



Food News PMG

www.pmg.com.br

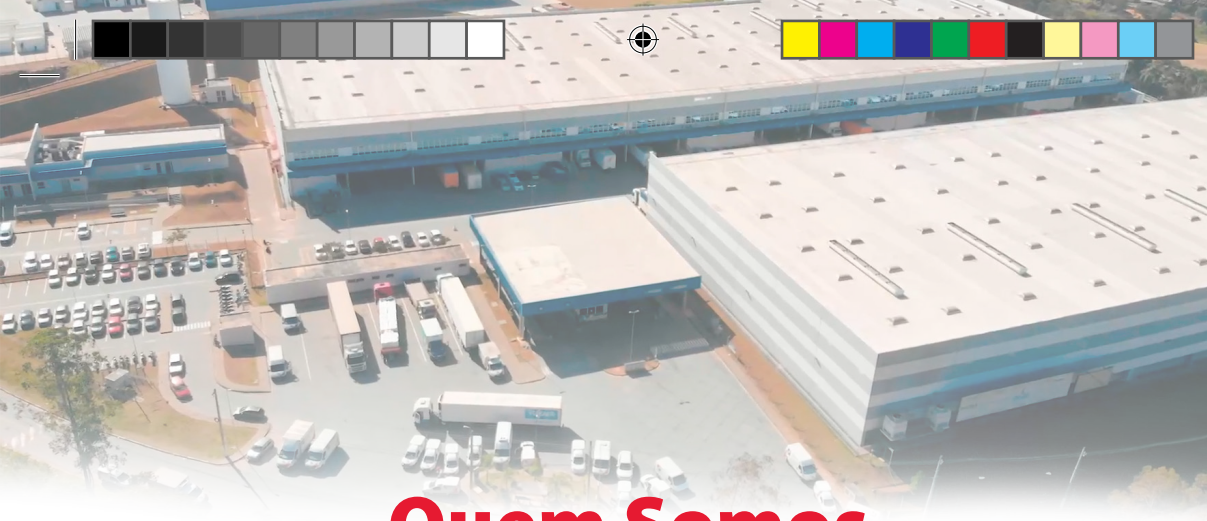
Dificuldades do empreendedor



Atacadista de alimentos e bebidas

Edição 15 - 2023





Quem Somos

A PMG é uma Atacadista de alimentos e bebidas especializada em atender estabelecimentos como pizzarias, panificadoras, churrascarias, esfiharias, cozinhas industriais, restaurantes, supermercados, fast food, hospitais, lanchonetes, bares, casas noturnas e similares desde 1995. São mais de 25 anos de trabalho visando a excelência no atendimento e especialmente ao respeito dedicado aos clientes.

A PMG tem parcerias com empresas de grande porte e das mais conceituadas no segmento. Oferecemos uma variedade de mais de 1.700 itens de produtos da mais alta qualidade para atender às necessidades de nossos clientes. Além disso, estamos sempre atentos às novidades do mercado para oferecermos sempre um atendimento diferenciado.

Atualmente atendemos mais de 20.000 estabelecimentos espalhados pela grande São Paulo, litoral e interior do estado. Contamos com uma equipe com mais de 400 profissionais de vendas externas e internas, altamente capacitados para oferecer aos nossos clientes, além de preços imbatíveis, o que há de melhor em produtos e entregas. Contamos com uma ampla estrutura, alta capacidade de estocagem e frota de mais de 280 veículos refrigerados.

Atender aos nossos clientes com profissionalismo, dedicação e máxima eficiência. Isso faz da PMG uma empresa diferenciada, única e plenamente sintonizada com as necessidades do mercado.

Sumário

Alibra Alimentos	03
Cargill Alimentos	06
Laticínios Tirolez	09
Farinhas Buquê	12
Frigorífico Seara	15
Informações do Setor	18
Clientes PMG	21
Depoimentos	23
Bebidas	25



alibra



Cargill[®]





Soluções que acabam em pizza e nos mais diversos recheios



Economia de **ATÉ 10%**



Forma fios após aquecida



Consistência cremosa após forneamento



Consistência e cremosidade ideais



m
mozzarella

Mozzalet





Ideais para aplicações em pizzas, salgados e pratos forneáveis.



- Não aglomeram após raladas ou filetadas.
- Não apresentam variação de sal e gordura.
- Evitam a formação de poças de gordura após o forneamento.
- Evitam estouro da massa em salgados fritos.
- Proporcionam rendimento e maior competitividade para o seu negócio.



A sua receita, ainda melhor,
com a nossa receita.

Pizza de Mussarela com Zucchini

✓ INGREDIENTES:

- 1 massa de pizza pronta (em torno de 200 g)
- 90 g de MOZZANA ralada
- 210 g de Mussarela ralada
- 100 g de abobrinha
- 1 tomate
- 1 dente de alho
- 1 colher de azeite
- Manjericão fresco, óregano e sal a gosto



✓ PREPARO:

Abra a massa de pizza e pré-asse; Junte a **MOZZANA** e a **MUSSARELA** raladas, misture bem e reserve. Corte a abobrinha bem fina com a ajuda de uma mandolina, depois de laminada coloque em um frigideira e frite com azeite. Quando estiver dourada, adicione o alho e as folhas de manjericão, deixe fritar um pouco mais e reserve. Em um liquidificador coloque o tomate, o azeite e uma folha de manjericão e bata bem. Na massa de pizza pré-assada, adicione o molho de tomate, a mistura de **MOZZANA** e **MUSSARELA**, espalhe a abobrinha frita e leve ao forno.

Siga-nos nas redes sociais



/ alibra-ingredientes-sa



/ alibraingredientes

05

ESPECIAIS Liza[®]

Rico em ômega 6

Sabor neutro

Base 100% algodão 2x filtrado

Elevado grau de pureza

Maior percepção de durabilidade e rendimento

Redução de custo: Rende 2x mais que soja

Superior em relação a maioria dos óleos

Redução de odor em ambientes fechado

14,5 kg

TIPO 1

PRODOTO PARA FOOD SERVICE

Óleo de Algodão 2X FILTRADO

Sabor NEUTRO

Mais rendimento PARA FRITURA* | **Mais ECONOMIA**

Óleo de algodão rende mais que óleo de soja em razão de suas características e conforme comprovado em testes de aplicação.

Cargill[®]

**EMPRESA LÍDER GLOBAL
EM SOLUÇÕES PARA FRITURA**

06



thrive



Cargill Food Service

As melhores soluções para seu negócio!



Produtos com qualidade, performance e versatilidade na aplicação.



Pomarola
Chef

**NOVA PASSATA!
PARCEIRA IDEAL PARA
AS SUAS RECEITAS.**

**USO
PROFISSIONAL**



**TOMATE
E NADA MAIS**



**0% ADIÇÃO
DE SAL**



**0% ADIÇÃO DE
AÇÚCARES***



**PRODUTO
ENCORPADO**



* contém açúcares próprios dos ingredientes

08

Cargill



Atacadista de alimentos e bebidas



O QUEIJO QUEEEEEEEIJO



Requeijão

- ✓ Sem adição de amido
- ✓ Forneabilidade sem igual



Queijo Prato e Mussarela

- ✓ Ótimo derretimento
- ✓ Fácil de fatiar e ralar





Atacadista de alimentos e bebidas



O QUEIJO
QUEEEEEEEIJO

Receita exclusiva!

Pizza caseira com Mussarela, cebola e Queijo Azul



Rendimento: 2 porções 
Tempo de Preparo: 45 min. 



Ingredientes

Massa:

- ¾ de xícara de água morna
- 1 sachê de fermento biológico seco
- 1 colher (chá) de açúcar
- 1 colher (chá) de sal
- 2 colheres (sopa) de azeite
- 2 xícaras de farinha de trigo

Para o molho de tomate napolitano:

- 1 lata de tomate pelado
- 2 colheres (sopa) de azeite
- 1 dente de alho pequeno
- Sal e pimenta-do-reino

Recheio:

- 1 cebola roxa
- 1 xícara de Queijo Mussarela Tirolez ralado
- ½ xícara de Queijo Azul Tirolez picado
- ¼ de xícara de alecrim fresco

Modo de Preparo

Para a massa: Em uma tigela, misture a água morna com o fermento biológico, depois o açúcar, o sal e o azeite. Junte a farinha e sove a massa até ficar bem lisa e não grudar nas mãos.

Coloque numa tigela limpa, untada com azeite, e deixe descansar por 30 minutos no lugar mais "quentinho" da cozinha.

Depois, divida ao meio e faça duas bolinhas.

Polvilhe a bancada com farinha de trigo e, com o auxílio de um rolo de massa, abra os discos de pizza (não muito finos).

Para o recheio: Corte a cebola roxa em tiras e refogue-as em uma frigideira bem quente com um fio de azeite e uma pitada de sal. Mexa de vez em quando até caramelizar. Reserve.

Montagem: Coloque o disco de massa em uma assadeira ou pedra de pizza, cobrindo primeiro com o molho de tomate, o Queijo Mussarela e o Queijo Azul Tirolez, seguindo com a cebola caramelizada e, por último, o alecrim.

Leve ao forno pré-aquecido a 200°C por cerca de 20 minutos ou até dourar.





Atacadista de alimentos e bebidas



O QUEIJO
QUEEEEEEEIJO

Experimente essa novidade!
Fondue Emmental Intense



Receita de Massa de Pizza Profissional

Ingredientes

5kg de **Farinha Buquê especial para pizza**
120g de sal
200ml de azeite de oliva
2800ml a 3000ml de água
100g de fermento biológico fresco (se desejar usar o fermento seco colocar 35g)

Modo de Preparo

Misture todos os ingredientes em uma masseira na primeira velocidade. Em seguida, adicione a água aos poucos e misture por 5 minutos. Após este tempo, passe para segunda velocidade e deixe bater por mais 12 minutos ou até que a massa fique lisa e homogênea. Divida as bolas do tamanho desejado e deixe descansar aproximadamente 2 horas com uma cobertura plástica. Abra os discos e recheie a gosto.

Rende de 26 a 28 discos de pizza com cerca de 300g.

Dica do Chef

Para que a massa fique mais crocante adicione um cálice de cachaça na massa.



Mais receitas em:
www.belarina.com.br

Linha Doméstica





Farinha de trigo econômica, versátil e fácil de usar. A farinha tipo 1 Buquê é enriquecida com ferro e ácido fólico, é perfeita para bolos, tortas, biscoitos, pizzas e pães caseiros.

Validade: 240 dias
Cinzas: máx. 0,80
Cor: 90,90 - 91,40

Versatilidade

Conheça a linha completa:
www.belarina.com.br

 @belarinaalimentos
 /belarina.alimentos





Linha Food Service

Alta extensibilidade e baixa elasticidade desenvolvida especialmente para massa de pizza, garantindo uma massa mais maleável e fácil de modelar.

Validade: 240 dias
Cinzas: máx. 0,75
Cor: 91,40 - 92,50

O disco fica fácil de abrir



Retirada da parte mais nobre do grão, a farinha especial para Pastéis de Massas Frescas, proporciona uma cor mais clara à massa, pelo baixo teor de cinzas, evitando assim pigmentos escuros.

Validade: 240 dias
Cinzas: máx. 0,55
Cor: 93,40 - 93,80

Massa clara.





A solução mais completa para

o sucesso do seu negócio



searfoodsolutions.com.br



INOVAÇÃO

A linha mais completa de empanados.



Em breve, embalagens institucionais.

searafoodsolutions.com.br



AS MELHORES MARCAS, O PORTFÓLIO MAIS COMPLETO

Crescimento e rentabilidade
para o seu negócio!

Para quem procura

QUALIDADE



Para quem busca
diferenciação com

**INGREDIENTES
SELECIONADOS**



Portfólio Plant Based

**INCLUSÃO E
DEMOCRATIZAÇÃO**



Desafios e Soluções no Mercado de Foodservice



O mercado de food service é um setor dinâmico e em constante evolução, englobando todas as atividades relacionadas à preparação, fornecimento e consumo de alimentos fora do ambiente doméstico.

Esse mercado abrange uma ampla variedade de estabelecimentos, como restaurantes, bares, lanchonetes, serviços de buffet, hotéis, hospitais, escolas e muitos outros.

O food service é essencial para atender às necessidades alimentares dos consumidores, oferecendo uma experiência agradável de refeição fora de casa.

No entanto, os empreendedores que atuam nesse mercado enfrentam diversos desafios ao estabelecer e administrar seus negócios.

Nos últimos anos, o food service no Brasil passou por transformações significativas, impulsionadas especialmente pelo período da pandemia.

Embora muitos restaurantes e empresas do setor tenham enfrentado dificuldades e fechamentos, houve um aumento nas vendas, especialmente no segmento de delivery e lanches.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA), o mercado de foodservice mostrou sinais de recuperação entre 2021 e 2022, registrando um crescimento considerável nas vendas.

Ele mostrou que as vendas saltaram de 176 bilhões para 208 bilhões de reais nesse período. Além disso, as empresas de alimentação fora do lar também apresentaram um aumento nas vendas, passando de 188 bilhões para 208 bilhões de reais em apenas 12 meses.

Vamos explorar algumas das principais dificuldades enfrentadas por esses empreendedores e, em seguida, discutir possíveis soluções.



Informações do Setor

Dificuldades do empreendedor no mercado de food service.

Gestão de custos: Controlar os custos é uma preocupação constante no foodservice, pois os ingredientes, a mão de obra, o aluguel do espaço e outros gastos podem ser significativos.

Gerenciar de forma eficiente os custos operacionais, como compras, estoque e desperdício de alimentos, é essencial para a saúde financeira do negócio.

Competição acirrada: Esse mercado é altamente competitivo, com uma variedade de opções disponíveis para os consumidores. Destacar-se da concorrência exige diferenciação, seja por meio de um conceito único, qualidade superior dos alimentos, serviço excepcional ou preços competitivos.

Flutuações nas demandas dos clientes: As preferências dos clientes estão sempre mudando, e os empreendedores do foodservice precisam estar atentos a essas mudanças.

Adaptação do menu, incorporação de opções saudáveis, atendimento às demandas por alimentos veganos e sem glúten são exemplos de como os empreendedores devem acompanhar as necessidades dos clientes em constante evolução.

Gestão da qualidade e consistência: Manter a qualidade dos alimentos e a consistência dos clientes nas refeições é crucial para o sucesso nesse ramo. Garantir que todos os

pratos sejam preparados de acordo com os padrões estabelecidos, independentemente da carga de trabalho ou da equipe disponível, requer processos bem definidos e supervisão adequada.

Desafios em expandir, vender e gerir no ramo de foodservice

Expansão geográfica: Expandir para novas localidades requer pesquisa de mercado, compreensão das preferências dos consumidores em diferentes regiões e adaptação ao ambiente competitivo local.

Além disso, a logística de distribuição eficiente e o estabelecimento de parcerias estratégicas são fundamentais para o sucesso na expansão geográfica.

Gestão de fornecedores: Lidar com fornecedores de alimentos de qualidade é essencial para a operação bem-sucedida de um negócio de foodservice.

Gerenciar relacionamentos, garantir a qualidade dos produtos, preços competitivos e prazos de pagamento exige uma comunicação eficiente e estabelecimento de parcerias sólidas.





Informações do Setor

Marketing e vendas: Promover um negócio de food service e atrair clientes em um mercado competitivo requer estratégias de marketing eficazes. Construir uma marca forte, implementar ações de publicidade, usar as mídias sociais e criar relacionamentos com os clientes são fundamentais para aumentar a visibilidade e impulsionar as vendas.

Gestão financeira: Gerir as finanças é crucial para garantir a rentabilidade e o crescimento sustentável em todos os mercados. Controlar os custos, gerenciar o fluxo de caixa, precificar adequadamente os produtos e lidar com questões tributárias e regulatórias são desafios financeiros enfrentados pelos empreendedores.

Soluções para superar os desafios no mercado de foodservice

Planejamento financeiro eficiente: Elaborar um plano de negócios detalhado e monitorar regularmente os indicadores financeiros podem ajudar os empreendedores a controlar os custos e identificar áreas de melhoria.

Diferenciação e inovação: Investir em diferenciação por meio de um conceito único, experiências personalizadas ou produtos exclusivos pode atrair e reter clientes. Inovar constantemente, seja com novos pratos, tecnologias de atendimento ou modelos de negócios inovadores, também pode impulsionar o crescimento.



Capacitação da equipe: Investir na formação e capacitação da equipe é crucial para garantir a qualidade dos alimentos e do serviço.

Treinar os funcionários para fornecer um atendimento excepcional e garantir que eles compreendam os padrões e processos do negócio é fundamental para a satisfação dos clientes.

Utilização de tecnologia: Adotar soluções tecnológicas, como sistemas de gestão de pedidos, aplicativos de delivery e programas de fidelidade, pode melhorar a eficiência operacional e a experiência do cliente. A automação de processos também pode ajudar a reduzir erros e otimizar a produtividade.

O mercado de foodservice apresenta desafios significativos para os empreendedores. No entanto, com planejamento estratégico, inovação, gestão financeira eficiente e foco na qualidade e no atendimento ao cliente, esses desafios podem ser superados.

A busca por soluções personalizadas e adaptadas ao contexto de cada negócio é essencial para alcançar o sucesso.





Clientes PMG

História de Sabor e Determinação: A Jornada da Pizzeria Della Notte

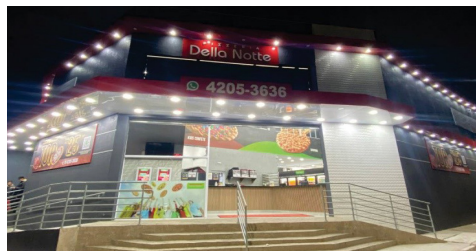


Há 22 anos, uma ideia brilhante e uma pitada de fé abriram as portas para a criação de um negócio de sucesso. O fundador, que buscava uma oportunidade de empreender sem altos investimentos, percebeu que a cidade carecia de pizzarias. Um chamado especial parecia ressoar nas palavras da bíblia - “azeite”, “farinha” e “lenha”. E assim, nasceu a Pizzeria Della Notte, na garagem de sua casa, um projeto que ganhou vida com coragem e determinação. A Pizzeria Della Notte é muito mais do que uma simples pizzeria. É um grupo de seis estabelecimentos, liderados pelo fundador e sua esposa, onde a dedicação à qualidade é evidente em cada etapa da jornada culinária. Com cerca de 200 colaboradores, a empresa se destaca pelo rigor na seleção de fornecedores e pelo investimento em tecnologia de ponta, desde a captação de clientes até a entrega final.

Os Favoritos: Pizzas que Conquistaram Paladares

Entre as inúmeras delícias do cardápio, algumas se destacam como verdadeiros campeões de vendas. Entre eles, as clássicas Mussarela e Calabresa, a irresistível Toscana, a saborosa Portuguesa e a reconfortante Frango com Requeijão cativam os clientes e se tornaram sinônimos de satisfação.

Nem todos os sabores da jornada foram doces. No início, a busca constante por suprimentos era uma luta diária, que demandava



longos deslocamentos de 60 km aos Atacadistas, muitas vezes nos domingos. Contudo, a aquisição de uma câmara fria representou uma virada de jogo, resolvendo esse desafio e permitindo o crescimento da Pizzeria Della Notte.

Uma História de Números e Dedicação

Mensalmente, mais de 20 mil clientes têm o prazer de saborear as criações da pizzeria, resultando em uma média de 40 mil pedidos. A dedicação contínua à excelência culinária e ao atendimento inigualável é o que faz com que esses números sejam mais do que meras estatísticas.

No entrelaçar das histórias de sucesso da Pizzeria Della Notte, é impossível ignorar as conexões valiosas com fornecedores e parceiros que ajudaram a moldar a trajetória da empresa. A vendedora e parceira Micilene da PMG, bem como os conselheiros Pietro da Pietro Fornos e Eduardo da DCX Embalagens, desempenharam papéis cruciais, lembrando a todos que as relações sólidas são a base de um triunfo duradouro.





Clientes PMG

Um Cardápio que Encanta: Os Bastidores das Escolhas da Don'Oréganno



Unidos pelo amor à culinária e à qualidade, a Don'Oréganno é uma dessas joias culinárias que nasceu da visão coletiva de quatro empreendedores: Adriano, Paulo, Ronny e Ricardo. Fundada em 19 de dezembro de 2003, ela começou sua jornada para se tornar um ícone culinário.

O que diferencia a Don'Oréganno? Esta pergunta, embora simples, nos leva a um compromisso profundo com a qualidade e a experiência do cliente. A empresa tem como pilares fundamentais o tempo de entrega e a qualidade dos produtos. O lema é claro: cada refeição deve chegar pontualmente e com um sabor que transcenda as expectativas.

Essa busca pela excelência é refletida em cada escolha que a Don'Oréganno faz. A seleção de produtos e marcas é um processo meticuloso, onde apenas produtos considerados de primeira linha no mercado são considerados. O veredito final não é dado apenas pelos especialistas, mas pelos próprios clientes, que, após saborearem os produtos, atestam a qualidade impecável.

Um Cardápio Abundante: Cuidado na Estocagem dos Produtos

O cardápio da Don'Oréganno é uma sinfonia de sabores e opções para todos os gostos. Com foco principal em pizzas, a empresa oferece uma gama impressionante de 67 sabores distintos. Desde as clássicas criações de mozzarella até as combinações mais ousadas, como

a pizza de pepperoni com gorgonzola, o cardápio é uma jornada gastronômica que cativa a todos.

6 Mil Clientes e Contando: Um Destino Gastronômico Cativante

Na Don'Oréganno, o ambiente ganha vida com a alegria e os risos dos clientes. Mensalmente, a empresa tem a honra de servir cerca de 6 mil clientes. Uma frequência notável, impulsionada pelo fato de que os clientes raramente desfrutam das refeições sozinhos. Assim, a história da Don'Oréganno é um testemunho da paixão, qualidade e compromisso com a excelência. Essa jornada continua, uma fatia de pizza de cada vez!



DEPOIMENTO



Estou sendo atendido pela PMG a mais de nove anos, a empresa tem qualidade, preço bom e melhor ainda se for retirar na loja em Santo Amaro, tenho um vendedor muito prestativo e parceiro, já fiz pedido meia noite com ele e no outro dia foi entregue a mercadoria, é o vendedor Leandro.

Estou muito satisfeito em ser cliente da PMG, tanto é que estamos com essa parceria a muitos anos.

Jose Roberto – Pizzaria Tropical



“Estou muito feliz em atender a PMG, que é um grande parceiro Cargill Food Service. Através de nossa parceria, alcançamos importante segmentos do mercado, levando produtos e serviços do nosso diverso portfólio, a fim de suprir todas as necessidades e atender até os mais exigentes chefs de cozinha.

Agradeço a todo time PMG que são fundamentais para alcançarmos juntos todos os nossos objetivos, e em especial ao time de vendas, que não medem esforços para conduzir todo nosso propósito junto a todos consumidores. Contem sempre comigo para o que precisarem...

Juntos somos mais fortes!”

Fabio Kennedy – Executivo de Vendas Cargill



Fazer parte do time da PMG me traz gratidão! Aqui somos desafiados a cada dia para sermos melhores, vencer obstáculos, buscar sonhos e ter coragem para enfrentar qualquer batalha! Além de acreditar na cultura e nos valores da empresa, tenho muita admiração e orgulho das pessoas que trabalham comigo.

Além disso, o sentimento que juntos iremos mais longe é o que alimenta a minha vontade de trabalhar na PMG.

Shirley Camargo - Administrativo PMG



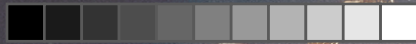
A PMG é uma empresa de oportunidades. Oportunidade de mostrar nosso trabalho, de nos aperfeiçoar, de crescimento.

Faço parte do grupo a cinco meses e já pude provar um pouco disso, fui promovida no meu segundo mês, ganhei recentemente o funcionário do mês e claro já aprendi muito neste tempo.

Sou muito grata por fazer parte desta família.

Sara Mendes - Recursos Humanos PMG





**CONHEÇA NOSSA
LINHA DE CERVEJAS**





A PMG agora tem podcast, fique ligado para não perder novidades e informações do food service.

 **PMG Atacadista**





Atacadista de alimentos e bebidas



TELEVENDAS
(11) 5645-0000



WHATSAPP PMG
(11) 9 4003-6469



[/pmg.atacadista](https://www.facebook.com/pmg.atacadista)



[@pmgatacadista](https://www.instagram.com/pmgatacadista)



[@pmgatacadista](https://www.youtube.com/pmgatacadista)

Loja PMG Santo Amaro: Rua Ada Negri, 96 - Santos Amaro/SP - CEP 04755-000

Centro de distribuição: Estrada Ferreira Guedes, 784 - Potuverá - Itapeperica da Serra/SP - CEP 06885-150

pmg.com.br

