



INSTRUCTIVO

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

Informe Final

VERSIÓN: 1

Página 1 de 20

ARTESANIAS DE COLOMBIA S.A.

PROYECTO

**“Propuesta de Asesoría y Asistencia Técnica para Calificación,
Selección de la Artesanía y del Mecato y Montaje y Exhibición del
Producto en el Pueblito Artesanal y la Plaza del Mecato, en el Marco de
la Feria de Tuluá, que Celebra sus 50 años”**

CORPORACION ACADEMIA COLOMBIANA DE GASTRONOMIA

**Artesanías de Colombia
Corporación Academia Colombiana de Gastronomía
Bogotá D.C.
2005**



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 2 de 20

**“PROPUESTA DE ASESORIA Y ASISTENCIA TECNICA PARA
CALIFICACION, SELECCION DE LA ARTESANIA Y DEL MECATO Y
MONTAJE Y EXHIBICION DEL PRODUCTO EN EL PUEBLITO
ARTESANAL Y LA PLAZA DEL MECATO, EN EL MARCO DE LA
FERIA DE TULUA, QUE CELEBRA SUS 50 AÑOS”**

**CORPORACION
ACADEMIA COLOMBIANA DE GASTRONOMIA**

**Artesanías de Colombia
Corporación Academia Colombiana de Gastronomía
Bogotá D.C.
2005**



INSTRUCTIVO

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

Informe Final

VERSIÓN: 1

Página 3 de 20

TABLAN DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	4
INTRODUCCION	4
1. ANTECEDENTES	5
2. CONTEXTO	5
3. OBJETIVO GENERAL.....	6
4. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	6
5. METODOLOGIA.....	6
5.1 Entrevista Personal con los Mecateros	7
5.2 Estandarización y costos de Receta Estrella	7
5.3 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.....	7
6. EJECUCION.....	8
6.1 Entrevista Personal con los Mecateros	8
6.2 Estandarización y Costos de Receta Estrella.....	8
6.3 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.....	17
7. LOGROS E IMPACTOS.....	18
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	19
9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES.....	19
10. PROYECCIONES	19



INSTRUCTIVO

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

Informe Final

VERSIÓN: 1

Página 4 de 20

RESUMEN

Después de la reunión sostenida con el representante de Artesanías de Colombia y de escuchar expectativas referentes a la mejora de la calidad del Mecato del municipio de Tulúa, Valle del Cauca, para exponerlo en la Feria de Tulúa con motivo de la celebración de los 50 años de la misma, se dividió el trabajo en dos etapas:

Primera etapa: Estandarización de recetas y costos de preparación y venta del producto. En esta etapa se organizó un programa individualizado de trabajo, de una y media horas por mecatero, con el fin de estandarizar sus medidas personalizadas de “un tantico”, “un puchito”, “una cajita”, “un frasco”, entre otras, y pasarlas a gramos, concientizarlos sobre la importancia de trabajar con estas medidas para la preservación de recetas típicas de la región y conservarlas para las generaciones futuras, como patrimonio familiar y del país; además obtener una preparación con calidad constante y precios de venta al público que cubran los costos fijos y dejen utilidades apropiadas para el crecimiento del “negocio”.

Segunda etapa: Curso de 4 horas sobre Manipulación Higiénica de Alimentos, con el objeto de instruirlos en la forma correcta de la manipulación de alimentos, además de la higiene y desinfección tanto de las áreas de trabajo como de los trabajadores.

INTRODUCCIÓN

Parte importante de la cultura y del patrimonio intangible de una nación recae en su cocina y, como tal, es prioridad rescatar las preparaciones que han pasado de generación en generación - y por causa de influencias extranjeras y rapidez de la vida moderna se pudieran perder - pero que todavía se mantienen en el recuerdo, como añoranzas de tiempos pasados y se han conservado en manos de campesinos y artesanos de la cocina. Estas preparaciones se siguen haciendo de forma artesanal y de igual manera a como las hacían las abuelas y las abuelas de ellas. Gracias a los mecateros estas recetas continúan vigentes en la región del Valle del Cauca y, con ellas, estos artesanos han encontrado una forma digna de trabajar e inconscientemente han protegido y divulgado los sabores del pasado de su región.

Por explícita petición de Artesanías de Colombia, la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía ha participado y dirigido el proceso de rescatar y



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 5 de 20

ayudar a los mecateros de Tulúa a estandarizar sus recetas y costearlas, con el fin de preservarlas y mejorar sus ingresos, dando como resultado una optimización de las mismas, manteniendo su carácter tradicional y artesanal.

En este programa no se realizó una recopilación escrita de las preparaciones por parte de la Academia, puesto que los mismos artesanos pidieron mantener en reserva los diferentes mecatos trabajados.

Desde hace ya tres años la Cámara de Comercio de Tuluá y la Junta de Ferias, bajo el nombre de LA PLAZA DEL MECATO, han involucrado a los artesanos del mecato en La Feria de Tuluá. Por esta razón, se trabajó en conjunto con esta entidad para contactar a 30 mecateros participantes en la versión 50 de la Feria 2005.

Los pasos que se adoptaron para cumplir los objetivos fueron los siguientes:

- Reunión en la sede de la Cámara de Comercio de Tuluá con los mecateros invitados a participar en la feria, con el fin de explicar el trabajo de la Academia y sus objetivos. Tal reunión se llevo a acabo el día 11 de mayo a las cuatro de la tarde. (Anexo 1)
- Entrevista personal con cada uno de los participantes del programa para rescatar una de las recetas originales de mecato que trabajan, y de esta manera analizar las debilidades y fortalezas de la preparación.
- Taller personalizado, con una instructora de la Academia, para estandarizar y costear la receta escogida, dando como resultado platos, dulces y postres, con igual sabor y calidad, a precios competitivos en el mercado.
- Taller de Manipulación Higiénica de Alimentos.

1. ANTECEDENTES

Debido a las dificultades económicas que viene atravesando el país durante los últimos años, muchas familias han visto, en la elaboración artesanal de productos tradicionales de dulcería y mecato, una forma efectiva y rápida de incrementar sus ingresos económicos. Estas familias, por lo general mujeres cabeza de hogar, han sacado de la mesa diaria de su casa las recetas del mecato vallecaucano, para dar inicio a pequeños negocios y comercializarlas en las diferentes plazas y ferias de la ciudad de Tuluá. Las recetas, por lo general, han sido transmitidas de madre a hija, de generación en generación, y se vienen preparando de la misma forma rudimentaria, con medidas “propias” poco exactas, y con un mal manejo de costos.



INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 6 de 20

Con base en estos antecedentes, la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía encontró un grupo de mecateros con gran interés en progresar, abiertos a sugerencias para mejorar la producción, calidad y precios de sus productos, manteniendo la parte artesanal y tradicional de los mismos.

2. CONTEXTO

Todos los productores de mecato se encontraron abiertos a la estandarización de sus recetas al igual que encontraron una gran utilidad en aprender a sacar los costos reales de sus diferentes productos. Inicialmente se vio que las recetas, en su mayoría, utilizaban una mezcla de medidas exactas con términos inexactos como “puchito”, “un tarrito así”, “una cucharada de las chiquitas”, “dos plátanos verdes no muy grandes” y “el tanto de una manotadita así”, entre otros. Esta inexactitud en las medidas y pesos hace que el resultado final de los diferentes productos sufra grandes variaciones en tamaño, sabor, presentación y costos.

En cuanto a la manipulación higiénica de alimentos, aunque todas utilizan implementos limpios, su lugar de trabajo no fue posible conocerlo. Por medio de la entrevista se conocieron ciertas deficiencias en la forma de almacenamiento de insumos y empaque de los productos, dando como resultado que estos mecatos - tanto de sal como de dulce - tengan una menor vida útil.

3. OBJETIVO GENERAL

Enseñarles a los artesanos del mecato, participantes en la Plaza del Mecato, en el marco de la Feria de Tulúa que celebra sus 50 años, a mejorar sus procesos de producción mediante la estandarización de sus recetas y además enseñarles la fórmula básica para sacar los costos de sus productos. De esta manera el artesano sabe exactamente cuanto le cuesta su producto y cuanto esta ganando por la venta del mismo.

4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Manejar buenas prácticas en la manipulación higiénica de alimentos, tanto en la preparación como en el almacenamiento de los insumos y del producto final.



INSTRUCTIVO

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

Informe Final

VERSIÓN: 1

Página 7 de 20

- Manejar con los artesanos pesos y medidas estandarizadas para un mejor resultado final del producto.
- Mejorar los procesos de producción de los mecatos para optimizar tiempos.
- Trabajar con el mecatero el costo real de sus productos, para que conozca cuanto está gastando en la producción y cuanto es la ganancia real.

5. METODOLOGIA

Toda la actividad se dividió en tres partes, para poder cumplir con los objetivos propuestos, de la siguiente forma:

- 5.1 Entrevista Personal con los Artesanos.
- 5.2 Estandarización y Costos de Receta Estrella.
- 5.3 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.

5.1 Entrevista Personal con los Artesanos

En esta etapa lo que se busca es conocer a los diferentes artesanos, ver cuáles son los productos de mecatos que preparan, conocer las recetas y la historia que hay detrás de éstas, saber desde hace cuánto la receta está en sus manos y conocer los implementos que utilizan para realizar las preparaciones.

5.2 Estandarización y Costos de Receta Estrella

En esta segunda parte de la actividad, inmediatamente después de la entrevista, cada uno de los mecateros se va a reunir un promedio de una hora con una instructora de la Academia que les va a enseñar a estandarizar recetas y cómo establecer el costo real a sus productos. Para lograrlo, cada mecatero tendrá que escoger un producto sobre el cual se va a trabajar para así, una vez aprendido el proceso, poder estandarizar y costear el resto de sus productos por su cuenta.

5.3 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos

Con base en las condiciones de higiene y almacenamiento encontradas durante la entrevista con los diferentes artesanos, se hará un taller sobre el correcto manejo de alimentos y los cuidados que hay que tener durante y después de su manipulación. Formas correctas de guardar, conservar y lavar los insumos, cómo prevenir y hacer un control de plagas adecuado, cómo hay que manejar las basuras y cuál debe ser la presentación de las personas que manipulan los



INSTRUCTIVO

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

Informe Final

VERSIÓN: 1

Página 8 de 20

alimentos. Debido al número de mecateros participantes en este programa, el curso de manipulación higiénica de alimentos se va a dictar en dos sesiones de cuatro (4) horas cada uno.

6. EJECUCIÓN

De acuerdo con la metodología escogida, la ejecución de esta dividida en tres etapas de la siguiente forma:

- 6.1 Entrevista Personal con los Artesanos.
- 6.2 Estandarización y Costos de Receta Estrella.
- 6.3 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.


6.1 Entrevista Personal con los Artesanos

Del 11 al 16 de mayo de 2005 se entrevistaron, de manera individual, a 25 de los 30 artesanos participantes en el proyecto. En ésta actividad, cada mecatero le contó a un profesional de la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía cómo había aprendido a hacer los diferentes mecatos que comercializa, donde los vende y desde hace cuanto. Esta entrevista personal tuvo una duración de 30 minutos promedio por mecatero.

6.2 Estandarización y Costos de la Receta del Producto Estrella.

Inmediatamente después de la entrevista, mecatero e instructora de la Academia se dedicaron, por espacio de una hora en promedio por persona, a la estandarización de una de sus recetas; por la variedad y cantidad de productos que cada mecatero produce, cada individuo tenía que escoger una sola de sus recetas para estandarizarla y costearla. El proceso se realizó explicándole claramente al mecatero las conversiones de pesos y medidas; todas las recetas se trabajaron en gramos. En el segundo paso de este taller, se les enseñó a sacar los costos reales del producto; los mecateros suelen tener en cuenta únicamente los costos de los ingredientes, dejando por fuera el costo del empaque, servicios, salarios y transporte. Con estas bases, los mecateros ya están en capacidad de estandarizar sus recetas y costearlas adecuadamente.

A continuación se consigna una descripción detallada del trabajo que realizó la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía, desde el arribo de su

 <p>Ministerio de Comercio, Industria y Turismo artesanías de colombia s.a</p>	INSTRUCTIVO	CODIGO: INTFAT02 FECHA: 2005 / 05 / 23
	Informe Final	VERSIÓN: 1

personal técnico a la ciudad de Tuluá, con los 25 mecateros que asistieron a los talleres.

Los delegados de la Academia Colombiana de Gastronomía arribaron a la ciudad de Tuluá el día 10 de mayo a las dos de la tarde; a las cuatro de la tarde se realizó una reunión en el Hotel Juan María, a la que asistieron:

- Dr. Jesús Ernesto Victoria, Presidente Ejecutivo de la Cámara de Comercio
- Sr. Fabio Hernán Gómez. Ejecutivo de la Cámara de Comercio
- Sra. Sonia Patiño, Ejecutiva de Artesanías y
- Sra. Sandra Patricia Quiroz, Asistente de Capacitación
- Sra. Clemencia Price de Arellano, Nutricionista Gastrónoma, Directora Ejecutiva de la Academia Colombiana de Gastronomía, y
- Sylvia Arellano Price, Instructora de la Academia.

Durante la reunión se plantearon las estrategias sobre el procedimiento a seguir con los mecateros y los objetivos del trabajo que se realizaría con cada uno de ellos, comenzando actividades a las 8 de la mañana del día miércoles 11 de mayo, en las instalaciones de Comfamiliar de Chiminangos (Anexo 2); para dar inicio, fueron citados 3 mecateros. Con el fin de motivar la asistencia a los talleres mediante la presentación del programa a realizar durante la semana, en horas de la tarde se realizó una reunión, en la sede de la Cámara de Comercio, con todos los mecateros participantes en la Plaza del Mecato, en la versión 50 de la Feria de Tuluá.

Cabe destacar las magnificas instalaciones en las cuales Comfamiliar tenía los equipos solicitados para el trabajo.

- ❖ **“Empanaditas”** Señor Jorge Castañeda, propietario, con 4 semestres de estudios de Ingeniería de alimentos. Presenta variedades de empanadas de masa de maíz rellado, entre ellas: Hawaiana, de pollo, mexicana. Se estandariza la masa de las empanadas, las porciones de relleno y se calcula el costo de una variedad de empanada. Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de sus productos.
- ❖ **“Marranitas, Champús y Lulada”** Señora Amanda Tascón, propietaria y preparadora del producto. Se estandariza la receta de las Marranitas y se le entrega la receta estándar del producto. Se hace un costeo de la formula para comprobar su estado de ganancias.
- ❖ **“Obleas Domínguez”** Ferney Domínguez, propietario y preparador; presenta medidas “propias” basándose en empaques de plástico desechables y porciones al “calculo” de algunos de sus ingredientes.

Con la misma masa de la preparación de las obleas, mas azúcar, presenta barquillos, tulipanes o canastillas para servir helado o frutas y conos, o cucuruchos para helados. La calidad es muy buena. Se estandarizan las formulas mediante la preparación directa, pesando los ingredientes de cada una de las medidas utilizadas y pasándolas a gramos.

Se le recomiendan recipientes sencillos y de fácil consecución para la amoldada de las canastillas. Se sacan los costos de cada uno de los productos, de acuerdo al peso de cada uno, más la cantidad estandarizada del arequipe utilizado por oblea. Se entrega la formula estandarizada y los costos.

- ❖ **“Dulcería Ramírez”** Benjamín Ramírez, propietario; presenta el Turrón de leche. Nos cuenta que hace mas de 10 años le compró la formula a un mercader que se quedó sin dinero en un mercado de Tuluá y en ese momento pagó por ella la suma de \$ 300.000 pesos en efectivo.

El Turrón de Leche es un pequeño caramelo, dulce y melcochudo, de muy buen sabor, el cual empaca en papel parafinado y en bolsas de polietileno por 10 unidades cada bolsa. Los distribuye en tiendas y recibe devoluciones por “azucaramiento”. Estas devoluciones las vuelve a “reciclar” en la siguiente preparación sin alteración del producto final.

Ha estandarizado las medidas de los dulces mediante moldes y cortes de su propia creatividad, con buen resultado; su hija es experta en esta labor y lo acompaña al curso y ayuda en la producción.

Se estandarizan las medidas y la fórmula, se saca el costo por unidad y en bolsa. El material trabajado es entregado al Sr. Ramírez, quien queda satisfecho por las ganancias que obtiene y que no conocía.

- ❖ **“Mecateando con Onelia”** Señora Rosalba Ayala, hija de la propietaria, “socia” y preparadora del mecató.

Esta “empresa” tiene más de 60 años de funcionamiento; viene de madres a hijas y funciona dentro de la Galería; ofrecen mecatos tradicionales, como son los trasnochados y los cuaresmeros, entre otros. Doña Onelia es una persona mayor, reconocida por sus recetas tradicionales y ya está enseñando a una de sus nietas los secretos de sus preparaciones.

Doña Rosalba presenta, ya preparados, los cuaresmeros, las empanadas de cambray y los trasnochados; sorprende que al pasarlos por la gramera todos los trasnochados pesaban 100 gramos, a pesar de que toda la vida los han preparado con medidas “propias” o al “ojo”.

Se estandarizaron los pesos y medidas de los ingredientes y se sacaron los costos. El material trabajado es entregado a Doña Rosalba

- ❖ **“Distribuidora de coco del Pacifico”** Humbertina Caicedo, propietaria de un negocio de “panelitas y cocadas”, las que ella misma prepara en colaboración de algunos miembros de su familia.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de Colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 11 de 20

Presenta panelitas de leche y cocadas redondas, en forma de bolitas, enseñanza de su abuela materna. Empaca las cocadas en bandejas de icopor, por 20 unidades cada una, y las cubre con papel transparente autoadhesivo. Las distribuye en su casa a menor precio a revendedores, y en tiendas de la localidad.

Se estandariza la receta de las cocadas y se sorprende de las ganancias que obtiene al costear el producto. El material trabajado es entregado a doña Humbertina.

- ❖ **“Dulces Carmelita”** Señora Maria del Carmen Tumbaquí, propietaria y preparadora. Doña Maria del Carmen aprendió la preparación de estos dulces, mecatos tradicionales del Valle y de Tuluá, de su madre y ésta de su abuela. Hoy, la hija es su mano derecha en la producción “pero siempre bajo la mirada mía”. Con el fruto de la venta de los dulces mantiene a su familia.

Presenta dulces de vidancas o bidancas, (no pudimos saber la ortografía correcta de esta palabra). Cuentan que esta receta fue inventada por el hijo de un esclavo cortero que la preparaba, la llevaba a la plantación y la repartía entre los corteros mayores para darles fuerzas en el trabajo. Algunas mecateros nos contaron que el nombre le fue puesto por la abreviación del de su inventor: Vicente DANiel CAicedo”; presenta además manjarblanco, combinado, guayaba, cebo, panelas, dulce de mamey y brevas, entre otros. El fuerte de su negocio son los dulces de vidancas, cortao, manjarblanco, combinado y guayaba. Doña Maria del Carmen presenta todos los dulces en forma de bolitas y empacados en bolsas de polietileno; los distribuye contra pedidos por teléfono celular, desde su casa.

Se estandariza la receta del dulce de guayaba y al sacar los costos se observa la poca ganancia que obtiene. El material trabajado es entregado a la Sra. Tumbaquí, quien toma la decisión de subir los precios. Nos enteramos más tarde que ya había llamado a sus clientes a comunicarles el aumento de precio de los dulces, a partir de esa fecha.

- ❖ **Distribuidora “La Vaquita”** Señora Esther Arroyave, propietaria de una microempresa que produce entre otros: dulce de leche cortada, brevas, manjarblanco, leche condensada y arequipe especial para obleas, que es el producto estrella por la forma de su empaque y la consistencia del arequipe.

La microempresa tiene estandarizadas sus recetas y manejan apropiadamente los costos. Su problema es el tiempo de elaboración de sus productos, que afecta directamente los costos por la baja producción.

Se le explica la optimización de los procesos de producción con lo cual, si los analiza y aplica cada uno, a mediano plazo se verá reflejado en el aumento de la producción y la disminución de costos de la misma.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 12 de 20

- ❖ **“Delihojaldre”** Señor Juan Manuel González, propietario y preparador. Es Técnico Hotelero
Presenta empanadas de hojaldre con diversos rellenos, de pollo, carne, y hawaiana, entre otras. Se estandariza la masa de las empanadas y las porciones de relleno, y se calcula el costo de una variedad; al sacar los costos se observa que presenta pérdida; se le recomienda hacer las compras al por mayor para bajar costos los costos de los ingredientes. Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de sus productos.
- ❖ **“Guarapo Natural de Caña”** Señor Yeison Afanador, propietario y productor. El señor Afanador va de feria en feria promocionando el zumo natural de la caña, que extrae directamente en un antiguo trapiche de madera. La bebida la vende con hielo y limón. Su inquietud es promocionarlo con la adición de diversas bebidas alcohólicas; se le aconseja no hacerlo, por la posibilidad de presentar mezclas de alcoholes perjudiciales para la salud. Durante la clase se prepara y degusta la mezcla de zumo de caña con café preparado, logrando un sabor muy agradable sirviéndolo al 50%, más el hielo y el limón.
Se estandariza la receta del zumo de caña puro y al sacar los costos se observa una muy buena ganancia. Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de sus preparaciones.
- ❖ **“Algodón de Dulce”** Señor Alirio Zambrano, propietario y preparador. Presenta el algodón de dulce y crispetas amoldadas.
Se estandariza la receta de las crispetas amoldadas y se le entrega la fórmula estándar del producto. Se hace un costeo de esta fórmula y se comprueba las buenas ganancias. Se le recomienda continúe este trabajo con el resto de productos. Nos comenta que existe mucha competencia y que las ventas no son muy buenas. Se le sugiere una muy buena presentación personal y un uniforme, preferiblemente blanco, para marcar la diferencia con los competidores.
- ❖ **“Empanadas Doña Doris”** Señora Doris Delgado, propietaria, productora y promotora.
Prepara los más variados platos de la cocina vallecaucana, como son el sancocho de gallina, las empanadas vallunas, el tamal, la chuleta y las marranitas, entre otros. Tiene un punto de venta en un lindo sector de Tuluá, donde atiende mecatos y almuerzos en forma sencilla y cálida. Los fines de semana atiende un puesto de mecatos en el Centro Comercial La 14, donde vende empanadas y marranitas.
Doña Doris presenta las empanadas vallunas para la estandarización de la receta. Se prepara la fórmula, se pesan y miden todos los ingredientes y se sacan los costos. Indica el número de empanadas promedio vendidas a la



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 13 de 20

semana y al conocer el monto real de las ganancias, se sorprende y toma conciencia de llevar un mejor control diario de las ventas.

- ❖ **“La tradicional”** Arepas, tortas y envueltos de choclo. Señora Ana Milena Viveros, propietaria preparadora.

Presenta envueltos, arepas y tortas de choclo; los aprendió a preparar desde pequeña. Los distribuye personalmente, puerta a puerta o por encargo, en restaurantes de la localidad. Ella misma estandarizó sus moldes y cantidades, basándose en recipientes de metal o desechables. Sus productos son de muy buen sabor y presentación tradicional.

Se estandariza la receta de las tortas de choclo y al sacar los costos se observa la poca ganancia que obtiene. Se le recomienda subir el precio o bajar la medida del cada producto.

- ❖ **“Granja El Hato”** Doña Gladys Bravo Carvajal. Socia, ejecutiva y promotora.

Esta empresa es realmente un ejemplo de superación. En momentos de crisis económica de sus padres, hace 50 años, iniciaron vendiendo pandebonos, receta original de la abuela materna, prácticamente de puerta en puerta y entre amigos. Al ver que la compra de la leche para el queso subía mucho el costo del producto - que cada día se vendía mas y mas - resuelven comprar una vaca, que la tenían en el solar de la casa de habitación, que era de alquiler; después compraron el toro y ya empezaron a conseguir plazas para tener allí el ganado que fue aumentando. Hoy en día tienen una finca, casi en zona urbana, con venta de productos lácteos y de repostería en parador de carretera. Es tan positiva la mentalidad de negocio y calidad, que ellos mismos producen el alimento del ganado y también lo venden. En la actualidad producen yogurt que, en buena parte, envían para la venta en la Universidad Javeriana de la ciudad de Bogota.

Doña Gladys presenta un biscochuelo muy especial, cuenta como fue la búsqueda que inicialmente tuvieron para conseguir los moldes apropiados hasta que un día descubrieron “las latas de atún” y el resultado ha sido muy positivo y económico. Hoy producen cerca de 250 biscochuelos al día en las latas de atún y de sardinas.

Comenta la dificultad que tienen en la elaboración de productos de repostería, por tener las formulas estandarizadas para un alto numero de porciones. Se procede a la práctica de estandarizar las recetas en porcentajes.

Se estandariza la receta del biscochuelo en porcentajes de ingredientes y en esta forma puede manejar el producto desde media libra en adelante.

- ❖ **“El Crispetero”** - Papas fritas y crispetas. Señora Blanca Lilia Isaza propietaria y preparadora.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 14 de 20

Doña Blanca Lilia empieza a trabajar desde muy niña por lo que no pudo ir a la escuela y aunque no sabe leer ni escribir, maneja bien los números y las cuentas. El esposo le ayuda en su negocio.

Presenta la papa frita fresca; para el corte se ingeniaron y construyeron un cortador "industrial".

Comentan la pérdida de clientes al no poder tener la papa cortada con anticipación, porque se "negrea" y la tiene que botar. Presentan una papa cortada desde la mañana, la cual esta oscura y de mal aspecto. Se procede a lavar la papa con agua limpia y esta vuelve a presentar sus características de frescura. Se les indica que lavándola y manteniéndola en agua con hielo se conserva fresca y después, al freírla, aumenta su crocancia.

Se estandariza la receta no por unidad de papa sino en gramos, además de la cantidad de venta en las bolsas de papel en las que se entregan. Se costea y la ganancia es buena. Se entrega la receta estandarizada y los costos. Queda muy satisfecha al disminuir la pérdida de la papa por "negreo"

- ❖ **"Mecateras de Tuluá"** Señora María Isabel Ramírez, dueña de un negocio de mecatos. Actualmente es la Presidenta de las Mecateras de Tuluá - grupo de mujeres cabeza de familia que tiene deseos de salir adelante - pero por falta de un líder fuerte, con conocimientos en cooperativismo, no ha sido posible conformarlo debidamente. En la actualidad tienen una casa en alquiler con dotación especial para la elaboración y producción semi industrial de repostería, pero por falta de entendimiento entre ellas mismas no se utiliza.

La señora Ramírez produce mecatos especiales tales como: galletas de café, de maní y de coco, además de dulce de arroz y dulce de tomate chonto.

Presenta para la estandarización el Dulce de Leche, que realmente es bueno, pero dice que tiene pérdidas en el empaque de una taza (250 gr.) y que se vende más fácil el empaque en vaso desechable de 4 onz. Se le recomienda hacer el de 250 gr. solo por encargo. La presentación es buena y los costos en empaque de 4 onz dejan buena ganancia.

Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de productos.

La señora Ramírez asiste nuevamente para hablar a cerca de la organización del grupo de Mecateras. Se le dan algunos consejos a seguir y va decidida a pedir colaboración para la creación formal del grupo, con orientación de profesionales en el tema y así dar buen uso a los equipos en beneficio de todas.

- ❖ **"Manjares Vásquez"** Señor Jaime Vásquez, propietario, preparador y vendedor.

Presenta manjarblanco y combinado. Dos productos de muy buena calidad y presentación.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 15 de 20

Se estandariza la receta del manjar blanco y, al sacar los costos, la ganancia supera las expectativas. Este producto resiste el sobre costo dada su calidad. Inicio hace tres años vendiendo el producto puerta a puerta y hoy lo distribuye personalmente a los clientes y en algunos pocos mercados.

Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de productos.

- ❖ **“Antojitos”** Microempresa creada para conseguir recursos económicos para el mantenimiento de la “Fundación Nuevo Mundo” dedicada a la protección del menor. El Señor Hugo Arbey García, autodidacta, de profesión panadero, prepara además de una buena variedad de panes, pasteles de gloria, mini-tortas, galletas y pandebono, entre otros, los mismos que vende en empresas y colegios, bajo contrato.

Tiene algunas recetas estandarizadas, las cuales maneja diariamente para un número muy alto de porciones. Se procede a la practica de estandarizar en porcentajes para de esta forma poder manejar desde media libra en adelante.

La materia prima es donada por las industrias, pero el señor García sabe manejar los costos de su producción y venta.

- ❖ **“Jalea de pata”** Ecoparque de Salud - Pance. Señor Onoraldo Cruz, propietario y productor, con la ayuda de la mama y su familia.

El señor Cruz es invidente desde hace varios años. Cuenta que al perder la visión un señor lo busco para trabajar como ayudante en la venta de jalea de pata en el Ecoparque de Salud en Pance, a fin de que a ese señor le dieran la licencia como vendedor en el parque. Ganaba 8.000 pesos diarios, lo ponían a batir la preparación y de esta manera lo “explotaba” y aumentaba las ventas.

Un día resolvió independizarse y con la ayuda de la mama y unos familiares logro sacar la formula con tacto y olfato. Hoy es dueño de su negocio y vende él mismo su producto.

Dadas las circunstancias, se le explica verbalmente la forma de estandarizar la receta y costear el producto con la colaboración de la familia, siguiendo las indicaciones recibidas.

- ❖ **“La Casona”** Señora Luz Helena Arias, profesora.

La familia Arias, desde hace unos años, creo un centro de instrucción informal en una casona del centro de Tuluá. Entre los cursos que se dictan está “El arte de las Macetas de San Antonio”, tradición del Valle del Cauca, que se celebra el 28 de junio, día de San Pedro, donde los padrinos hacen un homenaje a sus ahijados obsequiándoles las “Macetas”. Estas son una colección de bombones, elaborados totalmente a mano, lindamente decorados con banderas, papelillos de colores y una hélice o ringlete que se coloca en la parte superior de un palo de maguey; a todo lo largo de dicho palo se van colocando las colombinas y bombones, hasta formar una especie de arbolito lleno de dulces y color.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 16 de 20

Los dulces de la maceta tradicional son de azúcar blanqueada; hoy, con base en dulces industriales, los decoran con azúcar trabajada, se forman los muñecos de moda, aunque en regiones como Cali se conserva la tradición con los dulces de azúcar trabajados artesanalmente.

Es muy difícil estandarizar una receta exacta debido a que la imaginación del productor no tiene límites. Se sacaron los costos de algunas de las colombinas presentadas por Doña Luz Helena y la ganancia es muy poca, pero como ella nos dice, hay que continuar con la tradición.

- ❖ **“Brevas la Caserita”** Señora Miller Stella Varela, propietaria de una micro empresa que produce brevas rellenas de arequipe, en variadas presentaciones, siendo algunas de ellas en cazuelas de barro, en bandejas de icopor o empacadas individualmente, todas cubiertas con papel transparente autoadhesivo.

El producto es de buena calidad y presentación y lo distribuye en puntos de venta en carreteras y en tiendas de la ciudad.

Se estandariza la receta y se saca el costo de una breva con su empaque. La ganancia es baja; se le recomienda sacar los costos de las demás presentaciones y reevaluar el costo lentamente para conservar los clientes.

Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de productos.

- ❖ **“Pan Selecto - Ricuras Tulueñas”** Señor Humberto Potes Becerra, propietario de una panadería que vende masato, avena, jugos de frutas, variedad de panes, pandeyuca y pandebono.

Presenta el pandebono para estandarizar la receta y se sacan los costos; para sorpresa de señor Potes, tiene una pequeña pérdida por venta del producto, debido al alto costo de los insumos que compra prácticamente al día. Al no poder subir el precio de venta, se le recomienda hacer la compra de insumos al por mayor.

Se le entrega su receta estandarizada para que continúe este trabajo con el resto de productos.

- ❖ **“Heladería Santiago”** Señora Patricia Erazo Rosero, propietaria.

Procedente de la Ciudad de Pasto, su negocio viene de familia desde hace 80 años y el conocimiento de tradición oral ha pasado de generación en generación. Doña Patricia, heredera del conocimiento, trabaja con su esposo y viajan de feria en feria promoviendo sus helados por varias regiones del país.

Su producto son los “helados de paila” a base de frutas naturales, los que preparan en presencia del cliente y son de excelente calidad. Los sirven en vasos desechables, combinados al gusto y acompañados de una galleta waffle. Se estandariza la receta de 6 onz. Al sacar el costeo se observa el gravoso peso de la galleta, sin embargo se produce una buena ganancia.



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 17 de 20

Se recomienda servirlos en conos o sobre canastilla de masa, presentación que lo haría más apetecible y el costo de estos productos no alteraría la buena ganancia; se evitaría además la producción de basuras.

Se les pone en contacto con el Sr. Ferney Domínguez, productor de obleas, barquillos y canastillas, para que se inicie una alianza estratégica para la Feria de Tuluá. (Anexo 2)

❖ **“Proageld EDT”** Señor Carlos Colmes Arias, representante.

Empresa dedicada a la producción de Gelatina Negra y Blanca de pata de res, tradicional del municipio de Andalucía. Estaba inscrito para el curso pero por diferentes motivos no pudo asistir.

Asistió al Curso de Manipulación Higiénica de Alimentos, donde nos dio la oportunidad de conocerlo y conocer productos tan tradicionales de la región.

En vista de la no asistencia de algunos mecateros invitados a la Feria de Tuluá, por vivir en otros municipios y ciudades del país tales como Chinchiná - Caldas, Montería - Córdoba, Duitama - Boyacá, Cali - Valle y Armenia - Quindío, la Cámara de Comercio, por sugerencia de la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía, invitó al personal de Alimentos y Bebidas del hotel Juan Maria y del Hotel Príncipe, al curso de Manipulación Higiénica de Alimentos.

Por solicitud del Hotel Príncipe, se les brindo una rápida asesoría sobre estandarización de recetas y costos; el personal asistente, por parte del hotel, fue:

- Paulina Gaviria, Cocinera jefe.
- John Jairo Vergara, Auxiliar de cocina.

En las instalaciones del Hotel se dio una corta asesoría sobre el manejo de pesas y medidas para la estandarización de las recetas y el fácil costeo de las mismas, así como el manejo de los cuadros de menús diarios.

Todos los mecateros recibieron un certificado de asistencia al curso de Estandarización de Recetas, otorgado por la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía (Anexos 3 y 4). Al finalizar el curso de estandarizaron de la receta estrella, cada mecatero evaluó la actividad (Anexo 5).

6.3 Taller de Manipulación Higiénica de Alimentos

Debido al número de mecateros interesados en este taller - algunos de ellos llevaron a las personas que les ayudan en la elaboración de los productos - (Anexo 8), el taller de Manipulación Higiénica de Alimentos se realizó dos veces. El primer taller se efectuó el día sábado 14 de mayo, de 2:30 p.m. a 6:30 p.m., en las instalaciones de Confamiliar Chiminangos, y el segundo taller el día domingo



Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
artesanías de colombia s.a

INSTRUCTIVO

Informe Final

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

VERSIÓN: 1

Página 18 de 20

15 de mayo, de 8:00 a.m. a 12:00 m., en el colegio de primaria de la misma entidad. (Anexo 6).

Estos talleres estuvieron a cargo de la Ingeniera de Alimentos Alexandra Lozano quien, con la ayuda de medios audiovisuales, resaltó la importancia del conocimiento y practica del tema, además de hacer énfasis sobre las debilidades que se detectaron durante las entrevistas con los mecateros.

También habló sobre la importancia de la limpieza, de la higiene personal y del correcto manejo de los alimentos antes, durante y después de los procesos de preparación de los diferentes productos, y sobre el manejo de basuras y control de plagas. Cada participante recibió el respectivo certificado de asistencia a la charla, con vigencia de un (1) año (Anexo 9). Las memorias del taller fueron entregadas a la Cámara de Comercio de Tuluá para ser reproducidas y entregadas a los participantes (Anexo 7)


Por petición de la Cámara de Comercio de Tuluá, a este taller asistieron además 5 personas que trabajan en dos de los hoteles más prestigiosos de la ciudad y que manipulan alimentos. Este taller tuvo, en sus dos días de programación, una asistencia de 36 personas. (Anexo 4).

Al finalizar el Taller Manipulación Higiénica de Alimentos, cada asistente evaluó la actividad (Anexo 10).

7. LOGROS E IMPACTOS

El impacto que los talleres realizados tuvieron sobre los asistentes fue positivo; los mecateros entendieron la razón por la que deben estandarizar sus recetas, no solo para dejar un registro escrito de éstas como patrimonio familiar y del país, si no también por que comprendieron la importancia de saber exactamente qué cantidad de ingredientes necesitan para producir una determinada cantidad del producto, y por lo tanto cuanto les deben durar los insumos.

Igualmente, al sacar los costos de las diferentes preparaciones, los mecateros entendieron que cosas como el empaque y factores como la economía de escala, los servicios, el transporte y los salarios, incluido el propio, influyen directamente en el costeo y también hay que tenerlos en cuenta a la hora de averiguar el costo real del producto. Adicionalmente conocieron cuanto dinero estaban ganando o si, por el contrario, estaban vendiendo sus productos por debajo del costo real.

 <p>Ministerio de Comercio, Industria y Turismo artesanías de colombia s.a</p>	INSTRUCTIVO	CODIGO: INTFAT02 FECHA: 2005 / 05 / 23	
	Informe Final	VERSIÓN: 1	Página 19 de 20

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Los artesanos quedaron agradecidos con el apoyo y la ayuda que tanto Artesanías de Colombia como la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía y la Cámara de Comercio de Tuluá les brindó en la estandarización y costeo de sus productos.
- La mayoría de los artesanos ven una buena oportunidad de trabajo y de aumentar sus ingresos en la dulcería y el mecato artesanal, y están abiertos a cualquier tipo de ayuda que se les pueda prestar.
- Se observó que los artesanos no tienen un concepto claro en cuanto a los factores que intervienen en el cálculo de los costos para las diferentes preparaciones y no saben, algunas veces, como mercadear sus productos.
- Sería interesante, por parte de la Cámara de Comercio de Tuluá con el apoyo Artesanías de Colombia, hacer un seguimiento acerca del crecimiento de los mecateros y de sus industrias.
- Se deberían buscar alianzas estratégicas con la industria de alimentos y equipos, para el apoyo de los programas y talleres de formación y rescate de los mecatos tradicionales.
- Se deberían crear estímulos para los artesanos del mecato y canales de mercadeo para sus productos.
- Se deberían implementar programas de apoyo integral a los mecateros, quienes además de generar recursos, rescatan un importante patrimonio intangible como son los mecatos tradicionales de los pueblos.
- Estas actividades se deberían extender a otros municipios y regiones del país, con el objeto de promover el desarrollo de la cocina artesanal y de las personas que de ella obtienen su sustento.
- La Corporación Academia Colombiana de Gastronomía logró su objetivo de alcanzar credibilidad y respeto entre los artesanos sobre la confidencialidad de sus recetas.

9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES

Debido al gran interés que los mecateros mostraron en los diferentes talleres, no se encontraron dificultades o limitaciones para realizar este trabajo. La única observación que vale la pena comentar, fue que a varios mecateros les hubiera gustado tener mas tiempo para practicar la formula de costos.



INSTRUCTIVO

CODIGO: INTFAT02
FECHA: 2005 / 05 / 23

Informe Final

VERSIÓN: 1

Página 20 de 20

El apoyo que nos brindó la Cámara de Comercio de Tuluá y Artesanías de Colombia, fue fundamental para el excelente desarrollo y éxito del programa.

10. PROYECCIONES

- Crear espacios, como ferias y exposiciones temporales, para difundir y mantener la tradición de los mecatos dentro del Valle del Cauca y el resto del país.
- Hacer un seguimiento a estas industrias nacientes y brindarles el apoyo necesario para que puedan crecer.
- Brindarle apoyo a los mecateros para que se asocien entre si con el objeto de formar cooperativas de autoayuda comercial y formación integral, suministrándoles información y orientación sobre desarrollo y manejo de las cadenas productivas y del programa PYMES.
- Publicación de libros con la historia y tradiciones de los mecatos regionales.