mayoreo mexicano se ve así: pila de piezas iguales, precio cerrado y entrega en un solo viaje. La tanda funciona porque alguien compra veinte.

Por qué prende este producto

Prende porque resuelve el techo de la tejedora: sola, con doce horas por suéter, tu mes tiene tope en siete u ocho piezas. Con ocho tejedoras el tope lo pone la venta, no tus manos. Prende porque la boutique necesita exactamente lo que una tejedora sola no puede dar: veinte piezas iguales, con la misma talla, la misma etiqueta y una sola

entrega. Y prende porque el pago por pieza resuelve el ingreso de las otras: cuatrocientos ochenta pesos por suéter son para una tejedora con ocho horas de trabajo 60 por hora, más de lo que paga la maquila textil en la ciudad. El costo de este modelo es el margen porcentual: 46.01 centavos por peso contra el 66.77 del jersey infantil, porque el pago a las tejedoras (9,600 pesos del lote) es el costo dominante y no se puede bajar sin dejar de pagar bien. Y el riesgo es de dos: la pieza que no pasa el control (912 pesos de hilo y pago perdidos) y el capital parado, porque la tanda cuesta 14,008 pesos y la boutique te paga a treinta días. Con veintiséis piezas al mes, la ganancia neta es 16,006 pesos y el punto de equilibrio, once piezas: el negocio ya no es tejer, es vender y controlar.

Insumos: lo que sale cada lote

Veinte suéteres con dieciséis kilos de hilo (ochocientos gramos por pieza), pago a las tejedoras, lavado y acomodo, etiqueta de la marca y flete; la merma es la pieza que no pasa el control

Insumo	Cantidad	Precio de referencia	Costo en el lote
Hilo acrílico repartido a las tejedoras	16 kilo	\$138.00 por kilo	\$2,208.00
Pago por suéter terminado a la tejedora	20 pieza	\$480.00 por pieza	\$9,600.00
Lavado, acomodo y devolución de la prenda	20 pieza	\$38.00 por pieza	\$760.00
Etiqueta de la marca y nota de cuidado	20 pieza	\$11.00 por pieza	\$220.00
Flete de reparto y recogida	20 pieza	\$26.00 por pieza	\$520.00
Luz, control de calidad y muestra de la tanda	incluido	se paga por lote	\$700.00
TOTAL DEL LOTE	20 piezas	6% de merma	\$14,008.00

El lote cuesta \$14,008.00 y rinde 20 piezas, o sea \$700.40 por pieza antes de merma. Si 6% se daña, se pega o no se vende, te quedan 18.8 piezas buenas y el costo real sube a \$745.11 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 tanda se arma con el pedido firmado o la orden de compra en la mano	catorce mil pesos de lote sin cliente son veinte suéteres parados en tu sala
cada tejedora entrega una muestra de punto con tu hilo antes de recibir la pieza	ocho tensiones distintas producen dos tallas y la boutique no acepta una colección despereja
el patrón se entrega escrito, con diagrama grande y conteo de puntos	lo que está en tu cabeza sale distinto en ocho manos

Lo que tienes que tener claro	Cómo se ve en este producto
el hilo se repesa al entregar y al recibir	ochocientos gramos por pieza más margen: el sobrante enredado es merma y el faltante es subsidio tuyo
el pago es por pieza aprobada, dentro de los tres días siguientes	la aprobación con criterios escritos es la única herramienta de control que tienes sin pelear
la pieza se mide con cinta y se compara con la muestra guardada	talla, tensión, trenza casada, cabos y baño de color se revisan antes de pagar, no en la tienda
la tanda se lava junta y se fotografía con la misma luz y el mismo fondo	la boutique compra con la foto: veinte fotos distintas no venden una colección
el pago por pieza se revisa contra la hora de la tejedora	cuatrocientos ochenta pesos por ocho horas son 60 por hora: si bajas el pago, pierdes a las buenas tejedoras
la venta directa se guarda para una parte de la tanda	a mil novecientos el margen sube a 1,154.89, pero tú cargas la venta, la foto y la entrega de cada pieza
el descuento por pronto pago se calcula contra el capital parado	la tanda cuesta 14,008 pesos y la boutique paga a treinta días: el descuento compra flujo, no volumen
la cuenta de la tanda se cierra en papel: costo, piezas buenas, merma y por tejedora	la tanda que no se cierra en números no se puede repetir ni se le puede subir el precio a la boutique
ciento diez minutos por pieza de tu tiempo se pagan dentro del precio	a sesenta pesos la hora son 110.00: con 745.11 de lote quedan 524.89 de ganancia del negocio en los 1,380
el costo por pieza se calcula dividiendo el costo del lote entre las piezas buenas que quedan después de la merma	lote de \$14,008.00 para 20 piezas: \$700.40 cada una, y con 6% de merma sube a \$745.11
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	1.5 piezas por \$634.89 de margen dan \$952 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
Precio de boutique, veinte piezas del mismo color	\$1,380 por pieza	El precio de la ficha: la boutique pone el cliente y el local, y paga a treinta días contra entrega de veinte piezas
Docena con dos tallas, mismo color, pago anticipado	\$1,250 por pieza	Ciento treinta menos por pieza a cambio del pago anticipado: el descuento compra el capital parado, no el material
Venta directa de la pieza suelta, con tu etiqueta	\$1,900 la pieza	Aquí el margen sube a 1,154.89 y tú cargas la venta, la foto y la entrega: por eso la tanda se parte entre boutique y directa, no se entrega completa

Margen de cada pieza

Vendiendo a \$1,380.00 y costándote \$745.11, cada pieza deja \$634.89 (46% 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	1 piezas	\$1,380	\$635
Día normal	1.5 piezas	\$2,070	\$952
Día bueno	2 piezas	\$2,760	\$1,270

Ganancia por escenario de venta

	Día flojo	Día normal	Día bueno
Ganancia del día (MXN)	1380	2070	2760

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 (1.5 por día, 6 días)	36
Ganancia bruta del mes	\$22,856
Gasto fijo: Luz, radio y calefacción de la sala de tejido	-\$540.00
Gasto fijo: Renta del cuarto de trabajo y tendedero de madejas	-\$1,020.00
Gasto fijo: Internet, fotos y catálogo de colores	-\$430.00
Gasto fijo: Transporte de estambre y entregas	-\$880.00
Gasto fijo: Publicidad y muestrarios de colores	-\$660.00
Gasto fijo: Bolsa, etiqueta y nota de cuidado de la prenda	-\$700.00
Gasto fijo: Agujas, bastidores, hilos y consumibles	-\$540.00
Gasto fijo: Imprevistos, destejidos y arreglos	-\$580.00
Gasto fijo: Tu hora de apoyo: control, lavado, fotos, mensajes y entregas (25 horas al mes, a 60 pesos)	-\$1,500.00
Ganancia neta estimada del mes	\$16,006
Punto de equilibrio (piezas para no perder)	11 piezas al mes
Inversión en equipo y utensilios	\$9,400 (se recupera en ~10 días de venta normal)

Lo que se daña, sobra y duele

En una red, la merma no es tu error: es el error de ocho manos distintas. La tejedora que teje con su tensión y saca la talla media abajo; la que no lavó la muestra y el punto le cambió con el agua; la que cruzó la trenza al revés porque el diagrama impreso llegó borroso; la que entregó la pieza con los cabos sin entrar porque le pareció detalle; y la que te devuelve el hilo sobrante enredado y ya no sirve para otra pieza. Cada una de esas piezas no se vende como tuya: 1.2 piezas de cada tanda de veinte, 894.13 pesos por lote y 1,639 pesos al mes con las treinta y seis piezas del conteo, y es lo que sube la pieza de 700.40 a 745.11. La defensa cuesta tiempo y es el trabajo real de este negocio: el patrón se entrega escrito y con diagrama grande, se aprueba una muestra de punto de cada tejedora antes de darle el hilo, se revisa la pieza con cinta métrica y con la muestra al lado, y el pago se hace por pieza aprobada, no por pieza entregada.

La receta, con cantidades de lote

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo se hace



Montaje, empaque y transporte

- Tabla de tallas impresa y pegada en la pared, con el conteo de puntos por diez centímetros de cada tejedora.
- Báscula de cocina para repesar el hilo al entregar y al recibir, y costal individual por tejedora.
- Cinta métrica, regla de veinte centímetros y una muestra guardada por color y por lote.
- Bote grande de jabón neutro, dos tendederos y mesa de bloqueo para veinte piezas.
- Etiquetas con talla y cuidados, bolsa de la marca, libreta de tanda y formato de recepción para la boutique.

Errores típicos de este producto

Lo que hunde la ganancia de este producto

Error	Por qué pasa	Cómo se arregla
Armar la tanda sin el pedido firmado	Ya tienes las tejedoras y el hilo está barato.	Catorce mil pesos de lote convertidos en veinte suéteres en tu sala. Primero el pedido, después la red.
Dar la pieza sin aprobar antes una muestra de punto	Todas saben tejer y ya se conocen.	Ocho tensiones distintas producen dos tallas. La muestra de punto con tu hilo es el filtro y cuesta una hora por tejedora.
Explicar el patrón de palabra	Ellas ya han tejido suéteres antes.	El patrón en una hoja con diagrama grande es lo único que hace que veinte piezas salgan iguales y se puedan vender como una colección.
Pagar por pieza entregada en lugar de aprobada	Es de confianza y así se evita el pleito.	El pago por pieza aprobada, con la lista de criterios escrita, es lo que sostiene la calidad sin pelear. Pagar primero te quita la única herramienta de control.

Error	Por qué pasa	Cómo se arregla
Aceptar el precio de boutique sin calcular el pago a treinta días	El pedido de veinte piezas se ve grande.	Con 1,250 por docena pagada anticipadamente te queda 504.89 de margen por pieza; con 1,380 a treinta días, 634.89 pero con 14,008 pesos parados un mes. El descuento por pronto pago se calcula contra tu costo de capital, no contra el valor de la venta.



La pieza sale de las manos de otra persona: por eso el control de calidad, el pago por pieza aprobada y el lavado conjunto no son gastos, son el negocio.

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 1.5 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. La tanda cuesta 14,008 pesos entre hilo, pago a las tejedoras, lavado, etiqueta y flete, y se pierden 1.2 piezas en el control. ¿Cuál es el costo de un suéter bueno?

- ☐ \$745.11
- ☐ \$700.40
- ☐ \$634.89
- ☐ \$480.00

6. De cada tanda, a ti te toca el control, el lavado, la foto y la entrega: ciento diez minutos por pieza. Si tu hora vale sesenta pesos, ¿cuánto de tu tiempo va dentro de los 1,380?

Respuesta: (pesos)

7. El pago se hace por pieza _____ y no por pieza _____, porque la aprobación con criterios escritos es tu única herramienta de control.

8. Las cuatro son trabajo de coordinación, no de aguja: en este modelo tu producto es la tanda, no el suéter.

8.	aprobar una muestra de punto por tejedora	_____
8.	repesar el hilo al entregar y al recibir	_____
8.	lavar la tanda junta	_____
8.	cerrar la cuenta de la tanda en papel	_____

Opciones: que ocho tensiones no produzcan dos tallas · que el sobrante enredado no sea subsidio tuyo · que el color asiente parejo en las veinte piezas · que la tanda se pueda repetir y se le pueda subir el precio

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

9. aplicacion



10. Todo lo demás depende del primer paso: sin el pedido firmado, la red, el hilo y la tanda son una inversión de 14,008 pesos en veinte suéteres que nadie encargó.

Conseguir el pedido firmado con la boutique _____
Reclutar ocho tejedoras y aprobar su muestra de punto _____
Escribir el patrón con diagrama grande y talla _____
Comprar el hilo por paca y repesar al repartir _____
Repartir, tejer y recoger pieza por pieza _____
Medir con cinta, aprobar y pagar la pieza aprobada _____
Lavar, etiquetar, fotografiar, entregar y cerrar la cuenta _____

ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

11. Una de tus ocho tejedoras te entrega tres piezas que no pasan el control de talla. ¿Qué haces?



12. Si la boutique te pide veinte piezas más pero a mil doscientos pesos, pagando a los quince días en lugar de a los treinta, ¿te conviene?

- ☐ sí, si tu costo por pieza buena sigue en 745.11: el margen baja a 454.89 pero liberas catorce mil pesos quince días antes
- ☐ no, porque bajar el precio nunca conviene
- ☐ sí, porque el pago a quince días cubre la diferencia de precio
- ☐ no, porque a mil doscientos pierdes dinero en cada pieza

Reflexiona: Antes de contestar calcula cuántos días están parados los catorce mil pesos del lote y qué te cuesta esperarlos.

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: tres maneras de ganar dinero con la costura	YouTube · Yess Costura Femenina	embebido, sin descarga
Video: cómo emprender en costura desde cero	YouTube · El Negocio Consciente	embebido, sin descarga
Foto: exhibición de prendas de punto en tienda	File:2010 Missoni dress, fishscale knit, on display in Westfield shopping mall 01.jpg · Herry Lawford	CC BY 2.0
Foto: manos trabajando una labor de aguja	File:Weaving traditional Laotian garments (14582910386).jpg · shankar s. from Dubai, united arab emirates	CC BY 2.0
Foto: mechos de lana teñida a mano	File:SkeinsTeotitlan.JPG · Thelmadatter	CC BY-SA 3.0
Foto: rack de prendas en el puesto	File:DSCF0892 Rows of wooden hangers holding jeans and clothing at an outdoor market shoppers browsing in the background.jpg · PattayaPatrol	CC BY-SA 4.0
Foto: prendas apiladas en el puesto de mercado	File:Saltillo serapes.jpg · Sharon Hahn Darlin	CC BY 2.0

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 › Suéteres y cárdigans
Ruta y etapa	tc-r-tejido · Suéteres y cárdigans
Producto	Tanda de veinte suéteres con red de tejedoras y venta a boutique: el margen más bajo de la etapa y la ganancia mensual más alta
Costo del lote	\$14,008.00 por 20 piezas
Costo por pieza buena	\$745.11 (merma 6%)
Precio sugerido	\$1,380.00
Margen por pieza	\$634.89 (46%)
Ganancia en día normal	\$952
Ganancia neta mensual estimada	\$16,006
Punto de equilibrio	11 piezas al mes
Video verificado	CLSmlQyIRlc
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:	Tejido y negocio
-----------------	------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://lumbre.lat/object/tc-tal-42>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat