

L U M B R E



Kit de tabla de servir con pizarrón y cucharita: doce cajas por lote, el mismo corte de parota y 166.08 por hora

Materia: Madera y negocio

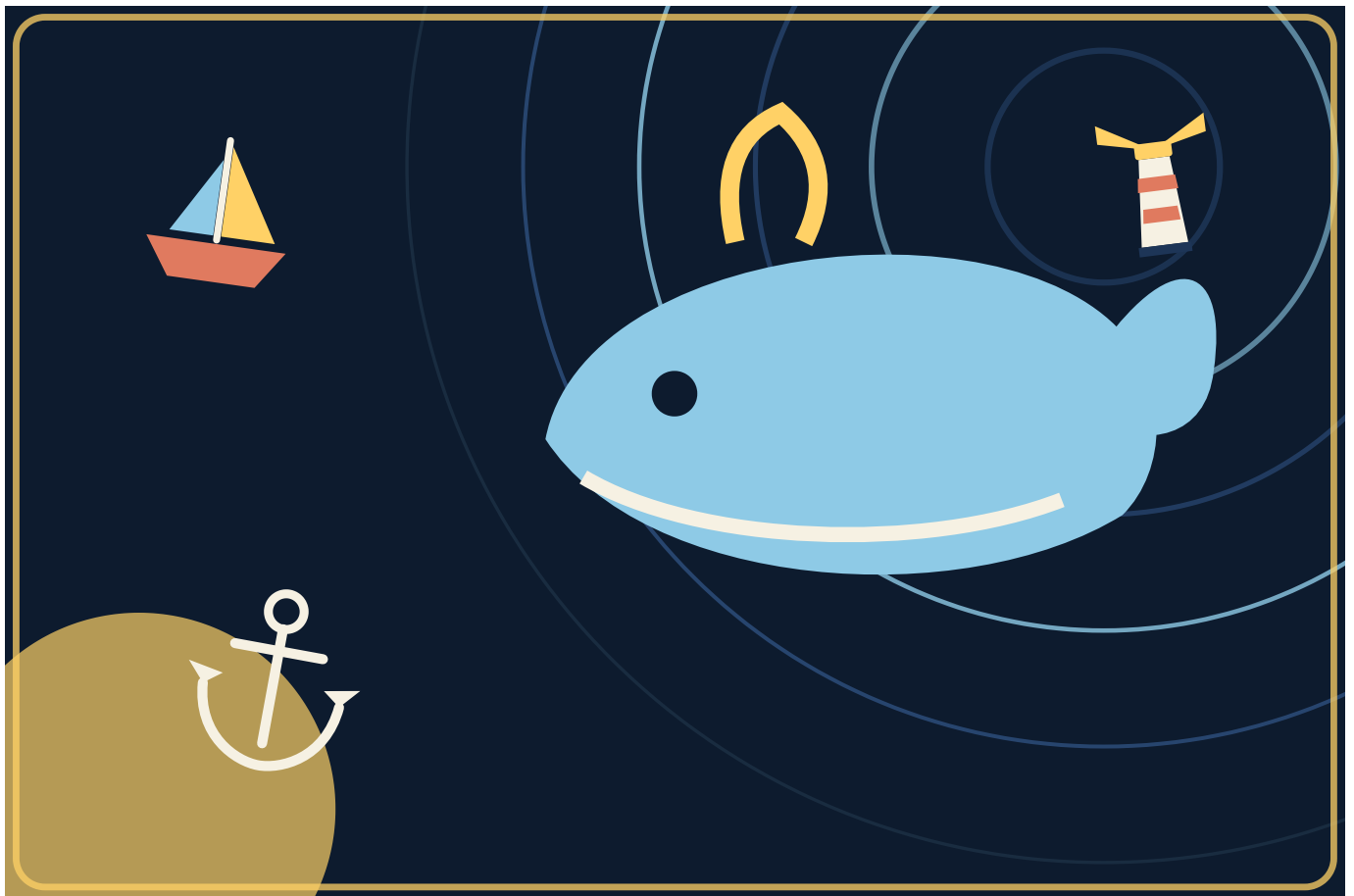
03/10/2026

Antes de empezar

Kit de tabla de servir con cucharita, soporte y tarjeta de pizarrón: costeo del lote de doce cajas con tabla de parota a medida, recargo de cedro, pintura de pizarrón y caja kraft con viruta, ficha de costo por kit bueno con su merma del ocho por ciento, precio del kit sencillo, del grabado con nombre y del pedido de oficina, jornada con tus ciento treinta minutos dentro del precio, punto de equilibrio y recuperación del equipo.

QUÉ APRENDERÁS

- Costear un lote de doce kits, calcular el costo por kit bueno con la merma de la caja maltratada y la raja de la tabla, meter los ciento treinta minutos dentro del precio, fijar el precio del kit sencillo, del kit con el nombre grabado y del pedido de oficina, y proyectar la ganancia mensual con su punto de equilibrio.



Qué vendes y a quién

Kit de regalo armado con tabla de parota de treinta por quince centímetros, cucharita de cedro tallada, soporte de madera y tarjeta pintada con pintura de pizarrón, en lote de doce cajas. La tabla se corta de la misma parota del lote anterior y se le saca una

esquina cortada para que se lea que es tabla de servir; la cucharita se talla en veinte minutos con el recargo del tablejo; el soporte se hace con dos tiras y un tope; la tarjeta se pinta con dos manos de pintura de pizarrón y se le escribe con tiza el mensaje que el cliente dicta. La caja kraft lleva viruta de relleno, la etiqueta de la madera y la tarjeta de cuidado. El lote cuesta 4,200 pesos entre doce tablas cortadas a medida, tiras de cedro, pintura con tiza, caja con viruta y etiqueta, y el kit se vende en 850 pesos. Cada kit lleva ciento treinta minutos: veinte del trazado y el corte de la tabla, quince del canal corto y el radio, veinte de la cucharita tallada con el recargo, quince del soporte, quince de las dos manos de pintura de pizarrón, veinte del aceite con cera, quince del armado de la caja y diez de la foto con el mensaje escrito.

La oficina que regala doce piezas en diciembre y no quiere doce regalos iguales; la novia que encarga quince para sus damas; la mamá que regala uno a cada maestro de la escuela; el que regala el día de las madres y necesita que se note que no lo compró en la tienda; la tienda de regalos del centro que lo lleva en la repisa alta porque no se lo puede permitir en la pila, y el cliente que escribe el nombre en el pizarrón y le toma la foto antes de envolverlo. Compran la ocasión: el kit no se compra para usarlo, se compra para entregarlo, y por eso su temporada es corta y su precio aguanta.

La idea en una línea

Kit de regalo armado con tabla de parota de treinta por quince centímetros, cucharita de cedro tallada, soporte de madera y tarjeta pintada con pintura de pizarrón, en lote de doce cajas. La tabla se corta de la misma parota del lote anterior y se le saca una esquina cortada para que se lea que es tabla de servir; la cucharita se talla en veinte minutos con el recargo del tablejo; el soporte se hace con dos tiras y un tope; la tarjeta se pinta con dos manos de pintura de pizarrón y se le escribe con tiza el mensaje que el cliente dicta. La caja kraft lleva viruta de relleno, la etiqueta de la madera y la tarjeta de cuidado. El lote cuesta 4,200 pesos entre doce tablas cortadas a medida, tiras de cedro, pintura con tiza, caja con viruta y etiqueta, y el kit se vende en 850 pesos. Cada kit lleva ciento treinta minutos: veinte del trazado y el corte de la tabla, quince del canal corto y el radio, veinte de la cucharita tallada con el recargo, quince del soporte, quince de las dos manos de pintura de pizarrón, veinte del aceite con cera, quince del armado de la caja y diez de la foto con el mensaje escrito.

VIDEO

120 Ideas de madera y Palets para vender y Generar Ingresos

El valor de este video no son las ideas: es ver cuántas piezas chicas salen de un mismo recargo. El kit existe porque la cucharita se hace con lo que sobra de la tabla y el soporte se hace con la tira que ibas a tirar.



Escanea para verlo en Lumbre

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

VIDEO

100 IDEAS FÁCILES de muebles CON PALETS | Carpintería Fácil y Económica

No es un video de kits: es la lógica de la madera de recargo, que es exactamente lo que hace rentable este producto. La tabla es la compra; la cucharita, el soporte y la tarjeta son el recargo convertido en precio.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=uSiloStb7q8>



El rack de la foto es la misma idea del soporte: una pieza de madera cuyo trabajo es sostener otra pieza para que se vea. En el kit, el soporte no vale nada solo y en la caja vale ciento veinte pesos.



La caja es parte del producto, no del envío: viruta de relleno, cartón doble y etiqueta puesta. El kit que llega maltratado no se regala, y el kit que no se regala no se vuelve a comprar en diciembre.



*La canasta es la versión de temporada del kit: misma tabla, misma cucharita, otro empaque y otro precio.
Cambiar el empaque cuesta quince pesos y sube el ticket cien.*



El kit no se vende en el puesto del tianguis: se vende en la repisa alta, en la tienda de regalos y por encargo de oficina. El mismo lote que en el puesto se iría a 550 se coloca a 850 con la caja cerrada.

Por qué prende este producto

Prende por tres cosas. La primera es que no agrega horas, agrega partes: la tabla ya se cortaba y ya se aceitando en la segunda pieza de esta etapa, y el kit le suma treinta y cinco minutos de cucharita, soporte y pintura a cambio de doscientos pesos de precio. La segunda es la temporada: en noviembre y diciembre los doce kits del lote se colocan en una semana de encargos de oficina, y el punto de equilibrio del mes se cubre con dos lotes. La tercera es el recargo: la cucharita se talla del resto del tablejo y el soporte de la tira que se iba a tirar, así que la materia prima más cara del kit ya estaba pagada en otro lote. Lo que hay que aceptar es el riesgo del encargo: el kit con nombre grabado o con mensaje escrito no se puede vender a otro cliente si el primero lo rechaza, y la caja maltratada en el envío es la merma más cara de la etapa porque se pierde el kit completo con su empaque. Y la estacionalidad: en febrero el mismo kit que se vendió a 850 no se vende a 650.

Insumos: lo que sale cada lote

Doce kits con tabla de parota a medida, tira de cedro para la cucharita y el soporte, pintura de pizarrón, caja kraft con viruta y etiqueta; la merma es la caja maltratada

Insumo	Cantidad	Precio de referencia	Costo en el lote
Tabla de parota de 30 x 15 x 2 centímetros cortada a medida	12 pieza	\$210.00 por pieza	\$2,520.00
Tira de cedro para la cucharita y el soporte	12 pieza	\$38.00 por pieza	\$456.00
Pintura de pizarrón, tiza y sello de la marca	12 set	\$32.00 por set	\$384.00
Caja kraft, viruta de relleno y tarjeta de regalo	12 pieza	\$46.00 por pieza	\$552.00
Luz, lija, pasta de veta y muestra del kit	incluido	se paga por lote	\$288.00
TOTAL DEL LOTE	12 piezas	8% de merma	\$4,200.00

El lote cuesta \$4,200.00 y rinde 12 piezas, o sea \$350.00 por pieza antes de merma. Si 8% se daña, se pega o no se vende, te quedan 11 piezas buenas y el costo real sube a \$381.82 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
los ciento treinta minutos de corte, cucharita, soporte, pintura y armado se pagan dentro del precio del kit	a cincuenta pesos la hora son 108.33 de tiempo: 381.82 de costo con merma, más 108.33 de tu hora, más 359.85 de ganancia, y salen los 850.00 del kit
la cucharita y el soporte se tallan del recargo que ya estaba pagado en la tabla	el recargo es madera pagada en otro lote: convertirla en cucharita y soporte sube el precio sin subir la compra de materia prima
la tabla del kit lleva una esquina cortada a cuarenta y cinco grados	la esquina cortada es la señal de que la pieza es de servir y no de picar, y es lo que la distingue de la tabla de la pieza anterior sin cambiarle el precio de la madera
el canal del kit es corto: solo los dos lados de la descarga	el canal de las cuatro orillas es de la tabla de carnes; en el kit la línea hace el dibujo y ahorra veinte minutos de fresa por pieza
la tarjeta se pinta con la primera mano diluida y la segunda cerrada, con veinticuatro horas entre manos	una sola mano cerrada mancha cuando el cliente borra la tiza, y la tarjeta manchada se ve en la foto del regalo antes de que se vea la tabla
la tabla va envuelta en cartón corrugado antes de entrar a la caja kraft	la esquina de parota rompe el cartón en la terminal de paquetería: el corrugado cuesta cuatro pesos y la caja maltratada cuesta el kit completo
el nombre grabado se aprueba por escrito, con muestra guardada, antes de encender la caladora	el kit grabado no se le puede vender a otro cliente: la aprobación escrita es lo único que separa un pedido de una pieza que se queda en la repisa

Lo que tienes que tener claro	Cómo se ve en este producto
el kit se produce por temporada cerrada y no para la repisa	el kit de diciembre que se entrega en febrero no se vende a ningún precio: se cierra el pedido de oficina en noviembre y se produce lo que ya está colocado
el descuento de la tienda de regalos nunca baja de 680 pesos por kit	a 680 la ganancia queda en 189.85 y el punto de equilibrio sube de 12 a 19 kits: la repisa se paga con volumen de temporada, no bajando el precio todo el año
el pedido de oficina se cotiza con el grabado incluido y fecha límite escrita	el grabado son ocho minutos de caladora con plantilla y cincuenta pesos de precio: es la única hora de la etapa que se cobra al doble de lo que cuesta
las doce cucharitas del lote se tallan del mismo trazo y la misma madera	el lote parejo se fotografía una sola vez y se ve de producción; dos maderas distintas en la misma caja hacen que el kit parezca armado con sobras
la caja se arma cerrada y se pesa antes de entregarla al correo	si la viruta se mueve dentro de la caja, la tabla baila y la esquina rompe; la prueba de las dos sacudidas cuesta un segundo y salva el kit de la temporada
el costo por pieza se calcula dividiendo el costo del lote entre las piezas buenas que quedan después de la merma	lote de \$4,200.00 para 12 piezas: \$350.00 cada una, y con 8% de merma sube a \$381.82
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	2 piezas por \$468.18 de margen dan \$936 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
Kit sencillo sin mensaje, en la tienda de regalos	\$680 el kit	Baja a 680 y la ganancia queda en 298.18 menos los 108.33 de tu hora: te quedan 189.85 y el equilibrio sube de 12 a 19 kits. Es el precio de la repisa, donde el cliente ve la caja pero no la ocasión
Kit con cucharita, soporte y tarjeta de pizarrón a precio de la ficha	\$850 el kit	El precio de la ficha: 381.82 de costo con merma, más 108.33 de tus ciento treinta minutos, más 359.85 de ganancia del negocio

Dónde lo vendes	Precio por pieza	Por qué ese precio
Pedido de quince kits de oficina con el nombre grabado	\$13,500 el pedido	Son 900.00 por kit: cincuenta pesos más cada uno por el grabado, que lleva ocho minutos de caladora y una plantilla. El pedido de oficina es el único que se coloca en una sola tarde y el que paga los doce meses

Margen de cada pieza

Vendiendo a \$850.00 y costándote \$381.82, cada pieza deja \$468.18 (55% 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	\$850	\$468
Día normal	2 piezas	\$1,700	\$936
Día bueno	3 piezas	\$2,550	\$1,405

Ganancia por escenario de venta

	Día flojo	Día normal	Día bueno
Ganancia del día (MXN)	850	1700	2550

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 (2 por día, 6 días)	48
Ganancia bruta del mes	\$22,473

Cuenta del mes	Monto
Gasto fijo: Luz, extracción de polvo y ventilación del taller	-\$480.00
Gasto fijo: Renta del patio o la cochera de trabajo	-\$800.00
Gasto fijo: Cuota del puesto y del tendedero en la feria	-\$420.00
Gasto fijo: Flete de la madera del aserradero a la casa	-\$560.00
Gasto fijo: Publicidad, muestrario y fotos de la temporada	-\$520.00
Gasto fijo: Caja, cartón, etiqueta y empaque del envío	-\$500.00
Gasto fijo: Hojas de sierra, lija, broca y piedra de afilar	-\$640.00
Gasto fijo: Imprevistos, nudos rajados y devoluciones	-\$460.00
Gasto fijo: Tu hora de apoyo: trazado, armado de cajas, reparto y mensajes (22 horas al mes, a 50 pesos)	-\$1,100.00
Ganancia neta estimada del mes	\$16,993
Punto de equilibrio (piezas para no perder)	12 piezas al mes
Inversión en equipo y utensilios	\$9,600 (se recupera en ~11 días de venta normal)

Lo que se daña, sobra y duele

En el kit la merma no está en la madera, está en la caja. La caja maltratada llega del correo: el cartón doble se aplastó en la terminal, la esquina de la tabla rompió la pared de la caja y la viruta quedó sobre la tarjeta. La raja de la tabla es la misma del lote de parota, pero aquí se paga doble porque el kit no se puede recomponer con otra tabla a media temporada: la cucharita y el soporte ya están tallados a esa medida. Y la merma del mensaje: el nombre grabado o escrito que el cliente cambió a última hora, la letra que salió torcida en la foto y el quince de diciembre que nadie quiso porque ya era tarde. Son 1 kit de cada doce, 381.82 pesos por lote, y es lo que sube el kit de 350.00 a 381.82. Al mes, con cuarenta y ocho kits del conteo, son 4 kits y unos 1,527 pesos. La defensa está en el armado: la tabla va envuelta en cartón corrugado antes de entrar a la caja kraft, la cucharita se fija con cinta de papel al soporte, la tarjeta va en bolsa separada, y el nombre grabado se aprueba por escrito antes de encender la caladora, con la muestra guardada y el pedido cerrado.

La receta, con cantidades de lote

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

1. Cómo se hace



Montaje, empaque y transporte

- Sierra circular con guía, escuadra, caladora con plantilla de letras y gubia de media caña.
- Doce tablas de parota cortadas a medida, con la esquina de servir y el recargo del soporte.
- Tiras de cedro del recargo del lote de talla, clavos finos, cola y tope del soporte.
- Pintura de pizarrón en dos manos, tiza, trapo, aceite con cera y guante para el curado.
- Caja kraft, cartón corrugado de la tabla, viruta de relleno, bolsa de la tarjeta, etiqueta y sello.

Errores típicos de este producto

Lo que hunde la ganancia de este producto

Error	Por qué pasa	Cómo se arregla
Cerrar el pedido con nombre grabado sin la aprobación escrita	El cliente lo dictó por mensaje y había prisa.	El nombre cambia a última hora, la letra sale torcida y el kit grabado no se le puede vender a nadie más. La aprobación escrita con la muestra guardada cuesta un mensaje y salva el kit completo.
Mandar la tabla suelta dentro de la caja kraft	La kraft ya es caja y el cliente no ve adentro.	La esquina de la parota rompe el cartón en la terminal de paquetería y llega con la viruta sobre la tarjeta. El corrugado de la tabla cuesta cuatro pesos y la caja maltratada cuesta 381.82.
Tallar la cucharita en el momento del pedido	Así sale más barata y no hay que tener inventario.	La cucharita del recargo se talla en lote y no en la tarde del encargo: a última hora se talla con prisa, la pared sale delgada y el mango torcido, y el kit se ve hecho a medias.
Pintar la tarjeta con una sola mano cerrada	La segunda mano es tiempo y el pedido era para ayer.	Una mano cerrada deja la tarjeta con manchas que se ven cuando la tiza borra. La primera diluida y la segunda cerrada con veinticuatro horas entre manos es lo que hace que la tarjeta se pueda escribir veinte veces.

Error	Por qué pasa	Cómo se arregla
Vender el kit en 680 todo el año porque en febrero no se vende	La temporada pasó y la caja está llena.	En febrero el kit de regalo no se vende a ningún precio: lo que hay que hacer es cerrar el pedido de oficina en noviembre y no producir para la repisa. A 680 la ganancia cae a 189.85 y el equilibrio sube de 12 a 19 kits, y con eso no se paga el año.



La cucharita del kit se talla del recargo del tablejo: veinte minutos de gubia sobre madera que ya estaba pagada en la tabla. Ésa es la diferencia entre el costo de la pieza suelta y el costo del lote.

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 2 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 doce kits cuesta 4,200 pesos entre la tabla cortada a medida, el cedro de la cucharita y el soporte, la pintura de pizarrón, la caja con viruta y la muestra, y una fracción se maltrata o se cambia. ¿Cuál es el costo por kit bueno?

- ☐ \$381.82
- ☐ \$350.00
- ☐ \$850.00
- ☐ \$468.18

6. Cada kit lleva ciento treinta minutos de corte, cucharita, soporte, pintura y armado. Si tu hora de taller vale 50 pesos, ¿cuántos pesos de tu tiempo van dentro del precio de 850?

Respuesta: (pesos)

7. La tabla del kit lleva una _____ cortada a cuarenta y cinco grados y el canal es _____, solo en los dos lados de la descarga.

8. Une cada decisión del kit con lo que protege en la venta.

8.	envolver la tabla en cartón corrugado	-----
8.	aprobar por escrito el nombre grabado	-----
8.	pintar la tarjeta en dos manos	-----
8.	producir por temporada cerrada	-----

Opciones: que la esquina de parota no rompa la caja en la terminal del correo · que el kit grabado no se quede en la repisa sin cliente · que la tiza no manche cuando el cliente borre el primer mensaje · que el kit de diciembre no se convierta en inventario de febrero

9. Ordena la producción de un lote de doce kits de regalo.

Cortar las doce tablas a medida y sacar la esquina de servir

Abrir el canal corto y redondear los cuatro cantos _____

Tallar las cucharitas con el recargo del tablejo _____

Armar el soporte con dos tiras y un tope _____

Pintar la tarjeta con dos manos de pintura de pizarrón _____

Curar tabla, cucharita y soporte en dos manos de aceite _____

Armar la caja, pesar, fotografiar y anotar la temporada _____

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

10. Encuentra el paso que contradice la regla del empaque de la tabla.



ACTIVIDAD
INTERACTIVA
DISPONIBLE EN
LUMBRE

11. ¿Qué le pasa a tu negocio si produces doce kits para la repisa en lugar de cerrar primero el pedido de temporada?



12. La oficina de la zona te pide quince kits con el nombre de cada empleado grabado, a 900, entrega el 10 de diciembre y pago a treinta días. ¿Aceptas?

☐ sí, si el grabado queda aprobado por escrito, la muestra guardada y el adelanto compra las cajas

☐ no: grabar quince nombres distintos multiplica la merma y hay que rechazar el pedido

☐ sí, produciendo los quince kits para la repisa y grabando los nombres cuando lleguen

☐ no, porque a 900 el grabado está regalado y el pedido no deja nada

Reflexiona: Antes de contestar calcula cuánto cuesta realmente el grabado en pesos y en minutos, qué pasa si un empleado cambia de nombre y de cuánto tendría que ser el adelanto para comprar madera, pintura y cajas.

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: ciento veinte ideas de madera para vender	YouTube · woodworking ideas with Rodo	embebido, sin descarga
Video: cien ideas fáciles de muebles con palets	YouTube · Mundodelasmaderas	embebido, sin descarga
Foto: rack de madera de pared con cucharas colgadas	File:Spoon rack.jpg · Joe Mabel	CC BY-SA 3.0
Foto: rodillo de madera con mango torneado	File:Small wooden rolling pin with a handle 02.jpg · Chenspec	CC BY-SA 4.0
Foto: objeto embalado en caja de cartón doble para paquetería	File:TV set (46 inch) in self-customized box for sending via parcel service N.2.jpg · Pittigrilli	CC BY-SA 4.0
Foto: canasta de mimbre vacía sobre la mesa	File:California, Pomo, Lytton Springs, Alexander Valley, late 19th-early 20th ce - Gift Basket - 1917.521 - Cleveland Museum of Art.jpg · autor no listado	CC0

Recurso	Fuente	Licencia
Foto: puesto de mercancía en el mercado al aire libre	File:DSC 9334 Outdoor market stall selling clothing under colorful Nevada and Arizona signs with racks of shirts jeans and hanging jackets and two people browsing.jpg · PattayaPatrol	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 > Tablas y utensilios de cocina
Ruta y etapa	tc-r-madera · Tablas y utensilios de cocina
Producto	Kit de tabla de servir con pizarrón y cucharita: doce cajas por lote, el mismo corte de parota y 166.08 por hora
Costo del lote	\$4,200.00 por 12 piezas
Costo por pieza buena	\$381.82 (merma 8%)
Precio sugerido	\$850.00
Margen por pieza	\$468.18 (55%)
Ganancia en día normal	\$936
Ganancia neta mensual estimada	\$16,993
Punto de equilibrio	12 piezas al mes
Video verificado	zkwplrogzRA
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:	Madera y negocio
-----------------	------------------

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



<https://lumbre.lat/object/tc-tal-65>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat