

Vanessa Rodriguez

Cake PRICE



**Calcula precios reales,
sin adivinar.**

El problema no es
que cobras
demasiado

**El problema es que
no sabes cuánto te
cuesta de verdad.**

Si decoras pasteles, es muy probable que te hayas hecho al menos una de estas preguntas:

¿Estoy cobrando demasiado?

¿Y si el cliente piensa que es caro?

¿Y si otras cobran menos?

¿Y si pierdo el pedido?

La mayoría de las veces, la decisión no viene de la confianza.

Viene del miedo.

Miedo a que te rechacen.

Miedo a sonar “demasiado cara”.

Miedo a sentir culpa por cobrar lo que tu trabajo realmente vale.

Adivinar vs calcular

El problema no es
que cobras
demasiado.

**El problema es que
no sabes cuánto te
cuesta realmente tu
pastel.**

**Muchas decoradoras
ponen precio
basándose en:**

Lo que cobraron la última
vez

Lo que cobra otra
repostera

Un precio fijo por porción

O simplemente...
intuición

Y aunque la intuición es
valiosa en el arte,
**es peligrosa en los
negocios.**

**Cuando adivinas tus
precios:**

Cobras de menos sin
darte cuenta,

Absorbes costos en
silencio,

Normalizas el
agotamiento

Trabajas más... y **ganas
menos**

Con el paso del tiempo,
la pasión, se vuelve
frustración..!

Desde afuera, se ve simple.

Horneas en **casa**.

Ya tienes un **horno**.

Ya pagas **electricidad**.

Ya tienes **internet**.

Se siente, como si esas cosas **no contarán!**

Pero SÍ cuentan

Cada pastel que
haces:

Usa electricidad

Usa agua

Usa internet

Usa herramientas

Usa espacio

Usa tiempo

**Incluso en los días
donde no vendes ni
un pastel, esos
costos siguen allí.**

Tu tiempo no es gratis.

Es parte del producto.

Porque cuando
entiendes lo que un
pastel realmente
cuesta,
poner precio deja de
ser emocional —
y se vuelve
profesional.

**Calcula precios
reales.
No adivinanzas.**

El mito del “precio por porción”

“¿Cuánto cobras por porción?”

Suena como una pregunta simple.

Pero es la pregunta equivocada.

Durante años le han
dicho a las
decoradoras que
poner precio es fácil.

Solo cobra por
porción.

Simple. Limpio.
Rápido.

Y por un momento...
se siente **seguro**.

Cobrar por porción se
siente cómodo
porque:

Es rápido

Es familiar

Evita explicaciones

Parece “estándar”

Pero **“cómodo”** no
significa correcto.

Los pasteles **no son idénticos.**

Los precios tampoco deberían serlo.

Ahí es donde el sistema se rompe.

Imagina dos pasteles:

Mismo tamaño.

Mismas porciones.

Uno **simple**, liso,
buttercream, colores
neutros.

El otro tiene **texturas,**
detalles, multi-colores
y elementos
decorativos.

¿Mismo precio?

Un precio plano
ignora:

Complejidad
Técnicas
Habilidad
Tiempo
Esfuerzo mental

Complejidad no es
decoración.

**Complejidad es
esfuerzo.**

Cuando no cobras
complejidad,
tú pagas la diferencia.

Eso quiere decir:

Más trabajo por el
mismo precio.

Más presión sin
compensación.

Menos energía para
futuros pedidos.

Con el tiempo,
cansancio, estrés
y frustración, **se vuelve
normal.**

Una porción indica
cuántas personas
disfrutarán del pastel.

No te dice:

Qué tan desafiante es.
Cuánto tiempo
demanda.

Cuánto esfuerzo implica

**Las porciones
representan la
cantidad.
Carece de valor.**

Los precios
profesionales
contemplan un horizonte
más amplio que las
porciones.

Considera:

Ingredientes

Duración

Dificultad

Gastos operativos

**Así es como los precios
alcanzan la equidad.
para ti y para tu
emprendimiento.**

Ingredientes: el valor que observas (y aún subestimas)

**Los ingredientes
representan los
costos más
evidentes de todos.**

**Y uno de los más
fáciles de
menospreciar.**

La mayoría de los decoradores tienen confianza en los costos de los materiales.

Adquieres harina.
Adquieres azúcar.
Adquieres mantequilla.

Observas el **recibo** y reflexionas:

“**Conozco** el valor de este pastel”.

Pero eso es solo una parte de la historia.

**El error más
frecuente es
sencillo:**

**Sólo consideramos
lo que se encuentra
en el corazón del
pastel.**

**E ignoramos todo lo
que le envuelve.**

Los gastos **también**
abarcan:

Masa adicional
Horneados de ensayo
Rellenos excedentes
Modificaciones de color
Intentos infructuosos
Bordes recortados
Cantidades pequeñas
que se acumulan

Estos son aprendizajes.

**Son una parte esencial
del proceso.**

Adquirir vs. emplear

Adquirir ingredientes
no es lo mismo que
utilizarlos.

Podrías adquirir:

Una paquete
completo

Un contenedor
amplio

Un paquete generoso

**Sin embargo, pocas
veces lo utilizas
completamente.**

Desperdiciar no implica ser negligente.

Significa que estás creando con alimentos.

Los ingredientes **caducan.**

Las recetas son **diversas.**

Los clientes **transforman** su perspectiva.

Los desechos son una parte de nuestra realidad.

No es un tropiezo personal.

“Es solo un poquito”

Esa frase representa uno de los hábitos más costosos en el arte de la repostería.

Un toque adicional de color.

Un toque adicional de relleno.

Un toque adicional de chocolate.

Con el paso del tiempo, esas “pequeñas” cosas se transforman en grandes pérdidas.

La determinación de precios profesionales **no implica** la perfección.

Toma conciencia de la realidad.

Esto implica:

Planificación de desechos
Permitir la transformación
Valorar la esencia de los ingredientes

No estás elevando los precios.

Estás resguardando tu empresa.

La mentalidad de un profesional

Los ingredientes
representan mucho
más que una simple
lista.

Son tesoros.

Cuando los valoras,
tus precios se
vuelven más sólidos.
y su empresa se
transforma en
sostenible.

Tiempo: el tesoro que todos ignoran

El tiempo es el recurso
más valioso de tu
negocio.

**Y la mayoría de los
decoradores nunca
reciben compensación.**

Muchos decoradores
no ven el **tiempo**
como un gasto.

Lo ven como “una
parte del proceso”.

Lo más desafiante
aún —
como un **regalo** que
deberían ofrecer **sin**
costo alguno.

“No me tomó tanto tiempo.”

“Me encanta hacer esto.”

“Lo habría hecho de todos modos.”

“Sólo son un par de horas.”

Estas frases parecen inofensivas.

Pero, poco a poco, van desvaneciendo tu grandeza.

El tiempo no se mide solo en las horas que dedicamos a embellecer.

Incluye:

Reflexionar

Organizar

Crear

Comunicarse con los clientes

Preparar

Hornear

Enfriar

Rellenar

Decorar

Limpiar

Ajustar errores

Las horas invisibles

**El esfuerzo más
intenso a menudo se
manifiesta cuando
nadie está
observando.**

**Y al ser invisible,
pocas veces tiene un
valor.**

Amar tu profesión \neq laborar sin remuneración

Amar lo que haces no
convierte tu tiempo
en tiempo **gratis**.

**La pasión y la
profesionalidad
pueden vivir en
armonía.**

No sacrificas tu arte al
honrar tu tiempo.

Tú lo cuidas.

El tiempo como un recurso precioso y finito.

Siempre tienes la
oportunidad de adquirir
más ingredientes.

Puedes transformar
herramientas.

Puedes actualizar tus
equipos.

**Sin embargo, el tiempo
no se puede sustituir.**

Una vez que se
consume, se termina.

El precio a largo plazo

Cuando el tiempo no se valora:

Los pedidos parecen más **pesados**.

La creatividad se siente **restringida**.

Los plazos se perciben como **abrumadores**.

El agotamiento se siente **inminente**.

Este no es un desafío de motivación.

Es un desafío de precios.

Los precios
profesionales **te invitan** a
reflexionar.

Te ofrece libertad.

Un entorno para
potenciar nuestro
trabajo.

Un refugio para reponer
energías.

Un lugar para florecer.

Valorar el tiempo no es
codicia.

**Es un compromiso con
el futuro.**

**Cuando aprecias tu
tiempo, comienzas a
vivir plenamente.
y comenzar a edificar.**

**El tiempo no es un
recurso adicional.**

Es fundamental.

**Complejidad: la razón
por la que el esfuerzo
no es opcional.**

**La complejidad no es
decoración.**

**La complejidad es
esfuerzo.**

Muchos clientes perciben la complejidad como **“meramente diseño”**.

**Aspectos adicionales.
Colores adicionales.
Elementos adicionales.**

Pero para los decoradores, **la complejidad representa algo completamente distinto.**

La complejidad abarca:

Técnicas sofisticadas.

Labor de precisión.

Elecciones
estructurales.

Combinación de
colores.

Ajustes continuos.

Solución de problemas.

Estas son destrezas.

No son adornos.

Mismo tamaño, distinto esfuerzo

Dos pasteles pueden ofrecer:

El **mismo** tamaño.
La **misma** cantidad de porciones.

Y exigen niveles de esfuerzo totalmente distintos.

El tamaño refleja la magnitud.

Las métricas de complejidad son efectivas.

La complejidad exige tiempo y energía.

Los diseños intrincados
requieren más que solo
tiempo.

Exigen:

**Enfoque, paciencia,
destreza, experiencia,
energía emocional.**

Nada de esto es
fortuito.

**Y nada de esto es
gratis.**

Por qué desestimar la complejidad te afecta
negativamente

Cuando la complejidad
no es apreciada:

Te mueves
rápidamente, sacrificas
la calidad, sientes la
presión, experimentas
resentimiento.

**Con el paso del
tiempo, la alegría se
transforma en un
deber.**

La complejidad no es
una cuestión de
preferencias.

Es un viaje de
transformación.

**Dos decoradores
pueden operar de
maneras distintas, pero
el esfuerzo que
sustenta la
complejidad es
genuino.**

Y merece ser
reconocido.

Los precios profesionales honran la complejidad.

Los precios
profesionales no
limitan la creatividad.

Lo resguarda.

Al valorar la
complejidad, se
brinda la oportunidad
de realizar su mejor
trabajo sin recurrir a
atajos.

La complejidad es un
reflejo de la destreza.

**La destreza refleja
valentía.**

Cuando se valora el
esfuerzo, el precio se
transforma en equitativo
— y la creatividad se
transforma en un
camino sostenible.

Costos operativos: el capital que se escapa incluso en momentos de inactividad.

**Incluso cuando no
vendes un pastel, el
flujo de dinero continúa
saliendo de tu negocio.**

Los costos operativos son aquellos gastos que persisten, independientemente de si realizas ventas o no.

No se rigen por órdenes.

Se basan en la administración de una empresa.

Los gastos operativos abarcan:

Electricidad

Agua

Internet

Gas

Alquiler de espacio de trabajo

Herramientas y equipos

Software y suscripciones

Promoción

Estos gastos no se desvanecen simplemente porque no hayas horneado hoy.

Muchos decoradores creen:

“Cubriré esos gastos con volumen.”

O:

"Me ocuparé de eso más tarde."

Pero cuando **no se** consideran los costos operativos,
Cada pedido se convierte en una oportunidad pérdida de dinero de manera silenciosa.

Si trabajas **desde casa**, esta sección puede parecer confusa.

Podrías reflexionar:

“De todos modos, ya estoy pagando esto.”

Sin embargo, el uso comercial sigue presente.

Y aún posee un gran valor.

La determinación de precios basada en los costos operativos no necesita de conocimientos contables.

Es fundamental cultivar la conciencia.

Valorar con responsabilidad **es preferible** a desestimar por completo.

Cuando se consideran los gastos operativos:

Los precios **parecen** estar justificados.

Las decisiones se **perciben** con mayor serenidad.

El **crecimiento** se convierte en una realidad.

El estrés se **reduce**.

**Dejas de responder—
y comienzas a trazar un
plan.**

Los gastos operativos son imprescindibles.

Son una parte esencial de la realidad.

Al incluirlos, tu negocio deja de ser una lucha constante y comienza a florecer sobre un terreno firme.

Ganancias: la razón por la que obtener dinero no es algo negativo

**El beneficio es una
manifestación de
abundancia, no un
signo de avaricia.**

**La rentabilidad es lo
que sostiene la vida de
su empresa.**

A muchos decoradores les resulta difícil abordar el tema de las ganancias.

Ganar dinero puede ser un desafío.

Casi egocéntrico.

Pero esa incomodidad fue un **aprendizaje** – no es natural

Beneficio frente a supervivencia

Un negocio que únicamente cubre gastos, **no es** un negocio.

Es supervivencia.

El beneficio es lo que posibilita:

Descansar
Renovación
Expansión
Sostenibilidad

¿Qué es lo que verdaderamente sostiene el beneficio?

Las ganancias respaldan:

Mejores herramientas
Ingredientes de calidad
Educación y desarrollo
Ocio
Plan de emergencia
Estrategia a largo plazo

Sin ganancias, todo se siente vulnerable.

Una ganancia saludable no es un lujo.

Una ganancia saludable es deliberado.

No es radical.

No es excesivo.

Es lo que convierte tu labor en un camino perdurable.

Tú no estas inflando precios.

Estás realizando la carga de manera adecuada.

Cuando las ganancias están bien diseñadas, la fijación de precios se transforma en un proceso armonioso.

Dejas de **dialogar** contigo mismo.

Dejas de pedir **disculpas** por tus precios.

La confianza desplaza la incertidumbre.

**Las ganancias
proporcionan
vitalidad a su
negocio.**

**Sin ella, la
creatividad no
florece.**

**Ganar bien no es el
destino final.**

**La sostenibilidad es
un camino hacia un
futuro brillante.**

CakePrice: tu compañero, no tu frontera

CakePrice fue
diseñado para guiarte
en el arte de
establecer precios.

**Fue diseñado para
guiarte en la
comprensión de por
qué.**

CakePrice no es:

Una estructura sólida
Un marco de precios
Una restricción a la
imaginación

No ignores tu
intuición.

Lo sostiene

CakePrice es:

Una herramienta de
lucidez

Un compañero de
decisiones

Un creador de
confianza

Te revela la esencia
que sustenta tu labor
— **Así que no es
necesario que
adivines.**

Aún mantienes el control.

Tú eliges:

Qué abrazar

Qué transformar

Qué brindar

CakePrice no es un sustituto.

Te empodera

Cuando el costo se
vuelve evidente:

El miedo se disipa
La culpa se
desvanece
Las decisiones se
sienten más livianas
La creatividad renace

**No porque recibas
más —
sino porque
comprendes más.**

La aplicación
CakePrice realiza
cálculos.

Esta guía ilumina.

Te apoya en la
creación de un
negocio que valore tu
tiempo, tu dedicación
y tu habilidad.

**Calcula precios
reales.**


Sin adivinanzas.

 **¿Lista para aplicarlo de verdad?**

Ya tienes la mentalidad.
Ahora usa la herramienta que hace los cálculos por ti.

 **Prueba la app CakePrice**
cakeprice.amarettobakery.com

Y cuando estés lista para crecer aún más,
desbloquea PRO y construye el negocio que realmente te mereces.

 **De repostera a repostera...**
Tú no estás cobrando solo ingredientes.

Estás cobrando por:
• Tu experiencia, talento, tiempo, creatividad, valentía
Y eso merece ser valorado.

Ábrelo 