



# CLIPPING

## DA PANIFICAÇÃO

Edição 64 - Ano II  
18/01/2016 a 22/01/2016

Projeto de desenvolvimento do setor de panificação e confeitaria com atuação na qualidade, produtividade e sustentabilidade



# Produção de bolos e broas muda a realidade de povoado

Saiba mais: <http://bit.ly/20jchh8>

## Terceirização é alternativa para atender consumidores

Com a demanda por produtos focados na saúde e um maior conhecimento das restrições alimentares, o mercado de alimentação saudável tem sido uma oportunidade de negócio. Porém, desenvolver uma estrutura exclusiva para alimentos especiais requer investimento que, em alguns casos, não compensa. Para atender às necessidades dos clientes, uma alternativa viável e comum é a terceirização de produtos e serviços.

Saiba mais: <http://bit.ly/1Jpd8Jd>



## Páscoa de 2016 deve igualar resultados de 2015

As vendas de ovos de chocolate para a Páscoa deverão apresentar estagnação na comparação com 2015. Apesar do crescimento zero, a indústria vê essa perspectiva com bons olhos, já que, diante da crise econômica, seria natural que houvesse queda no faturamento.

Saiba mais: <http://bit.ly/23jnSPN>

## Moinhos abastecidos deixam mercado sem força de demanda

A expectativa de que a demanda por trigo estivesse aquecida neste início de ano não se confirmou e os preços no mercado interno voltaram a ficar pressionados. O clima foi bastante desfavorável ao trigo no Brasil em 2015, e as apostas eram de que a baixa oferta balizasse as cotações.

Saiba mais: <http://bit.ly/1SBDM4k>

## Saco de pão é usado como mídia

A empresa pernambucana Premia Pão criou um modelo de negócio que trabalha com publicidade em saco onde um fraqueado faz a venda de pequenos espaços para serem fixados num saco de papel que será distribuído gratuitamente para padarias usarem nas suas vendas.

Saiba mais: <http://bit.ly/1Td1GT9>



## Empresas devem se regularizar no Simples até o dia 29

Saiba mais: <http://bit.ly/1ne2Xws>

## PRODUTOS E EMPRESAS

## Varejo receberá primeiro lote de produtos da Páscoa após o carnaval

A Páscoa já começou para a cadeia de abastecimento. Desde o último trimestre de 2015, fabricantes iniciaram o processo de abastecimento em seus distribuidores, que serão responsáveis pela entrega de ovos de chocolate ao varejo logo após o Carnaval. Neste ano, serão lançados mais de 150 lançamentos das principais marcas de ovos de chocolate do Brasil.

Saiba mais: <http://bit.ly/1nqBwjR>

## Arcor traz opções de ovos para toda a família

Saiba mais: <http://bit.ly/1K1hh5W>

## Selecta aposta em nova linha de chocolates para a Páscoa

Saiba mais: <http://bit.ly/1NpEqKh>

## Munik apresenta novidades para a Páscoa

Saiba mais: <http://bit.ly/10CiOON>

## Empresa brasileira de pão sírio quer faturar R\$ 28 milhões



Fundada há 25 anos por uma família de libaneses, a Pita Bread produz dez toneladas de pães por dia.

Saiba mais: <http://bit.ly/1UgA8u9>



## Cacau show apresenta seu portfólio de Páscoa

Saiba mais: <http://bit.ly/1PJgraG>

## Kinder Ovo traz personagens temáticos para a Páscoa 2016

Saiba mais: <http://bit.ly/1QpA648>

## Village promoverá degustação em pontos de venda

Saiba mais: <http://bit.ly/1NpENEL>

## Padaria lança linha de pães inspirados em Portugal

A Doce Fado traz uma linha exclusiva de preparos inspirados na tradicional padaria de Portugal.

Saiba mais: <http://bit.ly/10LoXGd>

## Kellogg's aposta em itens de saudabilidade

Saiba mais: <http://bit.ly/1WBeUZD>

## Forno de Minas pode ser encontrado em Inhotim

Desde o início de janeiro, todo o mix de produtos Forno de Minas pode ser encontrado nas lanchonetes, pontos de alimentação e até nos restaurantes do Instituto

Saiba mais: <http://bit.ly/1PnpbsX>

## CONSUMO

## Carnaval e Páscoa podem ser ótimas oportunidades para alavancar vendas

Várias oportunidades para alavancar as vendas surgem com os primeiros meses. Com a volta às aulas, muitos produtos podem e devem ser inseridos no mix, e também a chegada do Carnaval e Páscoa, que precisam ser devidamente planejados.

Saiba mais: <http://bit.ly/1PnpoMF>



## Demanda fraca por produtos pressiona venda de chocolates na Páscoa

Inflação alta e redução no consumo das famílias devem conter desempenho da indústria

Saiba mais: <http://bit.ly/1NpJH4s>

## Bares e restaurantes esperam faturar 25% mais no carnaval que em 2015

Expectativa é que folia nas ruas atraia foliões para empresas

Saiba mais: <http://bit.ly/1UgDkGr>

## Cresce o uso de cupons de desconto pelo celular

Recessão econômica contribuiu para aumento de quase 20 pontos percentuais na utilização das ofertas via mobile. Expectativa é que uso seja ainda mais ampliado em 2016.

Saiba mais: <http://bit.ly/1OLtyZ3>

## Food truck, entre modismo e nicho promissor

Estudos de tendências de mercado e consumo apontam sucesso para modelos de negócios que ofertam conveniência e praticidade no ato de comer fora de casa, em grandes centros urbanos.

Saiba mais: <http://bit.ly/1ndTqpo>

## ECONOMIA

## Com alta do dólar, massas e biscoitos devem ficar 6% mais caros

A alta do dólar piora ainda mais a situação porque a valorização da divisa pressiona os preços de diversos produtos importados, principalmente os atrelados ao trigo. Assim, se a moeda mantiver a trajetória de alta, macarrão, biscoito e pães industrializados vão aumentar, em média, 6% a partir do começo do mês que vem, estima a associação do setor (Abimapi).

Saiba mais: <http://bit.ly/1S9HoZ0>



## Intenção de consumo das famílias sobe em janeiro

Saiba mais: <http://glo.bo/1ZH0Q3H>

## Dieta ficará mais cara no bolso do brasileiro

Saiba mais: <http://bit.ly/1WBirHk>

**EMPREENDEDORISMO****A diferença entre investimento e despesa**

Adotar uma medida que envolve gastos extras pode ser uma dor de cabeça ou uma solução para os negócios da empresa

Saiba mais: <http://bit.ly/1ZS6nqu>

**Como fazer um plano de metas para seu negócio ter sucesso**

Nesta época do ano, a maioria das empresas já está trabalhando no seu Planejamento Estratégico para 2016 ou está pensando nele.

Saiba mais: <http://glo.bo/1ICGR5N>

**Saiba como rever os preços de venda de seu produto ou serviço**

Para a boa rentabilidade de seu negócio, o empreendedor deve estar atento aos preços de venda praticados, monitorando a concorrência. Não se trata de guerra de preços. Mas de manter seu faturamento dentro dos parâmetros aceitáveis, suficientes para quitar compromissos e, ainda, angariar uma margem de lucro, pequena que seja.

Saiba mais: <http://glo.bo/1QjutCI>

**4 passos para implementar uma política de autogestão na sua equipe**

Práticas de lideranças têm sido exaustivamente discutidas, mas há um consenso de que uma política de autogestão bem definida pode ser um divisor de águas

Saiba mais: <http://bit.ly/1ne21Z2>

**Os desafios dos empresários para manter a rentabilidade em 2016**

Empresas nem sempre dão certo. Maus momentos pontuais podem se transformar em situações quase caóticas.

Saiba mais: <http://bit.ly/1VeblXY>

**4 passos para transformar crises em oportunidades**

A dinâmica da crise e outros momentos delicados que ciclicamente passamos, é bom ter um marco de referência para nos orientar de forma eficaz.

Saiba mais: <http://bit.ly/23jDCSR>

**5 dicas de emergência para quem está prestes a fracassar**

Raio X detalhado do negócio é fundamental para conseguir reduzir despesas e definir possibilidades para gerar novas receitas.

Saiba mais: <http://glo.bo/1ZS7uXo>