



CLIPPING

DA PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA

Edição 197 - Ano IV
03/09/2018 a 06/09/2018



A arte de administrar bem: sua padaria merece ser bem sucedida!

Ser dono de padaria requer preparo e compromisso, pois trata-se de um negócio complexo, com alta competitividade. Segundo a Abip - Associação Brasileira de Indústria de Panificação e Confeitaria, apenas em São Paulo, existem mais de 12 mil padarias. Além de lidar com a concorrência, é essencial saber operar tanto de forma comercial como industrial.

[LEIA MAIS](#)

ABIP promove 31ª edição do Congrepan em Setembro

O mercado brasileiro da panificação e confeitaria está em crescente expansão. Movimentando cerca de 2,2% do PIB e empregando quase 3 milhões de pessoas no país, o setor do nosso conhecido pãozinho francês representa hoje um dos termômetros mais assertivos do crescimento do Brasil.

[LEIA MAIS](#)



Pasta americana com uma versão bem brasileira



[LEIA MAIS](#)

Varejo 4.0: como entrar na era da convergência digital

Vender é uma das mais antigas atividades humanas. Conforme o mundo muda, o modo de se fazer comércio também muda. Já é possível ver o processo do varejo se transformar profundamente nos últimos anos, sobretudo, por causa da revolução digital. Justamente por isso, em 2012, surgiu o termo "varejo 4.0". Porém, o consumidor está evoluindo, e é preciso estar atento.

[LEIA MAIS](#)

Abertas as inscrições para os cursos de panificação do "Qualifica Petrolina"

[LEIA MAIS](#)

Feira do doce mineiro será realizada em Ipatinga neste final de semana!

[LEIA MAIS](#)

PRODUTOS E EMPRESAS**Dicas de inovação para pequenas padarias**

A pequena empresa de hoje pode tornar-se um grande negócio amanhã. Começar pequeno é uma realidade cheia de desafios, porém, ao mesmo tempo, repleta de oportunidades. As padarias artesanais estão conquistando um espaço cada vez maior no país e, para permanecer no mercado, há princípios valiosos.

[LEIA MAIS](#)**Taxa argentina trava mercado do trigo no Brasil**[LEIA MAIS](#)**Melhor chocolateiro do Brasil participa do Hippo Gourmet Experience, em Floripa**[LEIA MAIS](#)**Núcleo de Panificadoras da ACIBR participa de Missão Internacional à Alemanha**[LEIA MAIS](#)**Varejo registra crescimento de 2,6% em agosto**

O movimento de vendas do varejo paulistano cresceu em média 2,6% em agosto na comparação com o mesmo período de 2017, segundo o Balanço de Vendas da Associação Comercial de São Paulo (ACSP). O resultado foi puxado pelo sistema a prazo (5,9%), beneficiado pela queda dos juros e pelo alongamento dos prazos, que estimulam a compra parcelada.

[LEIA MAIS](#)**Alta do dólar na economia influencia o preço do pão em Feira de Santana**[LEIA MAIS](#)**Pão de Açúcar é destaque no Rio Gastronomia com palestras, brindes e bons preços**[LEIA MAIS](#)**Brasil na gastronomia: independente, mas nem tanto**[LEIA MAIS](#)**Empresas do varejo devem ser mais transparentes, diz pesquisa americana**

A maior preocupação dos líderes das empresas é a demanda por velocidade, eficiência e transparência (32%), seguida da competição com empresas de plataforma (29%). Estas conclusões estão na pesquisa "Global Consumer Executive Top of Mind 2018".

[LEIA MAIS](#)

CONSUMO

Camelodrama é eleita a melhor doceria de Curitiba

Ao todo, 26 endereços foram selecionados como os melhores pontos da cidade para a apreciação de doces pela Veja Comer & Beber. Dentre eles, a casa campeã escolhida foi a Camelodrama, com suas receitas exclusivas que conquistaram o público local e também turistas, que aproveitam as delícias gastronômicas do roteiro curitibano.

LEIA MAIS



Padaria artesanal Belo Rústico inaugura unidade na Barra

A Barra, no Rio de Janeiro, ganhou mais uma opção de padaria artesanal. A Belo Rústico, que chega agora ao Shopping Barra, tem como especialidade pães finos – todos feitos com fermentação natural –, pizzas rústicas e brusquetas de sabores diferenciados. O espaço foi inaugurado como nova opção para os clientes.

LEIA MAIS

ECONOMIA

Sazonalidade de matérias-primas, o desafio de lidar com os perecíveis

Embora haja períodos de menor oferta, há também a sazonalidade positiva, ou seja, tempos de abundância de produção de determinada matéria-prima. Essa dinâmica significa preço final mais baixo à padarias e restaurantes e é uma oportunidade valiosa para pratos de maior diversidade de sabores para os clientes.

LEIA MAIS



Corrida das maquininhas: GPA entra na disputa com lançamento da “Passaí”

O Grupo Pão de Açúcar lançou, por meio de sua rede de atacadistas Assaí, as primeiras maquininhas para cartão da marca, chamada Passaí. O grupo é o mais novo combatente na corrida dos terminais de pagamento no mercado brasileiro, que é dominado pela Cielo.

LEIA MAIS

Como adequar a qualidade dos comércios antigos aos tempos modernos

Há um bairro em Recife que, além de residencial, possui também uma forte característica: a presença de vários estabelecimentos comerciais. Na região do Madalena, as padarias ostentam uma espécie de certificado de garantia, conferido por seus anos de existência.

LEIA MAIS

EMPREENDEDORISMO

Quando o amor pelos pães é o princípio para abrir um novo negócio

Farinha, fermento, água, sal e muito amor são os ingredientes básicos para se fazer um pão de fermentação natural. E essa é a rotina de Julia e Carlos, ambos são empreendedores no ramo da panificação, em Florianópolis, e se dedicam ao ofício com muito empenho.

[LEIA MAIS](#)



Galo Padeiro: saiba como ela se tornou a melhor



[LEIA MAIS](#)

Sabor de infância: fazendo sucesso com doces caseiros



[LEIA MAIS](#)

Palestras em Betim (MG) destacam mulheres empreendedoras e tecnologia

[LEIA MAIS](#)

Revista do Sebrae RS traz o empreendedorismo gaúcho como destaque

[LEIA MAIS](#)

Canadá oferece oportunidades de negócio para empreendedores brasileiros

[LEIA MAIS](#)

Tecnologia e inovação: saiba porque elas são a base para o varejo do futuro

[LEIA MAIS](#)

Faz entrega a domicílio? Veja como aumentar seus lucros

Consultar um especialista na área, entregar nos prazos determinados e criar postos de retirada são dicas importantes para se dar bem. A ordem é facilitar a vida do consumidor, que muitas vezes não está em casa para receber o produto. Em vez da entrega tradicional, prefira estabelecer pontos de fácil acesso.

[LEIA MAIS](#)

