

Fecha: 30-06-2025
Medio: Revista Chef & Hotel
Supl.: Revista Chef & Hotel
Tipo: Noticia general
Título: Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería

Pág.: 48
Cm2: 895,1
VPE: \$ 1.790.153

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

Sin Datos
Sin Datos
☐ No Definida



Soprole Food Professionals

Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería

El seminario organizado por Soprole Food Professionals, en colaboración con Le Cordon Bleu de la Universidad Finis Terrae, reveló detalles para mejorar la rentabilidad, aumentar el ticket promedio y fidelizar clientes en los negocios de pastelería. TEXTO Y FOTOGRAFÍAS: GENTILEZA SOPROLE FOOD PROFESSIONALS

Fecha: 30-06-2025
 Medio: Revista Chef & Hotel
 Supl.: Revista Chef & Hotel
 Tipo: Noticia general
 Título: Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería

Pág.: 49
 Cm2: 802.8
 VPE: \$ 1.605.554

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida



ROBERTO MUÑOZ | embajador de Soprole Food Professionals



NAYÍ QUEZADA | chef pastelera de Soprole Food Professionals



La pastelería tradicional emerge como un pilar estratégico para la rentabilidad en el sector gastronómico. El 24 de mayo, **Soprole Food Professionals**, en alianza con la **Universidad Finis Terrae**, realizó un seminario dirigido a emprendedores y dueños de negocios del rubro, donde se presentaron y analizaron técnicas para transformar la oferta de postres en un motor de crecimiento, capaz de elevar el ticket promedio y forjar experiencias memorables que fidelicen a los clientes.

La repostería, incorporada estratégicamente en un menú,

tiene el poder de potenciar distintos negocios gastronómicos. Este fue el eje central de la jornada de formación **“Desarrollo pastelero”**. Bajo la guía de destacados chefs y especialistas de la casa de estudios, los asistentes —emprendedores, dueños de cafeterías y pequeñas pastelerías, entre otros— tuvieron la oportunidad de adquirir conocimientos esenciales. El objetivo fue capacitarlos para optimizar procesos, controlar costos y desarrollar propuestas de pastelería atractivas y rentables. Entre los temas clave abordados se incluyeron la seguridad alimentaria, el fortalecimiento de la marca personal y la imagen en redes sociales, estrategias para incrementar el ticket promedio con preparaciones rentables y alineadas con las tendencias actuales, y técnicas de montaje y presentación para cautivar a los consumidores.

Fecha: 30-06-2025
Medio: Revista Chef & Hotel
Supl. : Revista Chef & Hotel
Tipo: Noticia general
Título: **Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería**

Pág. : 50
Cm2: 965,9
VPE: \$ 1.931.897

Tiraje:
Lectoría:
Favorabilidad:

Sin Datos
Sin Datos
☐ No Definida

■ Chef&Hotel | seminario de pastelería



LA PASTELERÍA TRADICIONAL EMERGE COMO UN PILAR ESTRATÉGICO PARA LA RENTABILIDAD EN EL SECTOR GASTRONÓMICO. EL 24 DE MAYO, SOPROLE FOOD PROFESSIONALS, EN ALIANZA CON LA UNIVERSIDAD FINIS TERRAE, REALIZÓ UN SEMINARIO DIRIGIDO A EMPRENDEDORES Y DUEÑOS DE NEGOCIOS DEL RUBRO ■

Fecha: 30-06-2025
 Medio: Revista Chef & Hotel
 Supl. : Revista Chef & Hotel
 Tipo: Noticia general
 Título: Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería

Pág. : 51
 Cm2: 851,4
 VPE: \$ 1.702.724

Tiraje:
 Lectoría: Sin Datos
 Favorabilidad: ☐ No Definida



"EN SOPROLE FOOD PROFESSIONALS, NOS APASIONA GENERAR SONRISAS EN EL NEGOCIO GASTRONÓMICO DE NUESTROS CLIENTES", AFIRMÓ MARÍA JOSÉ RIQUELME, CHANNEL AND MARKETING MANAGER DE LA EMPRESA ■



"En Soprole Food Professionals, nos apasiona generar sonrisas en el negocio gastronómico de nuestros clientes", afirmó María José Riquelme, channel and marketing manager de la empresa. "Este compromiso se fundamenta en el desarrollo de productos de calidad, un servicio de excelencia y el acompañamiento constante en el crecimiento de sus negocios a través de recetas innovadoras, mejores técnicas, capacitaciones y transferencia de conocimiento". En este contexto, la compañía organiza seminarios que ofrecen asesoría personalizada,

con análisis de distintos productos y la presentación de opciones culinarias innovadoras, con el propósito de incrementar las ventas y la rentabilidad de los negocios gastronómicos.

El modelo operativo de Soprole Food Professionals considera alianzas con distintos actores, como la Universidad Finis Terrae, a fin de diseñar acciones que potencien el mercado culinario desde diversos focos. Carolina Cumsille, directora de la carrera de Dirección y Gestión de Artes Culinarias de la Universidad Finis

Terrae, explicó que la participación del plantel se enmarca en la vinculación con el medio que desarrolla, buscando apoyar e integrarse a la sociedad. "Es una forma de compartir conocimiento con personas que, aunque no estudian en la universidad, necesitan capacitación y herramientas para mejorar sus ventas y lograr una mayor inclusión financiera", señaló. Asimismo, destacó el compromiso de su socio (partner) con campañas que fortalecen la industria, especialmente la pastelería, lo cual considera "un beneficio para todos".

Fecha: 30-06-2025
 Medio: Revista Chef & Hotel
 Supl. : Revista Chef & Hotel
 Tipo: Noticia general
 Título: **Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería**

Pág. : 54
 Cm2: 854,3
 VPE: \$ 1.708.602

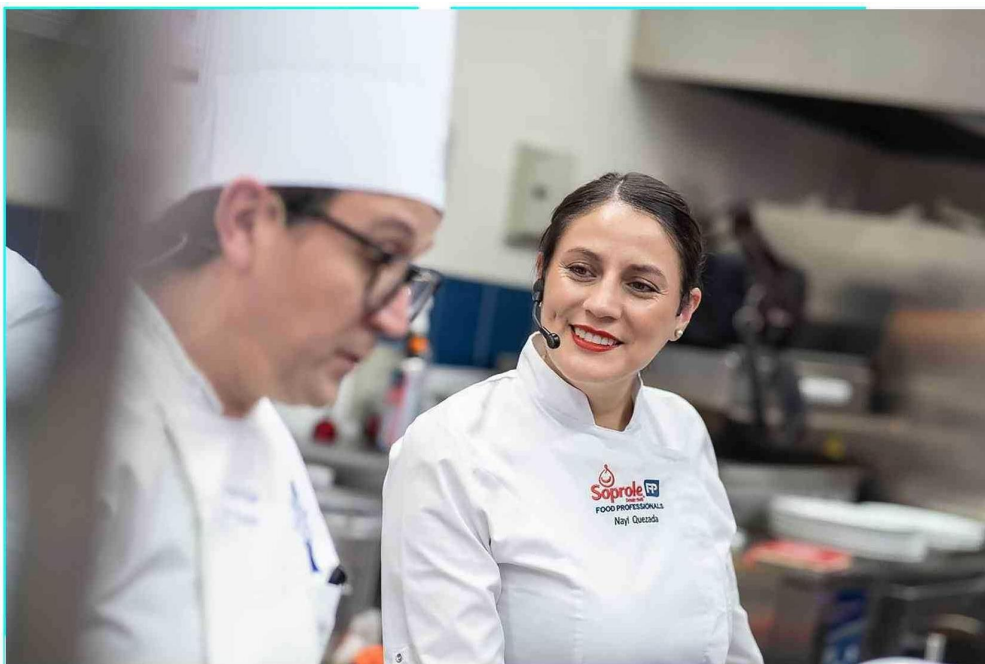
Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida



Durante el evento, los chefs mostraron a los asistentes cómo usar los productos de la marca para transformar la pastelería tradicional en propuestas innovadoras, creativas y sostenibles. Se hizo hincapié en que la calidad de los insumos es clave para lograr eficiencia en la producción, mejorar las preparaciones y, finalmente, cautivar a los clientes.

Katherine Arcos, chef de la Federación Gastronómica de Chile, viajó desde La Serena para asistir al seminario. Destacó que el encuentro "nos permite, como profesionales y chefs con años de trayectoria, seguir perfeccionando las técnicas culinarias y aprender sobre el uso de redes sociales y marketing, aspectos clave para impulsar los negocios". Además, resaltó cómo esta formación recibida eleva el nivel de su trabajo en los restaurantes. Esta fue su segunda asistencia. En la primera ocasión logró corregir errores en el arte del hojaldre y perfeccionar su técnica diaria.



**LA REPOSTERÍA, INCORPORADA
 ESTRATÉGICAMENTE EN UN MENÚ, TIENE EL PODER
 DE POTENCIAR DISTINTOS NEGOCIOS
 GASTRONÓMICOS. ESTE FUE EL EJE CENTRAL DE LA
 JORNADA DE FORMACIÓN "DESARROLLO
 PASTELERO". BAJO LA GUÍA DE DESTACADOS CHEFS Y
 ESPECIALISTAS DE LA CASA DE ESTUDIOS ■**



Fecha: 30-06-2025
 Medio: Revista Chef & Hotel
 Supl.: Revista Chef & Hotel
 Tipo: Noticia general
 Título: Estrategias para aumentar la rentabilidad en pastelería

Pág.: 55
 Cm2: 806,6
 VPE: \$ 1.613.111

Tiraje:
 Lectoría:
 Favorabilidad:

Sin Datos
 Sin Datos
☐ No Definida



Matilde Huamán, pastelera emprendedora que elabora tortas a pedido y en un supermercado, destacó los conocimientos adquiridos en el seminario sobre manipulación de alimentos, redes sociales, finanzas y costos. Subrayó su fidelidad a la marca organizadora, la cual ha utilizado en sus recetas por años, afirmando: "Me ha acompañado siempre y me va a seguir acompañando".

Con el objetivo de erigirse como un referente en el sector de la pastelería, estos encuentros ofrecen a los establecimientos gastronómicos una valiosa plataforma para robustecer y optimizar su propuesta de valor. Los participantes

coincidieron en señalar que la capacitación impartida por expertos y la articulación de redes profesionales fomentan su constante superación y catalizan el desarrollo e innovación dentro de la industria.

Soprole Food Professionals

Instagram (@soprolefp):

<https://www.instagram.com/soprolefp/>

Facebook (@SoproleFP):

<https://www.facebook.com/SoproleFP>

Web: <https://www.soprolefoodprofessionals.cl/>

