

O Preço dos Bolos

Quanto devo cobrar pelos meus bolos?

A pergunta mais frequente e a que mais dores de cabeça traz quando começamos a vender bolos e a ter que dar um preço ao nosso trabalho... Na verdade, estabelecer uma política de preços foi uma das coisas que tive mais dificuldade em fazer.

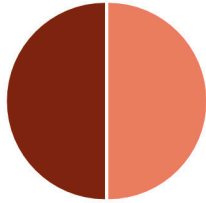
Quando comecei a fazer bolos para vender, não havia por cá muito por onde comparar e comecei por vendê-los ao kilo, na verdade quando eram bolos grandes, o peso acabava por pagar o trabalho, mas a maior verdade, é que os bolos pequenos são a grande fatia deste trabalho e no global não pagavam o trabalho, a arte, e o investimento que fazia quer em material, quer em pesquisa e formação. Comecei por olhar para os preços praticados pela concorrência, muito erradamente, pois essa mesma concorrência não fazia o mesmo tipo de trabalho que eu!

Nessa altura, a minha concorrência era toda de fabrico industrial e a indústria da pastelaria está feita para ganhar dinheiro na venda de bolos ao kilo, por toda a estrutura que possui, pelos preços de matéria prima a que tem acesso e acima de tudo porque um pasteleiro faz todo o tipo de trabalho, desde a pastelaria diária, ao bolo de aniversário mais ou menos decorado. Quando se inicia um dia de trabalho numa pastelaria liga-se o forno, onde se conseguem cozer 4, 6, 12 ou mais bolos de uma só vez, onde todos os dias se fazem bolos diversos, onde quando se faz um recheio, esse recheio dá para alguns bolos e não só um conseguindo assim tirar uma grande rentabilidade de tudo o que se produz.



O trabalho artesanal é um trabalho diferente pois é pessoal, ele existe com o objectivo de realizar um desejo, sonho ou ideia, logo, não deve ser tabelado ao kilo ou com uma simples regra de multiplicação aplicada.

PREÇO



PREÇO

É o valor pago pelo cliente que é o resultado da soma:

Custos Variáveis

+

Custos Fixos

+

Mão de Obra

+

Lucro



O preço desse trabalho deve compreender todos os custos que nele estão envolvidos e que são:

- Custos:
 - variáveis
 - fixos
- Mão de obra
- Lucro

Os Custos, são tudo aquilo que nós comparamos e pagamos para fazer um bolo. Aqui não há nenhum ganho de dinheiro, só custo, só saída.

Estes custos estão divididos em duas categorias:

- Custos Variáveis
 - São os custos que só existem se existirem encomendas. São todos



aqueles bens que é necessário ter para dar resposta a determinada encomenda, que vão para o cliente e não voltam (bases, farinha, açúcar, velas, pratos, caixas, manteiga, ovos, etc.)

- Custos Fixos
 - São todos os custos que independentemente da existência ou não de encomendas, existem (têm variações, mas estão sempre presentes):
 - rendas, seguros, segurança social, electricidade, água, internet, telefone, etc.
 - investimento inicial em equipamento, ferramentas e utensílios, empréstimo bancário, etc.
 - Todo o investimento feito em formação
- Mão de Obra
 - Valor pago a quem desempenha o trabalho. Podemos ser nós, ou poderemos ter de contratar e (sim!) é um custo.
- Lucro
 - Valor que fica depois de tudo pago, que nos diz se uma empresa é ou não viável e saudável financeiramente. É o dinheiro que nos permite fazer investimentos de forma consolidada, dar prémios aos nossos trabalhadores e sobreviver em momentos menos favoráveis.

Podemos assim concluir que o Preço é o valor pago pelo cliente e que é o resultado da soma:

Custos Variáveis + Custos Fixos + Mão de Obra + Lucro



Agora que já sabemos como calcular o preço de um bolo os primeiros resultados podem ser surpreendentes, mas é importante reforçar que este é um trabalho diferente, personalizado, pessoal e que nem todos o podem pagar e que a escolha das diferentes ofertas possíveis, é do empreendedor e que tudo é possível (quer sejam bolos simples, caseirinhos ou gourmet; bolos mais ou menos elaborados ou bolos decorados e verdadeiras obras de arte).

Ter sempre presente que os bolos que faz o diferenciam do resto do mercado, são bolos pensados e desenhados para aquela pessoa, para aquela situação e que para os poder fazer investiu muito de si, muito em material, muito em formação e sobretudo, cada bolo que lhe sai das mãos leva com ele muito amor e dedicação, e isso obrigatoriamente, tem um preço.

Pode nesta fase aparecer o medo de cobrar o valor justo e correr assim o risco de perder o cliente mas ninguém se aguenta muito tempo a constantemente perder dinheiro ou a não conseguir ganhar nenhum e como resultado acaba por abandonar esta atividade por falência económica ou pelo cansaço das horas de trabalho não remuneradas. Uma das formas simples de perceber até onde pode o cliente ir é questionar qual o seu orçamento para esse bolo, ou em alternativa apresentar as diferentes gamas e respectivos preços para que possa escolher.



Esta pode parecer uma questão traiçoeira, mas não é e ajuda imenso na hora de elaborar o projeto a apresentar ao cliente, poupando trabalho e conseqüente tempo de orçamentação de projecto. Sabendo quanto pode gastar, dá-nos uma ideia muito concreta de até onde poderemos ir, pois a escolha de matéria prima, técnicas e utensílios a utilizar pode ser tão variada, que sabendo à priori os valores com que podemos trabalhar, saberemos até onde poderemos ir.

Se no início desta atividade, dar um preço a um bolo é quase um exercício de adivinhação, com o passar do tempo e um registo muito fiel do nosso trabalho, chegaremos a um ponto em que vamos conseguir dar preços e orçamentos de forma rápida, muito mais real e correta.

Para conseguir isto, é necessário ter as tabelas de compras em excel sempre atualizadas e ter o cuidado de pedir facturas ou guardar os talões de todas as compras feitas para o negócio de bolos.

Tão importante quanto uma tabela de despesas, é uma de vendas, e devemos registar com minúcia todos os bolos que vendemos, registando o tamanho, o número de fatias e o preço.

Este é um trabalho relativamente rápido de fazer, só não pode deixar acumular! Quando em ordem, começará a trabalhar para si a partir do momento em que obtiver o resultado do primeiro bolo e a conseguir perceber se está a ganhar ou a perder dinheiro, assim como também onde pode poupar, ou quem sabe, ganhar um pouco mais, tudo de forma quase automática e imediata.



Entenda este tempo como crucial no seu projeto e reserve algumas horas por semana para manter todas estas tabelas atualizadas. Disso dependerá o sucesso económico do seu projeto. Compreender quanto custa cada bolo que entrega aos seus clientes, sem esquecer bases, pratos, estacas, caixas e velas, é vital para o poder taxar de forma correta.

