
DUBRASKA ANDARA · CONSULTORA ESTRATÉGICA

GUÍA GRATUITA

5 ERRORES QUE TE ESTÁN HACIENDO PERDER DINERO SIN SABERLO

Para reposteras con negocio activo que venden
pero no entienden por qué no les queda nada

Si cometes aunque sea UNO de estos errores,
tu negocio está trabajando para todos menos para ti.

dubraskaandara.com · @dubraska_andara

Antes de empezar...

Si tienes un negocio de repostería activo — tienes clientes, haces pedidos, trabajas todos los fines de semana — pero al lunes tu cuenta bancaria dice lo mismo de siempre... esto es para ti.

No es que trabajas poco. No es mala suerte. No es que tu mercado "no valora" lo que haces.

Es que hay errores silenciosos en la forma en que manejas tu negocio que te están robando la rentabilidad que mereces.

Esta guía identifica los 5 más comunes. Y lo más importante: te dice exactamente qué hacer para corregirlos.

Léela con tu negocio en mente.

Al final de cada error encontrarás una acción concreta que puedes implementar esta semana.

01

Calculas el precio multiplicando por 2 o por 3

El método más común. Y el más peligroso.

Multiplicar el costo de ingredientes por 2 o por 3 es una fórmula que aprendiste de alguien que tampoco sabía cómo costear.

El problema es que ese cálculo ignora todo lo que no está en la receta: tu tiempo, la luz, el gas, el empaque, el desgaste de tus equipos, el transporte, y el sueldo que mereces.

Resultado: puedes estar vendiendo cientos de pedidos al mes y estar perdiendo dinero en cada uno de ellos — sin saberlo.

ACCIÓN: Calcula el costo REAL de tu producto más vendido incluyendo

ingredientes + tiempo + gastos fijos proporcionales. Te sorprenderás.

02

No te pagas a ti misma (o te pagas lo que "sobra")

Tu mano de obra no es un gasto opcional.

Si no incluyes tu sueldo como un costo fijo de tu negocio, estás trabajando gratis para tus clientes.

Muchas reposteras dicen: "me pago lo que queda al final del mes". El problema es que casi nunca queda nada — precisamente porque tu trabajo no está costado.

Tu tiempo tiene valor. Tu expertise tiene valor. Si no lo cobras, no tienes un negocio — tienes un hobby que te consume.

ACCIÓN: Define hoy cuánto quieres ganar al mes. Divide entre tus horas laborables y suma ese costo por hora a cada producto.

03

Tu menú no está diseñado para ganar — está diseñado para gustar

Popularidad y rentabilidad no son lo mismo.

Hay productos que se venden muchísimo y dejan muy poco.

Hay otros que casi nadie pide y son los más rentables.

Si no sabes cuál es cuál en tu menú, estás trabajando el doble por la mitad de lo que podrías ganar.

Un menú estratégico no es el que tiene más variedad — es el que maximiza tu ganancia por hora de trabajo. Cada producto que ofreces debería estar ahí por una razón financiera, no solo por preferencia.

ACCIÓN: Calcula el margen de ganancia de cada producto de tu menú.

Elimina o reformula los que no justifican el esfuerzo que requieren.

04

No tienes control de tus gastos fijos

Lo que no se mide, no se puede reducir.

¿Sabes exactamente cuánto gastas en luz, gas, empaques, plataformas digitales, transporte y mantenimiento de equipos cada mes?

Si la respuesta es "más o menos" o "no realmente"... ahí está una parte importante de tu problema.

Los gastos fijos no desaparecen cuando no tienes pedidos. Siguen corriendo. Y si no los tienes mapeados, no puedes incluirlos correctamente en tus precios — y terminas subsidiándolos de tu bolsillo sin darte cuenta.

ACCIÓN: Haz una lista de TODOS tus gastos fijos mensuales esta semana.

Incluye hasta la suscripción de Canva. Todo cuenta.

05

Fijas precios mirando a la competencia

El precio de las demás no es tu referencia. Es tu trampa.

Cuando fijas tu precio basándote en lo que cobra la repostería de tu ciudad o de Instagram, cometes dos errores al mismo tiempo:

Primero: asumes que ella sabe lo que está haciendo — y quizás tampoco lo sabe.

Segundo: ignoras que tus costos son distintos a los suyos. Tu alquiler, tu tiempo, tu inversión en ingredientes — todo es diferente. Su precio no tiene nada que ver contigo.

El precio correcto sale de TUS números. Solo de ahí.

ACCIÓN: La próxima vez que fijas un precio, ignora a la competencia.

Calcula tu costo real + tu margen deseado. Ese es tu precio.

¿Y AHORA QUÉ?

El siguiente paso es hacer los cálculos.

CALCULADORA DE COSTOS PARA REPOSTERAS

Herramienta en Google Sheets lista para usar. Carga tus ingredientes y gastos — ella calcula el costo real, el margen y el precio de venta.

\$10 USD · Acceso inmediato · [Escríbeme PLANTILLA por DM](#)

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO C.O.B.R.A.

Sesión 1:1 donde analizamos tu negocio completo con el Método C.O.B.R.A. y sales con un plan claro de qué cambiar para empezar a retener lo que produces.

\$197 USD · [Escríbeme DIAGNÓSTICO por DM](#)

Tu negocio de repostería merece estructura real.

Empieza hoy.