

## MÓDULO 1:

# LO QUE TE CUESTA, TE CUESTA

*“Porque el obrero es digno de su salario.” – Lucas 10:7*

### **Objetivo:**

Que entiendas exactamente cuánto te cuesta hacer tu producto, no con suposiciones ni con lo que “crees”, sino con los pies bien plantados en la tierra. Aquí no se vale decir “más o menos”. Todo cuenta.

### **Lección clave:**

Muchos negocios se van a pique no porque vendan poco... ¡sino porque no saben lo que realmente gastan!

Y el enemigo más silencioso de un negocio pequeño... es el **autoengaño del precio**. Por eso, vamos a abrir los ojos y a ver la verdad con lápiz en mano.

### **Caso práctico: Débora, la de los jabones**

Débora hace jabones artesanales y vende cada uno en \$20. Ella pensaba:

“Pues solo gasto en el aceite y el romero... con eso ya la armé.”

Pero un día se puso seria y anotó:

- El aceite de oliva le costaba \$100 y le alcanzaba para 10 jabones.
- La lavanda y el romero le costaban \$40.
- Las bolsitas para envolver, \$30.
- Y usaba gas y agua, que aunque no lo anotaba antes, también se pagan.
- Además, se tardaba 2 horas en hacerlos.

Cuando sumó todo, se dio cuenta que por cada jabón gastaba más de \$17...

¡y ella los vendía en \$20! O sea que ganaba como si trabajara por propina 😊

### **Lección práctica:**

**Tú también necesitas saber todo lo que metes a tu producto. TODO.**

- No solo los ingredientes.
- También el empaque, la luz, el gas, el transporte, y lo más importante: **tu tiempo**.

Ese tiempo es tu talento, tu esfuerzo, tu vida invertida.

Y Dios no quiere que la regales. Quiere que la multipliques, como los panes y los peces



### **Ejercicio: “La libreta del precio real”**

Toma una libreta, una hoja o hasta el celular. Vas a anotar, sin miedo, lo siguiente:

1. **Lista todo lo que usas para hacer tu producto.**  
Incluye hasta lo que parece chiquito, como un hilo o una etiqueta.
2. **Anota cuánto te cuesta cada cosa.**  
Si compras por paquete o al mayoreo, divide entre cuántas piezas te alcanza.
3. **Agrega costos indirectos.**  
Como la luz, agua, gas, gasolina, recargas del cel, renta de local o espacio si tienes.
4. **Valora tu tiempo.**  
¿Cuánto tiempo te toma hacer una pieza o un lote?  
Piensa en un sueldo digno para ti por hora (ej. \$50/hora), y multiplícalo por las horas invertidas.

### **Consejo de sabiduría:**

- ♦ A muchos les da flojera hacer esto, pero este paso es tu armadura contra la pobreza.
- ♦ Una vez que sepas tu costo real, vas a poder poner un precio justo que te dé ganancia y paz.
- ♦ Recuerda que si tú no valoras tu trabajo, nadie más lo hará.

### **Cierre del módulo:**

En este módulo no aprendiste solo de números, sino de dignidad.

Porque hasta el mismo Jesús, carpintero como era, sabía el valor de su tiempo y su oficio.

Así que no tengas miedo de hacer cuentas. Al contrario, hazlas con fe. Porque detrás de cada número bien anotado, hay una bendición que Dios quiere soltar sobre tu negocio.



## **MÓDULO 2:**

# TU GANANCIA TAMBIÉN ES VOLUNTAD DE DIOS

*“El que trabaja debe disfrutar el fruto de su trabajo.” – Eclesiastés 3:13*

### **Objetivo:**

Que aprendas a ponerle ganancia real a tu producto sin culpa, sin miedo y sin regalar tu esfuerzo. Porque el precio no solo es lo que cuesta hacerlo... ¡también debe reflejar lo que vale tu tiempo, tu creatividad y tu llamado!

### **Verdad directa:**

Muchos emprendedores piensan así:

“Con que no pierda, ya está bien.”

Pero eso no es negocio, es caridad. Y tú no estás aquí solo pa' sobrevivir... sino pa' multiplicar y bendecir.

Así que hoy vas a entender cómo sumar ganancia sin miedo ni pena.

### **Caso práctico: Elías y sus burritos**

Elías hace burritos de frijoles con queso. Cada uno le cuesta \$15, sumando ingredientes, gas, papel aluminio y su tiempo.

Al principio los vendía en \$15... sin ganancia.

Un día, un hermano le dijo: “¡Ponle mínimo \$10 de ganancia, Elías!”

Y Elías respondió: “¿Y si ya nadie me compra?”

Pero se animó. Empezó a venderlos en \$25. Les puso nombre (“El burrito del siervo”), los envolvió más bonitos y agregó una salsa especial.

¿El resultado?

No solo vendió igual... ¡vendió más! Porque la gente lo percibía de más calidad.

La ganancia le dio espacio para mejorar, respirar y hasta invitar una soda a su esposa Raquel.

### **Ejercicio práctico: “¿Cuánto vale tu esfuerzo?”**

1. Revisa lo que anotaste en el módulo 1 (el costo total).
2. Ahora, decide cuánto te gustaría ganar por cada unidad. Puede ser el 30%, el 50%, o una cantidad fija.
3. Súmalo al costo. Ese es tu **precio base**.

 Ejemplo sencillo:

Si te cuesta \$50 hacer tu producto y tú quieres ganar \$25, entonces lo debes vender en **\$75** como mínimo.

 Pero ¡ojo! No es pecado querer ganar más. Siempre y cuando des valor, calidad y servicio, puedes cobrar mejor.

## ✝ Lección con fe:

- ♦ Si vendes con excelencia, no tienes por qué vender barato.
- ♦ Si tu producto está bien hecho, y tú lo presentas con dignidad, ¡la gente lo va a pagar con gusto!
- ♦ Jesús multiplicó panes, pero no los regalaba en cada esquina. Enseñaba a trabajar, a sembrar y a cosechar.

## 💬 Frase para recordarte:

“Tu ganancia no es codicia, es oxígeno para que tu negocio respire y crezca.”

## 🎯 MÓDULO 3:

### EL PRECIO SEGÚN TU CLIENTE

*“Me he hecho todo para todos, a fin de ganar a algunos.” – 1 Corintios 9:22*

#### 🎯 Objetivo:

Que aprendas a ajustar el precio de tu producto dependiendo de **dónde lo vendes, cómo lo presentas y a quién se lo ofreces**. Porque no es lo mismo venderle a Zacarías, el vecino que busca lo más barato, que a Abigail, que quiere algo bonito y no le importa pagar más si le da estatus.

#### 📖 Verdad poderosa:

El producto puede ser el mismo, pero el cliente no.

Y el precio, familia... ¡depende del cliente!

#### 🌟 Caso práctico: Priscila y las velas

Priscila hace velas aromáticas con esencias naturales. Al principio las vendía en el mercado, a \$40 cada una.

Pero un día, subió una foto en redes, donde las ofrecía como:

**“Velas artesanales para regalar momentos especiales ✨”**

Puso fotos lindas, una caja elegante y cambió el mensaje.

¿El precio? \$150 la misma vela... ¡y la gente las compró!

Porque **no solo vendía una vela...** ahora vendía una **experiencia, un detalle fino, un regalo con emoción.**

## Ejercicio práctico: “¿A quién le estás hablando?”

Hazte estas preguntas en tu libreta o en tu mente (pero mejor anótalas):

1. ¿Mi cliente ideal busca algo barato o algo de calidad?
2. ¿Estoy vendiendo solo el producto... o una emoción, una solución o un estilo de vida?
3. ¿Dónde vendo? ¿Es lo mismo vender en el tianguis, en redes, en un local bonito o por catálogo?

- ♦ Si vendes barato a gente que solo busca precio, tu ganancia será poca.
- ♦ Si vendes bien presentado a gente que valora lo especial, ¡puedes cobrar más!

### Tip con sabiduría de barrio:

Si a tu producto lo presentas como si fuera algo especial (con empaque, con historia, con fe), lo puedes vender mejor.

No cambias el producto... cambias **la percepción**.

### Lección bíblica aplicada:

Jesús no hablaba igual en el templo que con los pescadores. Sabía cómo comunicar a cada quien, según su mundo.

Igual tú:

No le vendas igual a Doña Lidia que compra para su casa, que a Micaías que busca un regalo fino para su esposa.

### Frase para recordar:

“No es lo mismo vender un pan... que vender el aroma del pan recién hecho, en una caja con moño.”

## MÓDULO 4:

# PRUEBA, CORRIGE Y NO TE RAJES

*“El prudente ve el peligro y lo evita; el inexperto sigue adelante y sufre las consecuencias.” – Proverbios 22:3*

### Objetivo:

Aprender a hacer ajustes en tu precio de forma inteligente, sin pánico y sin perder la fe, para que vendas más, mejores tu producto y sigas creciendo.

## **Verdad poderosa:**

El primer precio que pongas **no tiene que ser el definitivo**. No es pecado corregir. Pecado sería seguir perdiendo y no hacer nada.

Los negocios exitosos hacen esto siempre:

**prueban – observan – ajustan – mejoran.**

Y eso es justo lo que tú vas a hacer con humildad... y con estrategia.

## **Caso práctico: José y su café bendito**

José vendía café artesanal a \$50 la bolsa. Pero nadie se lo compraba. Se frustró y pensó que su café no servía.

Hasta que un amigo le dijo: “¿Y si no es el café? ¿Y si es cómo lo estás vendiendo?”

Entonces José hizo lo siguiente:

- Mejoró el empaque.
- Puso una etiqueta con la frase: “**Café que sana el alma**”.
- Empezó a contar su historia: “Este café es cosechado por manos que oran por ti.”
- Lo subió a \$65.

Resultado: Empezó a vender más, no por el precio... sino por **el valor percibido**.

No cambió el producto. Cambió el mensaje.

## **Ejercicio práctico: “Ajuste con propósito”**

1. Revisa si lo que no se está vendiendo es por el precio... o por cómo lo estás presentando.
  2. Cambia un elemento a la vez: el empaque, el mensaje, el precio, la forma de entregar, o el canal (redes, mercado, amigos).
  3. Observa 1 semana o 2. Anota cómo reacciona la gente. ¿Se vende más? ¿Te preguntan más? ¿Les interesa más?
- ◆ Si no se vende, **no es fracaso**, es información.
  - ◆ Si se vende más, **ya encontraste tu fórmula**.
  - ◆ Y si algo no funciona, **¡no te desanimes! Cambia el rumbo, no el llamado**.

## **Enseñanza bíblica aplicada:**

Dios le dijo a Noé cómo construir el arca... pero lo hizo paso a paso.

No le dijo todo de golpe.

Así es tu negocio: **vas construyendo con obediencia, escucha y ajustes.**

 **Frase para recordarte:**

“El precio perfecto no se encuentra de golpe... se revela con paciencia y sabiduría.”



## **MÓDULO 5:**

# **TIPS FINALES DE SABIDURÍA PARA PRECIOS QUE BENDICEN**

“Con sabiduría se edifica la casa, y con inteligencia se afirma.” – Proverbios 24:3



**Objetivo:**

Dejarte armado con principios clave para que no solo pongas precios justos... sino precios que prosperen, honren tu esfuerzo y glorifiquen a Dios.



**TIPS QUE TE VAN A SALVAR DE ERRORES:**

**1.**

**No pongas precios con emoción.**

“No pues... siento que así está bien...”

¡Error! Tus precios se deben calcular, no adivinar.

Ora, anota, calcula y después actúa.

**2.**

**No copies precios de otros.**

Solo porque el negocio de Natán vende sus salsas a \$35, no significa que tú también debas.

Quizá él no gana nada, o compra en otro lugar, o ni siquiera saca cuentas. ¡Tú no eres copia, eres original!

**3.**

**No regales tu esfuerzo.**

Muchos piensan: “Voy a vender barato para que me compren.”

Pero al vender barato, también transmites que tu producto no vale.

Y si tú no lo valoras, ¿quién lo hará?

**4.**

### **Tu producto debe mejorar con el tiempo.**

Cada peso que ganes, úsalo para subir la calidad, mejorar tu empaque, aprender más y dar un mejor servicio.

Es como una siembra: lo que no reinviertes, se seca.

**5.**

### **Cobra con dignidad.**

Si alguien te dice “¿Tan caro?”

Tú responde con paz:

“Está hecho con excelencia, cariño y honestidad. Lo vale.”

**6.**

### **Nunca cobres menos de lo que gastas.**

Parece obvio, pero muchos no se dan cuenta. Y cada venta es una pérdida disfrazada.

Mejor vende menos, pero bien cobrado, que mucho y termines debiendo.

**7.**

### **Ponle corazón, pero también cabeza.**

Hazlo con amor, pero sin soltar la libreta.

Hazlo con fe, pero también con estrategia.

Hazlo con pasión, pero con orden.

### **Frase final pa' tatuártela en la mente:**

“El precio de tu producto refleja cuánto crees que vale lo que haces... y cuánto crees que vales tú.”

### **Cierre con fe:**

Tu talento no fue dado para enterrarlo.

Fue dado para multiplicarlo.

Y el precio correcto es parte de esa multiplicación.

Dios quiere verte prosperar, no en vanidad... sino en propósito.

Que tu negocio sea luz, bendición, y testimonio.