

Revista

Maestro

CONÉCTESE
con su
CLIENTE

Premezclas
PARA UN
AUTÉNTICO
MAESTRO

Delicias
NAVIDEÑAS



Ganamos el
Effie de plata



PRODUCTOS | TENDENCIAS | NEGOCIOS

EDICIÓN 28 / DICIEMBRE 2019

*Pruébalo HOY
y lo elegirás siempre.*



Fabricake
Premezcla
Torta sabor a chocolate

Fabricake
Bizcochuelo
Premezcla

Fabricake
Premezcla
chifón

NUEVOS LOGROS



ANA CAROLINA MADERO
Gerente de la División de Panificación de La Fabril

El 2019 ha sido un año lleno de logros y desafíos para todos quienes hacemos Línea Maestro y SERVEI. Cada una de estas unidades ha trabajado con mucha dedicación para llegar con mejores productos, servicios y beneficios para sus clientes.

En el mes de septiembre en Línea Maestro recibimos la buena noticia de que nuestra campaña Ecuador Tierra del Pan obtuvo el Effie de Plata en la categoría Impacto Positivo Social Marcas. Este reconocimiento a más de enorgullecernos reafirma nuestro compromiso de continuar capacitando y trabajando por la profesionalización, no solo de los panificadores de la comuna Cadeate, sino de todo el país.

Asimismo, por el lado de la unidad SERVEI de La Fabril se arrancó este año con un programa de capacitación dirigido al sector HORECA, a través del cual tanto restaurantes como emprendimientos gastronómicos podrán construir una cultura de servicio eficiente y sostenible, además de crear una identidad gastronómica propia.

En esta nueva edición de la revista hemos preparado una serie de temas, que sin duda serán muy útiles para la gestión de su negocio: estrategias de marketing, administración de ganancias, servicio al cliente, además de postres y recetas para sorprender a sus clientes en esta temporada navideña.

En esta fecha tan especial como la Navidad en Línea Maestro y SERVEI queremos enviarles nuestros mejores deseos. Que la dicha, paz y armonía llene cada uno de sus hogares y que el año venidero marque una nueva ruta de crecimiento y desarrollo para sus negocios, camino que estaremos gustosos de transitar junto a ustedes.

Simbología

i Informativo **p** Publicitarios **o** Opinión

Línea Maestro®



20 MEJORE EL CONTACTO CON SU CLIENTE

4 ECUADOR TIERRA DEL PAN RECIBE RECONOCIMIENTO.

16 PREMEZCLAS, RENTABILIDAD Y PRACTICIDAD.

18 5 TIPS PARA ADMINISTRAR SUS GANANCIAS.

22 CALCULE LOS COSTOS Y OBTENGA MAYOR UTILIDAD.

6

ENTREVISTAS DE ÉXITO

10

RECETAS NAVIDEÑAS



Revista SERVEI Horeca



8 NEGOCIOS QUE CRECEN

4 SERVEI, PROFESIONALIZANDO AL SECTOR HORECA.

14 BUENAS PRÁCTICAS DE LIMPIEZA.

20 UN MENÚ QUE ATRAPA.

22 SERVEI IMPULSA EL RECICLAJE DE ACEITE.

16

MARKETING



18

MENÚ DE NAVIDAD



Ecuador tierra del pan

RECIBE RECONOCIMIENTO

La visión del programa es seguir empoderando a la comunidad de Cadeate con diferentes herramientas para su crecimiento.

La campaña 'Ecuador Tierra del Pan' impulsada por Línea Maestro se llevó este año el Effie de Plata en la categoría Impacto Positivo Social Marcas en los Effie Awards, el certamen de mayor relevancia en la industria del marketing y publicidad.

La iniciativa arrancó hace dos años en la comuna de Cadeate, del cantón Santa Elena, reconocida por su tradición panificadora. Ana Carolina Madero, Gerente de la División de Panificación de Línea Maestro, cuenta que la campaña empezó a gestarse cuatro años atrás con 'Cadeate Pan Fest' un evento que organizaron junto al Ministerio de Turismo y cuyo propósito era capacitar e incentivar el turismo y las ventas de pan en esta comunidad.

"En esta comuna trabajaban aproximadamente 50 panificadores, todos de for-

ma empírica y en ese entonces nadie los reconocía por su trabajo. Tenemos cuatro años capacitándolos, pero fue solo hace dos que empezamos formalmente con la campaña 'Ecuador Tierra del pan', un programa de capacitación en donde ya hemos formamos y graduado a 102 personas en el oficio de panificación y pastelería", manifiesta.

Como parte del programa los panificadores de la comunidad reciben cursos y talleres en temas de: pa-

nadería, pastelería, buenas prácticas de manufactura, atención y conocimientos básicos en marketing y contabilidad. Asimismo, los técnicos y el departamento de marketing y desarrollo de negocios de Línea Maestro los guían en temas de mejoramiento de producción, merchandising y costos; al final reciben un certificado avalado por la marca y el Municipio.

"En estos dos años hemos visto como estos negocios han triplicado sus ganancias

y mejorado su infraestructura y estilo de vida. Eso nos llena de satisfacción porque se ha ayudado a varias familias en su crecimiento y a darle visibilidad a la comuna identificándola con el logo de Ecuador Tierra del Pan", señala.

Este año Cadeate Pan Fest congregó a más de 6.000 asistentes, 4.000 más que en su primera edición en el 2016. Público de todas partes, en especial de las provincias de Guayas y Santa Elena se deleitaron con los concursos de Mejor Postre y Mejor Escultura de Pan, así como con los deliciosos panes y postres de venta.



En
el Cadeate
Pan Fest
2019 Línea
Maestro graduó
a su segunda
promoción de
panificadores.

Línea
Maestro

EN LÍNEA MAESTRO SABEMOS QUE EL PAN CAMBIA VIDAS.

¡FELICITAMOS A CADEATE!

POR SER PARTE DE ECUADOR, TIERRA DEL PAN,
CAMPAÑA PREMIADA EN LOS EFFIE AWARDS.

Recibimos un **EFFIE DE PLATA** en la categoría
IMPACTO SOCIAL MARCA con nuestra campaña
social **ECUADOR, TIERRA DEL PAN**.

Una campaña social que busca **enaltecer la
panificación ecuatoriana** y **aportar a la calidad
de vida** de nuestras **comunidades panaderas y
pasteleras** a través de capacitaciones, renovación de
sus locales y promoción de su arte pastelero.



Un negocio QUE INNOVA

Con tres décadas de experiencia esta panadería ha buscado adaptarse a las nuevas tendencias del mercado, actualmente está renovando sus locales.

La panadería es un oficio que debe ir a la par de los retos que plantea la innovación. Quienes están inmersos en este mundo deben desarrollar estrategias que les permitan producir, comercializar y distribuir de mejor manera sus productos.

Eso es precisamente lo que está haciendo Panadería 'Ipanema' en Quito, su gerente general, Ana María Piarouezán, cuenta que en los últimos años el establecimiento se ha enfocado en ofrecer productos diferenciados y servicios complementarios al área de panadería y pastelería, que le permitan aumentar su volumen de clientes.

"Nos hemos diversificado en lo que hacemos para mantenernos en el mercado. Algunos de nuestros puntos de ventas cuentan con espacios que incluyen cafetería, en nuestro nuevo local de La Armenia hemos incursionado en la heladería como complemento a la pastelería", comenta.

Esta empresa familiar nació hace tres décadas con un punto de venta y distribución en la ciudadela Atahualpa, al sur de la Capital. El trabajo esmerado de sus padres hizo que esta creciera y posteriormente se abriera una planta de producción, así como varios puntos de venta



"Línea Maestro tiene buenos productos. Cuando he solicitado asesoría me han ayudado con técnicos muy capacitados que me dan soluciones efectivas".

Ana María Piarouezán (d), junto a su madre Guadalupe Jiménez, fundadora de la Panadería 'Ipanema'.

y rutas de distribución.

"La planta está ubicada en Barrio Nuevo, trabajamos con pan congelado el cual se surte a nuestros cuatro locales. Allí funciona el área de panadería, pastelería y galletería con una producción aproximada de 10 quintales diarios", afirma.

Para garantizar la calidad de su producto y la

estandarización de su receta, la planta trabaja con normas de Buenas Prácticas de Manufactura, fórmulas, órdenes de producción y en la selección de proveedores de materia prima que le aseguren una óptima producción.

Entre los productos de Panadería 'Ipanema' hay 35 variedades de panes, tanto en la línea tradicional, gourmet y saludable como los panes enrollado, reventado, de cinco cereales y de avena.

En dulces y postres ofrece

galletas, chavelitas, orejas, bizcochos y tortas enteras y en porciones, una de las más populares es la de naranja, producto hecho cien por ciento con masa tradicional enriquecida y con sabor casero.

Entre los planes del establecimiento está el seguir expandiéndose con nuevos puntos de venta, una imagen distinta, productos novedosos y servicios especiales como el de entrega a domicilio. La meta para los próximos años será el seguir diferenciándose.

Tecnificarse FUE LA CLAVE

Trabajar con procesos y técnicas de panificación ha sido la clave para el crecimiento de la Panadería Gran Pan en Guayaquil, desde hace casi dos décadas el establecimiento se ha encargado de ofrecer el pan diario a los habitantes de la Cooperativa Luis Chiriboga en el Guasmo Sur.

Su propietario, Juan Chancay, cuenta que el negocio abrió sus puertas en el año 2000 con una oferta muy básica de producto y en un espacio reducido. La necesidad y el afán de tener algo propio impulsó a este manabita a salir de su tierra y probar suerte en Guayaquil un 21 de noviembre de 1999. La fecha la recuerda claramente, pues fue el día de su cumpleaños.

“La panadería es el oficio de la familia, casi todos somos panaderos yo aprendí de ellos. Mis padres y hermanos me apoyaron para que venga a esta ciudad, me dieron un hornito pequeño y una vitrina para trabajar; un hermano me prestó 15 millones de sucres para arrancar el negocio”, recuerda.

El primer año de trabajo fue muy duro para Chancay, la producción era reducida, mientras que la labor era ardua, pues al no tener maquinaria ni equipos debía amasar a mano el pan.

“Línea Maestro me ha dado capacitación, he ido a varios de sus cursos. Su producto es muy bueno y eso nos ha permitido sacar un mejor producto”.

Tuvieron que pasar algunos años hasta que el negocio se estabilizara y empezara su proceso de tecnificación.

Algo que marcó este inicio, confiesa este artesano, fue la capacitación.

“Asistí a muchos cursos donde aprendí a mejorar el negocio. Antes preparaba el pan a la puñada, no trabajaba con medidas, eso fui aprendiendo mientras me capacitaba, entendí que trabajar con pesos permite disminuir las pérdidas, eso me ayudó a mejorar las ventas y a crecer poco a poco”, reseña.

Otro de los factores de crecimiento de la Panadería Gran Pan fue también innovar su oferta. En el 2009 el establecimiento incrementó su línea de pastelería con muy buenos resultados; sus ingresos que al inicio solo alcanzaban para solventar el sueldo del personal y los gastos diarios de la familia se fueron

El trabajar con medidas y diversificar su oferta le permitió a este artesano mantenerse en el negocio. Hoy cuenta con local propio y una sucursal.



Juan Chancay afirma que la pastelería es el segmento que más ingresos le genera al negocio.

incrementando al diversificar los productos que comercializaban. Hoy por hoy la pastelería representa para este negocio un rubro importante de ingresos.

Actualmente, Gran Pan tiene una producción diaria de 2.000 panes, su línea de postres es amplia, siendo

los más solicitados la torta de vainilla, el bizcochuelo, la torta de tres leches, los bocaditos y el queso de leche, los mismos que se venden tanto en el Guasmo Sur como en su sucursal de García Goyena y la 20ava. La meta de Juan Chancay es seguir creciendo.

Pasión por LA PANADERÍA

Satisfacer las necesidades del cliente y estar siempre presente en cada ámbito del negocio le han permitido a Hugo Guachi crecer en el segmento.



“Compramos las grasas de Línea Maestro, sus productos son muy buenos. Siempre aprovechamos las capacitaciones que nos brindan”.

La panadería es un oficio lleno de sacrificio, llevar el pan a la mesa de los clientes demanda de largas jornadas de trabajo y muy pocas horas de sueño, un trabajo que no todos se arriesgan a emprender. Eso lo sabe Hugo Guachi, propietario de Panadería La Espiga, quien hace más de cuatro décadas encontró en esta labor su pasión y sustento.

A los 15 años dejó su trabajo en los campos de Pillaro y se trasladó a la ciudad de Ambato para trabajar como oficial en una panadería, actividad que compartía con sus estudios. Fue allí donde se fue formando y aprendiendo los secretos para hacer un buen pan. A los 22 años

decidió a emprender se trasladó hacia el sector de La Floresta en Quito a poner su propia panadería.

En un local arrendado y con una producción de apenas 10 libras Don Hugo empezó a elaborar para el barrio pan enrollado, de dulce, de agua, reventado y bizcocho. Por aquel entonces el trabajo era pesado, pues al no tener maquinaria la labor tenía que realizarse manualmente.

Más de una década después el negocio logró consolidarse y crecer, hoy cuenta con cinco locales en Pillaro, Riobamba y Quito, en los que se producen de 18 a 20 quintales diarios. Su nómina reúne a más de

45 trabajadores. “Tenemos tres locales grandes donde hay espacio para que los clientes se sienten y se sirvan café y jugos. Hemos incursionado también en el área de heladería, además hemos hecho inversiones en maquinaria como hornos, batidoras y amasadoras para modernizar el negocio y ofrecer nuevos productos”, comenta Guachi.

Quienes visitan Panadería La Espiga no pueden dejar de degustar de sus 30 variedades de panes, como el cacho, tapado, de yema, y de Ambato, este último elaborado íntegramente por este artesano, quien guarda celosamente la receta. Y si

prefieren los postres, en sus vitrinas se puede encontrar también todo tipo de tortas como la mojada de chocolate, así como dulces y bocaditos.

“Nosotros elaboramos productos de calidad, para ello usamos más materia prima y nuestras recetas son especiales por eso los clientes están satisfechos”, asegura.

Entre los planes de este maestro panadero está seguir diversificando su producción, pues cree que aún queda mucho por ofrecer en este oficio.

El Sabor y la Estabilidad Ideal que tus postres necesitan.



Estabilidad constante

Las tortas no se cuarteán



Sabor

Perdura en el tiempo



Fácil de manejar

Gracias a su consistencia, podrás crear decoraciones increíbles



Ideal para coberturas

garantiza acabados lisos

Una dulce época

Llegó la temporada que a todos les gusta: la Navidad. Endulce esta fecha tan especial con estas deliciosas creaciones.

Torta dulce decoración



Ingredientes

Masa

1.000 g	Fabricake sabor a chocolate
300 g	Huevos
500	Agua
210 g	Margarina Marva

Crema de mantequilla

120 g	Margarina Marva Crema
84 g	Azúcar glass
60 g	Coberchoc Semi Amargo con pasta de avellana

Chocolate plástico

1.000 g	Coberchoc Gotas Blancas
500 g	Glucosa
C/N	Fabricolor rojo y verde

Decoración

100 g	Grageas de chocolate
400 g	Pompón de chocolate plástico verde navideño

Relleno

400 g	Postre de leche
200 g	Frutas confitadas



Después de revestir la torta coloque el pompo y esparza alrededor las grageas de chocolate.

MASA

Elaboración:

1.- Pese todos los ingredientes y colóquelos en la batidora. Mezcle a velocidad baja por un minuto y luego a velocidad media por tres minutos, hasta que el batido quede homogéneo.

2.- En tres moldes engrasados con **Desmold Maestro** ponga la mezcla, cada molde pesará 660 gramos.

3.- Lleve al horno por aproximadamente 50 minutos a 140°C y 160°C. Deje enfriar y luego coloque el relleno.

4.- Rellene con **Postre de Leche Maestro** y esparza las frutas confitadas. Este

paso se realiza en cada capa.

COBERTURAS:

Crema de mantequilla:

Bata la margarina **Marva Crema** y el azúcar glass a velocidad media por 15 minutos. Una vez lista la crema de mantequilla cubra la torta con una capa fina.

Chocolate plástico:

1.- Derrita **Coberchoc Gotas Blancas** en el microondas en lapsos de 20 segundos hasta diluirlo. En baño María derrita el tiempo necesario.

2.- Caliente la glucosa hasta que tenga la misma temperatura del chocolate, luego incorpore la mezcla al chocolate y forme una

masa homogénea.

3.- Pese 800 gramos de chocolate plástico y agregue **Fabricolor rojo** hasta que tome un tono rojo navideño. Extienda esta masa hasta alcanzar un diámetro de 60 cm y un espesor de 5 mm.

4.- Para el pompón y las líneas de regalo utilice 400 gramos del chocolate plástico agregando **Fabricolor verde**. Para obtener un tono verde navideño agregue unas gotas de **Fabricolor amarillo**.

5.- Con los 300 gramos restantes de chocolate plástico agregue colorante blanco, extienda y cubra la parte superior de la torta dándole la forma deseada.

Leño de Navidad



Ingredientes	
Masa	
500 g	Fabricake Bizcochuelo
250 g	Huevos
200	Agua
Relleno	
300 g	Fabricrema Chantilly
30 g	Azúcar Maestro
76	Leche
100 g	Cerezas rojas
Suspiros	
200 g	Azúcar
120 g	Claras de huevo

Ingredientes	
Decoración	
200 g	Rosas rojas de crema de mantequilla (Fabricolor rojo cantidad necesaria)
C/N	Merengues y rosas de pino (Adorno)
100 g	Hojas de crema mantequilla (Fabricolor verde cantidad necesaria)

Decore con rosas de crema de mantequilla y coloque los suspiros y las rosas de pino.

MASA:

Elaboración:

1.- Pese todos los ingredientes.

2.- Coloque en el tazón de la batidora **Fabricake Bizcochuelo**, huevos y agua. Mezcle a velocidad baja por 30 segundos y luego a velocidad máxima de 4 a 8 minutos hasta obtener una textura homogénea.

3.- Esparza el batido en una lata de 40x60 cm previamente engrasada con **Desmold Maestro** y cubierta con papel encerado.

4.- Hornee la mezcla de 180°C a 200°C por 8 a 12 minutos aproximadamente.

5.- Para ganar suavidad y evitar que el producto se quiebre, después del horneo tápelo con una lata hasta que se vaya a enrollar.

Relleno:

1.- Bata la **Fabricrema Chantilly** con la leche y el **Azúcar Maestro** hasta que la crema tenga estructura firme.

2.- Cubra sobre la superficie del bizcochuelo con la **Fabricrema Chantilly** y las cerezas previamente cortadas.

3.- Enrolle ayudándose con un papel encerado o plástico formando un rollo. Llévelo al frío por el lapso de 30 minutos.

Suspiros

Bata el **Azúcar Maestro** y las claras de huevo hasta que se formen picos firmes. Manguée con una boquilla rizada sobre una lata cubierta con papel encerado. Hornee a 100°C por dos horas hasta que esté completamente seco.



Chocolate navideño



Ingredientes

Masa

1.000 g	Fabricake Chifón
880 g	Huevos
280	Agua
280	Aceite

Relleno

300 g	Postre de Leche Maestro
75	Leche
90 g	Nueces
150 g	Azúcar Maestro

Cobertura crema de mantequilla

200 g	Margarina Marva Crema
140 g	Azúcar micropulverizada
C/N	Fabricolor rojo

Chocolate plástico

600 g	Coberchoc Gotas Blancas
300 g	Glucosa
C/N	Fabricolor rojo

Filigranas chocolate plástico

400 g	Coberchoc Gotas Blancas
C/N	Fabricolor rojo

Suspiros

200 g	Azúcar granulada
120	Claras de huevo

Glasé

200 g	Azúcar granulada
40	Claras de huevo



MASA

Elaboración:

1.- Pese todos los ingredientes correctamente.

2.- Coloque en la batidora

Fabricake Chifón, huevos y agua. Bata en velocidad baja por un minuto y luego a velocidad media alta por siete minutos hasta que el batido quede homogéneo.

3.- Cumplidos los siete minutos agregue el aceite en forma de hilo por un minuto.

4.- Engrase tres moldes con **Desmold Maestro** y coloque la mezcla. Cada molde pesará 813 gramos.

5.- Lleve al horno de 140°C a 160° C por una hora aproximadamente. Deje enfriar y rellene.

RELLENO

1.- Pese todos los ingredientes correctamente.

2.- Mezcle el **Postre de Leche Maestro** con la leche para obtener una consistencia

menos densa y poder aplicar entre capa y capa.

3.- Derrita el **Azúcar Maestro** hasta que se forme el caramelo. Mezclar con la nuez picada.

4.- Deje enfriar y colocar las nueces caramelizadas sobre el relleno de **Postre de Leche Maestro** entre capa y capa.

COBERTURA

Crema de mantequilla

1.- Pese todos los ingredientes en un bowl.

2.- Ponga en la olla de la batidora **Margarina Marva Crema** y el azúcar micropulverizada. Bata durante 15 minutos hasta obtener una crema ligera y agregue **Fabricolor rojo** en cantidad necesaria.

3.- Cubra la torta con una capa fina.

Chocolate plástico

1.- Coloque en un bowl **Coberchoc Gotas Blancas** y derrita en el microondas en

lapsos de 20 segundos, hasta que el chocolate esté diluido.

2.- Caliente la glucosa hasta que tenga la misma temperatura del chocolate, luego incorpore al chocolate hasta formar una masa homogénea.

3.- Pese 800 gramos de chocolate plástico y agregue la cantidad necesaria de **Fabricolor rojo**.

4.- Extienda la masa hasta alcanzar un diámetro de 60 cm y un espesor de 5 mm. Cubra la torta y pásele una flota para quitarle las imperfecciones.

5.- Con los 100 gramos restantes de chocolate plástico realice dos paletas navideñas.

Filigranas de chocolate

1.- Coloque en un bowl 400 gramos de **Coberchoc Gotas Blancas** y derrítalo en el microondas por lapsos de 20 segundos. Una vez derretido incorpore la cantidad necesaria de **Fabricolor rojo**.

Sorprenda a sus clientes con estas deliciosas creaciones.



2.- Coloque en láminas de acetato y deje enfriar hasta que tome la textura deseada y pueda cortar en triángulos grandes.

Suspiros

- 1.- Pese todos los ingredientes correctamente.
- 2.- Coloque en el bowl de la batidora el azúcar granulada y las claras de huevo y lleve a baño María hasta que se disuelva el azúcar. Bata hasta que se formen picos firmes.
- 3.- Ponga papel encerado en una lata y manguée con una boquilla lisa sobre una lata. Hornee a 100°C por dos horas aproximadamente.

Receta de Glasé

Con un batidor de mano mezcle el azúcar micropulverizada y las claras de huevo hasta obtener una mezcla uniforme. Coloque el glasé en una manga pastelera y decore en el filo de la torta.



PALETAS DE CHOCOLATE PLÁSTICO

- 1.- Derretir 400 gramos de **Coberchoc Gotas Blancas**, la mitad del producto dejarla blanca y la otra colorear con **Fabricolor rojo**. Luego formar tiras largas con ambos colores.
- 2.- Juntar la tira blanca con la roja y enroscar.
- 3.- Enrollar las dos tiras hasta formar un círculo.
- 4.- Ubicar el círculo trenzado sobre un palito de chupete y dejar endurecer.



RECETAS



FILIGRANAS DE CHOCOLATE

- 1.- Con la espátula extender sobre una lámina de papel encerado o de acetato el **Coberchoc Gotas Blancas**, previamente coloreado con **Fabricolor rojo**.
 - 2.- Extendido el producto y con la ayuda de un cartucho o manguita de papel, aplicar en líneas horizontales el chocolate blanco.
 - 3.- Con un palillo de madera dar trazos de arriba hacia abajo formando vetas.
 - 4.- Dejar enfriar entre 10 y 15 minutos el producto a temperatura ambiente o por cinco minutos en la refrigeradora.
- Cuando el chocolate esté duro cortarlo en forma de triángulos y círculos.

Navidad aterciopelada

Ingredientes	
Masa	
750 g	Fabricake Chifón
660 g	Huevos
210	Agua
210	Aceite
Relleno	
400 g	Coberchoc Semi Amargo con Pasta de Avellana
90 g	Cerezas rojas
Cobertura crema de mantequilla	
200 g	Margarina Marva crema
140 g	Azúcar glass
2 g	Fabricolor rojo
150 g	Miga galleta
Decoración	
	Fabricolor rojo
12 uni.	Frambuesa
12 uni.	Mora
5 uni.	Mini pinos

MASA:

Elaboración:

1.- Pese todos los ingredientes.

2.- Coloque en la batidora **Fabricake Chifón**, huevos y agua. Mezcle a velocidad baja por un minuto y luego a velocidad alta por siete minutos, hasta que el batido quede homogéneo.

Cumplidos los siete minutos agregue el aceite en forma de hilo por un minuto.

3.- En dos moldes previamente engrasados con **Desmold Maestro** coloque la mezcla. El peso

de cada molde será de 900 gramos.

4.- Lleve al horno por una hora y 10 minutos aproximadamente a una temperatura de 140°C a 160° C.

5.- Deje que enfríe y luego añada el relleno.

RELLENO:

1.- Lleve al microondas por 20 segundos el **Coberchoc Crema Semi Amargo con Pasta de Avellana**.

2.- Rellene entre capa y capa.

3.- Pique las cerezas y esparza sobre el relleno.

COBERTURA

Crema de mantequilla:

Incorpore a la crema de mantequilla **Fabricolor rojo** y con esta mezcla recubra la torta. Espolvoree la miga de galleta alrededor de la torta ayudándose con un aerógrafo.

Decoración:

Utilizando un aerógrafo coloree la torta con **Fabricolor rojo**. Decore con frutas y pinos sobre la torta dando forma de una corona.

Para lograr el acabado terciopelado utilice un aerógrafo.



Sabor Navideño TODO EL AÑO

Desde que abrió sus puertas, en 2005, Delicentro Pan Real se ha caracterizado por ofrecer pan de pascua todos los días.



En temporada navideña la panadería de Hugo Apolo puede llegar a producir entre 6.000 y 7.000 panes de pascua.

Se imagina poder disfrutar del delicioso sabor del pan de pascua durante todo el año. Si vive en Cuenca o está de paseo por esta ciudad sin duda debe pasar por la panadería Delicentro Pan Real, el establecimiento se ha hecho muy conocido por tener disponible este pan durante todo el año.

Y es que esa fue precisamente la visión de negocio que tuvo su propietario Hugo Apolo, quien desde que abrió su panadería en el 2005 creyó que una

forma de diferenciarse era no limitar su producción a la época navideña y permitir que sus clientes disfrutaran de este producto de forma permanente.

En Cuenca -afirma- se consume mucho el pan de pascua, por lo que debe elaborarlo tres veces por semana. En meses ordinarios puede llegar a vender 500 panes de 90 gramos; en época navideña la producción crece a unos 6.000 y 7.000 panes.

El trabajo para la



“Línea Maestro me ha ayudado bastante con las capacitaciones y voy creciendo de la mano con ellos. Sus productos son muy buenos, siempre los recomiendo a mis colegas”.

El pan de pascua de Delicentro Pan Real está enriquecido con agua de especias y frutos secos.

Otros ingredientes que le agregamos son los frutos secos como pasas, nueces y avellanas, además de higos, fruta confitada y gotas de chocolate. Hacemos el pan de pascua con y sin pirutín según lo pida la gente”, explica.

Otros dulces de temporada navideña que ofrece Delicentro Pan Real es el tronco navideño, tortas, brazo gitano y para enero la rosca de reyes, la cual es elaborada con la misma masa del pan de pascua y rellena de higo y dulce de leche, oferta que se suma a su línea de panadería y pastelería habitual.

La meta de este establecimiento es seguir innovando y tecnificándose. Su proyecto más cercano es abrir un nuevo local.

temporada de diciembre es muy fuerte y su personal debe hacer horas extras o incluir más manos para cumplir con todos los pedidos, en especial de las empresas o familias que los solicitan con antelación.

Apolo cuenta que el producto ha logrado gran aceptación por su delicioso sabor y aroma. Su secreto: una mezcla especial de agua de especias.

“El agua de especias le da buen aroma al pan, así como el agua de panela.

Premezclas

RENTABILIDAD Y PRACTICIDAD

Estos productos permiten reducir el tiempo y la materia prima en el proceso de producción del panificador.

En los últimos años la demanda de productos de pastelería ha crecido significativamente en el segmento de panificación, hoy en día por más pequeña que sea la panadería esta no puede dejar de incluir los postres en su oferta, pues a más de ser muy solicitados dejan un importante margen de ingresos.

El tiempo que toma la preparación de estos ya no es un problema para el maestro panificador, pues gracias a las premezclas pasteleras listas para usar todo el proceso de elaboración de tortas, cakes y bizcochos es más sencillo.

Fernando Peñafiel, asesor técnico de Línea Maestro, cuenta que en países como Argentina, Chile y Perú el uso de premezclas es muy común en

la elaboración de diferentes productos de panadería, bollería y repostería, por lo que es posible encontrar mezclas para casi todo.

“Estas mezclas son de gran beneficio para las panaderías y pastelerías, ya que además de ahorrar tiempo garantizan calidad, buen sabor, mayor rendimiento y la estandarización del producto final. Otro de los beneficios de la premezcla es que permite controlar nuestro inventario, debido al uso de pocos ingredientes, algo que no ocurre con el procedimiento tradicional donde se utilizan más ingredientes sueltos y por ende hay un inventario más grande que controlar”, resalta.

Las premezclas a más de garantizar procesos rápidos, no solo ahorran el tiempo del



panificador, sino también su dinero. En algunos casos la reducción en el tiempo de producción por producto puede ser del 50 por ciento, versus la preparación tradicional.

La practicidad es otro plus de este producto, gracias a lo sencillo de su elaboración no hay barreras a la hora de hacer pastelería, pues siguiendo correctamente los pasos se crean las más hermosas y deliciosas tortas.

Para simplificar el trabajo de panaderos y pasteleros, eliminar los errores de formulación, minimizar variaciones del producto

Tips

1 Las premezclas de Línea Maestro permiten un mejor rendimiento del producto.

2 Su resultado es una crema base muy versátil que permite añadir esencias, colorantes y frutos secos.

3 Su fórmula garantiza una miga de fácil relleno y absorción. Las premezclas de Línea Maestro se ajustan a una variedad infinita de postres.

La practicidad de la preparación de estos productos permite ganar tiempo y hace que el proceso sea siempre igual.

y evitar una dosificación aleatoria de los ingredientes. Línea Maestro ha desarrollado tres premezclas: Tarta de Chocolate, Bizcochuelo y Chifón, las cuales están formuladas con materias primas especiales para la elaboración de productos de pastelería, por lo que su resultado es

una crema base muy versátil que permite añadir esencias, colorantes y frutos secos.

La premezcla Tarta de Chocolate, por ejemplo, es perfecta para la elaboración de tortas, cupcakes, pop cakes y pastelería en general. Su fórmula da un color ideal, sin necesidad de adicionar otro ingrediente.



Otros beneficios:

- El tiempo de preparación se disminuye.
- Los resultados son uniformes.
- Los procesos mejoran en materia de higiene.
- Los costos se hacen más manejables.
- Los rendimientos se hacen más predecibles.



Bizcochuelo, por su parte, permite obtener tortas esponjosas y ligeras con excelente miga, sabor y aroma; el producto es versátil y tiene una buena absorción. Es recomendable para tortas frías, brazo gitano, bizcochuelo y la torta tres leches.

Chifón, en cambio, facilita el relleno al tener una miga abierta y aterciopelada, es ideal para incorporar sabores como esencias y jugos; se la usa para tortas de diferentes formas, planchas de pastelería francesa, chifón tradicional y cupcakes.

Ya sea si recién está ingresando al mundo de la pastelería o ya tiene muchos años en esta área, las premezclas de Línea Maestro sin duda le ayudarán a elaborar una variedad infinita de productos de pastelería.

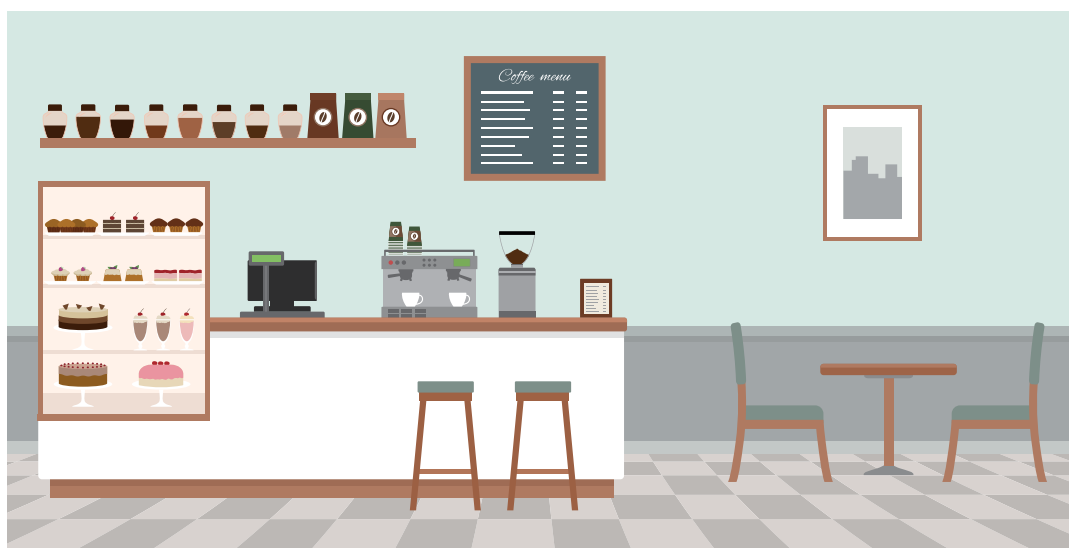
5 TIPS PARA administrar SUS GANANCIAS

Los dueños de panadería deben tener claro la manera en que gestionarán sus ingresos. Las ganancias del negocio no son ingresos personales.



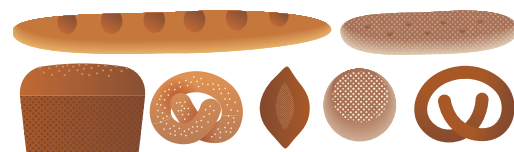
1 CUENTAS POR SEPARADO: Evite mezclar el dinero del negocio y el que gasta para mantenerse usted y su familia. De esta forma protege su patrimonio y no compromete deudas y gastos provenientes del establecimiento con sus finanzas personales. Mantenga cuentas bancarias separadas para ambos fines.

2 BUEN PROPÓSITO: Realice una planificación anual y defina en qué rubros priorizará su inversión en ese año. Póngase objetivos específicos, realistas, medibles, temporales, es decir con fecha de cumplimiento.



3 FONDOS: Si está considerando adquirir una deuda (crédito o préstamo) cotice varias opciones de financiamiento y escoja la que más le convenga. Asegúrese de que las cuotas mensuales no afecten o comprometan el presupuesto del negocio; no pida más de lo que necesita y utilice el dinero solo para los gastos del local.

4 SALARIO: Asígnese un sueldo, recuerde que las ganancias del negocio no son sus ingresos personales. Si su panadería aún no está en condiciones como para ponerse el salario que quisiera, asígnese alguna cifra modesta que le permita cubrir sus necesidades básicas. Recuerde que los gastos personales se pagan con el dinero personal y los gastos del negocio con el dinero que genera la panadería.



5 EXCEDENTES: Si la panadería le arroja más dinero del que esperaba, este debe destinarse al ahorro, para reinvertir o pagar deudas más rápido, no para pagarse un salario más alto.



UN AROMA Y
SABOR SIN IGUAL
PARA TUS POSTRES.



ESENCIAS ELABORADAS A BASE DE
ACEITES ESENCIALES.

- ✓ RESISTENTE A ALTAS TEMPERATURAS.
- ✓ FÁCIL APLICACIÓN.
- ✓ ALTA CONCENTRACIÓN DE PRODUCTO
AL SER ELABORADA A BASE DE
ACEITES ESENCIALES.

La experiencia en el proceso de compra mueve cada vez a más consumidores a regresar a un establecimiento. Brindar un buen servicio puede destacarlo de la competencia.



Mejore el contacto CON SU CLIENTE

Tener un producto con excelente sabor y calidad o una vitrina con los más hermosos postres ya no es suficiente para atraer a los clientes. Hoy los consumidores tienen múltiples opciones para elegir en lo que respecta a productos de panificación, por lo que ofrecer una buena experiencia y un servicio personalizado se está convirtiendo en la principal diferencia de las panaderías y pastelerías.

Se dice que venderle a un cliente actual es

cuatro veces más barato que conseguir uno nuevo. Si bien la misión de un establecimiento es captar nuevos clientes, también debe trabajar por mantener a los actuales. Una excelente experiencia de compra es fundamental para lograrlo, y como propietario o administrador debe preocuparse porque esta experiencia sea lo más perfecta posible.

Y es que ofrecer una buena atención influye decisivamente no solo en

el proceso de compra, sino también en el deseo del cliente de querer regresar al establecimiento. En algunos casos se ha comprobado que los compradores prefieren pagar más por determinados productos, debido a la forma en la que son atendidos. En este sentido es necesario que analice si su negocio está trabajando en este frente, y si no lo está ver qué puede hacer para mejorar. Aquí le damos unas pautas de cómo hacerlo:



La primera impresión de los clientes es esencial para generar fidelidad.

► CONOZCA AL CLIENTE:

La meta no puede ser solo vender. Su objetivo principal debe ser satisfacer las necesidades de sus clientes y para hacerlo debe conocerlos: saber qué les gusta y qué no, su presupuesto, incluso anticiparse a sus deseos en su próxima compra.

► PERSONAL IDÓNEO:

Su negocio no solo necesita un vendedor de pan, sino alguien con gran orientación de servicio. La persona detrás del mostrador es la cara de la panadería, por lo tanto debe tener habilidad para hacer contacto con la gente y generar confianza y fidelidad, además de una gran capacidad de escuchar. Ponga especial atención al escogerla, pues es un eslabón importante a la hora de diferenciarse de la competencia.

► **TRATO CORDIAL:** La primera impresión es tan importante como la última, nunca olvide saludar, sonreír,

mirar a los ojos y tomarse el tiempo necesario para despedirse de su cliente. La paciencia es una de las mayores virtudes que debe tener un buen vendedor de panadería.

► **CONOCIMIENTO:** Los buenos vendedores de panadería no venden, satisfacen los deseos de

los clientes. ¿En qué puedo ayudarle? Es una pregunta sencilla que nos permitirá determinar qué es lo que desea; pero para poder aconsejar será necesario tener un conocimiento técnico de los productos que se venden, sus ventajas, precios, promociones o si se cuenta con algún producto que le diferencie de la

competencia, de esta forma puede hacer una mejor promoción de ellos.

► **PREGUNTE:** Recolecte las opiniones de los clientes que puedan ser una buena referencia, con estas podrá crear servicios y productos que satisfagan sus necesidades y deseos. Incentive sus respuestas con una pieza de pan, una galleta o cualquier degustación.

► CAPTE LA ATENCIÓN:

Ubique a la entrada de la panadería un anuncio atractivo con el nombre del negocio y algún tipo de promoción o combo especial del día. Aproveche el delicioso aroma de sus productos recién horneados para captar los sentidos de los clientes que pasan por delante de su panadería o pastelería, mantenga las puertas abiertas cuando el tiempo lo permita, eso le dará publicidad gratuita.



La persona que está detrás del mostrador debe tener un trato cordial con los clientes, la sonrisa y el buen trato es fundamental.



Los anuncios con ofertas y promociones deben tener letras y números visibles.

CONSIGA MÁS

notoriedad

- Destaque sus nuevos productos. Para estimular las ventas ubíquelos en algún lugar preferencial.
- Coloque junto a la caja una cestita con porciones de los productos que quiera destacar e invite a sus clientes a probarlos.
- Sea generoso con la exposición, un mostrador con pocos productos no da buena sensación.

CALCULE SUS COSTOS Y OBTENGA mayor utilidad

Determinar cuánto cuesta preparar sus productos es básico para conocer si su negocio está obteniendo utilidad.

Manejar adecuadamente los costos de producción de su panadería es el paso principal para determinar si lo que está obteniendo en su día a día son utilidades o pérdidas. Todo panificador debe tener claro los valores de cada ingrediente, así como de los servicios que intervienen en su proceso de elaboración, a fin de poder establecer los costos unitarios de sus productos y su margen de ganancias.

Saber calcular los costos fijos y variables es básico en esta tarea. Los costos fijos son aquellos que mantienen constantes, independientemente de la variación del volumen de producción o ventas. Por ejemplo: alquiler de local, pago de servicios básicos y nómina (salarios y prestaciones de los trabajadores).

Los costos variables son los que cambian de acuerdo al volumen de producto que se elabore. Por ejemplo,

materia prima, empaques, transporte o mano de obra por alguna temporada en especial.

Al conocer sus costos fijos y variables podrá saber a ciencia cierta si su negocio está ganando o perdiendo dinero en su operación. El siguiente paso será conocer cuánto cuesta producir y vender cada uno de sus productos.

Recuerde que aunque su panadería esté generando ganancias a nivel general, es posible que en algunas unidades se esté ganando mucho y en otras se pierda, esta información es clave para tomar decisiones como: dejar de vender los productos que generan pérdida, revisar los precios o los procesos productivos o en su defecto concentrarse en aquellos que sí generan utilidad.

Una fórmula para estimar el costo unitario de un producto es dividir el costo de producción (suma total de ingredientes y servicios) para la cantidad de productos que puede producir con ellos. La cantidad que salga será el costo por pieza.

Identificado el precio unitario lo siguiente será determinar el porcentaje de utilidad que se quiere



Pesar y medir la materia prima que se utiliza en la producción es esencial para controlar su rendimiento e inventario.

Tenga presente

- Evite trabajar al 'ojo' y no pesar la materia prima.
- Asigne a sus costos un valor por concepto de arriendo. Aunque este sea propio.
- Fíjese un sueldo, es necesario estimar un valor por cada persona que intervenga en el proceso, así podrá saber el costo real del producto.



Para conocer claramente los costos de producción debe establecer una receta base por cada producto de panadería y pastelería que elabore.

ganar por cada producto. Se recomienda cobrar mínimo el 30% y no pasar del 100%; recuerde que el porcentaje de ganancia no debe sobrepasar el precio del mercado o del sector donde se asienta la panadería.

Fernando Peñafiel, asesor técnico de Línea Maestro, comenta que en panadería estos márgenes son reducidos y que la ganancia está en el volumen; no así la pastelería en la que se puede obtener ganancias de hasta el 100%.

“Obviamente se producen menos unidades en pastelería, pero se compensa en el valor de la utilidad que se obtiene”, enfatiza.

RECETA BASE

Para conocer claramente los valores que se emplean

en el proceso productivo, Peñafiel recomienda manejar una receta estándar para cada una de sus líneas. Esta ficha técnica no es otra cosa que un formato con una lista detallada de los ingredientes, preparación y costos asociados a la receta de todos los panes y postres que se ofrecen en el negocio; en esta se explica paso a paso los elementos, técnicas y tiempos empleados.

“La mayoría de los panaderos no están acostumbrados a costear sus recetas. Pero esto es de suma importancia, porque si ellos no tienen actualizados sus costos y el día de mañana sube el precio de alguna materia prima o producto no sabrán cuál será su impacto sobre su producto final”, advierte.

PARA OBTENER EL COSTO UNITARIO

COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN
CANTIDAD DE UNIDADES QUE SE PUEDEN PRODUCIR

= \$

COSTO UNITARIO

- **Costo total** es el valor de todos los recursos dedicados a la elaboración de un producto.
- **Cantidad de unidades** representa el número de unidades producidas en el periodo de tiempo que se está analizando.
- **Costo unitario** es lo que cuesta producir cada unidad.

Una vez que se tenga la receta base -añade- el panificador debe seguirla fielmente sin alterar los pesos indicados, pues esto supondría una variación en su rendimiento.

Asimismo, deberá anotar en esta ficha el cálculo de su rendimiento, es decir cuánto producto resultará de la receta. Por ejemplo, cinco kilos de harina rinden 20 tortas y de uno salen 50 panes, etc.

Establecida esta medida siempre tendrá la certeza de la cantidad de producto

que puede contar. “Si ellos controlan la receta, los pesos y el rendimiento, tendrán todo controlado. Porque negocio que no se mide no se puede gestionar y se les puede escapar de las manos los costos”, afirma.

A través del Servicio de Asistencia Técnica SAT Maestro, los panaderos y pasteleros pueden aprender a calcular sus costos fijos y variables y cómo establecer una receta estándar. Si está interesado en obtener más información contáctese con su asesor comercial.

Línea Maestro

EN EXPO SWEET

Los talleres del SAT congregaron a más de 200 asistentes. Las tortas con temáticas navideñas se destacaron.

Línea Maestro participó como auspiciante en la feria Expo Sweet 2019 que se realizó del 24 al 26 de octubre en el Centro de Convenciones Metropolitano de Quito y que congregó a industrias de panadería, pastelería, chocolatería y heladería.

El Servicio de Asesoría Técnica SAT dictó talleres de pastelería, los cuales fueron alusivos a la época navideña.

Uno de los mayores atractivos del stand fueron las tortas y postres de exhibición con esta temática, así como una escultura de chocolate del Grinch. Durante estos dos días los asistentes degustaron deliciosos postres elaborados con Fabricake Bizcochuelo, Chocolate y Chifón con toppings a su elección como: mermeladas, postre de leche y chocolates de Línea Maestro.



En el stand de Línea Maestro se realizó una exhibición de tortas y postres navideños.



Vacaciones

FAMILIARES 2019

En esta quinta edición, el evento contó con la asistencia de más de 1.100 personas provenientes de seis ciudades.

Línea Maestro realizó la quinta edición de Vacaciones Familiares, el evento reúne cada año a las familias de los panificadores ecuatorianos como una forma de recompensarlos por su arduo trabajo.

Las jornadas deportivas se realizaron en dos complejos turísticos de Guayaquil y Quito, donde los asistentes pudieron

disfrutar de un día lleno de diversión y unión familiar, así como de campeonatos de fútbol, volley, bumper balls, juegos infantiles, bingo, entre otras actividades.

Este año el evento congregó a varias familias de Quito, Ibarra, Guayaquil, Manta, Cuenca y Machala, quienes disfrutaron también de la animación de Eduardo Andrade.

Maestro Fest

CON GRAN ACOGIDA

Los asistentes pudieron conocer las últimas tendencias en pastelería y degustar de los productos de Línea Maestro.

Con el fin de motivar, inspirar y mejorar la técnica de los panificadores, Línea Maestro organizó Maestro FEST Inspiración Pastelera. El evento se desarrolló en Guayaquil y Quito el 7 y 14 de junio, respectivamente, y reunió a alrededor de 400 clientes, quienes pudieron ser parte de una sesión práctica "Master Class" de pastelería.

En la jornada se realizó también un conversatorio con gerentes de reconocidas panaderías y pastelerías del país, quienes compartieron sus experiencias y estrategias para generar mayor rentabilidad en este negocio. Además, se dictó una charla de marketing digital en la que se dieron herramientas para que los establecimientos potencien su marca. Maestro FEST contó con varias estaciones: una de pintura donde se utilizó Coberchoc Gotas, otra de exhibición de tendencias de pastelería, así como de realidad virtual SAT, degustación y negociación.

Los asistentes de Maestro Fest fueron parte de una Master Class de pastelería.



Un total de 41 panificadores se graduaron en el evento.

Cadeate

PAN FEST

Aproximadamente 6.000 personas se dieron cita en el festival, el cual contó con artistas, concursos y juegos infantiles.

Cadeate Pan Fest, el evento más importante de panadería en la costa ecuatoriana, se realizó el 20 de octubre en la comuna Cadeate, km 56. Ruta del Spondylus.

Durante el evento, se llevó a cabo la graduación de 41 panificadores de la comuna, quienes se certificaron después de haber finalizado una serie de 11 capacitaciones que incluían el manejo correcto del uso de productos, limpieza ideal, servicio al

cliente y costeo de producción.

Estos panificadores tuvieron la oportunidad de demostrar sus habilidades y creatividad concursando en las categorías de mejor escultura, croissant y postre. En el evento, hubo juegos para niños, concursos en tarima, presentaciones en vivo de artistas locales y el corte de la escultura gigante de pan, realizado por los técnicos del SAT de Línea Maestro.

SOMOS

— EL MEJOR SERVICIO
EXCLUSIVO PARA CLIENTES



LIMPIEZA IDEAL



FRITURA IDEAL



**¿CÓMO PEDIR UNA
ASESORÍA TÉCNICA?**

A través de tu asesor comercial.



Nuestro **SAT** cuenta con técnicos especializados en el área de pastelería, panadería, alimentos y limpieza.



Asesoría dirigida a la hotelería, pastelería y panadería.

SAT
SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA

L A F A B R I L



DE ASESORÍA TÉCNICA —
DE SERVEI Y LÍNEA MAESTRO



Línea
Maestro®

PASTELERÍA



PANADERÍA



NOS RENOVAMOS

Nuestro **SAT** ahora tiene un **Call Center** que se comunicará contigo antes y después de tu asesoría para brindarte un excelente servicio.

asesorías técnicas
para negocios de
restaurante, catering,
pastelería y panadería.



Capacitándote
sobre tendencias
a nivel mundial.

Nuestros técnicos cuentan
con certificación:



www.servei.com.ec

Instagram SERVEI.EC

Facebook SERVEI

www.lineamaestro.com.ec

Instagram @linea.maestro

Facebook lineamaestro