

PADARIAS EM DESTAQUE



INOVAÇÃO, CRIATIVIDADE E ATUALIZAÇÃO: DIFERENCIAIS QUE FAZEM O SUCESSO DE 4 ASSOCIADAS DO SAMPAPÃO [PÁGS. DE 4 A 7]

COMO TURBINAR SUAS VENDAS

DICAS E RECEITAS DA ESCOLA IDPC PARA VOCÊ REINVENTAR SUA PADARIA E FAZER GRANDES NEGÓCIOS
PÁGS. 11 E 12



O RESGATE DO PASSADO É O FUTURO DA PANIFICAÇÃO

O Prof. Fabio Bruno, da Escola IDPC, fala sobre as oportunidades da fermentação natural e dos pães multigrão.

PÁG. 3



PERSONA EM FOCO

ALFREDO CARREIRA: UM POUCO DA HISTÓRIA DESSE GRANDE GUERREIRO DA PANIFICAÇÃO
PÁG. 13

PLANEJAMENTO 2021

ESTRATÉGIAS EFICIENTES PARA MANTER SEUS NEGÓCIOS NO AZUL NO ANO NOVO QUE VEM AÍ
PÁG. 16



GUIA DA REFORMA

SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIOS: ASPECTOS LEGAIS, PREVENÇÃO E CONTROLE DE RISCOS NA PADARIA
PÁG. 15



UM ANO DE MUITAS LIÇÕES

Dois mil e vinte foi um ano difícil, mas também de grande aprendizado. E nele, o SAMPAPÃO marcou forte presença junto aos seus associados, com o desenvolvimento de diversas ações. Para citar algumas, atuamos fortemente para evitar o fechamento das padarias no auge das restrições provocadas pela COVID-19 e, posteriormente, na negociação dos protocolos de flexibilização do atendimento aos clientes. Entramos em contato com as fornecedoras de serviços de energia, água e gás e com os apps de *delivery* para solicitar

condições especiais para a panificação. Mantivemos todos os serviços do SAMPAPÃO ativos e idealizamos um sistema de cobrança das mensalidades por boletos, sem, contudo, eliminar as visitas presenciais mensais às padarias associadas.

Nossos Departamentos Jurídicos informaram todas as mudanças na legislação e todas as ações do governo durante a pandemia, esclarecendo todas as dúvidas de nossos associados. Criamos um WhatsApp exclusivo para atender às demandas relacionadas à COVID-19,

promovemos a FIPAN DIGITAL e a Corrida do Trigo em versão virtual, realizamos diversas *lives online* para discutir caminhos possíveis, com a participação de vários especialistas, e, ainda, lançamos o JORNAL SAMPAPÃO.

Com tudo isso, embora ainda diante de um cenário de incertezas, nos sentimos mais fortes, resilientes, próximos e unidos. E é assim que devemos permanecer, para vencer todos os novos desafios que virão. Boas Festas e sigamos juntos rumo à retomada em 2021!



Antero José Pereira
Presidente do SAMPAPÃO

“Embora ainda diante de um cenário de incertezas, nos sentimos mais fortes, resilientes, próximos e unidos.”

FIQUE LIGADO!

O pão na mídia

O Dia Mundial do Pão, 16 de outubro, foi alvo de muitas comemorações na Imprensa brasileira. E duas participações ligadas ao SAMPAPÃO na mídia, mereceram destaque especial. A primeira foi a de José Marcos Reis, chef e proprietário da Padaria Requite, no programa “Revista da Manhã”, da TV Gazeta, elaborando uma irresistível receita do Pão Tortano, vestindo a camiseta oficial do SAMPAPÃO alusiva à data. (foto) E a outra, foi a do chef Rogério Shimura, diretor das entidades, no programa “The Noite Com Danilo Gentili”, do SBT, preparando ao vivo uma deliciosa receita de Focaccia.



TV GAZETA



BAIXE E IMPRIMA

O SAMPAPÃO está colocando à disposição de seus associados, quatro opções de modelos de jogos americanos para mesas e balcões, no tamanho 36cmX26cm. Para baixá-los em PowerPoint (“.ppt”), prontos para edição e impressão em papel, basta acessar em seu computador o arquivo <https://bit.ly/3pJY3ZM>. Com eles você pode disponibilizar seu cardápio online por meio de um QR Code, evitando despesas com impressão do cardápio físico, e ajudando na manutenção de um ambiente livre da COVID-19.



SAMPAPÃO

Troco nas padarias

A falta de moedas no comércio é um problema, porque gera custos adicionais e, em alguns casos, falhas legislativas. Para ajudar seus associados na questão do troco, o SAMPAPÃO produziu cartazes em versões editáveis para impressão (veja em <https://bit.ly/3f8t050>), para serem afixados nas padarias, a fim de estimular os clientes a trazerem suas moedas para as lojas. E uma boa dica é os panificadores oferecerem algum tipo de benefício – um desconto ou um mimo sob a forma de um produto, por exemplo – para aqueles que fizerem isso.

FERMENTANDO A ARTE DE FAZER PÃO



Fotos: Tadeu Sakagawa



Por muito pouco, a Escola IDPC não perdeu para outra carreira um de seus professores mais queridos e um de seus maiores talentos. Quando, aos 16 anos, sua mãe o convenceu a tomar rumo na vida, Fábio Bruno da Silva logo pensou em informática. Só que na escola profissionalizante escolhida não havia esse curso. Sem outro jeito, a alternativa foi optar pela panificação. Para agradar sua mãe, ele encarou o desafio. Afinal, seriam apenas algumas semanas de treinamento e, depois, quem sabe, ele poderia fazer seu tão sonhado curso de tecnologia. Só que aí, um “amor à primeira vista” aconteceu. “Jamais pensei em seguir aquela carreira, mas logo nas primeiras aulas, comecei a mudar de ideia. De cara, o que me surpreendeu foi ver que eu poderia transformar ingredientes simples como farinha e água em um alimento maravilhoso. Me apaixonei no ato, e logo após concluir as aulas, comecei a trabalhar em uma panificadora”, conta Fábio. Contudo, a passagem dele pelo “chão de produção” da padaria foi meteórica. Pouco depois de começar a trabalhar, Fábio foi convidado por seu primeiro mestre na antiga escola, para substituí-lo no cargo. Daí para a Escola IDPC, foi um passo:

enviou o currículo e foi imediatamente contratado. E lá se vão oito anos de sucesso, conquistando, o respeito dos alunos, colegas professores, panificadores e, é claro, das Diretorias do SAMPAPÃO.

UM “BEBÊ” MUITO EXIGENTE

E o período em que o Prof. Fábio Bruno está na Escola IDPC coincidiu exatamente com o renascimento, e até o resgate, de uma das técnicas tradicionais de produção de pães, que é o método de fermentação natural, que, por sua vez, trouxe a reboque, o gosto do consumidor pelos pães multigrãos. “Com o maior acesso à informação, as pessoas perceberam não só que ‘têm’ que se alimentar melhor, como também que ‘podem’ fazer isso,

com produtos mais naturais. E, o mais legal, é que o pão foi o começo dessa busca e de todo esse movimento, porque o consumidor é capaz de enxergar com clareza os benefícios e o valor agregado desse tipo de produto”, enfatiza.

Só que fabricar desses itens exige o perfeito conhecimento do padeiro sobre a fermentação natural, que é muito mais do que um simples ingrediente a mais. “Ele é uma vida, que, como um bebê, precisa ser alimentado e tratado com muito carinho e atenção. Esse é o primeiro desafio que o

profissional tem que vencer. O segundo é entender que essa é uma técnica completamente diferente, cujo processo exige paciência e tempo. Claro, a gente consegue produzir pães de fermentação natural e com a combinação de grãos em escala, mas isso tem que ser muito bem programado, porque o ‘milagre’ não acontece de uma hora para a outra”, finaliza o Prof. Fábio Bruno, deixando dicas preciosas para os padeiros e panificadores.



MUITO CARINHO ENVOLVIDO. O fermento é uma vida. Por isso, Fábio diz que, como um bebê, ele e os pães de fermentação natural precisam ser tratados com muita atenção e cuidados especiais.



Fotos: Tadeu Sakagawa



AS MUITAS CEREJAS DO BOLO

Apesar de sua enorme e reconhecida importância no contexto da Grande São Paulo, no início dos anos 1990, Guarulhos ainda era uma cidade carente de comércios e serviços de alimentos, capaz de acompanhar seu rápido desenvolvimento. Por conta disso, quem desejasse, por exemplo, comer um doce diferente e mais bem elaborado tinha que, quase que obrigatoriamente, se deslocar até a capital

paulista para fazê-lo. E esse era o caso da recém-casada Sônia Aurabi, que meio inconformada com a situação, convenceu seu marido Said a montar, em 1992, uma pequena confeitaria – a Maria Cereja –, numa das principais avenidas da cidade, a Paulo Faccini.

E os clientes simplesmente adoraram, fazendo com que o sucesso imediato da casa começasse a estimular o jovem casal a

alçar voos mais altos. “Depois de alguns anos, mudamos para um ponto maior, na mesma avenida, em frente ao Bosque Maia. Só que a vizinhança começou a nos cobrar a abertura de um negócio de pães. Como tínhamos ainda cerca de 50% do imóvel livres, espaço não foi problema. E foi aí que, em 2005, nasceu a Padaria Maria Cereja”, conta Said.

FORÇA NO DELIVERY

Contudo, a rotina da Maria Cereja, como a de todas as panificadoras do Brasil, foi duramente afetada pela COVID-19. E, para minimizar da crise e atender aos clientes da melhor forma possível, a padaria passou a investir forte no *delivery*.

“Apesar de já estarmos acostumados a trabalhar com o iFood antes da pandemia, as entregas eram programadas e mais focadas no atendimento de empresas, representando menos de 5% do nosso faturamento. Porém, com o aumento da demanda na pandemia, mesmo mantendo os serviços do app, resolvemos investir na criação de nosso próprio *delivery*, com atendimento por telefone, WhatsApp e Instagram, e entregas realizadas por nossos próprios *motoboy*s”. E a coisa ganhou um tamanho tão grande, que, hoje, nosso *delivery* por meio de ambos os sistemas já representa 40% de nosso faturamento”, explica, satisfeito, Said.

PIZZA NO CONTÊINER

Só que as novidades não pararam por aí na Maria Cereja. Com a pandemia e as pessoas evitando sair de casa, as vendas de pizzas – que já eram grandes na padaria – cresceram absurdamente. Por conta disso, Said e Sônia tiveram a ideia de montar, na ampla área de estacionamento anexa à loja, um espaço exclusivo para *delivery* e *grab-and-go* de suas apreciadas “redondas”, utilizando uma estrutura de contêineres, programado para começar a funcionar em dezembro.

“Criamos ali uma solução perfeita e completa, com área de manipulação e cocção, num espaço funcional e bem organizado, com aproximadamente 18m². E a grande vantagem é que não precisamos obter licença alguma da Prefeitura para operá-lo, além do fato de que ele é móvel: se quisermos mudá-lo de lugar, basta contratar um *truck* para fazer isso. E outra novidade importante é que, já no começo de 2021, vamos fazer um grande reforma na padaria, para ainda mais bem atender aos nossos clientes”, comemora Said, antevendo o sucesso do novo negócio.



O amplo e bonito espaço do restaurante da Maria Cereja.



De acordo com Said, o *delivery* cresceu tanto na pandemia, que, hoje, já representa 40% do faturamento da padaria.

Embalando doces sensações

Há exatamente um ano, Max Oliveira, ex-aluno da Escola IDPC, realizou o sonho de vida ao montar sua própria padaria, a D.N.A. – Casa de Pães e Doces, da Vila Formosa. Segundo ele mesmo explica, o nome da casa, cujas três letras significam as iniciais de “Doces Naturais com Amor”, tem tudo a ver com o traço “genético” de amor pela panificação e pela confeitaria que, desde muito cedo, passou a se manifestar em sua vida paideira de profissão.

Não foi por outro motivo, então, que seu primeiro emprego registrado foi de ajudante de confeitiro, numa padaria no Anália Franco. Quase ao mesmo tempo, matriculou-se na Escola IDPC, e lá fez nada menos do que nove cursos, um atrás do outro. Na sequência, após fazer um teste na Puratos, foi admitido como demonstrador técnico, respondendo diretamente ao famoso *chef* Johannes Roos. No novo emprego, conheceu o Brasil e o mundo ao longo de inúmeras viagens e ganhou o título de “Embaixador do Chocolate” da empresa.

O fantástico e inovador chef belga Dominique Persoone está sendo a fonte de inspiração para eu criar a minha linha ‘Selections’, cuja proposta é traduzir sensações em bombons de chocolate.

MAX OLIVEIRA



CASAL EMPREENDEDOR. Max e Fabiana: parceria com muito amor envolvido pela panificação.

AMOR EM FORMA DE CHOCOLATE

Porém, mesmo adorando o que fazia na Puratos, o sonho de ter um negócio próprio, no qual pudesse ter mais tempo e trabalhar junto à família, Max pôs o antigo projeto em prática, e, juntamente com sua esposa Fabiana, montou a D.N.A., no mesmo lugar em que, em 1969, foi instalada uma padaria na qual existe até hoje um antigo forno tubular a lenha, que muito em breve passará por uma reforma completa, e no qual pretende vir a assar pães de tradição artesanal. E, quando fala em futuro, os olhos de Max Oliveira brilham quando ele fala de três projetos que pretende colocar em andamento em 2021 na D.N.A., tendo o chocolate como protagonista. O primeiro é a oferta na padaria de grandes lascas de chocolate com frutas oleaginosas, para as pessoas quebrarem em pedaços, com a ajuda de pequenos martelos, numa espécie de ritual para degustação. O segundo é trabalhar com texturas e sabo-

res, por meio da criação de uma vitrine de bombons tradicionais maciços e línguas de gato produzidas com chocolates ao leite, meio amargo e branco. E o terceiro é a oferta de uma linha exclusiva de bombons de chocolates belgas, que ele vai batizar de “Selections”.

“Ela vai ter esse nome, porque nas minhas andanças pelo mundo, conheci um *chef chocolatier* fantástico e inovador chamado Dominique Persoone, conhecido como um ‘*enfant terrible*’ por suas criações malucas. E ele me ensinou que a gente pode transmitir através do chocolate as melhores sensações que tivemos em nossas vidas. Então, a minha linha ‘Selections’ vai trazer, por meio de três bombons que vou criar, a seleção das três melhores sensações que eu vivenciei em minha vida. E só para matar a curiosidade de meus clientes e amigos *chocolatiers*, adianto que ‘Amor’ vai ser uma dessas sensações”, finaliza Max, sorrindo e fazendo mistério.



Situada em um lugar acolhedor e de fácil acesso, a D.N.A. foi inaugurada há exatamente um ano.



Quando ainda não era conhecido mundialmente, o artista Eduardo Kobra despretensiosamente pediu aos proprietários da Vera Cruz para pintar em umas das paredes da padaria o mural intitulado “Muros da Memória – Praça da Sé 1915”, no qual retrata o cotidiano da capital paulista no início do século 20. E eles permitiram. Hoje, a obra está avaliada em R\$ 2 milhões.

Fotos: Tadeu Salgado

A MESMA E SUPERIOR QUALIDADE DE SEMPRE

Desde quando foi inaugurada, a Padaria e Confeitaria Vera Cruz, do Tatuapé, é um exemplo clássico de atendimento impecável aos seus clientes, que só melhora ao longo das décadas. E se é que existe um “segredo” na história da longevidade da Vera Cruz, talvez este seja a proximidade que há 96 anos todo mundo que cruza a entrada da casa tem com ela. E não estamos aqui falando apenas dos moradores da vizinhança, como também das pessoas que todos os dias vêm de longe para visitá-la, e que são tratadas pelo nome pelos funcionários e donos da casa, que elas também conhecem muito bem.

“Sem dúvida, o bom relacionamento com nossos clientes foi fator determinante que ajudou a Vera Cruz a manter a estabilidade de seus negócios durante o pico da COVID-19, por meio de diversas ações especiais. Por exemplo, temos em nosso banco de dados informações de mais de 4.000 frequentadores da terceira idade. Como eles não podiam sair de casa por causa da pandemia, nós garantimos a regularidade do



Bruno: “A proximidade com os clientes é nosso segredo.”

atendimento deles através de nossos serviços de *delivery* da Vera Cruz, principalmente pelas redes sociais. Aliás, creio até que fomos os pioneiros na capital paulista a aceitar pedidos e encomendas pelo WhatsApp, e a adotar embalagens especiais, mais fortes e resistentes, para evitar vazamentos e eventuais problemas de impactos”, arrisca dizer Antonio Bruno, gerente responsável pelo Jurídico e Administrativo da padaria.

PRODUÇÃO PADRONIZADA

Mas, é claro: não é “só tudo” isso. Entre sua ampla e comple-

ta oferta de produtos e serviços, a Vera Cruz também se destaca pelo *catering* e pelo atendimento dos clientes em festas, eventos empresariais e em datas comemorativas. “Cuidamos de tudo, desde a montagem do ambiente, passando pela organização do cardápio e a preparação dos pratos, até chegar ao serviço dos garçons, em casamentos, reuniões de negócios, lançamento de produtos e até em Noite de Pizzas e Ceias de Natal”, sublinha Bruno

Para fazer isso, a padaria conta com uma estreita e eficiente parceria com fornecedores de

longa data, o que, por si só, já garante boa parte do sucesso no atendimento. Como não abrir mão da qualidade é uma das principais razões pelas quais a Vera Cruz ainda continua firme e forte há quase um século, seus proprietários têm – e sempre tiveram – um cuidado extremo na seleção dos ingredientes utilizados pela casa. “Tudo por aqui é rigorosamente padronizado, até por exigência de nossos colaboradores de nossa equipe de produção, todos antigos de casa. Então, em time que está ganhando, não se mexe, não é mesmo?!”, finaliza o gerente.



O espaçoso e aconchegante restaurante da Vera Cruz.

Conectada com a clientela

Uma panificadora paulistana completa, com bufê de café da manhã, almoço com pratos deliciosos – com destaque para uma variada oferta de comida japonesa –, e jantar incluindo saborosas sopas. Além disso, pães especiais e bolos incríveis, simplesmente de dar água na boca, atraindo os clientes para os balcões e vitrines refrigeradas. Serviço ágil de *delivery* e de encomendas para *happy-hours*, comemorações e aniversários, com *kits* prontos para festas,

-proprietário da padaria, que, juntamente com mais três casas do ramo, integra um dos mais famosos grupos de panificadoras da capital paulista.

ONLINE E OPERANTE

A tradição da família da Família Fernandes Youssef na panificação é de longa data, e vem de uma mistura de nacionalidades, a portuguesa e a árabe. No caso de William, entretanto, ela entrou de maneira meio que indireta: “Eu me formei em Engenharia



Fotos: Tadeu Sakagawa

William, o engenheiro que acabou virando panificador de sucesso.

ou personalizáveis com salgadinhos, bolos, docinhos, tábuas de frios e muito mais. Para finalizar, estacionamento fácil, com *valet* grátis na porta.

Tudo isso que você leu aí em cima, acredite, é apenas uma pequena parte daquilo que a Padaria Grão do Ipiranga, já há oito anos, oferece aos seus frequentadores. Para constatar isso, basta ver os números de venda da casa, que são pra lá de eloquentes: “Por exemplo, utilizamos aqui aproximadamente 7,5 toneladas de farinha por mês, sendo que, desse total, 3 toneladas são resultantes apenas da venda direta do pão francês no balcão”, registra William José Fernandes Youssef, sócio-

Elétrica, e, embora sempre ajudasse nas padarias de meu pai, trabalhei por mais de uma década com informática, até que, há uns dois anos, mergulhei no negócio de cabeça”, conta o jovem panificador.

Por conta da experiência anterior, logo que assumiu o comando da Grão do Ipiranga, tratou de “digitalizar” a proposta de trabalho da casa. E um dos resultados disso é a fortíssima presença nas redes sociais que a padaria tem hoje, que passou a se intensificar nos últimos tempos de COVID-19, por meio das operações de *delivery*.

“Nos meses mais duros da pandemia, as entregas por meio dos aplicativos, do WhatsApp e de



A padaria fica localizada numa movimentada esquina.



Foto: Grão do Ipiranga

nossa equipe própria passaram de 2% para 15% do nosso faturamento. Hoje, com as pessoas voltando a frequentar presencialmente a loja, esse percentual baixou para 5%, mas, ainda assim, essa cifra é mais do que o dobro da participação anterior”, destaca William.

“Simultaneamente, as vendas de produtos, promoções e ser-

viços da padaria pelas redes sociais cresceram a ponto de, nas datas comemorativas, como os últimos Dia das Mães e dos Namorados. E aí a gente precisou se ‘virar nos 30’, para atender ao enorme volume de pedidos. E, se não tivéssemos nos organizado direitinho, ia ter muita mãe, namorada e namorado ficando sem presente no seu dia!”, brinca ele, feliz da vida.



Com as pessoas voltando a frequentar presencialmente a loja, a Grão do Ipiranga – uma panificadora completa, com bufê de café da manhã, almoço com pratos deliciosos e uma ampla oferta de serviços – voltou a ter uma movimentação expressiva e quase normal de frequência de clientes.



COMO AUMENTAR AS VENDAS NA PADARIA



BOM ATENDIMENTO É TUDO! Use e abuse dele para encantar seus clientes.

Em função dos impactos provocados pela pandemia, o setor de panificação e confeitaria precisa se reinventar. Mas como fazer isso de forma eficaz?

Ainda se adequando às variações e aos novos gostos dos clientes em tempos de COVID-19, mais do que nunca as panificadoras precisam mostrar a eles que estamos em rota de retomada do consumo habitual. Só que, para fazer isso, além dos produtos já existentes nas padarias é preciso mostrar novidades. E o primeiro passo para poder se destacar nas vendas desses itens é ampliar a oferta de novos serviços.

A entrega de “combos” para ocasiões especiais é uma das opções. Ofereça os produtos que a padaria já tem no cardápio – tais como os pães, bolos, doces e salgados – em uma embalagem diferenciada, que não precisa ser necessariamente uma cesta. Em vez disso, pode ser em uma caixa bonita e bem decorada, comprada em

diversas lojas de suprimentos. E você pode até ousar escolhendo um nome diferente para esse serviço: use a criatividade! Já na produção, um cuidado importante é diversificar as sobremesas que já existem na

casa. “Com uma mesma massa é possível fazer diversas modelagens e recheios, que você consegue apresentar de diversas formas na vitrine”, exemplifica o consultor técnico Fábio Teixeira da Silva.

A decoração da padaria também encanta os clientes em datas especiais. Então, na Páscoa, por exemplo, crie um am-

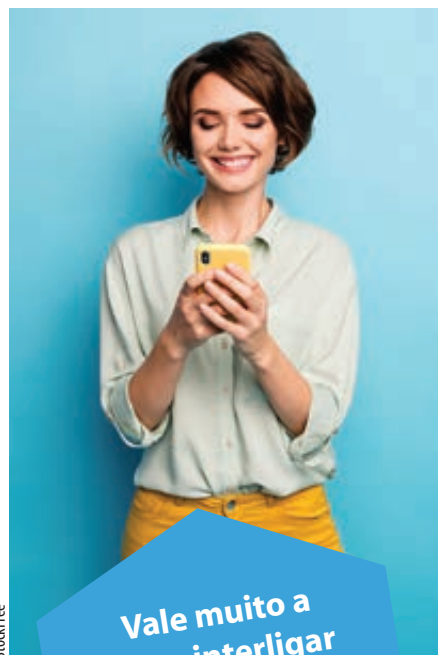


Não hesite em promover degustações de novos produtos em sua padaria. É simpático, educado e funciona muito para atrair os clientes e vender mais.

biente tendo o chocolate como protagonista. Nas Festas Juninas, ouse montar uma mesa de doces típicos. No Dia das Crianças, monte uma mesa bem decorada e atrativa, e, no final do ano, uma decoração natalina, ainda que simples, já consegue despertar no consumidor um forte engajamento de querer frequentar o local, porque o torna alegre e muito agradável.

CRESÇA AOS OLHOS DO CLIENTE

Falando em conforto para o consumidor, os serviços de *delivery* vão, seguramente, ganhar ainda mais força no pós-pandemia, entregando aqueles pães, doces, lanches e refeições deliciosas no portão da casa dele. Então, a dica é aproveitar



StockFree

Vale muito a pena interligar sua padaria com as mídias sociais, e tornar-se uma presença constante no *smartphone* de seu cliente.

o contato com seu cliente nas entregas para fazer um cadastro, e, com essas informações, montar um banco de dados com o perfil de compra dele. E essas informações são muito importantes para ofertar combos, promoções e descontos personalizados.

Vale a pena também interligar sua padaria com as mídias sociais, nas quais você pode mostrar o produto que acabou de sair do forno, aquele doce que encanta na vitrine ou aquela torta deliciosa. Então, torne-se uma presença constante no *smartphone* de seu cliente. Tire uma foto bonita e bem elaborada de seu produto e descreva suas características, ingredientes e informações nutricionais. São dados

que que estimulam o consumidor a se interessar e conhecer tudo aquilo que ele pode encontrar na sua padaria.

E falando em nutrição, a fatia de consumidores preocupados com a saúde e que saem em busca de uma alimentação saudável vem aumentando dia a dia. Assim, que tal oferecer na sua loja, por exemplo, um *mix* de produtos com alto teor de fibras, pães com oleaginosas e grãos, pães de fermentação natural e até mesmo uma confeitaria mais saudável, que use mais grãos e menos açúcar? São opções que agradam esse tipo de cliente, e que vão ao encontro da nova onda pela busca de uma alimentação mais saudável no pós-pandemia.

FIPAN

20 a 23 Jul | 2021

 **EXPO CENTER NORTE**
Centro de exposições e convenções

São Paulo - SP

Informações

fipan@fipan.com.br
11 3159-4223
www.fipan.com.br

  
@fipan.official

**ANOTE
NA SUA AGENDA
E SIGA A FIPAN NAS
REDES SOCIAIS**



StockFree

Sucos no verão: Benefícios com muito sabor

Está chegando o verão e com ele podemos privilegiar os benefícios que as frutas, verduras e legumes, trazem à nossa saúde, pois são ótimas fontes de vitaminas, minerais e fibras, além de serem **alimentos** refrescantes que combinam com a alta temperatura da estação. Para que possamos ter em nosso dia a dia opções saudáveis, a nutricionista Renata Caires Borba (CRN3 12241), da Trinutri, empresa parceira do SAMPAPÃO, apresenta duas receitas de sucos, com sugestão de nomes bem legais, para você oferecer como opções em seu cardápio aos clientes de sua padaria.

PARA MELHORAR A IMUNIDADE

Você conhece as propriedades do maracujá? Essa fruta possui, além de vitamina C e A, o benefício fitoterápico de calmante natural, o que auxilia a diminuir o estresse na correria do dia a dia.

Receita do “Suco Tranquilo e Favorável”

- 1 unidade de polpa de maracujá
- 5 folhas de hortelã
- 10ml de mel

BELEZA E TRANQUILIDADE

Esse suco vermelho apresenta grande quantidade de vitamina C e potássio, elementos que ajudam a dar qualidade à pele. Além disso, tem função antioxidante e auxilia as pessoas a se sentirem mais tranquilas.

Receita do “Suco Vermelho Bom pra Pele”

- 200ml de água de coco gelada
- 1 polpa de morango
- 5 folhas de hortelã
- 10ml de mel



AGENDA DE CURSOS IDPC



JANEIRO/2021

Curso	Data	Dias	Horário
Técnicas em Congelamento de Pães (12h)	04/01 a 06/01	Seg. a Qua.	14h30 às 18h30
Qualidade do Pão Francês (12h)	05/01 a 07/01	Ter. a Qui.	08h30 às 12h30
Especial de Massa Folhada (12h)	05/01 a 07/01	Ter. a Qui.	08h30 às 12h30
Massas Recheios e Coberturas (09h)	05/01 a 07/01	Ter. a Qui.	09h00 às 12h00
Macarons (08h)	05/01 a 06/01	Ter. a Qua.	14h30 às 18h30
Tortas Geladas de Vitrine (12h)	06/01 a 08/01	Qua. a Sex.	14h30 às 18h30
Variedades de Pães de Forma (12h)	06/01 a 08/01	Qua. a Sex.	14h30 às 18h30
Tábuas de Frios (4h)	07/jan	Qui.	08h30 às 12h30
Novos Protocolos de Higiene (COVID-19) (08h)	11/01 a 12/01	Seg. a Ter.	08h30 às 12h30
Responsável Técnico (20h)	11/01 a 15/01	Seg. a Sex..	08h30 às 12h30
Decoração de Bicos (20h)	11/01 a 15/01	Seg. a Sex..	08h30 às 12h30
Pães Rústicos com Fermentação Natural (20hs)	11/01 a 15/01	Seg. a Sex.	14h30 às 18h30
Decoração de Bicos (20h)	11/01 a 15/01	Seg. a Sex.	14h30 às 18h30
Pizza (16h)	12/01 a 15/01	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30
Fermentação Natural (16h)	12/01 a 15/01	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30
Qualidade do Pão Francês (12h)	12/01 a 14/01	Ter. a Qui.	14h30 às 18h30
Festival de Pães Doces (12h)	13/01 a 15/01	Qua. a Sex.	14h30 às 18h30
Tábuas de Frios (4h)	15/jan	Sex.	14h30 às 18h30
Macaron (08h)	18/01 a 19/01	Seg. a Ter.	08h30 às 12h30
Doces Finos (12h)	18/01 a 21/01	Seg. a Qui.	14h30 às 18h30
Massas Recheios e Coberturas (09h)	18/01 a 20/01	Seg. a Qua.	15h00 às 18h00
Técnica da Glaçagem (9h)	19/01 a 21/01	Ter. a Qui.	09h00 às 12h00
Fermentação Natural (16h)	19/01 a 22/01	Ter. a Sex.	14h30 às 18h30
Tortas Tradicionais de Padaria (08h)	21/01 a 22/01	Qui. a Sex.	08h30 às 12h30
Macarons (08h)	21/01 a 22/01	Qui. a Sex.	14h30 às 18h30
Tábuas de Frios (3h)	22/jan	Sex.	14h30 às 18h30
Festival de Pães Doces (12h)	26/01 a 29/01	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30
Bolos Secos (12h)	26/01 a 28/01	Ter. a Qui.	14h30 às 18h30
Pizza (16hs)	26/01 a 29/01	Ter. a Sex.	18h30 às 22h00

FEVEREIRO/2021

Curso	Data	Dias	Horário
Festival de Pães Doces (12h)	01/02 a 03/02	Seg. a Qua.	14h30 às 18h30
Bolos Secos (12h)	02/02 a 04/02	Ter. a Qui.	08h30 às 12h30
Pizza (16h)	02/02 a 05/02	Ter. a Sex.	14h30 às 18h30
Massa, Recheios e Coberturas (09h)	03/02 a 05/02	Qua. a Sex.	08h30 às 12h30
Macarons (08h)	04/02 a 05/02	Qui. a Sex.	14h30 às 18h30
Tábua de Frios (04h)	05/fev	Sex.	08h30 às 12h30
Qualidade do Pão Francês (12h)	08/02 a 10/02	Seg. a Qua.	08h30 às 12h30
Fermentação Natural (16h)	08/02 a 11/02	Seg. a Qui.	14h30 às 18h30
Técnica da Glaçagem (09h)	10/02 a 12/02	Qua. a Sex.	09h00 às 12h00
Macarons (08h)	11/02 a 12/02	Qui. a Sex.	14h30 às 18h30
Fermentação Natural (16h)	15/02 a 18/02	Seg. a Qui.	08h30 às 12h30
Variedades de Pães de Forma (12h)	15/02 a 17/02	Seg. a Qua.	14h30 às 18h30
Doces Finos (12h)	17/02 a 19/02	Qua. a Sex.	14h30 às 18h30
Brigadeiro Gourmet (12h)	17/02 a 19/02	Qua. a Sex.	14h30 às 18h30
Macarons (08h)	18/02 a 19/02	Qui. a Sex.	08h30 às 12h30
Tábua de Frios (04h)	19/fev	Sex.	08h30 às 12h30
Tortas Tradicionais de Padaria (08h)	22/02 a 23/02	Seg. a Ter.	08h30 às 12h30
Decoração de Bolos com Bicos (20h)	22/02 a 26/02	Seg. a Sex.	08h30 às 12h30
Técnica da Glaçagem (09h)	22/02 a 24/02	Seg. a Qua.	15h00 às 18h00
Pizza (16h)	22/02 a 25/02	Seg. a Sex.	18h30 às 22h00
Massa, Recheios e Coberturas (09h)	24/02 a 26/02	Qua. a Sex.	15h00 às 18h00

OBSERVAÇÕES:

As datas e horários poderão sofrer alterações.

As turmas poderão ser canceladas, caso não tenham o número mínimo de alunos. Garanta sua vaga, ligue já e coloque seu nome na lista de reserva.

CONTATO:

Informações e inscrições: Secretaria – I.D.P.C.
Endereço: R. Santo Amaro, 313 – Bela Vista – Centro
Telefone: (11) 3113-0166
E-mail: secretaria@fundipan.org.br
Site: www.sindipan.org.br

Escola IDPC @escola idpc (11) 98658-4519

VEM CHEGANDO O VERÃO!

E com a estação mais quente do ano, chega também a vontade de oferecer criações deliciosas para seus clientes. Confira estas receitas da Escola IDPC!

Pão de hortelã

PROCESSO DE FABRICAÇÃO:

1. Pesar todos os ingredientes da massa.
2. **Infusão:** Levar a água ao fogo até fervura. Desligar, colocar a hortelã, tampar e reservar. Após 10 minutos coar e gelar.
3. Colocar todos os ingredientes secos na masseira.
4. Misturar por 2 minutos na velocidade lenta (1).
5. Adicionar a massa velha, as gemas, os ovos e a infusão aos poucos.
6. Misturar por 5 minutos na velocidade lenta (1).
7. Misturar por 7 minutos na velocidade rápida (2) ou até dar ponto de véu.
8. Descansar e cortar peças de 35g.
9. Descansar aproximadamente por 10 minutos
10. Modelar a massa e colocar em assadeira lisa.
11. Fermentar em estufa controlada a 32°C e umidade de 85% por aproximadamente 110 minutos.
12. Assar em forno de lastro a 180°C por aproximadamente 20 minutos.



Rendimento: 55 unidades com 33g cada.

Informação Nutricional
Porção com 50g (1 unidade)

Quantidade por porção	%VD(*)
Valor Energético 181kcal = 760kJ	9%
Carboidratos 30g	10%
Proteínas 4,3g	6%
Gorduras Totais 4,3g	8%
Gorduras Saturadas 0,6g	3%
Gorduras Trans 0g	VD**
Fibra Alimentar 0,8g	3%
Sódio 183mg	8%

(*)% Valores Diários de referência com base em uma dieta de 2.000kcal ou 8.400kJ. Seus valores diários podem ser maiores ou menores dependendo de suas necessidades energéticas.

(**) VD não estabelecido.

INGREDIENTES: FARINHA DE TRIGO, AÇÚCAR REFINADO, OVOS, GEMAS, MARGARINA SEM SAL, HORTELÃ, LEITE EM PÓ, GLUCOSE, SAL REFINADO, FERMENTO BIOLÓGICO SECO E MELHORADOR.

ALÉRGICOS: CONTÉM OVO, DERIVADOS DE TRIGO, LEITE E SOJA. CONTÉM GLÚTEN.

MASSA

Ingredientes	Percent. (%)	Quant. (g/ml)
Farinha de Trigo Especial	100	1.000
Hortelã Picada	4	40
Fermento Biológico Seco Instantâneo	2	20
Gemas	10	100
Leite em Pó	4	40
Ovos	12	120
Massa Velha	3	30
Sal	1,5	15
Açúcar Refinado	22	220
Glucose	3	30
Margarina Uso Geral	10	100
Melhorador	1	10
Infusão de Hortelã	20	200
Total	192,5	1.925

Percentual baseado na Farinha de Trigo

INFUSÃO

Ingredientes	Percent. (%)	Quant. (g/ml)
Água	20	200
Hortelã Picada	4	40
Total	24	240

Percentual baseado na Farinha de trigo

Cannoli crocante

PROCESSO DE FABRICAÇÃO:

1. Pesar todos os ingredientes da receita.
2. **Massa:** Misturar a farinha, a gordura, o sal, o açúcar e as claras na batedeira em velocidade média com o gancho.
3. Acrescentar o vinho aos poucos e misturar até completa homogeneização.
4. Bater por mais ou menos 9 minutos em velocidade alta até obter uma massa lisa e elástica.
5. Deixar descansar por uma hora e meia na geladeira coberta por um plástico.
6. Abrir a massa e cortar com um aro redondo de 9 cm de diâmetro.
7. Enrolar em canudos de metal untados com óleo, colando a junção com clara evitando assim que abra durante a fritura.
8. Fritar em óleo quente até ficar bem dourado.
9. Escorrer o óleo e deixar esfriar completamente para retirar o canudo de metal.
10. **Recheio:** Torrar as amêndoas no forno e reservar. Fazer um caramelo médio com o açúcar, adicionar as amêndoas e espalhar em um silpat ou superfície untada com óleo.
11. Deixar esfriar e quebrar em pedaços bem pequenos com auxílio de uma faca ou espátula.
12. Misturar o crocante ao creme de baunilha.
13. **Montagem:** Passar a massa em açúcar de confeiteiro e rechear com o auxílio de um saco de confeitar.



Rendimento: 25 unidades com 55g cada.

Informação Nutricional
Porção com 50G (1 unidade)

Quantidade por porção	%VD(*)
Valor Energético 102kcal = 428kJ	5%
Carboidratos 13g	4%
Proteínas 2.3g	3%
Gorduras Totais 3.8g	7%
Gorduras Saturadas 0.7g	3%
Gorduras Trans 0g	VD**
Fibra Alimentar 0.8g	3%
Sódio 11mg	0%

(*)% Valores Diários de referência com base em uma dieta de 2.000kcal ou 8.400kJ. Seus valores diários podem ser maiores ou menores dependendo de suas necessidades energéticas.

(**) VD não estabelecido.

INGREDIENTES: FARINHA DE TRIGO, CREME DE BAUNILHA, AÇÚCAR REFINADO, AMÊNDOAS PICADAS, AÇÚCAR DE CONFEITEIRO, CLARAS, VINHO BRANCO, GORDURA VEGETAL HIDROGENADA E SAL.

ALÉRGICOS: CONTÉM OVO, AMÊNDOA, DERIVADOS DE TRIGO, SOJA E LEITE. CONTÉM GLÚTEN.

MASSA

Ingredientes	Percent. (%)	Quant. (g/ml)
Farinha de Trigo	100	200
Açúcar Refinado	12,5	25
Sal	1	2
Gordura Vegetal Hidrogenada	10	20
Claras	15	30
Vinho Branco	50	+100

RECHEIO

Ingredientes	Percent. (%)	Quant. (g/ml)
Creme de Baunilha Pronto	320	640
Amêndoas Picadas	100	200
Açúcar Refinado	50	100

COBERTURA

Ingredientes	Percent. (%)	Quant. (g/ml)
Açúcar de Confeiteiro	37,5	75
Total	696	1.392

PRODUÇÃO DAS RECEITAS

Equipe Técnica da Escola IDPC: Fotos: Cláudio Lira.

Um honrado e persistente guerreiro

“Reunir-se é preciso, permanecer juntos é um progresso, e trabalhar juntos é o sucesso”. Creditada a Henry Ford, essa frase é uma das preferidas do repertório de máximas que **Alfredo Carreira dos Santos**. E ela norteou – e continua norteando –, há quase 60 anos, a atuação desse nobre guerreiro na vida sindical, sempre em defesa dos interesses dos panificadores.

Nascido em 1938 em Arganil, vila portuguesa do Distrito de Coimbra, começou a trabalhar aos 13 anos em uma serraria perto de sua casa. Mas o jovem esperto e inquieto, tinha sonhos mais altos. Assim, repetindo a saga de inúmeros compatriotas, resolveu imigrar – com a famosa “Carta de Chamada” – para o Brasil, onde já vivia seu irmão Fernando. E foi assim que, em junho de 1957, aos 19 anos, Alfredo Carreira chegou a São Paulo, e, com muita força de vontade e dedicação, abraçou, com carinho, o duro trabalho da panificação. Pouco depois, ele, Fernando e o sócio Abel da Costa compraram a Padaria Santa Branca, na Mooca, curiosamente fundada no mesmo ano de nascimento do “Seu” Carreira, e que ainda hoje está sob seu comando e dos filhos de Fernando e Abel.

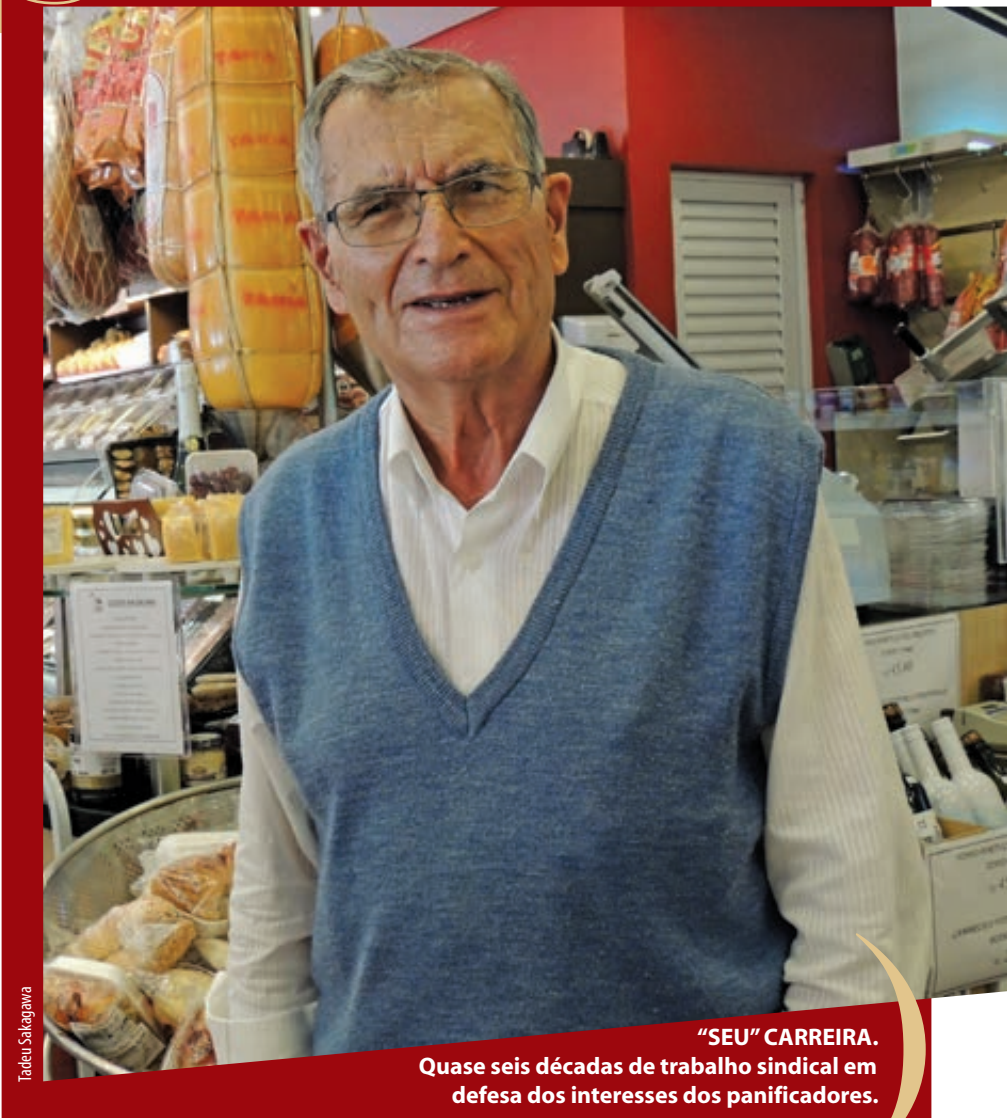
A CONSTANTE LUTA PELA SOBREVIVÊNCIA

Conquistando o respeito da clientela e a admiração dos outros colegas na panificação, por

sua competência no trabalho, e, principalmente, por seu espírito combativo, o jovem Alfredo chamou a atenção de seu xará e amigo Alfredo Martins, da Padaria Lisboa, que, à época atuando como presidente do Sindipan-SP, o convidou a entrar na vida sindical, na qual, por muitos anos, se destacou com enorme sucesso, vindo a ocupar cargos de alta relevância, entre os quais as Presidências da AIPAN, da AIPESP e do próprio Sindipan, nos quais sempre atuou bravamente em defesa dos direitos de seus pares.

E o próprio Alfredo Carreira dá a pista, resumindo em poucas palavras o que norteou sua luta ao longo de todos esses anos: “a constante luta pela sobrevivência da categoria”, principalmente nos “Anos de Chumbo” da ditadura militar. E entre as mais nefastas figuras do período, que se estendeu até mesmo por longo tempo após a redemocratização do País, foi a do tabelamento dos preços do pão.

“Por muito tempo, fomos desrespeitados e hostilizados pela Imprensa, e vilanizados aos olhos da opinião pública como corresponsáveis pela crise que se instalou no Brasil. E, na visão do governo, as regras rígidas do tabelamento e da fiscalização excessiva e fundamentada em padrões absurdos e arbitrários, eram os ‘antídotos eficientes’ para frear e inibir esse movimento. Só que isso, como agora se sabe, não passava de uma mentira deslavada. Mas,



Tadeu Sakagawa

“SEU” CARREIRA.
Quase seis décadas de trabalho sindical em defesa dos interesses dos panificadores.

com muito trabalho e dedicação, felizmente conseguimos restabelecer a verdade”, enfatiza Carreira.

E entre as muitas histórias que marcam esse período, ele destaca a vez em que, por meio de uma conversa secreta e sincera com um assessor em Brasília, conseguiu convencer o então superintendente geral da Sunab, o temido General Glauco de Carvalho, a melhorar a margem de venda do filão de 300g, à época um dos tipos de pão mais procurados e apreciados pelos clientes das padarias de São Paulo. “Assim que obtive

a confirmação, liguei imediatamente para o Sindipan para dar a notícia. E quando cheguei em São Paulo de volta da viagem, fui carinhosamente aplaudido de pé pelos panificadores ao entrar no auditório da entidade, o que me comoveu, e ainda me comove, de maneira muito especial”, registra com sua habitual marca de humildade.

E esse aplauso, é claro, ecoa até os dias de hoje, “Seu” Carreira: muito obrigado por tudo que já fez pela gente, e que, com toda a certeza, ainda continuará a fazer pela nossa categoria, por muitos e muitos anos!

TRABALHO E ESPERANÇA

Duas surpresas marcaram as apurações do primeiro turno das eleições em São Paulo, realizadas no dia 15 de novembro, envolvendo dois políticos amigos e parceiros do SAMPAPÃO: uma boa e outra nem um pouco. A primeira foi a conquista de uma vaga na Câmara Municipal por Arnaldo Faria de Sá, com uma expressiva votação. Sua conexão com as lutas do SAMPAPÃO é marcada por conquistas emblemáticas, tais como a prorrogação da isenção da cobrança do PIS/Confins para a farinha de trigo, e a bem-sucedida batalha contra a adição obrigatória da mandioca à farinha de trigo.

“Quero agradecer aos panifica-

dores pela importante participação na nossa campanha. Vamos nos reunir com as Diretorias do SAMPAPÃO para apurar o que precisamos modificar, colocando novos projetos no ‘forno’, para garantir o ‘Pão nosso de cada dia’”, registra Arnaldo.

TONINHO PAIVA

Já a nota triste das últimas eleições em São Paulo fica por conta da não reeleição do combativo vereador Toninho Paiva, outro fiel parceiro da panificação paulistana. Em inúmeras ocasiões, mostrou-se um acirrado defensor dos interesses da categoria, como quando ajudou a panificação a barrar o Projeto de Lei determinando a decretação de fe-



Comitê Arnaldo Faria de Sá/Comitê Toninho Paiva

ARNALDO E TONINHO.
Parceiros sempre presentes e fiéis da panificação.

riado municipal durante os jogos da Copa do Mundo de 2014, o que pesaria na folha salarial das padarias. E, ainda, quando convenceu alguns subprefeitos regionais a não fechar as panificadoras no início da COVID-19. Além disso, marcou presença na discussão na Prefeitura de São Paulo sobre os protocolos de reabertura, o que permitiu às

padarias operarem parcialmente no atendimento interno.

“Embora surpreso e ainda triste com o resultado das eleições, deixo claro aos panificadores paulistas que eles podem continuar contando comigo na defesa de suas reivindicações. Obrigado pela confiança de sempre e estou às ordens!”, deixa a sua mensagem Toninho Paiva.

SEU DINHEIRO



TUDO BEM SIMPLES. Para fazer uma transferência, basta informar uma das chaves cadastradas e pronto!

Tudo rapidinho, num PIX!

O PIX chega como opção para substituir os complicados e caros TED, DOC e, ainda, dos cartões de débito, fazendo com que os pagamentos à vista ganhem enorme rapidez e agilidade, 24 horas por dia, sete dias por semana. O novo modelo de pagamento *online* também integra todo o sistema bancário e assim as operações poderão ser feitas entre instituições diferentes, independentemente do horário dos bancos. Além disso, com

o PIX, a taxa bancária pode ser reduzida a centavos, ao mesmo tempo em que o valor da venda à vista é debitado na hora, enquanto, que os pagamentos por outros meios levam até dois dias para entrar na conta dos comerciantes.

Vale lembrar que, embora o PIX seja gratuito para transferências feitas pela internet entre Pessoas Físicas, com contas em diferen-

tes instituições, operações presenciais ou realizadas por telefone poderão ser taxadas e também pode haver cobranças para empresas (CNPJ) e microempreendedores individuais (MEI), mas as estratégias de tarifas e limites serão definidas pelos próprios bancos, a partir de uma oferta mínima gratuita definida pelo Banco Central.

SIMPLES E INTUITIVO

Para receber uma transferência pelo PIX,

basta informar uma das chaves cadastradas, que podem ser seu CPF ou CNPJ, e-mail, número do telefone celular ou um código aleatório gerado pelo sistema. Já para fazer uma transação, a operação é semelhante às transferências digitais por TED/DOC: é só informar a quantia que será enviada, o destinatário, a instituição financeira e, por fim, a senha. É bem simples e intuitivo. Assim, na prática, a entrada do PIX, além de acelerar muito os negócios, também vai ajudar a diminuir as longas filas para pagar nos Caixas das padarias.

O Banco Central tem anunciado novas funcionalidades para popularizar o uso do PIX, como é o caso do PIX Cobrança, serviço que permitirá aos panificadores emitirem um QR CODE para a realização de pagamentos imediatos, tanto nas padarias quanto em seus comércios eletrônicos. Complementarmente, o Banco Central ainda está disposto a autorizar também um meio de pagamento pelo WhatsApp, o que pode ocorrer até o final deste ano.

ENTREVISTA EXCLUSIVA CONCEDIDA
PELO ENGº KLINGER AO PANIFICADOR
MAURICIO BORO

SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIOS

Olá! Esta é a segunda edição do Guia Prático Coleccionável sobre Reformas em Padaria. Vamos falar sobre incêndios, ou melhor, como evitá-los.

O homem controla o fogo há mais de 400.000 anos. Porém, algumas vezes ele foge do nosso controle. Veja a entrevista que fizemos sobre o tema com o Engenheiro de Segurança da Polícia Civil **Ronaldo Ocana Klinger**.



Pouca gente sabe, mas além dos outros materiais combustíveis na padaria, a farinha também pega fogo.

ENGº KLINGER

DÊ A SUA OPINIÃO sobre este artigo e, eventualmente, nos passe alguma informação importante que você acredita deixamos de mencionar. E lembre-se: consulte sempre um especialista! Na próxima edição do GUIA DA REFORMA, abordaremos o tema "Hidráulica na Padaria".

ASSUNTOS LEGAIS

JORNAL SAMPAPÃO: Quais os documentos legais de competência dos bombeiros que a padaria deve possuir?

Ronaldo Ocana Klinger: O documento obrigatório pelo Decreto Estadual nº 63.911/18 é o Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros (AVCB)

Os bombeiros tem o poder de autuação?

Sim, pelo novo decreto o bombeiro tem o poder de autuação e interdição em caso eminente de incêndio.

RISCOS DE INCÊNDIO

Quais são os principais fatores de risco de uma padaria?

O uso de botijões de gás, instalação elétrica e equipamentos elétricos, principalmente fritadeiras, torradeiras e fornos elétricos.

Existem situações que contribuem para o alastramento de um incêndio?

Sim, matérias que propagam o fogo, como materiais plásticos, forros, prateleiras de madeira, coifas com gordura, e até a farinha, que pouca gente sabe que pega fogo com facilidade.

PREVENÇÃO

E como o panificador pode se prevenir contra os maiores riscos?

Adequando seu imóvel às exigências das normas quanto às instalações dos equipamentos de proteção contra incêndio, e promovendo anualmente a aula de brigada. Além disso, é fundamental cuidar da limpeza das coifas, verificar sempre as instalações elétricas, e desligar os equipamentos das tomadas ao concluir o uso.

Onde podemos nos informar sobre as medidas preventivas?

No site do Corpo de Bombeiros o panificador encontra todas as instruções e as normas técnicas.



Instalações perigosas como esta infelizmente ainda não são raras em algumas padarias.

COMBATE A INCÊNDIOS

Se aconteceu o pior, quais ações emergenciais que o panificador precisa tomar?

Ligar para o 193, acionar a sua brigada de incêndio capacitada de funcionários, e orientar a imediata retirada das pessoas do local.

Sobre os extintores, qual usar em cada situação?

Os mais usados são:

- **EXTINTOR DE ÁGUA PRESSURIZADA** é para incêndios de Classe "A" – apaga o fogo em materiais sólidos como madeiras, plásticos e papel;
- **EXTINTOR DE PÓ QUÍMICO SECO** é para incêndios de Classe "B" e "C" – apaga o fogo em líquidos inflamáveis e em equipamentos e instalações elétricas; e
- **EXTINTOR DE GÁS CARBÔNICO** é para incêndios de Classe "B" e "C" – também pode ser usado para apagar o fogo em líquidos inflamáveis e em equipamentos e instalações elétricas. A diferença é que esse tipo extintor não danifica o equipamento elétrico, ao contrário do extintor de pó químico, que danifica os componentes eletrônicos e elétricos.

E 2021: COMO PLANEJAR?

POR ANTONIO SAÚ RODRIGUEZ*

A COVID-19 deixou em todo o mundo um rastro de incertezas com as quais ainda teremos que lidar no próximo ano. Trouxe também aprendizados e a necessidade de olhar com mais cuidado para os próprios negócios e para os clientes, acrescentando um novo fator: a aceleração do uso das mídias digitais como instrumento de vendas.

É sabido que a renda das famílias – formada pelo rendimento do trabalho formal, do pró-labore e do lucro dos empresários, da Previdência, do bolsa família, do rendimento dos aluguéis, do seguro-desemprego, do auxílio emergencial, do rendimento das atividades informais etc. – é o fator que mais afeta o consumo na panificação, e se comporta de maneira diferente da evolução do PIB, pois é regional e não global, exigindo cada vez mais profundo conhecimento do mercado e da região em que se atua.

E por todas essas incertezas, é ainda mais importante o planejamento do próximo ano. Alguns fatores atuais continuarão presentes e outros se modificarão em 2021. E todos devem ser acompanhados e considerados

cuidadosamente. O mais importante é saber quando teremos a vacina disponível para a população, e qual o risco de uma segunda onda ocorrer antes disso – como está acontecendo na Europa e nos Estados Unidos –, o que nos permite prever que, em termos de saúde, o primeiro semestre de 2021 terá comportamento muito próximo do atual.

Mas, além do fator saúde, para fazer a projeção do cenários de 2021, também é importante considerar que:

- ☺ o elevado desemprego não dá mostras de recuperação no curto e médio prazo;
- ☹ o dólar continuará próximo de R\$ 5,50 na média do ano, afetando principalmente os produtos alimentícios, com prejuízo para a renda dos mais pobres e com reflexos no

reajuste dos aluguéis comerciais regulados pelo IGP-M;

- ☹ certamente haverá a perda de renda do auxílio emergencial e, mesmo que o Congresso aprove o “Renda Cidadão” ou outro programa semelhante, a abrangência será menor;
- ☹ o cenário econômico em 2021 não favorecerá o repasse nos preços do aumento do custo dos insumos e dos aluguéis comerciais; e
- ☹ ainda não se visualiza solução para o endividamento do setor público, o que aumenta o grau de incertezas, prejudicando a economia como um todo.

Toda essa situação continuará exigindo um forte controle do caixa e do capital de giro, bem como muito cuidado no pla-

nejamento dos investimentos, para os quais a recomendação é restringi-los aos indispensáveis para o funcionamento da casa, atualização tecnológica ou redução de custo operacional. Tanto para esses investimentos quanto para os demais, é prudente somente realizá-los se houver elevado grau de certeza do retorno previsto. Também é indispensável fazer o planejamento considerando três hipóteses: otimista, pessimista e realista, pensando quais medidas serão necessárias na ocorrência de cada uma das três possibilidades.

***ANTONIO SAÚ RODRIGUEZ** é professor da FGV e da Faculdade de Sumaré, e assessor da Presidência do SAMPAPÃO.



“CAUTELA” É A PALAVRA-CHAVE. Em 2021, a situação continuará exigindo um forte controle do caixa e do capital de giro, bem como muito cuidado no planejamento dos investimentos.

Herminio Alonso Bernardo



QUE a boa conservação das **borrachas das portas** das geladeiras pode gerar uma economia de até 20% no consumo de energia elétrica e evitar o desgaste do equipamento?

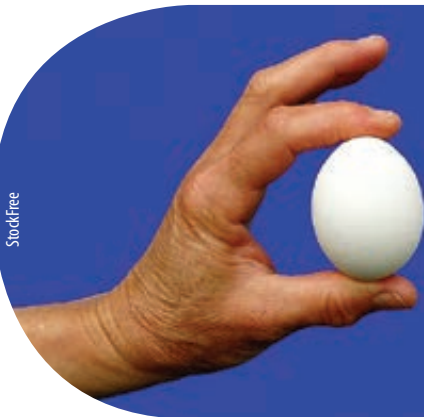
DICAS SIMPLES PARA O DIA A DIA DA SUA PADARIA, QUE SE VOCÊ AINDA NÃO SABE, PRECISA SABER.

QUE é importante dedicar atenção especial ao uso das **telas mosquiteiras**, uma vez que a Vigilância Sanitária não permite o uso de telas plásticas, só as de metal, com 1mm de espessura vaga?



StockFree

StockFree



QUE os **ovos são vendidos por peso** nas granjas produtoras, e não por unidade? E QUE, dentro desse conceito, ovos do tipo "A" são aqueles que pesam, no mínimo, 51g, enquanto que o peso daqueles do tipo "Extra" e do tipo "Jumbo" deve ser de, no mínimo, 56g e 61g, respectivamente?

StockFree



QUE o uso de **cortina plástica** em câmaras refrigeradas e congeladas, além de ajudar a conservar a temperatura do equipamento, também diminui o consumo de energia?



A Souza Cruz tem uma novidade para você, **Panificador Parceiro.**

Conecta Prime é a mais nova e inovadora plataforma de interação com varejista do mercado.

Você pode ganhar produtos Souza Cruz todo mês, ter acesso a campanhas e promoções exclusivas e ainda trocar seus pontos por serviços e muitos prêmios.

Muito mais benefícios para você! Participe!



Procure seu representante Souza Cruz ou ligue **0800 723 22 21**



Ganhe bonificações mensais de acordo com sua performance

Mês de adesão **totalmente grátis***

Pague suas contas com seus pontos acumulados ou troque-os por produtos do catálogo de prêmios a partir de 80 pontos

Acumule pontos com suas próprias compras Souza Cruz

Acesso a campanhas exclusivas da Souza Cruz e de seus parceiros

Faça já sua adesão e comece a **ganhar!**

Um programa para conectar ainda mais você e seus clientes.

www.conectaprime.com.br

*Confira os termos e condições. Material destinado exclusivamente à prestação de informações ao varejista Souza Cruz. Não pode ser disponibilizado ao público em geral.

Imagem: iStockphoto.com/Andreas

PÃO:

PATRIMÔNIO DA HUMANIDADE

Não dá para falar da história da Humanidade sem falar da história do pão. Presente na dieta do homem cerca de 4.000 anos antes do Neolítico – a Idade da Pedra Polida –, essa mistura simples de ingredientes primordiais, tais como cereais e água, posteriormente acrescida de fermento e sal, é dona de uma enorme riqueza de nutrientes, sendo considerada pela maioria das civilizações, desde os tempos mais remotos, como um alimento por excelência.

E não é por outro motivo que a União Internacional de Panificação e Confeitaria (UIBC), atendendo a uma sugestão da Confederação Interamericana da Indústria do Pão (CIPAN), já

há alguns anos, lançou a iniciativa de transformar o pão – ou, mais precisamente, a sua diversidade ao redor do planeta – em Patrimônio Cultural Imaterial da Humanidade, título conferido pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco). Elegíveis como bens imateriais são as formas de expressão ou tradições ancestrais dos povos que representam parte viva de uma cultura, entre as quais se enquadram danças, rituais, tipos de música ou de artesanato, lendas e costumes, e, claro, a gastronomia que os acompanham ao longo de sua história. E protegê-los significa cuidar para que o saber tradicional não se extinga.



Fotos: Stockfree



Homenagem na mira da UIBC ao alimento ancestral de todas as raças e etnias.

DO SOCIAL À RELIGIÃO

O justíssimo pleito da UIBC se sustenta por evidências históricas imemoriais, que remontam ao início da civilização, quando, a partir do cultivo dos cereais e da cocção de farinhas primitivas, o homem deixou de ser nômade para formar os primeiros assentamentos comunitários. Ou seja, além do ponto de vista da nutrição, sua trajetória também está ligada ao aspecto social de transformação da sociedade.

Por sua vez, no âmbito da religião, o pão já é mencionado no Antigo Testamento da Bíblia,

no Capítulo 3, Versículo 19 do livro do Gênesis, quando Yahvé (Deus) expulsa Adão e Eva do Paraíso, dizendo: *“Ganharás o pão com o suor do teu rosto”*. Mas foi mais tarde, na época romana, que se produziu o simbolismo mais alto da história do pão: Jesus Cristo nasceu em Belém (que em hebraico significa *“A Casa do Pão”*), e o Evangelho nos diz que Ele é o *“Pão da Vida”*. Além disso, Jesus multiplica os pães e os peixes, e, na Última Ceia transforma o Seu Corpo em pão e nos ensina a orar pedindo o *“Pão Nosso de Cada Dia”*.



Pão: sagrado em todos os tempos.

TÁ NO TIME!
 Uma entrevista bem feita é apenas um dos cuidados que você tem que observar na hora de contratar um novo funcionário.



StockFree

VAI CONTRATAR? ENTÃO, ANOTE AÍ!

Contratar funcionários é sempre um grande desafio. Nesse processo, é claro, entrevistas, testes psicológicos e técnicos são imprescindíveis, assim como a avaliação do grau de escolaridade e das experiências anteriores do candidato. Mas, algumas outras coisas também merecem atenção nessa hora.

Uma boa dica é avaliar a conduta, a postura e o comportamento da pessoa antes mesmo da entrevista, para entender o perfil do trabalhador. E as redes sociais são excelentes ferramentas para você fazer isso. Outra, é fazer um acordo de experiência com o futuro funcionário, o qual pode evitar riscos, frustrações e gastos. E a vantagem é que, quando bem formulado, esse acordo evita a obrigatoriedade do pagamento de verbas como aviso prévio e 40% do FGTS no caso de uma rescisão antecipada, ou mesmo em função da ocorrência de seu término na data ajustada. Mas, veja bem: o contrato de experiência é fundamental para qualquer candidato contratado, desde que este não seja ex-empregado da padaria.

A Lei nº 9.029/1995, diz que não pode haver qualquer prática discriminatória e limitativa em relação à contratação. Nesse sentido, a exigência do Atestado de Antecedentes Criminais pode se caracterizar como discriminação. A mesma coisa acontece no caso se o candidato tiver alguma doença. Sim, o Exame Admissional tem a finalidade de avaliar se o empregado está apto ou não a ocupar a função. Mas, cuidado: se a doença não for incapacitante, e mesmo assim o panificador decidir não contratá-lo por causa disso, a padaria pode responder por discriminação, danos morais e até mesmo danos materiais.

Finalmente, para cumprir os procedimentos legais, o panificador deve deixar claro ao candidato – e registrar bem isso no papel – se a contratação dele é fixa ou temporária. Super recomendável também é que a padaria elabore contratos de trabalho específicos para cada atividade e/ou função. Fique de olho: a ausência de um contrato de trabalho, ou um contrato de trabalho ineficiente pode ocasionar sérios e irreparáveis prejuízos ao panificador.

Alteração de alíquota de ICMS

ONO. A alteração da alíquota do ICMS incidente sobre os produtos industrializados para 3,69% passa a valer a partir de 15 de janeiro de 2021.



Freepik

POR JULIO CEZAR NABAS RIBEIRO*

O SAMPAPÃO informa a todos os associados sobre a alteração da alíquota de ICMS que incide sobre a receita bruta dos produtos industrializados nas padarias/panificadoras. Em vigor desde o ano de 2007, o Decreto nº 51.597, DE 23 DE FEVEREIRO DE 2007, permitia aos seguintes setores o pagamento da alíquota de 3,2% de ICMS sobre a receita bruta dos produtos industrializados no local:

“Artigo 1º – O contribuinte do ICMS que exercer atividade econômica de fornecimento de alimentação, tal como a de bar, restaurante, lanchonete, pastelaria, casa de chá, de suco, de doces e salgados, cafeteria ou sorveteria, e que utilize Equipamento Emissor de Cupom Fiscal – ECF ou Nota Fiscal emitida por sistema eletrônico de processamento de dados, bem como as empresas preparadoras de refeições coletivas, poderão apurar o imposto devido mensalmente mediante a aplicação do percentual de 3,2% (três inteiros e dois décimos por cento) sobre a receita bruta auferida no período, em substituição ao regime de apuração do ICMS previsto no artigo 47 da Lei nº 6.374, de 1º de março de 1989”.

Por iniciativa do SAMPAPÃO,

desde o ano de 2013, as padarias/panificadoras que estão classificadas nos códigos 1091-1/02 e 4721-1/02 da Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, podem usufruir da mesma alíquota PARA A RECEITA BRUTA DOS PRODUTOS INDUSTRIALIZADOS.

No entanto, o Governo do Estado de São Paulo, na data de 16 de outubro de 2020, por meio do Decreto nº 65.255, alterou a alíquota do ICMS incidente sobre os produtos industrializados para 3,69% (três inteiros e sessenta e nove centésimos por cento) sobre a receita bruta auferida no período. A alteração passará a produzir efeitos a partir de 15 de janeiro de 2021.

O associado que desejar mais informações poderá entrar em contato com o Departamento Jurídico Cível do SAMPAPÃO pelo telefone (11) 3291-3730.

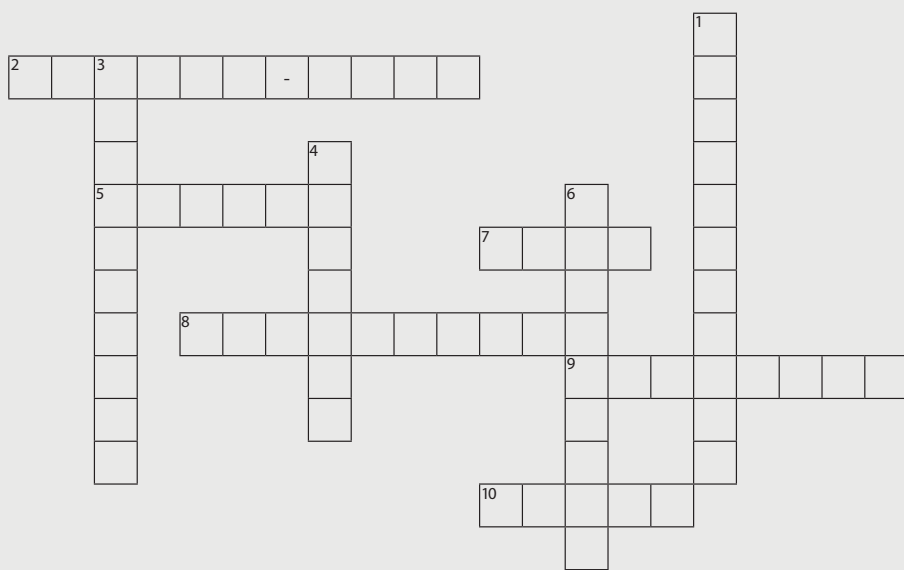


Tatieri Sakagawa

***JULIO CEZAR NABAS RIBEIRO** (OAB/SP 258.757) é advogado associado da MP-MAE Sociedade de Advogados, escritório responsável pelo Departamento Jurídico Cível, Criminal, Tributário do SAMPAPÃO.

CRUZADINHAS DO PÃO

Máquinas, equipamentos e acessórios de panificação



HORIZONTAIS

- Usada para desacelerar o processo de fermentação.
- Mantém a temperatura e a umidade da massa para que ela cresça.
- Construída em aço inox, ajuda na manipulação dos alimentos
- Tipo de batedeira utilizada para fazer massas leves e pesadas.
- Reparte a massa em porções iguais.
- Forno de convecção para a produção de pães e produtos de confeitaria.

VERTICAIS

- Garante a homogeneização dos ingredientes.
- Comprime a massa e dá ao pão o seu formato correto.
- Garante a dosagem correta dos ingredientes.
- Acessório no qual se coloca a massa para ser assada no forno.

CAÇA-PALAVRAS

PÃO: O PRIMEIRO ALIMENTO ORIGINAL

O pão é essencialmente uma **MISTURA** de farinha, água, fermento e sal, nas **PROPORÇÕES** certas, bem amassado, **FERMENTADO** e assado no forno. Pela sua aparente **SIMPLICIDADE** e, ao mesmo tempo, embora pareça **PARADOXAL**, pela sua **RIQUEZA** em nutrientes, foi considerado desde os tempos mais **REMOTOS** e pela maioria das **CIVILIZAÇÕES**, o alimento por **EXCELÊNCIA**. É o que seu próprio **NOME** nos diz: Primero Alimento Original.

O R I K R D T A G C I N W F O S S O B N L U
T T T S E R O S S T O H L T N H D O E W V W
R H D T E T N S I M P L I C I D A D E F N O
I I E F X G T G E N R T N U E H F I L S B P
Q N E E C A E N W G P A R A D O X A L L F M
U O T E E M I S T U R A A E E T E U A G E T
E V A I L S O G U P O D E R N H I O R L R H
Z R S I Ê R T S T O P M C U T I O A R U M A
A T N B N H E E E E O S R R D T T T A A E O
A A R O C N E T U H R M M E O E T T N N N S
A T O D I O R N I E Ç O M M V N A Y S E T A
C O O E A U L H Y R Õ N C O H O U O I L A A
C I V I L I Z A Ç Õ E S S T H I H T I O D S
H T I E Y O I R H H S R O O R R H S T T O L
I I I E A C T H N I O I C S M L P E N N E G

GUIA DE FORNECEDORES

SACOS DE LIXO, DIRETO DA FÁBRICA

Sacos De Lixo Monte Fugui (Adriana) –
Fones: 11 2438-1200 | 11 95143-3183

MANUTENÇÃO DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Toledo (Roberto) – Fone: 11 99232-5430

Bizerba (Renata) – Fone: 11 94354-9158

Skinsen (André Fribals) –
Fone: 11 99612-7299

REFORMA DE MÁQUINAS DE CAFÉ

Monarka Café (Liliane) –
Fones: 11 4056-3465 | 11 4308-4669 |
11 4308-4979

OBS.: Quem tiver interesse em ter café moído na hora, a empresa coloca moinhos em consignação.

Café Benicio (Rivaldo) – 11 98590-0108

PEÇAS E EQUIPAMENTOS DE REFRIGERAÇÃO

Capital Refrigeração – Loja (Ricardo Santana) – Fone: 11 2090-9313

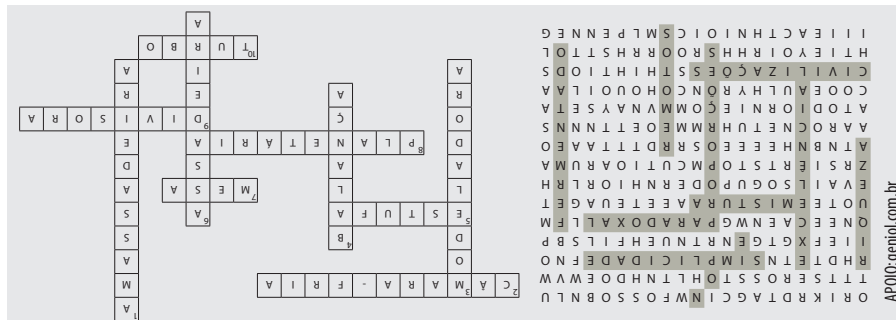
Refrigeração Dufrio (Daniel Rich) –
Fone: 11 94743-2536

IMPORTANTE: O SAMPAPÃO não se responsabiliza pelos serviços prestados pelos fornecedores listados nesta seção do JORNAL SAMPAPÃO.

“ JUNTE-SE A NÓS! ”

FALE COM A GENTE!

Você é muito importante para nós! Por isso, interaja com o JORNAL SAMPAPÃO – um jornal feito por panificadores, para panificadores –, enviando-nos comentários e sugestões pelo e-mail jornal@sindipan.org.br. E participe dos eventos e atividades do SAMPAPÃO, porque unidos somos mais fortes!!!



ACESSO DIRETO



Aponte a câmera de seu celular para os QR CODES ao lado e navegue pelos canais *online* do SAMPAPÃO!



SITE DO SAMPAPÃO & ESCOLA IDPC



TV SAMPAPÃO NO YOUTUBE



SAMPAPÃO NO FACEBOOK



SAMPAPÃO NO INSTAGRAM



ESCOLA IDPC NO FACEBOOK



ESCOLA IDPC NO INSTAGRAM