

Barro Perfecto · Kit complementario

Emprendé con Cerámica

Cómo calcular costos, fijar precios, presentar tus piezas y empezar a vender

Una guía práctica para pasar de hacer piezas lindas a vender con criterio. Con fórmulas, ejemplos con números, plantillas para completar y un plan de 30 días.

✓ Fórmulas simples ✓ Ejemplo paso a paso ✓ Plan de 30 días



Bienvenida

Vender cerámica no es solo hacer piezas lindas

Quizás ya regalaste varias piezas y te dijeron «¡deberías vender esto!». Es una buena señal, pero entre regalar y vender hay una diferencia: **tenés que saber cuánto te cuesta cada pieza y cuánto cobrar para que valga la pena.**

Muchas personas empiezan poniendo un precio «a ojo». Después se dan cuenta de que trabajan muchas horas y casi no les queda nada. Esta guía existe para que eso no te pase.

Lo que vas a encontrar acá

Cómo calcular el costo real de una pieza, tres formas de fijar el precio, cómo cambiar el precio según el canal de venta, cómo fotografiar y describir tus productos, y un plan de 30 días para lanzar.

Una aclaración importante

Esta guía **no promete ingresos**. Lo que gane cada persona depende de su producción, su zona, su constancia y su manera de vender. Lo que sí te damos es un método para decidir con números.

Antes de empezar

Definí qué vas a vender

Vender de todo desordena tu producción y confunde a quien te mira. Empezá con una línea chica y clara.

Tres preguntas para elegir tu línea

¿**Qué piezas disfrutás hacer?** Si hacerlas te aburre, no vas a sostenerlas.

¿**Cuáles te salen más parejas?** Con las plantillas, las piezas de uso diario (platos, tazas, cuencos) quedan iguales y se venden en sets.

¿**Quién las compra?** Pensá en una persona concreta: alguien que decora su casa, que busca un regalo o que organiza un evento.

Regla de arranque

Empezá con **3 productos** y **2 colores**. Es mejor tener pocas piezas bien terminadas que muchas desaparejas.



Los costos reales de una pieza

Para fijar un precio justo, primero tenés que saber todo lo que gastás. Estos son los costos que más se olvidan:

Costo	Qué incluye	Cómo se calcula
Arcilla	La que usás y la que recortás	Precio por kilo × kilos de la pieza
Esmaltes y engobes	Lo que consume cada pieza	Precio del envase ÷ cantidad de piezas que rinde
Quema	Electricidad o servicio de horno	Costo de una quema ÷ piezas que entran
Packaging	Caja, papel, tarjeta, cinta	Costo por unidad
Tu tiempo	Modelado, alisado, esmaltado, fotos	Horas × valor de tu hora
Merma	Piezas que se rompen o salen mal	Un porcentaje sobre el total

El costo más olvidado

Tu tiempo. Si no lo contás, vas a trabajar gratis. Decidí cuánto vale tu hora y sumala siempre.



Cómo calcular el costo de una pieza

Vamos con un ejemplo. **Los números son ilustrativos:** reemplazalos por los tuyos. Pieza de ejemplo: una taza.

Concepto	Cuenta	Resultado
Arcilla	0,5 kg × US\$ 2,40	US\$ 1,20
Esmalte	1 aplicación	US\$ 0,60
Quema	Parte de una quema	US\$ 1,20
Packaging	Caja y papel	US\$ 0,80
Materiales	Suma de lo anterior	US\$ 3,80
Mano de obra	1,5 horas × US\$ 4,00	US\$ 6,00
Subtotal	Materiales + mano de obra	US\$ 9,80
Merma (10 %)	US\$ 9,80 × 0,10	US\$ 0,98
Costo total	Subtotal + merma	US\$ 10,78

Fórmula: costo total = (materiales + mano de obra) × 1,10

Ya sabés que cada taza te cuesta **US\$ 10,78**. Cualquier precio por debajo de eso significa que ponés plata para que otra persona tenga una taza.



Cómo fijar el precio

Método 1 · Costo más margen

Es el más seguro. El margen es el porcentaje del precio que queda para vos. La fórmula es: **precio = costo ÷ (1 – margen)**. Con el costo del ejemplo (US\$ 10,78):

Margen	Cuenta	Precio
40 %	10,78 ÷ 0,60	US\$ 17,97
50 %	10,78 ÷ 0,50	US\$ 21,56
60 %	10,78 ÷ 0,40	US\$ 26,95

Método 2 · Referencia de mercado

Mirá qué cobran piezas parecidas a las tuyas: mismo tamaño, mismo acabado, mismo público. No copies el precio, usalo como límite de lo que la gente está dispuesta a pagar.

Método 3 · Valor percibido

Si tu pieza tiene un diseño personalizado, un nombre grabado o un packaging cuidado, podés cobrar más. Eso se llama **valor percibido**.

Errores que se pagan caros

Bajar el precio para «que compren» · no contar las horas · no sumar la merma · cobrar lo mismo por piezas simples y por piezas complejas.

El mismo producto, distintos precios

Según dónde vendas, el precio final cambia. Estos son los canales más usados:

Canal	Cómo funciona	Qué tener en cuenta
Redes y mensajes directos	Vendés directo a quien te sigue	Tiempo de atención y envíos
Ferias y mercados	Vendés en persona	Costo del puesto y tiempo de armado
Tiendas y locales de deco	Les vendés por mayor	Precio mayorista: 50 % a 60 % del precio final
Tienda online o marketplace	Publicás con fotos y descripción	Comisiones de plataforma y de cobro
Encargos y personalizados	Fabricás a pedido	Anticipo y fecha de entrega

Si pagás comisiones

Usá esta fórmula: **precio = costo ÷ (1 – margen – comisión)**. Con margen 50 % y comisión 5 %: $10,78 \div 0,45 = \text{US\$ } 23,96$.



Producción

Cómo producir parejo con plantillas

Las plantillas no solo te ahorran tiempo: te dan **consistencia**. Cuando todas las piezas salen iguales, podés vender sets y repetir pedidos sin perder calidad.

Tres ideas de línea para empezar

Set de mesa: plato, cuenco y taza con el mismo diseño.

Regalos chicos: aros, llaveros y etiquetas que se venden en 5 minutos.

Decoración: cuadros, placas y portavelas para quien arma su casa.

Trabajá en lotes

Hacé varias piezas iguales en la misma sesión. Es más rápido, el secado es parejo y llenás el horno mejor, que reduce el costo de quema por pieza.



Presentación

Cómo mostrar tus piezas

Fotos que venden

Luz natural, junto a una ventana y sin flash.

Fondo liso y neutro: madera clara, lino o papel.

Tres tomas por producto: general, detalle y tamaño (con una mano o un objeto).

Mostrá la pieza en uso: la taza con café, la maceta con planta.

Packaging que cuida y suma

Papel kraft o de seda para envolver y cartón corrugado para proteger.

Una tarjeta chica con tus datos y cómo cuidar la pieza.

Los rellenos tienen que ser livianos y reciclables.



Descripciones

Cómo escribir la ficha de cada producto

Una buena descripción responde las preguntas antes de que te las hagan. Usá siempre este orden: **qué es, medidas, material, uso y cuidado**.

Ejemplo

Taza flor, hecha a mano. Alto 9 cm, capacidad aproximada 300 ml. Gres esmaltado, con terminación mate. Cada pieza es única y puede variar levemente en tono. Lavar a mano con esponja suave.

Seguridad en piezas de uso alimentario

Indicá que una pieza es apta para alimentos **solo si estás segura** de que usaste un esmalte apto y quemaste a la temperatura correcta. Si tenés dudas, vendela como decorativa.

Informate también sobre los requisitos de registro y facturación de tu país o ciudad antes de vender en forma habitual.



Tu lanzamiento en 30 días

Semana	Qué hacer	Resultado
1	Elegí tu línea de 3 productos. Calculá el costo de cada uno con la planilla.	Lista de costos y precios
2	Producí tu primer lote de 10 a 15 piezas y hacé una pieza de prueba.	Stock inicial
3	Sacá fotos, escribí las fichas y prepará el packaging.	Catálogo listo
4	Lanzá: publicá, avisá a tus contactos y probá una feria o un local.	Primeras ventas

Una regla para las primeras ventas

Anotá cada venta: producto, precio, canal y quién la compró. Después de 30 días vas a saber qué repetir y qué dejar.



Envíos, roturas y reclamos

Embalá de más. Una pieza bien embalada es una pieza que llega entera.

Definí tu política de roturas antes de vender: quién cubre qué y cómo se reclama.

Pedí una foto al abrir el paquete si hay un problema, y respondé rápido.

Avisá los tiempos. Las piezas por encargo llevan semanas por el secado y las quemas.

Pedí un anticipo en los encargos personalizados para cubrir materiales.

Una clienta bien atendida vuelve y recomienda. En un producto hecho a mano, ese cuidado es parte del valor.



Para completar

Planilla de costos por pieza

Copiala y completala para cada producto. Con los datos reales vas a poder ajustar tus precios.

Concepto	Producto 1	Producto 2	Producto 3
Arcilla			
Esmalte			
Quema			
Packaging			
Horas × valor hora			
Merma (10 %)			
Costo total			
Margen elegido			
Precio final			

Cada vez que subas el precio de la arcilla, del esmalte o de la luz, actualizá la planilla.

Tips esenciales

7 hábitos de quien vende bien

Poné tu hora en el precio. Si no, regalás tu trabajo.

Empezá chico. Tres productos bien hechos valen más que quince desparejos.

Registrá cada venta. Los números te dicen qué repetir.

Sacá fotos buenas. Es lo primero que ve quien compra.

Producí en lotes. Ahorrás tiempo y quema.

Cuidá el packaging. Una buena entrega hace que te recomienden.

Revisá tus precios cada tres meses. Los costos cambian y tu precio tiene que acompañarlos.

Y ahora

Tu primera venta está más cerca de lo que pensás

Ya tenés el método: sabés cuánto cuesta cada pieza, cómo ponerle precio, cómo mostrarla y cómo organizar tus primeros 30 días.

Lo único que falta es empezar. Elegí tu primer producto, completá la planilla y fijá una fecha de lanzamiento.

Para seguir

Si buscás ideas para vender en fechas especiales, mirá la guía **Colecciones de Temporada:** Navidad, regalos, souvenirs y más.

Gracias por confiar en Barro Perfecto.

© Barro Perfecto. Este material es de carácter informativo y no constituye asesoramiento contable, legal ni fiscal. Los números de ejemplo son ilustrativos.

