



TECNOLOGIA DE PONTA

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL ABRE UM NOVO UNIVERSO PARA A PANIFICAÇÃO [PÁG. 7]

JURÍDICO DO SAMPAPÃO

SEMPRE À DISPOSIÇÃO NA DEFESA DOS DIREITOS DOS PANIFICADORES [PÁG. 12]



CONSUMO PRATEADO

PÚBLICO 50+ GANHA CADA VEZ MAIS DESTAQUE NAS PADARIAS [PÁG. 13]

APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL

CURSO DE GESTÃO DE PADARIAS, VISITAS TÉCNICAS, RECEITAS E DICAS DE NUTRIÇÃO DA ESCOLA IDPC [PÁGS. 14 A 18]



PADARIAS EM DESTAQUE

INOVAÇÃO, CRIATIVIDADE E TALENTO: DIFERENCIAIS QUE FAZEM O SUCESSO DE 4 ASSOCIADAS DO SAMPAPÃO [PÁGS. DE 8 A 11]



Fotos: Tadeu Sakagawa



Imagem de rawpixel.com no Freepik

PLANEJAR É PRECISO

COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO PARA GARANTIR O SUCESSO DE SUA [PÁG. 19]

CULTURA DA PADARIA

EM CENÁRIO DE ESCASSEZ DE MÃO DE OBRA, DICAS PARA RETER TALENTOS. E UNIR E MOTIVAR A SUA EQUIPE [PÁG. 21]



Freepik

E MAIS!

MENSAGENS DOS LEITORES • FIQUEM LIGADOS! • EM AÇÃO • MARKETING • CURIOSIDADES DO PÃO

SUGESTÕES DE ENTREVISTAS PARA O JORNAL SAMPAPÃO

P Olá! Uma das seções que chama a nossa atenção quando recebemos o JORNAL SAMPAPÃO é a “PADARIAS EM DESTAQUE”, que conta a trajetória dos panificadores e de suas casas. Quais os critérios que vocês utilizam para a seleção das padarias entrevistadas, e como a gente faz para sugerir uma entrevista aqui em nossa padaria? Tem algum custo?

VICENTE GINES – PADARIA BARCELONA – HIGIENOPOLIS – SÃO PAULO/SP

R Bem, Vicente, o primeiro passo já foi dado com o envio desta sua mensagem: obrigado! Respondendo à sua pergunta, essas entrevistas em nosso Jornal – nas quais, basicamente, contamos um pouco da trajetória do panificador e ressaltamos os principais destaques e diferenciais da padaria – são feitas exclusivamente com os associados do SAMPAPÃO, que estejam em situação regular com suas obrigações (pagamentos) junto às entidades. E elas não têm custo algum, porque trata-se de uma cortesia feita por elas aos seus filiados. A decisão sobre a publicação é tomada em comum acordo pelos membros da Comissão Editorial do Jornal, composta por diretores das entidades e pelo jornalista responsável pelo veículo oficial de Imprensa delas. Assim, colocaremos sua sugestão para aprovação em nossa próxima Reunião de Pauta e, se der tudo certo, entraremos brevemente em contato com você, OK?! Forte abraço!

REPORTAGENS

P Preciso do contato da Assessoria de Imprensa do SAMPAPÃO, para encaminhamento de pautas de entrevistas com as entidades. Podem me passar, por favor? GABRIEL MOTA – PRODUTOR DA TV VANGUARDA – SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SP

R Claro, Gabriel: e muito obrigado pelo seu contato! Pautas de entrevistas com o SAMPAPÃO devem ser encaminhadas para a Fragata Assessoria em Comunicação, aos cuidados de Matheus Fragata, pelo telefone (11) 97203-3138 ☎, e/ou pelo e-mail matheus@fragatacomunicacao.com.br. E, desde já, convidamos vocês a participarem com suas reportagens sobre panificação e confeitaria do PRÊMIO SAMAPAPÃO DE JORNALISMO 2026, na categoria “MÍDIA TV”, concurso cujo regulamento brevemente você poderá encontrar no site www.sampapao.org.br. E, olha, os prêmios são muito legais!

ENVIEM SUAS MENSAGENS PARA A GENTE!

Por carta: Rua Santo Amaro, 313
Centro – São Paulo/SP – CEP 01315-001

Por telefone: 11 3291-3700
(Peça para falar com o Marketing)

Por e-mail: jornal@sindipan.org.br

DIRETORIAS



SINDICATO DA INDÚSTRIA DE PANIFICAÇÃO
E CONFEITARIA DE SÃO PAULO – SINDIPAN

GESTÃO 2025-2029

CARGOS EFETIVOS

PRESIDENTE

Rui Manuel Rodrigues Gonçalves

VICE-PRESIDENTES

Luis Severiano Pereira Ferreira e José Marcos Reis

DIRETORIA ADMINISTRATIVA

Noé Coutinho Rodrigues e Sérgio Luiz Babelo Amorim

DIRETORIA FINANCEIRA

Delcino Pedro dos Santos e José Ricardo de Caires

DIRETORIA SOCIAL

Marcelo da Costa Fernandes

DIRETORIA TÉCNICA

Rodrigo Santanna Lopes Chaluppe

DIRETORIA DE PATRIMÔNIO

Carlos Gonçalves Teixeira

DIRETORIA DE MARKETING

Wagner Vale Ferreira

DIRETORIA CULTURAL

José Borges Pereira

SUPLENTE DA DIRETORIA

Alfredo Carreira dos Santos, Andreia Roldão Perestrelo, Fabio Vasques, José Edvilson Gomes dos Santos, Raimundo Nonato Andrade Silva, Milton Guedes de Oliveira, Vitor Soares Lopes Mendes, Waldomiro Gomes da Rocha, Rodrigo Clua Beltrão de Holanda, Luciano Halada de Carvalho, Gustavo Guimarães Fernandes e Alessandra Rodrigues de Carvalho

CONSELHO CONSULTIVO

Jair Marchini

CONSELHO FISCAL

Paulo Alexandre Pereira Ferreira, Manoel Alves Rodrigues Pereira, Antonio Portugal da Silva, Simone Casselhas Giannini, Rubens Casselhas Junior e Alisson Fernando Perregil Silva Lopes



ASSOCIAÇÃO DOS INDUSTRIAIS DE PANIFICAÇÃO
E CONFEITARIA DE SÃO PAULO – AIPAN

GESTÃO 2025-2029

CARGOS EFETIVOS:

PRESIDENTE

Rui Manuel Rodrigues Gonçalves

VICE-PRESIDENTES

Carlos Elias Gonçalves Perregil e João Diogo

DIRETORIA ADMINISTRATIVA

Hermínio Alonso Bernardo e Sidney da Silva

DIRETORIA FINANCEIRA

Eduardo Augusto Bravo Gamboa e Antonio Manuel Teixeira Martins

DIRETOR SOCIAL

João Lucas Dias Gonçalves

DIRETOR TÉCNICO

Matheus Silvério Bernardo

DIRETOR DE PATRIMÔNIO

Antonio Valter de Almeida Ribeiro

DIRETOR DE MARKETING

Fábio de Oliveira Moreira

DIRETOR CULTURAL

Julio Cesar Dinis

SUPLENTE DA DIRETORIA

Said Aurabi, Antonio Baltazar Rodrigues do Vale, Manuel Amandio Gonçalves Baptista, Eduardo José Manuel Machado, Fabio Roberto Mota, Basilio Fernandes Bastos, Carlos Alberto Cardoso Pedro, João Der Torossian Junior, Armenio Soares Ferreira, Francisca Vieira do Nascimento, Leonardo Duarte Agostinho e Raimundo Otaviano Soares

CONSELHO FISCAL

Custódio dos Santos Rodrigues do Vale, Kleber D Oliveira, Benedito Francisco Senise, Ronaldo Amaro Macarrão e Pedro Paulo Sobrinho

CONSELHO CONSULTIVO

Antero José Pereira



FUNDIPAN

FUNDAÇÃO DO DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA
DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA – FUNDIPAN

GESTÃO 2025-2029

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

PRESIDENTE

Rui Manuel Rodrigues Gonçalves

VICE-PRESIDENTE

Carlos Elias Gonçalves Perregil

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Armênio Soares Ferreira, Hermínio Alonso Bernardo, Manoel Alves Rodrigues Pereira, Luis Severiano Pereira Ferreira, Julio Cesar Dinis, Wagner Vale Ferreira, José Marcos Reis, Alfredo Carreira dos Santos e Delcino Pedro dos Santos

CONSELHO CONSULTIVO

Sidney da Silva, João Lucas Dias Gonçalves, Eduardo Augusto Bravo Gamboa, Fabio Roberto Mota, Christian Mattar Saigh, Paulo Alfonso Meneguelli, Luis Evanildo Tenório Farias, Noé Coutinho Rodrigues, José Ricardo Caires, Carlos Gonçalves Teixeira, Valdeir Antônio de Jesus, Eduardo José Manuel Machado, José Borges Pereira e Antonio Manuel Teixeira Martins

CONSELHO FISCAL

Pedro Paulo Sobrinho, Antonio Portugal da Silva, Matheus Silvério Bernardo, João Diogo, Pedro Paulo Sobrinho, Sérgio Luiz Babelo Amorim, Ronaldo Amaro Macarrão e Sergio Luiz Babelo Amorim

DIRETOR EXECUTIVO

Rodrigo Santanna Lopes Chaluppe

TESOUREIRO

Carlos Gonçalves Teixeira

SECRETÁRIO

Marcelo da Costa Fernandes



IDPC

INSTITUTO DO DESENVOLVIMENTO DA INDÚSTRIA
DE PANIFICAÇÃO E CONFEITARIA – IDPC

GESTÃO 2025-2029

PRESIDENTE

Rui Manuel Rodrigues Gonçalves

VICE-PRESIDENTE

Luis Severiano Pereira Ferreira

DIRETORIA FINANCEIRA

Delcino Pedro dos Santos

SECRETÁRIO

Armênio Soares Ferreira

SUPLENTE

Eduardo Augusto Bravo Gamboa

CONSELHO FISCAL

Paulo Alexandre Pereira Ferreira, Pedro Paulo Sobrinho, Simone Casselhas Giannini, Manoel Alves Rodrigues Pereira, Rubens Casselhas Junior e Antonio Portugal da Silva

CONSELHO GESTOR

Rui Manuel Rodrigues Gonçalves, Luis Severiano Pereira Ferreira, José Marcos Reis, Carlos Elias Gonçalves Perregil, João Diogo, Delcino Pedro dos Santos, José Ricardo de Caires, Eduardo Augusto Bravo Gamboa, Antonio Manuel Teixeira Martins, Noé Coutinho Rodrigues, Sergio Luiz Babelo Amorim, Hermínio Alonso Bernardo, Sidney da Silva, Rodrigo Santana Lopes Chaluppe, Matheus Silvério Bernardo, Alfredo Carreira dos Santos e Antero José Pereira

DEPARTAMENTO JURÍDICO

ÁREA TRABALHISTA

ATENDIMENTO: de segunda a

sexta-feira, das 16h00 às 18h00

Dr. Marcelo Ramos de Andrade –

Chefe de Departamento

Dra. Miriam Liviero – Advogada

DEPARTAMENTO JURÍDICO CÍVEL, CRIMINAL

E TRIBUTÁRIO

Escritório Mesquita Pereira, Marcelino,

Almeida Advogados Associados S/C

ATENDIMENTO: de segunda a sexta-feira,

das 9h00 às 17h00

Dr. Julio Cezar Nabas Ribeiro – Advogado

HIGIENE E SEGURANÇA NO TRABALHO:

Veiga Saúde Ocupacional

MEDICINA DO TRABALHO:

Veiga Saúde Ocupacional

CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO:

Dr. Armênio Soares Ferreira Jr.

ASSESSORIA DE IMPRENSA:

Matheus Fragata

REGISTRO DE MARCAS E PATENTES:

Focus Marcas e Patentes – Osvaldo Pelosi

INVISTA NO RELACIONAMENTO COM OS SEUS CLIENTES

À medida que o tempo avança, a dinâmica de qualquer negócio vai passando por mudanças. Algumas delas são bastante evidentes no dia a dia da padaria, mas outras nem sempre são tão visíveis ou sensíveis ao longo desse processo. E mesmo que a rotina do dia a dia seja sempre atribulada, é preciso ficarmos atentos a toda essa movimentação – até mesmo pela questão de sobrevivência dos negócios –, porque o que ontem era tendência, hoje já virou realidade. E isso é criticamente notável a partir da constatação de que há décadas as padarias se transformaram em locais de conveniência, experiência e relacionamento com os clientes, ao longo de todas as horas do dia, o que tem demandado um constante

movimento de aperfeiçoamento e adaptação dessas casas. Dessa forma, entender as tendências de panificação – e, mais do que isso, antecipá-las – é, na prática, entender como as panificadoras vão precisar se aperfeiçoar para continuar relevantes, rentáveis e próximas ao consumidor, uma vez que, no momento atual do varejo de alimentos, praticamente todo mundo é concorrente. E se, de um lado, os clientes estão em busca de conveniência, preços justos e agilidade de atendimento nas padarias, de outro eles esperam encontrar nelas algo que transcende a variedade e a qualidade dos produtos oferecidos. Mais do que isso, eles querem acolhimento e um lugar no qual possam vi-

venciar boas experiências. E isso se traduz na necessidade de estabelecer e fortalecer relacionamentos, conversando com eles nas lojas e pelos canais de comunicação digital da sua padaria, para entender exatamente seus desejos, e ainda atuar firme e proativamente na eliminação dos pontos nevrálgicos que eles relatam em suas críticas, sem jamais ignorá-las, porque, especialmente nas redes sociais, elas viralizam, tomando a forma de um “boca a boca” muito negativo, com potencial para criar sérios obstáculos para a continuidade do sucesso dessas casas. Em resumo, a panificação, mais do que nunca, é hoje uma arte que evolui a partir da perfeita combinação entre tradição



Rui Manuel Rodrigues Gonçalves
Presidente do SAMPAPÃO

e modernidade. Então, reflita e não hesite em implementar todas as mudanças e ajustes que se fizerem necessários, porque – como você sabe muito bem, mas sempre vale a pena repetir – clientes satisfeitos são o maior patrimônio da sua padaria. Forte abraço!

EXCELÊNCIA EM FOCO

Os preparativos para FIPAN 2026 seguem com força total. E além do 6º Congresso FIPAN, “O Novo Consumo – Entender Pessoas é o Futuro dos Negócios”, e das inúmeras novidades trazidas pelos expositores, grande destaque da feira será o Campeonato Nacional de Panificação. Após seletivas em todo o país, entre abril e maio, os melhores padeiros do país se enfrentarão na Arena do Pão, em provas testando técnica, criatividade e inovação. O vencedor ganhará o título de “O Melhor Padeiro do Brasil” e o “Trophéu Trigo de Ouro”, símbolo máximo de excelência na panificação brasileira.



SAMPAPÃO

MAX PIRES VEM AÍ!

No dia 21 de maio, você tem um encontro marcado com Max Pires, o multiversátil treinador especialista em vendas, que estará no SAMPAPÃO para realizar mais uma edição do curso “Produção e Salão – Um só Coração”, uma imersão prática para entender como alinhar produção, atendimento e experiência do cliente, com o objetivo de criar padarias mais eficientes e encantadoras. Serão duas turmas: a primeira de manhã, das 8h30 às 12h30; e a segunda à tarde, das 15h30 às 19h30. Garanta já sua vaga: ligue para a Escola IDPC no (11) 98658-4519, e venha aprender com quem entende!



SAMPAPÃO

EXPE
DIEN
TE

JORNAL SAMPAPÃO • Veículo oficial de comunicação com os associados do SAMPAPÃO, sigla que congrega o Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo (SINDIPAN-SP), a Associação dos Industriais de Panificação e Confeitaria de São Paulo (AIPAN-SP), a Fundação do Desenvolvimento da Indústria de Panificação e Confeitaria (FUNDIPAN) e o Instituto do Desenvolvimento de Panificação e Confeitaria (IDPC).

Sede: Rua Santo Amaro, 313 – Centro – São Paulo/SP – CEP 01315-001 • **Fone:** 11 3291-3700 • **Site:** www.sindipan.org.br • **e-mail:** jornal@sindipan.org.br

Presidente: Rui Manuel Rodrigues Gonçalves • **Conselho Editorial:** Alisson Fernando Silva Lopes, Andreia Roldão Perestrelo, Antonio Carlos Vale Fernandes, Antonio Manuel Teixeira Martins, Cláudia Cyrillo, Eduardo Machado, Fábio de Oliveira Moreira, Herminio Alonso Bernardo, Luis Severiano Pereira Ferreira, Marcus Frediani, Matheus Fragata, Rui Manuel Rodrigues Gonçalves e Wagner Vale Ferreira.

Jornalista Responsável: Marcus Frediani | MTb Nº 13.953/SP • **Assistente de Redação:** Marta Frediani • **Revisão e Fotos:** Tadeu Sakagawa • **Edição de Arte:** Nove Editorial
Gráfica: ReferênciaGráfica • **Periodicidade:** Bimestral • **Tiragem:** 1.500 exemplares

Os artigos publicados neste jornal não são de responsabilidade de seus editores, não refletindo necessariamente a opinião destes.

SAMPAPÃO: Sempre trabalhando para o crescimento da panificação

EVENTO NA FIESP

Em um momento que reafirma a união e o trabalho conjunto pelo fortalecimento da indústria e pelo desenvolvimento do Brasil, a Fiesp realizou, no dia 19 de janeiro, a cerimônia de diplomação da Diretoria eleita para o quadriênio 2026–2029. O encontro reuniu o presidente Paulo Skaf e os demais membros da nova gestão da entidade, entre eles, Rui Gonçalves, presidente do SAMPAPÃO, que nela ocupa o cargo de diretor.



FIESP

ENCONTRO DE RELACIONAMENTO

Aproveitando uma visita à capital paulista, um grupo formado por Fernando Evaristo, presidente do Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria do Vale do Paraíba (Sipanvap), juntamente com seu irmão Renato, e com o diretor técnico da entidade, Luis Carlos de Souza, se encontrou com o presidente do SAMPAPÃO, Rui Gonçalves, na padaria deste, a Portugalia, localizada na Vila Andrade, bairro da Zona Sul da cidade, para discutir, de maneira produtiva, detalhes da realização do grande encontro nacional daquela entidade do interior do estado, prevista para próximo mês de novembro. O evento está programado para entabular e definir estratégias de fortalecimento do mercado, qualificação profissional e desafios do dia a dia das padarias.



SAMPAPÃO

EXPOSIÇÃO NO METRÔ

Encerrada no dia 24 de março, a exposição “Padarias Paulistas: Onde Você se Sente em Casa” – fruto de uma parceria entre o SAMPAPÃO, a Bunge e o Metrô-SP – foi visitada por milhões de pessoas que, ao longo de dois meses, passaram pelas estações República e Paraíso do metropolitano de São Paulo. A mostra destacou a importância social e econômica desses espaços na cidade, com depoimentos e histórias de quem vive a tradição. Na foto, o presidente Rui Gonçalves, e o diretor das entidades Noé Coutinho, que fizeram questão de registrar sua visita.



SAMPAPÃO

VISITAS ILUSTRES

No dia 20 de janeiro, durante a Reunião Plena no auditório do SAMPAPÃO, a emoção tomou conta dos participantes do encontro, com a visita do filho e do neto de Frederico Maia, querido ex-presidente do Sindipan-SP e da Abip. “Especialmente para mim e para todos aqueles que tiveram a honra de conhecer e trabalhar ao lado dessa figura de destaque no setor de panificação, que atuou como líder sindical e representante do setor em São Paulo e do Brasil, é uma alegria muito grande poder recebê-los hoje aqui. Por isso, fazemos questão de entregar ao Fred Maia e seu filho, que hoje mora em Portugal, um exemplar do livro ‘Bravos Panificadores’ que conta um pouco da linda história que esse seu saudoso antepassado ajudou a construir”, registrou na ocasião, Rui Gonçalves, presidente do SAMPAPÃO.



SAMPAPÃO

COM PARLAMENTARES



SAMPAPÃO

CAFÉ COM PARLAMENTARES

No dia 18 de março, em Brasília/DF, foi realizado o “Café com Parlamentares 2026”, reunindo membros do Congresso Nacional e lideranças da panificação de todo o país, incluindo aquelas do SAMPAPÃO, representado pelo presidente Rui Gonçalves e seu vice-presidente, Luiz Ferreira – na foto ao lado de Paulo Menegueli, presidente da Abip, organizadora do evento. Na pauta, a discussão de dois temas muito atuais e importantes para o setor: a Reforma Tributária, com a necessidade de equidade para as padarias no regime específico de alimentação, e a Jornada de Trabalho e os impactos da proposta de mudança na escala 6x1.

CONECTANDO SOLUÇÕES

Em março, Rui Gonçalves, presidente do SAMPAPÃO, acompanhado pelo vice-presidente, Luiz Ferreira, e pelos diretores das entidades João Diogo e Paulo Ferreira, se reuniram na sede do iFood, no Itaim, para compartilhar a visão do mercado 2025, e as principais tendências do segmento. Na foto, os quatro aparecem com o CEO da plataforma, Diego Barreto (de preto) e equipe, e ainda com José Souza (o Doia) e seu filho Eduardo, da Padaria Real, de Sorocaba/SP.



iFood

PADARIA IRREGULAR FECHA.

Simple assim.

Multa, interdição e lacração acontecem todos os dias em São Paulo. Muitos donos achavam que estavam regulares.



PREFEITURA
Alvará de Funcionamento



PREFEITURA
Aprovações, Regularizações e Reformas



Corpo de Bombeiros



Vigilância Sanitária



Acessibilidade



Alvarás para Mesas e Cadeiras

✓ Conheça nossos benefícios exclusivos para associados AIPAN e SINDIPAN

ACESSE O SITE DA AMÉRICA LICENCIAMENTOS, CLICANDO SOBRE O ANÚNCIO

Antes da Fiscalização chegar, ligue:

☎ **11 2099-2020**

ESCANEE O QR CODE:



PARCERIA:



REUNIÃO PRODUTIVA

A reunião do SAMAPAPÃO do dia 31 de março contou com uma ilustrativa palestra do Dr. Clovis Paroni, médico e presidente da Paromed Medicina Segurança do Trabalho, sobre a NR-1, novo regulamento que entra em vigor no próximo dia 26 de maio, e passa a exigir a inclusão de riscos psicossociais no Programa de Gerenciamento de Riscos do Ministério do Trabalho e Emprego. Na ocasião, também foi feita uma apresentação de marketing e do projeto especial para a “Copa do Mundo nas Padarias” do SAMAPAPÃO.



SAMPAPÃO

CONECTANDO A PANIFICAÇÃO

Juntamente com um grupo de diretores das entidades, Rui Gonçalves, presidente do SAMAPAPÃO, marcou presença no 11º Encontro de Negócios e Tendências na Panificação e *Foodservice*, evento para profissionais do setor promovido pelo Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria da Baixada Santista e Vale do Ribeira (SINASPAN) em parceria com a AIPESP, na sede da entidade em Santos/SP, no dia 26 de março. O evento promoveu *networking* de alto nível com troca de experiências e integração entre profissionais, empresários e especialistas, e contou com uma área de exposição na qual mais de 60 fornecedores apresentaram novidades e soluções para o setor. Além disso, a programação ainda contou com uma visita ao Centro Técnico do SENAI naquela cidade e visita a duas padarias da Praia Grande.



SINASPAN

ENCONTRANDO SOLUÇÕES

Em clima de interatividade total, no dia 17 de março foi realizada na sede do SAPAPÃO mais uma edição do “Bate-papo entre Panificadores”, um encontro que já se tornou tradicional para discutir ideias e propostas para vencer os desafios do dia a dia, e impulsionar a evolução do setor da panificação em São Paulo.



SAMPAPÃO

FAZENDO A DIFERENÇA

Em março, o Comitê Feminino do SAMAPAPÃO promoveu mais uma campanha de itens de higiene pessoal, com doações arrecadadas junto às Diretorias e os associados da entidade. Em breve, esses produtos serão entregues a instituições de assistência social, para levar ainda mais apoio e acolhimento a quem precisa.



SAMPAPÃO



SAMPAPÃO

CARINHO ESSENCIAL

Em março, para marcar o Dia Internacional da Mulher, todas as colaboradoras do SAMAPAPÃO e da Escola IDPC receberam um mimo especial, como forma de reconhecimento e carinho por toda a contribuição, dedicação e profissionalismo no dia a dia. E, no começo de abril, esse gesto de carinho também se estendeu com a entrega de colômbas de Páscoa a todos os funcionários das entidades, organizada pelo RH do SAMAPAPÃO e pela Escola IDPC.

IA NAS PADARIAS: ELA VEIO PARA FICAR!

Você já deve ter visto na Imprensa algumas reportagens sobre o “Virgulino”, o robozinho garçom que passou a fazer parte da equipe da Villa Grano Pães, da Vila Clementino, não é verdade? Pois saiba que essa iniciativa do panificador e diretor do SAMPAPÃO Luiz Ferreira, representa um avanço importante de modernização no uso da Inteligência Artificial nas padarias.

Com essa iniciativa, ele conseguiu simultaneamente dar duas soluções de aperfeiçoamento à casa: auxiliar no transporte de pratos e recolhimento de louças, otimizando o atendimento, e enfrentar o velho problema da escassez de mão de obra no setor de panificação.

Com aproximadamente 1,5 metro de altura e importado da China, o simpático “funcionário” está fazendo o maior sucesso entre os frequentadores da Villa Grano. Ele carrega até quatro bandejas por vez entre a cozinha e as mesas, percorrendo um mapa pré-

-programado nos corredores do salão, pedindo licença para passar, e até agradecendo ao final do serviço. A novidade, além de atrair um grande número de visitantes, também aumentou a presença da Villa Grano nas redes sociais e, por tabela, as vendas da casa.

FERRAMENTA MULTIUSO

Com efeito, o uso da IA na panificação se configura como uma tendência crescente, cujo objetivo é transformar negócios tradicionais em verdadeiras “máquinas” de eficiência, tomando-os mais modernos e competitivos. Por meio dela é possível simular a inteligência humana no aprender, raciocinar, planejar e tomar, a partir da análise de grandes volumes de dados que identificam padrões, decisões e executar tarefas de forma autônoma ou auxiliar, indo além de simples comandos programados.

Assim, quem já faz o uso dela, está em vantagem, porque a IA,



VIRGULINO. Atendendo aos clientes sempre com um sorriso no rosto – ou melhor, na tela –, o simpático robozinho da Villa Grano representa um avanço importante no uso da IA nas padarias.

definitivamente, está transformando o setor da panificação, oferecendo soluções para aumentar a eficiência, reduzir custos e melhorar a experiência do cliente, com aplicações que vão desde o atendimento automatizado até a otimização da produção.

Com isso, fica claro que a Inteli-

gência Artificial nas padarias proporciona o uso de máquinas que pensam, fazem contas, entendem padrões e mostram sempre o melhor plano para vender com lucro. Assim, vale muito a pena investir nela para otimizar o trabalho e a experiência dos clientes na padaria.

PRINCIPAIS APLICAÇÕES DE IA NAS PADARIAS

GESTÃO E PRODUÇÃO – Algoritmos analisam padrões de consumo para prever a produção necessária, evitando desperdícios e aumentando o lucro.

ATENDIMENTO VIRTUAL (CHATBOTS) – Ferramentas como VTCall e xpertec.app utilizam IA para entender pedidos complexos, gerenciar o histórico do cliente e agendar entregas automaticamente no WhatsApp.

INOVAÇÃO NO CARDÁPIO – IA Generativa (um subcampo da inteligência artificial que cria novos conteúdos como textos, imagens, áudio, vídeos ou códigos, com base em modelos treinados com grandes volumes de dados – auxilia na criação de novas receitas a

partir de sabores baseados em dados de conversas nas redes sociais.

PLATAFORMAS DE VENDA ONLINE – Sistemas como a Epadoca permitem criar sites e apps próprios para vendas, fugindo de altas taxas de aplicativos de entrega.

ROBÔS DE ATENDIMENTO – Máquinas inteligentes como o já famoso “Virgulino”, da Villa Grano Pães (foto), servem mesas, interagem com clientes e otimizam o serviço, ajudando ainda a lidar com a falta de mão de obra.



Investir em MODERNIZAÇÃO é tudo

Inaugurada há 37 anos, com nome em homenagem à Independência do Brasil, desde o final de 1999 a Padaria 7 de Setembro, localizada na Av. Sapopemba, na Água Rasa, faz parte da família de Rogério Garcia Reis, seu atual administrador. Mas a história dela no ramo da alimentação é muito mais antiga, e remonta há mais de sete décadas, quando o avô de Rogério chegou de Portugal e, com a cara e a coragem, começou a empreender no ramo de bares e restaurantes.

O tempo passou e, em 1999, após a venda da Santa Maria, a família Reis partiu para uma nova empreitada, e adquiriu a 7 de Setembro. Na época, Rogério trabalhava com sua irmã, que era dona de um supermercado. Mas ela fechou o negócio, e ele, resolveu ir ajudar seu pai na nova padaria. “No início, me senti meio perdido, porque, apesar de vir de uma família de panificadores, eu não entendia muito bem a rotina da casa. Mas, aos poucos, fui aprendendo, até me sentir pronto para passar a ge-



NOVINHA EM FOLHA. Recém-inaugurada e com espaços super bem distribuídos, a padaria apresenta a fórmula perfeita de união entre tradição e modernidade.

“Meu avô, juntamente com meu tio, e depois meu pai, passaram a comprar diversos imóveis, e mantiveram diversos negócios nesses segmentos, alguns deles até simultaneamente, até que, em meados dos anos 1960, resolveram abrir sua primeira padaria, a Santa Maria – onde funcionava antiga Padaria Campolide –, na esquina das avenidas Assis Ribeiro com a Dr. Salomão de Vasconcelos, no bairro do Cangaíba”, conta Rogério.

renciá-la sozinho”, conta.

TUDO NOVO, DE NOVO

E foi assim que, já transformado em um *expert* no negócio, no final do ano passado ele realizou – com a ajuda de sua esposa Juliana, que é dentista, mas também se apaixonou pela panificação – uma grande e completa reforma na 7 de Setembro, a fim de modernizá-la e adaptá-la à crescente exigência dos clientes. “Nela, reorganizamos todo o *layout* da



CASAL PERFEITO. No comando da 7 de Setembro, Rogério, com a ajuda da esposa Juliana, dão continuidade a um projeto de constante e feliz evolução.

padaria, fazendo a mudança do estoque e do escritório para o piso superior, a ampliação das áreas de produção e do salão, passando a oferecer também novos serviços, como o de serviço de bufê no café da manhã e de almoço, que já no dia da reinauguração foi um sucesso de público, como, aliás, já acontecia com o nosso serviço de copa, e de pizzas e sopas, que já tínhamos aqui. E, além de tudo isso, contratamos um serviço de manobrista, para dar mais conforto dos clientes”, lista Rogério.

Para complementar, a casa turbinou seu cardápio com novas variedades de pães e doces, incluindo novas receitas, ampliou seu serviço de *delivery* com a oferta de cestas de café da manhã, e criou um espaço de conveniência, no qual um dos campeões de vendas são – acredite! –, bichinhos de pelúcia, sugestão do primeiro gerente ao longo dos mais de 20 anos nos quais se manteve praticamente sozinho no comando do negócio. Isso, sem falar na contratação de um servi-

ço de manobristas, para agregar mais conforto aos clientes.

“Assim, tudo aqui para nós é muito novo, dentro do nosso esforço de unir modernidade à tradição na padaria. Sim, investimos bastante, mas os resultados desde o final do mês de dezembro de 2025, quando reinauguramos a 7 de Setembro, agora, também com controles totalmente automatizados, estão gradualmente aparecendo com o aumento do nosso faturamento. Então, a sensação é que fizemos – e continuamos fazendo – a coisa certa”, conclui Rogério com um grande sorriso.



“Veja mais sobre a 7 de Setembro, apontando a câmera de seu celular para este QRCode!”

Acesse o instagram: @padariasetedesetembro

DNA LEGITIMAMENTE ITALIANO

São Paulo é uma cidade com várias padarias centenárias. E entre elas, uma que se destaca é a Basilicata, no bairro da Bela Vista, o famoso “Bixiga”. Inaugurada em 1914, ela nasceu para suprir o grande contingente de imigrantes italianos que chegavam à capital paulista para “Fazer a América”. Saudosos, eles ansiavam por itens de sua distante terra natal, tais como queijos, macarrão, antepastos, além de doces típicos da península e ainda do pão italiano com casca grossa e crocante, miolo macio com alvéolos irregulares e sabor levemente ácido, proveniente da fermentação natural.

“Logo que chegou ao Brasil vindo da ‘Terra Madre’ meu tio-bisavô, Filippo Ponzio, enxergou nisso uma oportunidade. E, mesmo sem muita experiência no ramo, ele não se intimidou e foi em frente, transmitindo essa proposta às sucessivas gerações no comando da casa, todas formadas pelos integrantes da família Laurenti-Lorenti, originária das regiões Basilicata da

Calábria, no sul da Itália, trazendo em seu DNA a vocação para a gastronomia e o empreendedorismo”, conta Vittorio Lorenti, um dos atuais comandantes da casa, ao lado de seus irmãos Nicola e Angelo Lorenti, e de seu primo Antonio Laurenti Neto.

SALTO DE MODERNIDADE

Contudo, apesar da tradição que atraiu milhões de clientes ao longo da história secular da Basilicata, e de seu sucesso sempre constante, em 2017 Vittorio e seus irmãos e primos resolveram dar um passo arrojado, saindo do prédio tombado situado no Nº 614 da Rua Treze de Maio, no qual a padaria funcionou basicamente com um empório por 103 anos – agregando-o à sua área de produção –, e passando sua loja para o enorme espaço do prédio ao lado, de Nº 596 da mesma rua. E isso, com um requinte especial: a inauguração de um charmoso restaurante em seu piso superior, no qual são servidos deliciosos pratos da culinária



ALEGRIA EM ESTADO PURO. Rafael e o tio Vittorio, felizes da vida por oferecerem sempre o melhor para os clientes da Padaria Basilicata.

do sul da Itália, sob a liderança do chef Rafael Lorenti, filho de Angelo, representante da quinta geração da Basilicata.

“Essa foi uma decisão bastante pensada e, na verdade, muito adiada ao longo da nossa história. E isso, porque tínhamos receio de comprometer a tradição do DNA da Basilicata. Mas, no final, resolvemos que era muito importante darmos um salto de modernidade em nosso negócio. Praticamente todos os dias recebíamos pedidos dos clientes para termos dentro da loja um serviço diferenciado de café, acompanhado pelas nossas delícias, que até então eles só podiam comprar e levar para consumir em casa, bem como de um restaurante no qual eles pudessem vir jantar com a família.

UMA CASA DE FAMÍLIA

E deu muito certo. Todos os dias a Basilicata vive lotada, recebendo clientes de todas as idades, que fazem questão de dar uma pausa em sua rotina para ir até lá, nem que seja apenas para

saborear um *espresso* e comer um *cannoli* sentados às mesas aconchegante espaço ao fundo de seu salão no térreo.

“Além disso, é muito gratificante ver famílias inteiras subindo alegremente as escadas que dão acesso ao nosso restaurante, para juntas compartilharem momentos únicos e inesquecíveis. Então, esse é o DNA da “Família Basilicata” do qual nos orgulhamos muito”, finaliza Vittorio, certo de que essa joia do Bixiga tem ainda um longo e brilhante futuro a trilhar em suas novas gerações.



TEM DE TUDO. No salão do piso térreo da casa, encontra-se uma ampla variedade de produtos nacionais e estrangeiros. Ao fundo, o simpático café.



“Veja mais sobre a Basilicata, apontando a câmera de seu celular para este QRCode!”

Acesse o instagram:
 **@basilicata_oficial**



QUALIDADE EM CADA DETALHE. Com *layout* atualizado, produtos de primeira e atendimento diferenciado, a Nova Guarulhos segue firme em sua trajetória.

Fotos: Iaderu Sakagawa



MANTENDO A RESILIÊNCIA. Marco e seu filho Marco Jr, sempre acreditando que o trabalho e o esforço constantes são capazes de vencer todos os desafios.

Seguindo sempre em frente, com MUITA FÉ E ESPERANÇA

A panificação entrou na veia de Marco Antonio Pires – proprietário da Padaria Nova Guarulhos – em 1977, quando seu pai, após ter alguns bares, resolveu comprar sua primeira casa, a Papa Pio XII, localizada no bairro Cocaia, naquele município. E a paixão pelo negócio foi instantânea, tanto que depois dessa, a família passou a adquirir outras casas, algumas bastante famosas, como a Dengosa, da Aclimação, a Covadonga, de Pinheiros, e ainda a Guarulhense, na Vila Augusta.

Entretanto, a volta para esse município da Grande São Paulo trouxe a oportunidade de, em 1993, a família vir a administrar uma antiga padaria que estava à venda, e que viria ser a Nova Guarulhos. “Quando chegamos aqui, além de não ter muito espaço, a casa era muito básica, com a venda apenas de produtos tradicionais de panificação – como o pão francês –, além de uma variedade restrita de doces

na parte de confeitaria, e atuando somente com poucas mesas no seu serviço de copa.

Ficamos nessa toada até 1995, quando, para atender às demandas dos clientes realizamos uma grande reforma da casa, que incluiu a anexação de um espaço de um prédio ao lado, no qual montamos o restaurante para servir pratos à la carte o serviço de pizzas. Com isso, nosso salão foi ampliado para 1.200m². E, no piso de cima, montamos o escritório, e alocamos a nossa área de estoque”, conta Marco.

CONFIANÇA NO FUTURO

Todos esses aperfeiçoamentos, além de outros que vieram depois, tiveram reflexos diretos no faturamento da Nova Guarulhos. Entre eles, a presença constante da padaria nas redes sociais, bem como a adesão aos controles de automação, que proporcionaram à casa um aumento significativo na eficiência operacional, na padronização de produtos e na

redução de custos, abrangendo desde a gestão de estoque e de frente de caixa no PDV, até a produção automatizada de fornos e masseiras, resultando em maior agilidade no atendimento e melhor controle de gestão. E, segundo Marco e seu filho Marco Jr., que o auxilia no comando da loja, o próximo passo nesse sentido deverá ser a instalação de caixas para autosserviço, que proporcionam maior agilidade, autonomia e modernidade no processo de compra, permitindo que os clientes finalizem suas transações sem a necessidade de um operador.

Problemas? Bem, seguramente eles existem, e vão além da escassez de mão de obra no setor, o que faz o panificador dedicar atenção especial ao treinamento constante de seus funcionários, para aprimorar suas tarefas, motivá-los, e assim reter talentos na padaria.

“Hoje, enfrentamos uma série de desafios para evoluir, entre os quais o pagamento de impostos e

aluguéis altos, além da concorrência exercida em nossa região por estabelecimentos como mini-mercados vendendo pães congelados, lanchonetes que oferecerem preços irrisórios para fornecer refeições, e até hortifrutis que oferecem pães mais baratos do que os nossos, embora a qualidade deles seja inferior”, destaca Marco. “Mas, com muita resiliência, vamos nos adaptando e, com otimismo, seguindo em frente com fé e esperança de que as coisas vão melhorar”, conclui o Marco.



“Veja mais sobre a Nova Guarulhos, apontando a câmera de seu celular para este QRCode!”

Acesse o instagram:
@padarianovaguarulhos

NA TRILHA DO SUCESSO CONSTANTE

Quem segue pela Rodovia Raposo Tavares no sentido Cotia, logo encontra no KM 22, na altura da Granja Vianna, o Open Mall The Square, um imenso *shopping* a céu aberto. E ao lado do estacionamento, encontra uma linda padaria, como um convite para entrar. Essa é a Padaria Trilha do Pão, inaugurada em 2021, projeto de sucesso da família de Rodrigo Clua Beltrão de Holanda, seu sócio-administrador. Mas, na verdade, a história da padaria remonta ao início dos anos 2000, quando o pai de Rodrigo – o Seu Beltrão, como

talada em Caucaia do Alto. Só que isso coincidiu com o início da invasão de tecidos chineses no mercado brasileiro, o que fez a indústria nacional de tecidos declinar. E aí vi que eu precisava encontrar outro ramo de negócio para trabalhar. Assim, até meio Inconformado com tantas e repetidas negativas do dono da Reis, resolvi entrar na sociedade de uma pizzaria bem na esquina dela, que depois, como único proprietário, transformei na atual Pizzaria Atobá, especializada em ‘redondas’ de fermentação natural”, conta o Seu Beltrão,



Fotos: Tadeu Sakagawa

SEU BELTRÃO E RODRIGO. No comando da casa, pai e filho mantêm vivo o compromisso de proporcionar aos clientes a combinação perfeita entre qualidade, sabor, aroma e amor pelo que faz.



RECEITA DE SUCESSO. Do café da manhã ao jantar, a Trilha do Pão oferece produtos deliciosos para quem gosta de comer bem, em um espaço aconchegante e com atendimento diferenciado.

gosta de ser chamado – visitava diariamente a Padaria Reis, no KM 39 da mesma estrada, para tomar um café. E já amigo do proprietário, sempre perguntava se ele não queria um sócio, e o homem dizia que não, porque aquele era um negócio de família.

“Na época, eu era empresário da área têxtil, com fábrica ins-

MOMENTOS DE VIRADA

Porém, passado algum tempo, outros dois importantes momentos de virada aconteceriam. O primeiro, foi quando o antigo dono da Reis finalmente topou a sociedade. E isso originou a Trilha dos Pães – assim mesmo, com “Pães” no plural –, casa que, depois, passou a ser controlada integralmente pela a família dele,

já com a ajuda de Rodrigo. E o segundo, veio quando surgiu a oportunidade de eles assumirem o comando de uma enorme padaria, totalmente montada, no Open Mall The Square, cujos antigos donos haviam desistido do negócio por problemas na sociedade. E assim, em agosto de 2021, nasceu a Trilha do Pão Granja Vianna, no KM 22 da Raposo Tavares, com a palavra “Pão” no singular, para diferenciá-la daquela do KM 39.

“Compramos a padaria de porteira fechada, mas imprimimos nela o nosso DNA de excelência. E isso se manifesta desde a oferta de produtos tradicionais, mas sempre com novidades, e ainda por meio dos painéis que colocamos ao redor de todo o salão, com ilustrações que remetem às principais trilhas históricas do Brasil e do mundo. Além disso, introduzimos a torra de cafés *premium* com máquinas especiais na padaria, fruto de uma

pareceria com a Nestlé, que nos fornece grãos de lotes especiais não só do Brasil, como também importados da Colômbia e da Etiópia. E esse se transformou em um grande diferencial nosso, porque quando fazemos a torra, o delicioso aroma do café se espalha para fora da casa, fazendo que, ao senti-lo, até quem está na pista contrária da Raposo procure o primeiro retorno para saboreá-lo”, registra Rodrigo, com enorme satisfação.



“Veja mais sobre a Trilha do Pão, apontando a câmera de seu celular para este QRCode!”

Acesse o instagram:
 @trilhadopãooficial

Sempre na defesa do PANIFICADOR

Os serviços do Departamento Jurídico do SAMPAPÃO estão entre os mais procurados pelos associados das entidades. Sem dúvida alguma, ele é um parceiro estratégico que não só garante a conformidade legal dos panificadores, como também protege seus ativos, auxilia a gerir riscos e apoia a tomada de decisões estratégicas seguras. Em outras palavras, sua importância transcende o contencioso, focando na prevenção de conflitos e na regularidade operacional das padarias.

De forma geral, entre os serviços oferecidos pela área estão a análise de contratos e diversos tipos de consultorias técnicas, o que torna sua atuação crucial para a governança e a manutenção da credibilidade dos empresários da panificação. E sua atividade contempla duas áreas específicas, sendo que em ambas os serviços são gratuitos para os associados do SAMPAPÃO – desde que estejam rigorosamente em dia com o pagamento das mensalidades e contribuições às entidades –,

com necessidade de pagamento apenas de custas judiciais.

ATENDIMENTO AOS ASSOCIADOS

O Departamento Cível/Criminal/Tributário tem seu atendimento realizado por dois advogados. “Atuamos com Direito Consultivo e Contencioso em todas as especialidades do Direito, com orientação e acompanhamento de processos em todas as instâncias; defesas administrativas junto aos órgãos públicos (Procon, Secretarias da Fazenda, Vi-

gilância Sanitária, IPEM, Receita Federal), além da elaboração de contratos”, explica o Dr. Julio Cezar Nabas Ribeiro, do escritório Mesquita Pereira, Almeida, Esteves Advogados, responsável pela área no SAMPAPÃO. Também funcionando com quatro advogados, o Departamento Jurídico Trabalhista atua por meio de orientações, defesas – inclusive administrativas na Delegacia Regional do Trabalho de São Paulo (DRT-SP) – recursos, impugnação de cálculos trabalhistas, bem como acompanhamento nos julgamentos na Justiça no Trabalho. “Mantemos um atendimento preventivo permanente, tanto por meio de consultas no atendimento presencial quanto por comunicação enviada ao panificador.”, destaca, por sua vez, o Dr. Marcelo Ramos de Andrade, advogado-chefe do setor. Complementarmente, além do acompanhamento presencial às audiências, ambas as áreas do Jurídico do SAMPAPÃO contam em sua estrutura com salas específicas para audiências virtuais, localizadas na sede das entidades.



Fotos: Tadeu Sakagawa

ENTRE EM CONTATO! À frente do Jurídico do SAMPAPÃO, O Dr. Julio (à esquerda) e o Dr. Marcelo estão sempre à disposição dos associados para prestar serviços de alta qualidade em suas respectivas áreas.

**ENTRE EM
CONTATO
SEMPRE QUE
PRECISAR!**

ATENDIMENTO DO JURÍDICO CÍVEL/ CRIMINAL/TRIBUTÁRIO

Dias e Horários: de segunda a sexta-feira,
das 9h00 à 17h00

Por Telefone: (11) 3291-3730 ou (11) 94174-6667

Por e-mail: civel@sampapao.org.br

ATENDIMENTO DO JURÍDICO TRABALHISTA

Presencial – Dias e Horários: de segunda a sexta-feira, das 16h00 às 18h00

Por Telefone (Consultivo) – Dias e Horários: de segunda a sexta-feira, das 9h00 às 18h00 – (11) 3291-3722 ou (11) 91734-2483

Por e-mail: trabalhista@sampapao.org.br

TRANSFORME SUA PADARIA EM UM OÁSIS PARA OS 50+

Você já deve ter notado que em muitas padarias – inclusive na sua – a frequência de consumidores com mais idade tem aumentado bastante nos últimos tempos, que chegam nelas não só para comprar produtos, como também para o café da manhã, o almoço e o jantar. E isso está em linha com uma dinâmica muito clara em andamento: hoje, mais de um quarto da população brasileira tem 50 anos ou mais, cravando uma participação que passou de 17%, em 2010, para 26%, em 2022, e continua avançando.

Contudo, mais do que um movimento que reflete a mudança na estrutura demográfica do país, esse crescimento vem exercendo forte influência na reconfiguração dos padrões de consumo da população. E isso porque esse contingente de seniores concentra renda, protagoniza decisões de compra e impõe novos parâmetros de valor às categorias do comércio em geral, como atesta o recente estudo “Consumer Insights 2025 – O Shopper no Controle”, da Worldpanel by Numerator, empresa líder em inteligência de consumo.

Saber porque isso acontece tem motivos bem simples. Quando analisamos o ciclo de vida dos lares, a relação entre pressão econômica e configuração familiar ajuda a explicar por que consumidores 50+ têm sustentado um padrão de compra mais qualificado. À medida que os filhos deixam a casa, muitos lares avançam para estágios menos pressionados, seja como casais maduros, seja com lares



OPORTUNIDADE. O público 50+ é um nicho de mercado ativo e em franca expansão.

independentes ou arranjos seniores. Esses perfis passam a operar com maior estabilidade financeira e menor volatilidade, reforçando o consumo *premium* e ampliando investimentos em bem-estar e prevenção.

PADARIA INCLUSIVA

Com efeito, o público sênior tem ganhado cada vez mais destaque como consumidores ativos e exigentes, buscando experiências que aliem conforto, qualidade e um toque de carinho. Porém, adaptar-se às necessidades específicas dessa faixa etária requer atenção a detalhes que vão desde a organização do espaço até o desenvolvimento de produtos que atendam a dietas e preferências. Confira algumas dicas de como fazer isso!

Segurança – Instale pisos antiderrapantes na loja para prevenir quedas, e sinalização visível para

indicar escadas, degraus e áreas molhadas com placas bem visíveis.

Conforto – Utilize luzes brilhantes, mas suaves, para facilitar a leitura dos menus e das etiquetas de preço. Cuide da acústica da loja, a fim de minimizar ruídos, para proporcionar um ambiente mais tranquilo, e mantenha uma temperatura agradável nele, climatizando-o para evitar extremos de calor ou frio.

Acessibilidade – Instale rampas de acesso e corrimões para facilitar a entrada e saída, e garanta que os corredores sejam amplos o suficiente para pessoas com dificuldade de mobilidade. Disponibilize cadeiras ou bancos confortáveis para descanso.

Exposição dos Itens – Cuide para que os produtos de maior saída entre os clientes 50+ sejam posicionados à altura das mãos nas prateleiras e gôndo-

las, para que essas pessoas não precisem abaixar-se muito para alcançá-los.

Opções Saudáveis – Desenvolva produtos com menos açúcar, sal, e gorduras, pensando em restrições alimentares comuns entre os 50+. Além disso, ofereça produtos como pães e bolos em porções menores para evitar desperdícios, todos naturalmente com rotulagem clara sobre ingredientes e validade, como manda a legislação.

Atendimento personalizado – Treine os membros da sua equipe para ter mais paciência no atendimento aos 50+, explicando as opções no cardápio, ajudando-os a selecionar produtos e, se necessário, a carregar as bandejas até as mesas. E, se possível, contrate profissionais com mais de 40 anos, o que valoriza a experiência, a senioridade e, claro, a empatia com esses clientes.

Um CURSO NO PRESENTE, para preparar sua padaria para o futuro



NO CAMINHO CERTO. O conteúdo programático do curso manteve seu foco na análise dos principais pilares que conduzem os profissionais de panificação a construir uma estratégia vencedora na padaria.

A gestão eficiente de uma padaria exige a combinação de múltiplos fatores, tais como o controle rigoroso de custos, do estoque e da produção, além de focar na experiência do cliente e treinamento da equipe. Nesse cenário, se tornam essenciais ferramentas como o uso de fichas técnicas para padronização e precificação correta das receitas, automação de processos – com o uso de *softwares* de gestão –, e ainda daquelas que proporcionam a redução de desperdícios, a fim de garantir lucratividade e sustentabilidade ao negócio.

Assim, com o objetivo de auxiliar os panificadores e gestores de padarias, a Escola de Panificação e Confeitaria do IDPC juntou sua larga experiência na

formação desses líderes com a do SENAC para oferecer o curso “Gestão de Padarias”. Realizado totalmente *online*, com carga horária de 20 horas, divididas em cinco aulas de 4 horas semanais cada, ao longo do mês de março e começo de abril.

“A gestão de uma padaria abrange complexidades que vão além da produção, envolvendo diversas tarefas que precisam ser executadas também no âmbito da administração, do marketing e do atendimento ao cliente. E isso implica a necessidade da construção de um planejamento de negócios muito bem estruturado, que se traduza em práticas operacionais eficientes”, explica Vanessa Vivian, coordenadora da Escola IDPC.

TEMAS ESSENCIAIS

O conteúdo programático do treinamento foi desenvolvido e manteve seu foco na análise dos principais pilares que conduzem os profissionais de panificação a construir uma estratégia vencedora, a partir do tratamento da gestão de suas casas como uma verdadeira ciência, em um cenário no qual prestar atenção aos detalhes cria diferenciais importantes para a conquista do sucesso em um mercado cada vez mais competitivo.

Assim, a primeira das aulas ministradas pelas equipes da Escola IDPC e do SENAC abordou o tema “Administração Geral”, que é o conjunto de práticas de planejamento, organização, direção e controle de todos os recursos, para garantir que o estabelecimento funcione com eficiência, gere lucro e evite desperdícios. Já a segunda, teve como assunto a “Gestão de Pessoas”, destacando a importância do treinamento e da motivação do time, com foco na qualidade dos produtos e no atendimento de excelência.

E nos outros encontros virtuais, os temas foram o marketing nas padarias, envolvendo a atração de clientes com a utilização de fotos e vídeos nas redes sociais para divulgação dos produtos e serviços das casas; técnicas e ações focadas no aumento das vendas e do faturamento, maximização do tíquete médio, e fidelização dos clientes por meio da experiência de compra; e,

finalmente, controle e administração de finanças, enfatizando cuidados como o registro e monitoramento diário de receitas, despesas, fluxo de caixa e estoques para maximizar lucros e reduzir desperdícios, incluindo ainda a precificação correta”, relaciona Vanessa.

“Com essa combinação de abordagens, o curso de ‘Gestão de Padarias’ descreveu um plano estratégico bem-elaborado, que colocou metas alcançáveis e desenhou um mapa de onde seus participantes desejam que suas padarias mais bem se posicionem no presente e no futuro. E isso, sempre pensando na expansão do negócio, nas maneiras de sobressair ante a concorrência e, claro, no aperfeiçoamento da experiência dos clientes. Com esses objetivos em mente, temos certeza de que o nosso curso contribuiu para colocar todos eles no caminho certo para uma gestão de sucesso”, finaliza a coordenadora da Escola IDPC



UMA VISITA PARA TURBINAR O SUCESSO DO MÊS DAS MÃES EM SUA PADARIA!

O Mês das Mães está chegando e, com ele, a busca pelo presente perfeito e a oportunidade de retribuir carinho e cuidado às mães dos clientes de suas padarias. Considerada a segunda data mais importante para o comércio brasileiro depois do Natal, a comemoração oferece uma oportunidade enorme e imperdível de sua casa faturar alto no período, a partir da oferta de saborosos mimos e presentes para surpreender essas mulheres tão importantes na vida de qualquer pessoa.

E se você quiser fazer isso tudo com segurança e tranquilidade, não esqueça de agendar uma visita técnica da Escola de Panificação e Confeitaria do IDPC à sua padaria, durante a qual um professor da unidade de ensino profissional do SAMPAPÃO vai até aí para fornecer orientações importantes para aprimorar os processos de fabricação dos produtos, sugerir novas receitas e até mesmo de vitrinismo e decoração, para gerar maior atratividade para sua loja. E o que é melhor: a visita é totalmente gratuita para os associados às entidades!

Então, não perca tempo: se você é associado, faça o seu agendamento ligando para a Secretaria da escola nos telefones (11) 3113-0166 ou (11) 98658-4519. E se ainda não é associado, associe-se já ao SAMPAPÃO, e aproveite a oportunidade de usufruir gratuitamente desse benefício e levar muitas novidades para a sua loja no Mês das Mães!



LIGUE JÁ! Prepare-se para o Mês das Mães agendando uma visita técnica da Escola IDPC à sua padaria.



AGENDA DE CURSOS IDPC – MAIO 2026

Cursos	Data	Dias	Horário	Cursos	Data	Dias	Horário
Croissant e Folhados Especiais (12h)	04/05 a 06/05	Seg. a Qua.	08h30 às 12h30	Salgados Assados e Fritos (16h)	19/05 a 22/05	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30
Pastel de Nata (08h)	04/05 a 05/05	Seg. a Ter.	15h30 às 19h30	Entremet (16h)	19/05 a 22/05	Ter. a Sex.	15h30 às 19h30
Noções em Panificação - Módulo III (20h)	04/05 a 08/05	Seg. a Sex.	15h30 às 19h30	Bolos Secos em tiras (12h)	20/05 a 22/05	Qua. a Sex.	08h30 às 12h30
Salgados Assados e Fritos (16h)	05/05 a 08/05	Ter. a Sex.	15h30 às 19h30	Comunicação para Líderes (08h)	20/05 a 21/05	Qua. a Qui.	08h30 às 12h30
Confeitaria Moderna (12h)	06/05 a 08/05	Qua. a Sex.	08h30 às 12h30	Comunicação para Líderes (08h)	20/05 a 21/05	Qua. a Qui.	15h30 às 19h30
Combinações e Harmonização de Tábuas de Frios (08h)	07/05 a 08/05	Qui. a Sex.	08h30 às 12h30	Chapeiro (MÓDULO I) (09h)	20/05 a 22/05	Qua. a Sex.	15h30 às 18h30
Pães Doces (08h)	07/05 a 08/05	Qui. a Sex.	08h30 às 12h30	Qualidade do Pão Francês (12h)	20/05 a 22/05	Qua. a Sex.	15h30 às 19h30
Técnicas de Congelamento (16h)	12/05 a 15/05	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30	Enzimas na Panificação (08h)	21/05 a 22/05	Qui. a Sex.	15h30 às 19h30
Croissant e Folhados Especiais (12h)	12/05 a 14/05	Ter. a Qui.	15h30 às 19h30	Fermentação Natural (16h)	26/05 a 29/05	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30
Enzimas na Panificação (08h)	13/05 a 14/05	Qua. a Qui.	08h30 às 12h30	Entremet (16h)	26/05 a 29/05	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30
Atendimento ao Cliente (08h)	13/05 a 14/05	Qua. a Qui.	08h30 às 12h30	Cardápio de Inverno (16h)	26/05 a 29/05	Ter. a Sex.	15h30 às 19h30
Atendimento ao Cliente (08h)	13/05 a 14/05	Qua. a Qui.	15h30 às 19h30	Chapeiro (MÓDULO II) (09h)	27/05 a 29/05	Qua. a Sex.	15h30 às 18h30
Pão Francês, Baguetes e Suas Versões (12h)	13/05 a 15/05	Qua. a Sex.	15h30 às 19h30	Confeitaria Moderna (12h)	27/05 a 29/05	Qua. a Sex.	15h30 às 19h30
Combinações e Harmonização de Tábuas de Frios (08h)	14/05 a 15/05	Qui. a Sex.	15h30 às 19h30	Higiene e Manipulação dos Alimentos (08h)	28/05 a 29/05	Qui. a Sex.	08h30 às 12h30
Avançado de Pizzaiolo (16h)	19/05 a 22/05	Ter. a Sex.	08h30 às 12h30	Higiene e Manipulação dos Alimentos (08h)	EAD https://idpc.eadplataforma.app/		
				Fermentação Natural (16h)	EAD https://idpc.eadplataforma.app/		

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

DOCES COMBINAÇÕES PARA AS MAMÃES

As mães merecem todo o carinho das padarias. Por isso, a Escola de Panificação e Confeitaria do IDPC elaborou estas receitas especiais para homenageá-las ao longo do mês inteiro dedicado a elas.

Pão rústico de cacau e avelã

A história dos pães rústicos com chocolate e avelã remonta a uma fusão entre a técnica ancestral da panificação artesanal e a evolução da confeitaria moderna. Embora o pão rústico seja um dos alimentos mais antigos da humanidade, a inclusão desses ingredientes reflete uma sofisticação contemporânea, transformando o pão de um alimento básico em uma experiência gastronômica. A incorporação de recheios doces e nozes em massas de pão é tradicional em várias culturas (como o *babka* europeu). Porém, a combinação entre chocolate e avelã lendariamente é um clássico de origem italiana, com a influência da *gianduaia*, que migrou para a panificação artesanal. Assim, mais recentemente, pães rústicos com chocolate e avelã tornaram-se populares em padarias artesanais, buscando resgatar sabores autênticos, mas com um toque refinado, muitas vezes utilizando chocolate amargo ou meio amargo para contrastar com a avelã tostada.

ESPONJA

Ingredientes	Porcent. (%)	Quant. (g/ml)
Farinha de Trigo Especial	40	1.000
Fermento Natural	30	750
Água	24	600
Fermento Biológico Instantâneo Seco	1	25

Percentual baseado na soma das farinhas

REFORÇO

Ingredientes	Porcent. (%)	Quant. (g/ml)
Farinha de Trigo Especial	60	1.500
Água	30	750
Gotas de Chocolate Meio Amargo	20	500
Ovos	10	250
Avelã	10	250
Açúcar	10	250
Cacau em Pó	6	150
Leite em Pó	5	125
Sal	1,8	45
Essência de Baunilha	q.b.	q.b.

PROCESSO DE FABRICAÇÃO: ESPONJA

1. Pesar todos os ingredientes do reforço, inclusive a água.
2. Preparar a esponja, e deixar sob fermentação por 40 minutos, ou até dobrar de volume a 26°C.

PROCESSO DE FABRICAÇÃO: REFORÇO

1. Pesar todos os ingredientes do reforço, inclusive a água.
2. Colocar a esponja com os ingredientes do reforço na masseira, com exceção da água.
3. Misturar por 2 minutos na velocidade lenta (1).
4. Adicionar os ovos e a água aos poucos.
5. Misturar por 2 minutos na velocidade lenta (1).
6. Misturar por 20 minutos na velocidade rápida (2), ou até um pouco antes de formar o ponto de véu.
7. Adicionar o chocolate em gotas e as avelãs por último.

8. Retirar a massa da masseira e colocar em uma caixa. Em seguida, fazer uma dobra na massa e deixar descansar por 30 minutos. Repetir esse processo por 2 vezes.
 9. Dividir a massa em partes com 350g, bolear e deixar descansar por 20 minutos.
 10. Modelar e cobrir o pão com farinha de arroz ou outro tipo de farinha.
 11. Fermentação final, por volta de 1h e 30 min a 26°C.
 12. Fomear com vapor em forno de lastro, à temperatura de 200°C por aproximadamente 20 minutos. Após esse tempo, o forneamento deverá ser de 5 minutos sem vapor, para secar o pão.
- OU
13. Fomear com vapor em forno turbo, à temperatura de 170°C por aproximadamente 20 minutos. Após esse tempo, o forneamento deverá ser de 5 minutos sem vapor, para secar o pão.

Rendimento: 17 unidades com 350g cada

INFORMAÇÃO NUTRICIONAL

Porções por embalagem: 1

Porção: 50 (1 fatia)

	100g	50g	% VD (*)
Valor energético (kcal)	274	137	7
Carboidratos (g)	47	24	8
Açúcares totais (g)	12	6	
Açúcares adicionados (g)	5,6	2,8	6
Proteínas (g)	7,2	3,6	7
Gorduras totais (g)	6,2	3,1	5
Gorduras Saturadas (g)	2,8	1,4	7
Gorduras trans (g)	0,0	0,0	0
Fibras alimentares (g)	3	1,5	6
Sódio (mg)	335	167	8

*Percentual de valores diários fornecidos pela porção.

INGREDIENTES: Farinha de trigo enriquecida com ferro e ácido fólico, água, fermento levedura, gotas de chocolate meio amargo, açúcar refinado, avelã sem sal, cacau em pó, leite em pó integral, sal, fermento biológico e essência de baunilha.

ALÉRGICOS: CONTÉM DERIVADOS DO TRIGO, LEITE E SOJA. PODE CONTER CENTEIO, CEVADA E TRITICALE. CONTÉM OVO E AVELÃ. CONTÉM GLÚTEN. CONTÉM LACTOSE.



Naked Cake com biscoito chocolate

O *Naked Cake* ("Bolo Pelado") com biscoitos de chocolate é uma variação moderna e popular da confeitaria que une a estética rústica do bolo sem cobertura com a textura crocante e o sabor nostálgico dos biscoitos. O *Naked Cake* surgiu como uma resposta à confeitaria exagerada, focando no sabor, na textura e na exposição das camadas (bolo e recheio). Ele ganhou força internacionalmente por volta de 2007-2010, com *chefs* confeitários buscando um visual mais rústico, artesanal e "honesto" para casamentos e festas. Embora moderno, sua estrutura lembra bolos caseiros europeus rústicos, sem o acabamento pesado de pasta americana ou glacê. Já a adição de biscoitos de chocolate surgiu para contrastar a maciez do bolo com o crocante. A incorporação de biscoitos à receita remete à infância e ao conforto, tornando o bolo mais despojado e saboroso. E ele pode ser decorado tanto entre as camadas de recheio quanto na do topo, com creme ou *ganache* de chocolate.

MASSA

Ingredientes	Porcent. (%)	Quant. (g/ml)
Farinha de Trigo	100	560
Açúcar Refinado	71	480
Ovos	35	400
Manteiga sem Sal	85	200
Leite Integral	32	180
Biscoito de Chocolate	28	160
Crema de Leite	21	120
Fermento em Pó	5	30
Essência de Baunilha	3	20

CREME DE BAUNILHA

Ingredientes	Porcent. (%)	Quant. (g/ml)
Leite Líquido	100	1.000
Açúcar Refinado	35	350
Gemas	10	100
Amido de Milho	5	50
Farinha de Trigo	5	50
Essência de Baunilha	2	20
Sal	0,2	2

Rendimento: 1 unidade com 3.722g

INFORMAÇÃO NUTRICIONAL

Porções por embalagem: 1
Porção: 60g (medida caseira)

	100g	60g	% VD (*)
Valor energético (kcal)	244	146	7
Carboidratos (g)	34	20	7
Açúcares totais (g)	18	11	
Açúcares adicionados (g)	3,4	2	4
Proteínas (g)	4,9	2,9	6
Gorduras totais (g)	1	6	9
Gorduras Saturadas (g)	5,1	3,1	15
Gorduras trans (g)	0,2	0,1	7
Fibras alimentares (g)	0,5	0,3	1
Sódio (mg)	208	125	6

*Percentual de valores diários fornecidos pela porção.

INGREDIENTES: Farinha de trigo enriquecida com ferro e ácido fólico, açúcar refinado, ovo, manteiga sem sal, leite integral, biscoito de chocolate, creme de leite, fermento em pó, essência de baunilha, amido de milho, sal, morango, cereja e mirtilo.

ALÉRGICOS: CONTÉM DERIVADOS DO TRIGO, LEITE E SOJA. PODE CONTER CENTEIO, CEVADA E TRITICALE. CONTÉM OVO. CONTÉM GLÚTEN. CONTÉM LACTOSE.



PROCESSO DE FABRICAÇÃO: MASSA

1. Pesar todos os ingredientes da receita.
2. Separar as claras das gemas. Bater as claras em neve. Reservar.
3. Bater as gemas com a baunilha até dobrar de volume. Acrescentar a manteiga e o açúcar, e bater novamente até formar um creme esbranquiçado.
4. Acrescentar o leite, alternando com a farinha de trigo, o fermento e, por último, colocar os biscoitos de chocolate em pedaços.
5. Acrescentar as claras em neve à mistura acima e misturar.
6. Colocar em forma untada (forma de 20 cm).

7. Colocar para assar em forno pré-aquecido a 180°C por 30 minutos.

PROCESSO DE FABRICAÇÃO: CREME DE BAUNILHA

1. Pesar todos os ingredientes da receita.
2. Misturar os ingredientes secos em uma panela.
3. Adicionar o leite aos poucos, e misturar com a ajuda do *fouet*.
4. Acrescentar o restante dos ingredientes, e levar ao fogo, mexendo constantemente.
5. Deixar engrossar mexendo sempre, até formar um creme homogêneo.
6. Conservar na geladeira, coberto com plástico.

MONTAGEM:

1. Cortar ao meio a massa, e intercalar com o creme de baunilha.
2. Decorar com morangos, cerejas, mirtilo e biscoitos.

PRODUÇÃO DAS RECEITAS

Equipe Técnica Escola de Panificação e Confeitaria do IDPC. Fotos: Escola IDPC

FOCO NAS BOAS PRÁTICAS DE MANIPULAÇÃO NAS PADARIAS

As Boas Práticas de Manipulação (BPM) são normas de higiene e organização essenciais para garantir a segurança alimentar nas padarias, a fim de evitar contaminações físicas, químicas ou biológicas, bem como doenças transmitidas por alimentos (DTAs).

Os manipuladores devem possuir registro de controle de saúde e estar em condições adequadas para realizar a manipulação de alimentos. Além disso, é fundamental que mantenham uma higiene pessoal rigorosa e recebam treinamentos periódicos para evitar esses problemas, e a comprovação de tais procedimentos devem ser devidamente documentada, a fim de garantir a qualidade final dos produtos e o cumprimento da conformidade legal (ANVISA, 2004).

PRINCIPAIS BOAS PRÁTICAS DE MANIPULAÇÃO

Higiene Pessoal (O Pilar Fundamental) – Lavar as mãos frequentemente ao chegar ao trabalho, após usar o banheiro, tocar em dinheiro, coçar o rosto/cabelo ou manusear lixo. Usar uniformes limpos, completos e de cor clara. Uso obrigatório de touca (cobrindo todo o cabelo) e avental.

Hábitos – Proibido fumar, mascar chiclete, cantar, tossir ou espirrar sobre os alimentos.

Saúde – Manipuladores com ferimentos, infecções ou doenças gripais não devem manipular alimentos.



CUIDADO ESSENCIAL.
Lavar as mãos da forma correta para a manipulação de alimentos precisa ser um procedimento frequente, além de uma exigência obrigatória da legislação da ANVISA. Acesse o protocolo correto apontando a câmera do seu celular para este QR CODE.



Evitar Contaminação Cruzada

– Não utilizar a mesma tábua ou utensílio para carnes cruas e alimentos prontos, como saladas e pães, sem higienização prévia. Armazenar alimentos prontos acima dos crus na geladeira.

Limpeza e Sanitização (Diferença Crucial)

– Limpeza: Remoção de sujidades visíveis (detergente). Sanitização/Desinfecção: Redução de microrganismos a níveis seguros (água

quente ou sanitizantes como álcool em gel 70% ou cloro).

Controle de Temperatura e Armazenamento

– Manter alimentos quentes acima de 60°C, e frios abaixo de 5°C. Registrar temperaturas de geladeiras/freezers diariamente. Alimentos não devem ficar diretamente no chão; usar paletes ou prateleiras.

Documentação e Procedimentos Operacionais (POPs)

– Implementar Procedimentos Operacionais Padronizados (POPs) para higiene, controle de pragas e potabilidade da água. Manter registros rastreáveis (planilhas de temperatura, cronograma de limpeza).

No contexto das Boas Práticas de Manipulação de alimentos, a higienização das mãos destaca-se como um dos procedimentos mais essenciais para a garantia da segurança sanitária. Elas estabelecem de forma clara que os serviços de alimentação devem, obrigatoriamente, implementar procedimentos que contemplem, entre outros aspectos, a correta higienização das mãos. Essa exigência não é meramente burocrática, mas uma medida preventiva fundamental no combate às DTAs, considerando que as mãos dos manipuladores representam uma das principais vias de transmissão de agentes patogênicos, quando não higienizadas de maneira adequada

POR VANESSA ELISANDRA VIVIAN*

(Santos; Moura; Silva, 2011). Portanto, a correta higienização das mãos, como pode ser visto no quadro desta página, respaldada por um POP bem estruturado, transcende uma mera exigência normativa, tornando-se um compromisso ético, profissional e sanitário de todos os envolvidos na cadeia de produção de alimentos. A aplicação dessas diretrizes – quando alinhada às exigências tanto da RDC nº 216/2004 (ANVISA, 2004) quanto da Portaria CVS nº 5/2013 (São Paulo, 2013), e a PORTARIA 2619/11 – representa um avanço significativo na promoção da saúde pública, na prevenção de riscos e na entrega de alimentos seguros e de qualidade ao consumidor. E a

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

ANVISA. Resolução RDC nº 216, de 15 de setembro de 2004. Dispõe sobre o regulamento técnico de boas práticas para serviços de alimentação. Diário Oficial da União, Brasília, 2004.

SANTOS, V. V. M.; MOURA, F. M. L.; SILVA, J. C. R. Avaliação do controle de pragas urbanas adotado por serviços de alimentação localizados no Distrito Sanitário VI, Recife-PE. In: XI Jornada de Pesquisa, Ensino e Extensão, Recife, Anais, UFRPE, 2011.

SÃO PAULO (Estado). Centro de Vigilância Sanitária. Portaria CVS 5, de 09 de abril de 2013.

SÃO PAULO (Município). Secretaria Municipal da Saúde. Portaria SMS nº 2.619, de 5 de dezembro de 2011.

*VANESSA ELISANDRA VIVIAN (CRN3 38693) é nutricionista e coordenadora da Escola de Panificação e Confeitaria do IDPC.

Planejamento é a ALMA DO NEGÓCIO



Imagem de peoplecractions no Freepik

Montar um plano de negócios e delinear muito bem o funcionamento de uma padaria é imprescindível para evoluir no setor. Só que como diz Maikon Richardson, CEO da MAIKON.biz, ecossistema digital focado em acelerar o crescimento de empreendedores, muita gente se engana ao pensar que essa ferramenta deve ser elaborada apenas por quem está iniciando uma nova empresa.

“A aplicação desse documento vai muito além disso, porque ele serve para delinear a estratégia de atuação dela não só para o presente, como também para o futuro do negócio, servindo como um verdadeiro guia para a gestão. Por conta disso, deve ser revisado e revisitado sempre que preciso para empreender com segurança”, alerta Richardson

ANÁLISES ESSENCIAIS

O plano de negócio é um documento que descreve os objetivos da padaria e serve para organizar a gestão da empresa,

TUDO NA PONTA DO TABLET.
O plano de negócio é um documento que descreve os objetivos da padaria e serve para organizar a gestão da empresa, diminuindo os riscos e as incertezas.

diminuindo os riscos e as incertezas. Além de indicar a sua ideia principal, ele mapeia quais são os seus objetivos e os caminhos que você precisa percorrer para alcançá-los. A partir dele, você compreende melhor o seu mercado, a viabilidade do seu negócio, as melhores estratégias de marketing, e por aí vai.

Para começar, monte um Sumário Executivo contendo os pontos mais importantes de sua empresa, que servirá como um guia geral de seu empreendimento. Assim, ele deve conter os principais pontos do plano, uma descrição do que o seu negócio faz de fato; os produtos e serviços que você oferece; a identificação do público-alvo e clientes; a análise

da concorrência; e os principais indicadores de viabilidade. Depois faça a Análise de Mercado no qual a sua padaria está inserida, para identificar as características gerais de seus clientes (faixa etária, gênero, renda); interesses e comportamentos do público (onde compram, quanto pagam, frequência); motivos que os levam a fecharem negócio (preço, qualidade, prazos de entrega); e a localização geográfica deles. E para conhecer os seus clientes de maneira mais aprofundada, faça uso de pesquisas, entrevistas e conversas informais. Na sequência, elabore o seu Planejamento de Marketing, que deve contar com os “4Ps” daquilo que você oferece: **P**roduto; **P**reço; **P**raça; e **P**romoção, que são fundamentais para transmitir o posicionamento da sua padaria ao público-alvo. “No plano de marketing, você também

deve descrever a estrutura de comercialização, listando todos os canais de distribuição de sua empresa e, se possível, as diferentes estratégias de venda para cada um deles” destaca o CEO da MAIKON.biz.

E MÃOS À OBRA!

Com isso feito, você pode partir para a próxima fase, que é o Plano Operacional, que precisa do entendimento do espaço físico de sua padaria, pensando não apenas no *layout*, como também na disposição estratégica dos elementos, o que, entre outras coisas, vai ajudar você a otimizar processos, aumentar a agilidade, bem como reduzir os custos do negócio e eliminar desperdícios; conhecer de forma clara o quanto tem capacidade de produzir, e quantos clientes consegue atender com a estrutura montada; analisar os processos operacionais, que, basicamente, definem como a padaria vai funcionar dentro das boas práticas internas e os padrões de manutenção da qualidade, por meio do mapeamento das atividades, bem como quem será o responsável em cada uma delas e a quantidade de profissionais necessários para executá-las. E como a parte financeira é o “pulmão” de toda padaria, a recomendação de Maikon é: seja realista. “Uma boa Análise Financeira do negócio pode ser o divisor de águas entre o sucesso e o fracasso. Assim, quando for desenvolver o seu plano financeiro considere a estimativa de investimentos necessária; o capital de giro disponível; a estimativa de faturamento mensal; os custos fixos e variáveis; os custos com mão de obra; e ainda os indicadores de viabilidade. Assim, você terá tudo o que precisa em mãos para empreender com mais segurança”, conclui Maikon Richardson.

Como transformar negócio de experiência em MARKETING nas REDES SOCIAIS

Hoje, a experiência da padaria tem início antes mesmo de os clientes atravessarem suas portas. Ela começa no Instagram, no WhatsApp, nos vídeos curtos e nas imagens nas redes sociais que despertam desejo fazendo que ele perceba valor, porque se ele não vê, isso não acontece. Assim, a experiência que acontece dentro da loja precisa ser mostrada estrategicamente nas redes sociais. E não estamos falando de grandes produções, mas de conteúdo simples, real e bem direcionado.

O QUE VOCÊ DEVE MOSTRAR?

O segredo está nos bastidores:

- O pão saindo do forno com vapor aparente
- O som da crocância ao cortar
- A organização da vitrine no início do dia
- A produção sendo preparada
- A equipe trabalhando com padrão e organização
- A finalização de um café da manhã completo

Vídeos curtos, de 10 a 20 segundos, funcionam muito bem. Eles criam desejo e proximidade.

MOSTRAR PROCESSO GERA AUTORIDADE

A própria Escola IDPC demonstra isso na prática. Nos cursos, cada etapa é valorizada: desde a chegada do aluno, a *mise en place* organizada, a preparação da massa, a modelagem, a fermentação até a finalização.

Esses momentos, quando transformados em vídeos curtos, mostram técnica, padrão e profissionalismo.

Quando o cliente vê processo, ele entende qualidade.

MARKETING QUE AUMENTA PERCEPÇÃO DE VALOR

Padarias que usam as redes sociais apenas para postar promoção perdem uma grande oportunidade.

O marketing eficiente para padarias deve:

- Mostrar qualidade
- Mostrar bastidores
- Mostrar equipe
- Mostrar organização
- Mostrar padrão

Promoção atrai cliente pelo preço. Processo e experiência atraem cliente pelo valor.



NA TELINHA. Fotos e vídeos curtos dos produtos nas redes sociais de sua padaria atraem clientes.

ESTRATÉGIA SIMPLES PARA COMEÇAR

- Grave vídeos curtos diariamente
- Mostre o forno abrindo
- Mostre o pão sendo cortado
- Mostre o preparo do café
- Mostre a produção em andamento

Hoje, a padaria que aprende a comunicar sua experiência nas redes sociais fortalece sua marca, aumenta o desejo e se diferencia da concorrência.

*CLAUDIA CYRILLO é assistente de Marketing do SAMPAPÃO.

AJA PROATIVAMENTE PARA RETER OS TALENTOS DE SUA PADARIA

O problema é antigo, embora agravado nos dias atuais, sendo relatado por dez entre dez panificadores. As padarias em São Paulo enfrentam um apagão de mão de obra, afetando desde a produção até o atendimento. Entre auxiliares de limpeza, atendentes, balconistas, chapeiros e cargos especializados como os de padeiros e confeitheiros, o setor de panificação hoje tem pelo menos 55 mil vagas à espera de serem preenchidas só no estado de São Paulo, segundo um recente levantamento do SAMPAPÃO. Porém, vale lembrar que tal escassez é motivada por outros fatores bem conhecidos. Um deles é a falta de interesse dos jovens no setor, que, hoje, buscam por horários mais flexíveis e evitam trabalhos considerados pesados ou tradicionais, como aqueles de balconista ou padeiro.

A esse ainda se alinham a concorrência com outras áreas, com muitos trabalhadores preferindo atuar na informalidade (entregas, apps), ou em busca de cargos que ofereçam maior autonomia. Finalmente, mas nem de longe menos importante, vem a falta de qualificação profissional, marcada pela dificuldade em encontrar mão de obra experiente para funções especializadas, como aquelas de confeitheiros e chapeiros.

EM BUSCA DE SOLUÇÕES

Contudo, se resolver o problema de forma rápida parece impossível, existe uma série de estratégias eficientes para minimizar a gravidade dele. E o que é melhor, motivando e retraindo talen-

tos, além de turbinar a rentabilidade da sua padaria. Confira algumas dicas!

Tecnologia e Modernização (Automação)

Invista em equipamentos de ponta, tais como fornos inteligentes, masseiras automáticas e divisoras de massa que exigem menos esforço físico e menos operadores na produção.

Otimização da Produção

Derrube o preconceito contra a técnica de panificação congelada. Ela evoluiu muito na fabricação de, por exemplo, pães pré-assados ou de massa cruas. Com isso, você consegue reduzir o trabalho de madrugada e a necessidade de mão de obra técnica na loja. E, claro, faça sempre a pré-pesagem dos ingredientes para agilizar o processo, mesmo com a manutenção de equipes mais enxutas e não tão especializadas.

Reduções do Mix de Produtos

Simplifique o cardápio, eliminando produtos de baixa venda e alto esforço de produção (Curva ABC), o que torna o fluxo de saída deles mais fluido e rápido, e evita que os funcionários fiquem sobrecarregados para fabricá-los.

Tecnologia no Atendimento

Implemente a instalação de toques de autoatendimento, *self-checkouts*, pagamentos digitais e sistemas de "Grab and Go" (Pegue-e-Leve) para reduzir a necessidade de muitos balconistas, liberando os funcionários



DIPLOMA NA MÃO. Treinado pela Escola IDPC, este pessoal bacana aqui, de diferentes idades, está prontinho e afiado para fazer a diferença, e ajudar a resolver o problema da falta de mão de obra na sua padaria.

humanos para interações de maior valor com os clientes.

Contrate de Profissionais 50+

A busca por profissionais com mais idade tem sido uma alternativa, pois trazem experiência, responsabilidade e estabilidade.

Reformulação da Cultura

Adote gratificações e bonificações por produtividade ou mérito, estabelecendo metas claras. Muitas vezes, apenas fazendo isso, você consegue deixar sua equipe mais motivada. Além disso, dê *feedbacks* regulares, reconheça o bom desempenho e valorize a equipe técnica de sua padaria.

Qualificação da Mão de Obra

Invista em cursos de capacitação técnica (panificação, confeitaria, atendimento) para melhorar a qualidade dos produtos e a eficiência da equipe. Mostre aos funcionários que existe possibilidade de crescimento profis-

sional dentro da padaria, como a promoção de auxiliares treinados para funções mais especializadas, reduzindo a dependência de padeiros e confeitheiros experientes no mercado. Você pode fazer isso internamente, por meio de agentes multiplicadores. Mas lembre-se sempre que a Escola de Panificação e Confeitaria do IDPC, do SAMPAPÃO, está sempre ao seu lado. E não caia no engodo de que isso é "gasto": isso é "investimento", que impacta diretamente no sucesso de sua padaria e, claro, também no aperfeiçoamento do mercado como um todo.

Essas medidas, segundo especialistas, não são paliativas, mas pilares técnicos para construir um modelo de negócios mais eficiente diante da escassez de profissionais. E não precisa fazer todas elas ao mesmo tempo: o importante é começar e, de preferência, já!

Pão Preto: da Vestfália para o mundo

Historicamente, o pão preto é um alimento de centeio denso e escuro, popularizado na Europa – especialmente na Alemanha e leste europeu – desde a Idade Média como “pão dos pobres”, dada à marcante desigualdade social registrada daquela época. Em outras palavras, enquanto a nobreza consumia pão branco, o pão preto de centeio ou cevada era o alimento base dos camponeses daquele continente. E essa pecha ainda tinha outro fundamento: conhecido pela resistência a climas frios, o centeio podia ser cultivado em abundância em solos agrícolas também mais pobres.

Mas gradualmente, a receita dele foi evoluindo e ganhando novas variantes, como é o caso do famoso *Pumpernickel*. Acredita-se que a padaria especializada na fabricação desse pão mais antiga – e ainda existente nos dias de hoje, a Bäckerei Haverland –, localizada na cidade de Soest, no estado da Renânia do Norte, na Vestfália, na Alemanha, teria sido fundada por Jörgen Haverlanth no ano de em 1570. A origem do nome curioso é um mistério, e há vários mitos sobre ele. Um deles diz que o termo vem da época da

ocupação francesa, no fim do século 18, início do 19. Diz a lenda que o cavalo de Napoleão, chamado Nicole, gostava tanto do pão preto que ele teria ficado conhecido como “Pain pour Nicole” (Pão para Nicole), expressão que acabou originando a palavra.

Com a passagem do tempo, a fabricação do pão preto de centeio foi atravessando fronteiras. Na Estônia ganhou o nome de “Must Leib”, tomando-se um elemento essencial da culinária local há séculos. E o mesmo aconteceu na Finlândia, onde até hoje é conhecido como “Ruisleipä”, um pão de centeio de fermentação natural, denso, de sabor azedo e cor escura, considerado um alimento básico nacional, e ainda na Escócia, onde é chamado de “Black Bun”, tomando, entretanto, a forma de uma espécie de bolo de frutas tradicionalmente consumido no Ano Novo.

Sua conexão com a saúde também é notória. Rico em fibras, o pão preto de centeio integral é associado ao controle da glicemia à redução de riscos de doenças como câncer. Além de rústico, hoje existem versões dele que utilizam melão ou cacau para atingir a cor escura,



Sauerkraut

UM PÃO COM MUITA HISTÓRIA. Camponesa com dois pães *Pumpernickel*, na frente da Bäckerei Haverland, Vestfália, em foto de 1919.

que lembram muito um pão australiano. Em resumo, em sua trajetória ao longo dos séculos, o pão preto evoluiu de uma necessidade de subsistência para um alimento valorizado mundialmente não só pela sua tradição, como também por seu sabor e valor nutricional.

SEJAM BEM-VINDOS, NOVOS ASSOCIADOS DO SAMPAPÃO!

E o número de novos associados do SAMPAPÃO não para de crescer. Estamos muito felizes com a chegada de vocês à Nossa Família, e animados com a certeza de que isso trará contribuições valiosas para fortalecer a união do nosso grupo. Esperamos que encontrem aqui conosco um ambiente de evolução constante, de muito aprendizado e de grandes parcerias. Então, participem de nossas atividades, e sintam-se em casa para construirmos juntos um futuro de grandes conquistas!

SPAZIO BROOKLIN PADARIA E CONFEITARIA – Brooklin Paulista – São Paulo/SP
TOPBREAD PANIFICAÇÃO E COMÉRCIO DE ALIMENTOS – Jaçanã – São Paulo/SP
CASA BRANCA DO MORUMBI CONFEITARIA E CONVENIÊNCIA – Vila Andrade – São Paulo/SP
PADARIA PÃOPEIA – Vila Anglo Brasileira – São Paulo/SP
PANIFICADORA LLM – Vila Primavera – São Paulo/SP
PÃES E DOCES APOCALIPSE – Jardim Tiro ao Pombo – São Paulo/SP

“ 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. 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



SAMPAPÃO NO FACEBOOK



SAMPAPÃO NO INSTAGRAM



SITE DA ESCOLA IDPC



ESCOLA IDPC NO FACEBOOK



ESCOLA IDPC NO INSTAGRAM



TV SAMPAPÃO NO YOUTUBE