

VIABILIDADE NO SETOR DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Samille Maria Kerkhoff¹

Marciane Lúcia Bracht²

Maico Santos³

Mariane Scheneider⁴

RESUMO

O presente trabalho buscou analisar a quantidade líquida e bruta do lucro dos três principais produtos vendidos em uma padaria e confeitaria x, através da aplicabilidade da parte teórica estudada nas aulas de modelagem matemática e a criação de fórmulas que se tornaram necessárias na resolução. Abordaram-se questões sobre as dificuldades encontradas no ramo de panificação, a administração e controle de produção e venda e as gratificações de trabalhar nesse setor. Nesse sentido, a modelagem vem ao encontro de dar mais significado a um problema, pois parte de soluções primárias e que não seguem regras específicas, basta apenas seguir uma linha de pensamento correta que conduza a solução do problema em questão, fazendo com que haja um empenho por parte da equipe, autonomia, criatividade e senso crítico no momento de analisar os resultados encontrados.

Palavras-chaves: Setor de Panificação, dificuldades, vendas, lucro líquido e lucro bruto.

ABSTRACT

This study aimed to analyze the gross and net amount of income of the three main products sold in a bakery and confectioner x through the applicability of theoretical study in mathematical modeling classes and creating formulas that have become necessary in

¹ Acadêmica do 5º semestre de matemática da FAI-Faculdades de Itapiranga, SC. Email: samille_mariak@hotmail.com.

² Acadêmica do 5º semestre de matemática da FAI-Faculdades de Itapiranga, SC. Email: marci_bracht@hotmail.com.

³ Acadêmico do 5º semestre de matemática da FAI-Faculdades de Itapiranga, SC. Email: maicosantos1995@hotmail.com.

⁴ Mestre em Modelagem Matemática. Professora da FAI-Faculdades de Itapiranga, SC. Email: marischneider2003@yahoo.com.br.

the resolution is broached, questions about the difficulties encountered in the bakery industry, management and control of production and sales and bonuses to work in this sector. In this sense, the modeling is offered to give more meaning to a problem as part of primary solutions and follow specific rules, simply follow the correct line of thinking that lead to solving the problem in question, so that there is a commitment by the team, autonomy, creativity and critical thinking when analyzing the results.

Keywords: Baking industry, difficulties, sales, net profit and gross profit.

1 INTRODUÇÃO

Através desse trabalho iremos abordar questões que envolvem o ramo de padaria e confeitaria, suas dificuldades diárias e administrativas e as gratificações de trabalhar nesse setor. Foi feito um enfoque em três produtos da padaria e confeitaria ME (Micro empresa) localizada no oeste de Santa Catarina, relacionando os lucros líquidos e brutos e comparando-os ao lucro total do mês de setembro de 2015.

O presente trabalho foi produzido nas aulas de modelagem matemática, a fim de relacionar os conhecimentos matemáticos construídos em sala aplicados à questões administrativas e contábeis de uma micro empresa. Nesse sentido, pode-se conceituar a modelagem matemática segundo Carminati (2007), como uma metodologia alternativa que auxilia no ensino da disciplina, a mesma podendo ser explorada na interpretação e compreensão de diversos fenômenos ocorridos no cotidiano.

Para tanto a modelagem facilita a aprendizagem, além de proporcionar aulas atrativas, prazerosas e aumentam a criatividade e criticidade dos educandos, uma vez que torna-se necessário ir em busca e criar fórmulas ou equações para determinados problemas que não seguem regras específicas de solução. Portanto buscou-se um setor problema e a partir dele a busca de resoluções matemáticas através do uso da modelagem matemática.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 DIFICULDADES ENCONTRADAS NO RAMO DE PANIFICAÇÃO

No setor de panificação e confeitaria pode-se afirmar que o lucro é certo, está em plena expansão, porém em processo de grandes transformações, e sempre irá existir no mercado. Passa também por problemas administrativos e várias outras dificuldades que fazem desse um setor complexo, que exige muito trabalho, inovações, estratégias de vendas, resignação para com clientes e empregados, conhecimento da realidade do lugar onde se está inserido e acima de tudo, garantir um bom atendimento e produtos de qualidade. (TEIXEIRA, 2010)

Nessa perspectiva nota-se que muitas vezes, por consequência dos altos impostos que as padarias pagam para poder funcionar, existe a venda clandestina, ou seja, pessoas que produzem em locais que não estão de acordo com as leis da vigilância sanitária e não pagam impostos pelo que vendem. Isso prejudica tanto as padarias como o próprio povo que adquire produtos fora das normas e que não são inspecionados.

A queda no faturamento também é um risco para o setor de panificação, no entanto quando ocorrem crises e dificuldades econômicas conjunturais, o impacto ainda é maior em outros setores tais como vestuário e eletrodomésticos.

Quanto à mão de obra, um problema é a falta de disponibilidade das pessoas em trabalhar aos finais de semana sendo que isso se torna necessário em uma padaria pelo fato de que seja o momento em que há mais vendas e trabalho a ser feito. E não se adaptam a trabalhar de madrugada, o que de fato é mais cansativo.

Nas épocas mais festivas como a páscoa, dia das mães, dia dos pais e o natal, a equipe precisa estar unida e se esforçar muito para atender a demanda. Porém como são exaustivos os horários e é preciso acelerar mais, há uma desmotivação por parte da equipe, onde todos se encontram muito cansados fisicamente e psicologicamente.

Em uma padaria de pequeno porte um desafio é sempre ter produtos para a entrega imediata. No momento em que surgirem pedidos de última hora não possuindo uma câmara fria para estocar alguns produtos pré-preparados, é muito difícil conseguir

fazê-los a tempo, sendo uma forma de perder clientes, uma vez que eles não perdem tempo e vão à outros estabelecimentos.

Assim, pode-se constatar que existem muitas dificuldades nesse ramo, mas que sempre esta crescendo porque cada vez mais as pessoas estão sem tempo de fazer algo em casa e acabam por comprando pronto. É difícil resolver todos os problemas, pois não incluem só os funcionários e a empresa em si, e sim toda a população consumidora.

2.1 VENDAS, LUCRO BRUTO E LÍQUIDO

Para o trabalho prático de modelagem matemática inicialmente foi feito uma coleta da quantidade de venda de três produtos alimentícios (pão francês, cuca e torta) pelo fato dos mesmos, constituírem os principais produtos de venda na Padaria. No mês de setembro do ano de 2015 foi comparado o lucro bruto e líquido de cada produto e quanto isso representa no valor total de lucro do mês de setembro.

Quadro 01: Quantidades dos produtos vendidos no mês

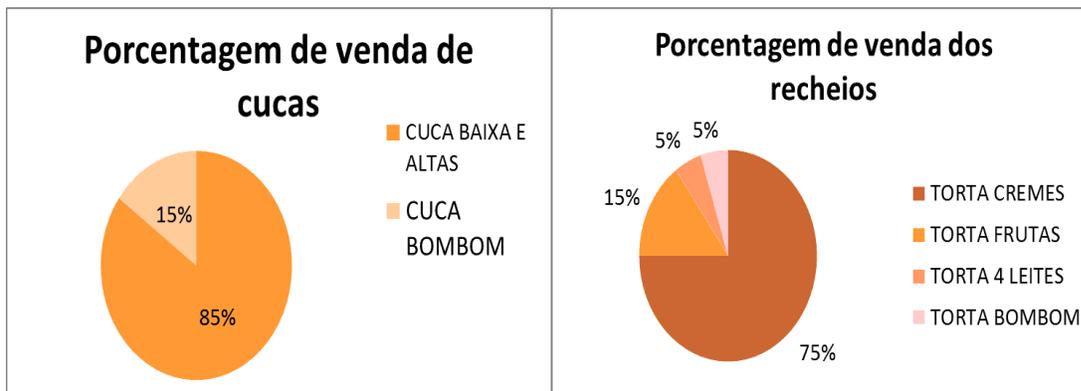
| Tabela de produtos | |
|--------------------|----------------------|
| Produto | Quantidade vendidos. |
| pão | 8016 |
| cuca | 2204 |
| tortas | 100 |

Fonte: Do autor.

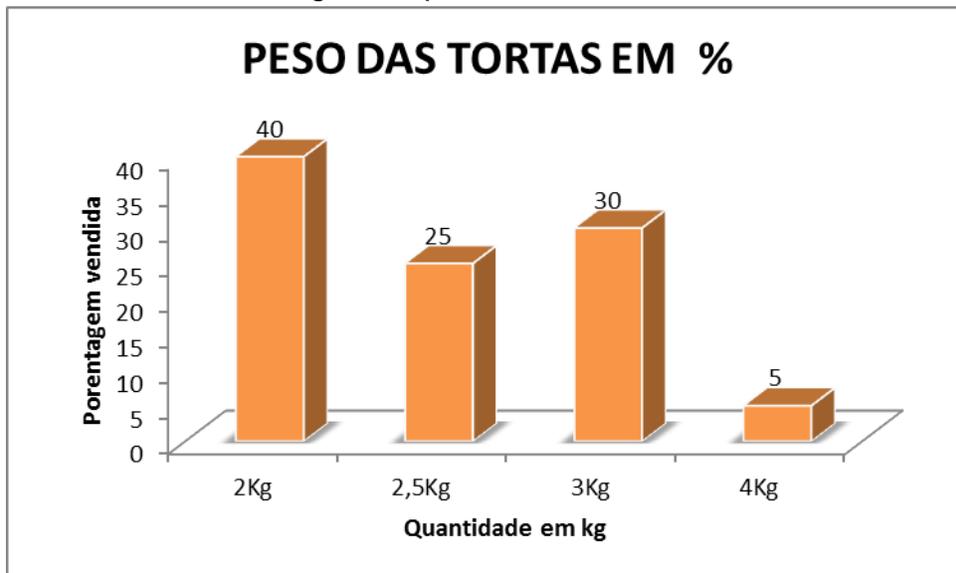
Quadro 02: Relação do preço com o percentual vendido.

| PRODUTO | | PREÇO | % DO TOTAL VENDIDO |
|-------------|----------------|-------|--------------------|
| CUCA | BAIXAS E ALTAS | 8,5 | 85 |
| | BOMBOM | 9,75 | 15 |
| PÃO FRANCÊS | FRANCÊS | 7,5 | 100 |
| TORTA | CREMES | 17 | 75 |
| | FRUTAS | 18 | 15 |
| | 4 LEITES | 20 | 5 |
| | BOMBOM | 24 | 5 |

Fonte: Própria.

Gráfico 01: Porcentagem de venda de cucas e recheios de tortas.

Fonte: Própria.

Gráfico 02: Porcentagem do peso das tortas vendidas.

Fonte: Própria.

Quadro 03: Preço de custo de cada produto.

| produto | | preço |
|-------------|---------------|-------|
| pão francês | | 0,10 |
| cuca | baixa e altas | 2,19 |
| | bombom | 2,25 |
| torta | 2 kg | 21,75 |

Fonte: Própria.

Quadro 04: Preço de venda de cada produto.

| produto | | preço |
|-------------|---------------|-------|
| pão francês | | 0,35 |
| cuca | baixa e altas | 4,35 |
| | Bombom | 4,5 |
| torta | | |

Fonte: Própria.

Quadro 05: Porcentagem de lucro de cada produto

| Produto | | % |
|-------------|----------------|-----|
| Cuca | Baixas e altas | 100 |
| | Bombom | 100 |
| Pão francês | | 270 |
| Tortas | | 60 |

Fonte: Própria.

Quadro 06: Gastos fixos

| | |
|--------------------|---------|
| Luz | 1500 |
| Água | 10 |
| Folha de Pagamento | 6977,89 |
| Aluguel | 788 |
| Outros | 200 |

Fonte: Própria.

Quadro 07: Entradas e Saídas

| | |
|----------------|---------|
| Entradas/Bruto | 41187,8 |
| Saídas | 35804 |

Fonte: Própria

Quadro 08: Lucro bruto dos produtos.

| | |
|-------------|----------|
| Tortas | 4453,63 |
| Pão Francês | 2805,6 |
| Cuca | 9636,99 |
| Total | 16896,22 |

Fonte: Própria.

Quadro 09: Lucro

| |
|--------------------------------------|
| Lucro dos três produtos relacionados |
| 7810,78 |

Fonte: Própria.

Quadro 10: Lucro

| |
|-----------------------------------|
| Lucro em reais do mês de setembro |
| 6068,25 |

Fonte: Própria.

Com base no exposto acima, no primeiro momento foram anotadas as quantidades de venda dos produtos ao final do mês de setembro, depois foi analisado a relação do preço com o percentual vendido de cada produto pois entre as cucas, por exemplo, existe uma divisão entre cucas baixas e altas e a cuca de bombom, que tem preço diferenciado. Isso também foi realizado com a venda e porcentagem vendida de recheios de tortas.

No segundo momento, foi relacionado o preço de custo e o preço de venda de cada produto. Em seguida, a porcentagem de lucro de cada produto. Posteriormente os gastos fixos, as entradas e saídas foram anotadas no final do mês e por fim, foi calculado o lucro bruto e líquido dos três produtos e o lucro líquido total do mês de setembro.

Desse modo, com os cálculos realizados, notou-se de imediato que o lucro líquido dos três produtos relacionados são produtos que geram movimento nesse setor, mas não os mais vendidos pela análise da diferença entre o lucro bruto total do mês e o lucro bruto dos três produtos. Porém, o mês relacionado não fora muito produtivo comparado á outros meses.

2.2 ADMINISTRAÇÃO E CONTROLE DE PRODUÇÃO E VENDA

Atualmente nota se um consumidor mais exigente em relação aos produtos vendidos, esse é um dos fatores com que o comércio analise sua produção, a qualidade dos produtos, o controle de entradas e saídas.

A organização é um ponto muito importante não somente para as padarias, mas sim para todos os estabelecimentos. É através dela que podemos perceber e analisar as entradas, as saídas, os lucros entre outros.

Silva (2015) ressalta que “A falta de padronização ou planejamento sempre nos deixará à mercê da sorte ou dependente de esforços excessivos e estresses frequentes na área de produção para atendermos bem os clientes”. (SILVA, 2015, p. 03)

A maioria dos estabelecimentos utiliza o fluxo de caixa, que é nada mais do que uma ferramenta que auxilia no controle das finanças, através dela podemos calcular as entradas e saídas dos valores, é possível analisar os gastos necessários e desnecessários.

De acordo com Freitas (2014) "O inventário financeiro consiste no levantamento dos custos fixos e variáveis, receitas em caixa e a receber (recebimentos parcelados), além dos investimentos e expansões previstas para o período de controle e análise." (FREITAS, 2014, p. 15) Ainda que os dados obtidos devam estar em constante atualização para que o fluxo de caixa possa acontecer. É interessante utilizar softwares, pois estes possibilitam mais praticidade e uma boa metodologia. Um exemplo seria a utilização de planilhas e gráficos para que possamos ter a noção da realidade como, também, possibilita a tomada de decisões. Este controle financeiro é vital para que se percebam os resultados das vendas, se houve lucros ou prejuízos.

2.3 GRATIFICAÇÕES

Muitas pessoas pensam que trabalhar em padaria é uma tarefa fácil. As pessoas que trabalham no ramo de panificação e confeitaria precisam ser muito bem capacitadas, pois a clientela que a padaria vai conquistar depende totalmente da qualidade dos alimentos produzidos por estes profissionais.

Quem escolhe trabalhar no ramo de padaria deve fazer cursos e estar sempre se atualizando dentro de sua profissão. É necessário que consiga atender ao pedido dos clientes e fazer o melhor possível para que o cliente fique satisfeito. Portanto, atender bem as pessoas que pela primeira vez vem a padaria pode estar decidindo o futuro da mesma. Sabendo do mesmo modo que não depende apenas do bom atendimento para que essas pessoas retornem a padaria e sim pela qualidade do produto que esta sendo oferecido a elas.

Trabalhar em padaria também tem suas gratificações, no qual o profissional sente-se realizado quando houve os clientes elogiando o alimento feito por ele ou quando seus próprios colegas de trabalham comentam sobre o seu bom desempenho profissional. Toda critica positiva e elogios elevam o grau de desempenho de qualquer funcionário, pois aumentando sua autoestima o trabalhador vai desempenhar melhor seu trabalho que esta sendo desenvolvido e que esta em constante mudança.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conclui-se dessa forma que o setor de panificação e confeitaria enfrenta muitas dificuldades e ao mesmo tempo tem seu lado gratificante. Poucos sabem como é trabalhoso administrar uma padaria, em supermercados é calculado uma porcentagem sob cada produto, já em padarias é preciso saber calcular o custo que se tem para produzir, por exemplo, um pão francês, e só depois calcular a porcentagem de venda.

Muitas pessoas pensam que a produção de uma padaria é completamente diferente da que se faz em casa. O único fator que é alterado são as máquinas que auxiliam no processo para que se possa produzir em maior quantidade. Muitas empresas nesse setor aderem ao uso de conservantes e melhoradores, mas isso é altamente prejudicial à saúde, sendo esse um problema com que poucos se preocupam e por isso é difícil encontrar hoje uma padaria somente com produtos caseiros.

Em todos os locais existem padarias e muita competitividade o que aflora em novas ideias e estratégias de venda. Hoje o marketing e o bom atendimento é extremamente importante, juntamente com produtos de boa qualidade. Nos expositores é preciso ousar e conhecer o ditado que diz que se vende mais pela cara do produto.

No trabalho realizado foi observado que no lucro bruto os três produtos relacionados não foram os de maior venda e sim a junção dos demais. O lucro líquido dos produtos ficou maior que o total do mês de setembro pelo fato de que não foi descontado nada sobre esse valor e constatou-se ser um mês muito fraco, principalmente, na venda de tortas. Através da modelagem, uma dificuldade encontrada fora justamente a ausência de fórmulas matemáticas para a resolução dos problemas

REFERÊNCIAS

FREITAS, Cristiano. **O que é fluxo de caixa e qual a importância para o seu negócio.** 2014. Disponível em: <http://www.syhus.com.br/2014/04/22/o-que-e-fluxo-de-caixa-e-qual-importancia-para-o-seu-negocio>. Acesso em: 13 de nov. de 2015.

GARCIA, Silas. **A Importância Do Controle Financeiro Na Sua Empresa,**2014. Disponível em: <http://esagjr.com.br/a-importancia-do-controle-financeiro-nas-organizacoes/> Acesso em: 13 de nov. de 2015.

LOGULLO, Flavio. **5 passos para controlar o fluxo de caixa da sua empresa.** 2012. Disponível em: <<http://controlefinanceiro.granatum.com.br/dicas/5-passos-para-controlar-o-fluxo-de-caixa-da-sua-empresa/>> Acesso em: 13 de nov. de 2015.

MARIN, Franciele; PALMEIRA, Eduardo Mauch. **A Importância Da Gestão Do Fluxo De Caixa.** 2014.. Disponível em: <<http://www.eumed.net/ce/2014/fluxo-caixa.html>> Acesso em: 13 de nov. de 2015.

TEIXEIRA, Silvana. **Padaria:** dificuldades enfrentadas pelo setor de panificação, 2010.. Disponível em: <http://www.cpt.com.br/cursos-padaria-confeitaria/artigos/padaria-dificuldades-enfrentadas-pelo-setor-de-panificacao>. Acesso em: 26 nov.2015.

CARMINATI, Nézio Luiz. **Modelagem matemática:** Uma proposta de ensino possível na escola pública. Campina Grande do Sul, 2008. Disponível em: <<http://www.diaadiaeducacao.pr.gov.br/portals/pde/arquivos/975-4.pdf>> Acesso em: 21 set 2016.