

Junta Municipal de Ferias y Exposiciones de Tuluá



Formulación del Proyecto “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 51 Feria de Tuluá”

**Asesoría a cargo de la
Corporacion Academia Colombiana de Gastronomía**

Gladys Salazar Garcés
Coordinadora del Proyecto
por Artesanías de Colombia

**Bogotá D.C.
Junio de 2006**

Proyecto

“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 51 Feria de Tuluá”

Asesoría a cargo de la
Corporacion Academia Colombiana de Gastronomía

Bogotá D.C.
Junio de 2006

TABLA DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN	4
INTRODUCCION	4
1. ANTECEDENTES	5
2. CONTEXTO	6
3. OBJETIVO GENERAL.....	7
4. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	7
5. METODOLOGIA.....	7
5.1 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos	7
5.2 Taller de Imagen Personal y Atención la Cliente	9
5.3 En Estandarización y costos de Receta Estrella.....	8
6. EJECUCION.....	9
6.1 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.....	9
6.2 Taller de Imagen Personal y Atención al Cliente.....	9
6.3 Estandarización y Costos de Receta Estrella.....	10
7. LOGROS E IMPACTOS.....	18
8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	18
9. LIMITACIONES Y DIFICULTADES.....	19
10. PROYECCIONES	20

RESUMEN

Debido a los excelentes resultados obtenidos en la capacitación realizada el año anterior a los participantes en LA PLAZA DEL MECATO VALLECUACANO en el marco de la 50 Feria de Tuluá, este año la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía estuvo nuevamente en esta ciudad ayudando con la capacitación de nuevos productores de mecato y despejando nuevas dudas a los que ya habían participado el año anterior. En esta oportunidad el trabajo se dividió en tres etapas:

Primera 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.

Segunda etapa: Curso de 4 horas sobre Imagen Personal y Atención al Cliente, este con el fin de concientizarlos de la importancia de atender muy bien a los clientes y como la presentación personal puede influir, positiva o negativamente, a la hora de vender; ya que ellos son la imagen de su negocio.

Tercera etapa: Estandarización de recetas y costos de preparación y venta del producto. En esta etapa se organizó un programa individualizado de trabajo, de una hora por productor de mecato, 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”.

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; que a causa de influencias extranjeras y rapidez de la vida moderna corren el peligro de desaparecer. Afortunadamente, estas recetas 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 productores de mecato, 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 y de la Cámara de Comercio de Tuluá, nuevamente la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía participó dirigiendo el proceso de rescatar y ayudar a los mecateros 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.

A diferencia del año anterior, en este se realizó una recopilación escrita de las preparaciones por parte de la Academia, puesto que los mismos artesanos están interesados en que estas preparaciones y tradiciones no se pierdan en el tiempo.

Desde hace ya cuatro años la Cámara de Comercio de Tuluá y la Junta de Ferias, bajo el nombre de LA PLAZA DEL MECATO VALLECAUCANO, han involucrado a los productores del mecato en La Feria de Tuluá, con resultados muy positivos. Por esta razón, se trabajó en conjunto con esta entidad para contactar a 30 mecateros participantes en la versión 51 de la Feria 2006.

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

- Taller de Manipulación Higiénica de Alimentos.
- Taller de Imagen Personal y Atención al Cliente
- Entrevista personal con cada uno de los participantes del programa para rescatar una de las recetas originales de mecato que trabajan; 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, de dulces y de sal, con igual sabor y calidad, a precios competitivos en el mercado.

1. ANTECEDENTES

En la elaboración artesanal de productos tradicionales de dulcería y mecato muchas familias han visto una forma efectiva y rápida de incrementar sus ingresos económicos; incluso, para muchas, este tipo de artesanía se ha convertido en su principal fuente de ingresos. 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.

Con base en estos antecedentes, la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía encontró un grupo de productores de mecato con gran interés de progresar, abiertos a sugerencias para mejorar la producción, calidad y precios de

sus productos, manteniendo la parte artesanal y tradicional de los mismos. Igualmente se encontró la agradable sorpresa de ver como algunos de los productores de mecato que participaron en la capacitación del año anterior han incrementado su producción formando así pequeñas industrias caseras.

2. CONTEXTO

Se buscó capacitar a los productores de mecato que van a participar en la Plaza del Mecato Vallecaucano en el marco de la 51 Feria de Tuluá para mejorar la calidad y presentación de los productos con los cuales van a participar. Para alcanzar esta meta se les capacito en manipulación higiénica de alimentos, presentación personal y atención al cliente y estandarización y costos de su producto.

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 costo.

En cuanto a la manipulación higiénica de alimentos, se afianzaron los conocimientos y buenas practicas que manejan en sus procesos de producción y almacenamiento. Este año se introdujo un nuevo taller "Imagen Personal y Atención al Cliente" el cual tuvo una buena acogida por parte de los participantes. En este se les resalto la importancia de tener una presentación personal agradable e impecable, ya que ellos son la imagen de su negocio, y la importancia del buen trato con los clientes.

Como resultado de los talleres del año anterior se pudo observar que 10 productores de mecato, que asistieron nuevamente al programa este año, han progresado, aumentado su producción y mejorado su calidad de vida. Con ellos más que estandarizar nuevamente las recetas, se trabajó el manejo y la rotación de inventarios y se reforzó el tema de costos del producto, tanto de producción como de venta.

3. OBJETIVO GENERAL

Enseñarles a los productores del mecato, participantes en La Plaza del Mecato Vallecaucano, en el marco de la Feria de Tuluá, a mejorar sus manejos de inventarios, procesos de producción mediante la estandarización de sus recetas,

además la formula 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.
- Concientizar a los participantes sobre la importancia de tener una óptima presentación personal y una buena atención al cliente.
- Manejar con los artesanos pesos y medidas estandarizados para un mejor resultado final del producto.
- Mejorar los procesos de producción de los mecatos para optimizar tiempos.
- Trabajar el costo real de sus productos, para saber cuanto está gastando en la producción y cuanto es la ganancia real.
- Enseñar un manejo básico de inventarios.

5. METODOLOGIA

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

- 5.1 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.
- 5.2 Taller de Imagen y Presentación Personal.
- 5.3 Estandarización y Costos de Receta Estrella

5.1 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos

Se hizo un taller sobre el correcto manejo de alimentos y los cuidados que hay que tener antes, durante y después de su manipulación. Los temas tratados fueron los siguientes: Formas correctas de guardar, conservar y lavar los insumos, prevención y control de plagas, adecuado manejo de basuras y presentación e higiene de las personas que manipulan los alimentos. El taller de manipulación higiénica de alimentos se dictó en un mismo día dos veces, de cuatro (4) horas cada uno.

5.2 Taller de Imagen Personal y Atención al Cliente

Este taller se introdujo con el fin de mostrar, al productor de mecatos, la importancia de tener una imagen personal positiva a la hora de vender además de concientizarlos que ellos mismos son la imagen de su producto. Igualmente se les dieron pautas básicas para ofrecer una adecuada atención al cliente a fin de generar

lazos de confianza y así comenzar a construir una clientela mas fija para el negocio. Este taller se dicto en un mismo día dos veces, de cuatro (4) horas cada uno.

5.3 Estandarización y Costos de Receta Estrella

Esta tercera parte de la actividad se dividió en dos partes:

- Primero: se conoció a los diferentes productores de mecato, ver cuales son los productos que preparan, conocer las recetas y la historia que hay detrás de éstas, saber desde hace cuanto la receta está en sus manos y conocer los implementos que utilizan para realizar las preparaciones.
- Segundo: cada uno de los productores de mecato se reunió con una instructora de la Academia que les enseñó a estandarizar recetas y a establecer el costo real a sus productos. Cada productor de mecato escogió un producto sobre el cual se trabajó. Esta formula básica es la misma para estandarizar y costear el resto de los productos que preparan.

Esta actividad tuvo, aproximadamente una hora por productor.

6. EJECUCIÓN

De acuerdo con la metodología escogida, la ejecución se dividió en tres etapas de la siguiente forma:

- 6.1 Taller Manipulación Higiénica de Alimentos.
- 6.2 Taller de Imagen Personal y Atención al Cliente
- 6.3 Estandarización y Costos de Receta Estrella.

6.1 Taller de Manipulación Higiénica de Alimentos

Debido al número de participantes interesados en esta actividad, 31 personas en total; divididos en 15 hombres y 16 mujeres (Ver anexo 1), el taller de Manipulación Higiénica de Alimentos se realizó dos veces. Los dos talleres se llevaron a cabo el día sábado 20 de mayo, de 8:30 a.m. a 12:30 p.m. y de 2:30 p.m. a 6:30 p.m. en la sede el colegio de primaria de Comfamiliar.

Estos talleres estuvieron a cargo de la Nutricionista Dietista Clara Lucia Valderrama quien, con la ayuda de medios audiovisuales, utilizando un discurso sencillo e involucrando a la gente mediante una actividad en grupo, (Ver anexo 5) resaltó la importancia del conocimiento y practica del tema.

Habló sobre la importancia de la higiene personal y del correcto manejo de los alimentos antes, durante y después de los procesos de preparación de los diferentes productos. Sobre el buen manejo de basuras y control de plagas. Cada participante recibió el respectivo certificado de asistencia a la charla, con vigencia de un (1) año (Ver anexo 2). Las memorias del taller fueron entregadas directamente a los artesanos al finalizar cada taller. (Ver anexo 4)

Por solicitud 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.

Al finalizar el Taller Manipulación Higiénica de Alimentos, cada asistente evaluó la actividad (Ver anexo 3).

6.2 Taller de Imagen Personal y Atención al Cliente

Debido al número de participantes interesados en esta actividad, y con el fin de hacerlos rotativos, con respecto al de Manipulación de Alimentos se extendió a 4 horas y se realizó también dos veces (Ver anexo 6). Los dos talleres se llevaron a cabo el día sábado 20 de mayo, de 8:30 a.m. a 12:30 p.m. y de 2:30 p.m. a 6:30 p.m. en la sede del colegio de primaria de Comfamiliar.

Estuvo a cargo de Clemencia Price de Arellano Nutricionista Dietista y Directora Ejecutiva de la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía.

Se trabajaron dinámicas de grupo, entre otras, un dramatizado sobre el diario vivir de un restaurante, entregando a los participantes y al azar pequeños libretos en los cuales se involucraron los personajes habituales de un restaurante como son administrador, meseros y clientes. Se presentaron también audiovisuales sobre los valores morales que se deben tener en los negocios y en las dos direcciones, cliente vendedor, además de la importancia de una buena y adecuada comunicación y la imagen que se proyecta como mensaje de venta directa al cliente.

Por solicitud 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.

Al finalizar el Taller, cada asistente evaluó la actividad (Ver anexo 7).

6.3 Estandarización y Costos de la Receta del Producto Estrella.

Del 22 al 26 de mayo de 2006 se entrevistaron, de manera individual, a 30 de los 35 productores de mecate citados para esta etapa de la capacitación. En total se atendieron a 18 hombres y 12 mujeres.

En ésta actividad, y mediante entrevista, cada productor le contó a un profesional de la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía cómo había aprendido a preparar los diferentes mecatos que comercializa, donde los vende y desde hace cuanto tiempo.

Inmediatamente después de la entrevista, productor e instructora se dedicaron, por espacio, aproximado, de una hora, a la estandarización de una de sus recetas. Debido a 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 productores de mecato suelen tener en cuenta únicamente los costos de los ingredientes, dejando por fuera el costo del empaque, servicios, salarios y transporte. Con las bases recibidas, ya están en capacidad de estandarizar sus recetas y costearlas adecuadamente.

Adicionalmente a lo anterior se trabajo manejo de inventarios y se reforzó el tema de costos a los productores de mecato que ya habían participado del programa de capacitación el año anterior y tenían algunas inquietudes al respecto.

A continuación se consigna una descripción detallada del trabajo que realizó la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía, desde el arribo de su personal a la ciudad de Tuluá, con los productores de mecato que asistieron a los diferentes talleres.

Dos de los tres de los delegados de la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía arribaron a la ciudad de Tuluá el día 19 de mayo en las horas de la tarde. Ese mismo día en la noche se realizó un Ritual del Café, en las instalaciones del Club Colonial, para los colaboradores de la Alcaldía de Tuluá, la Cámara de Comercio de esta ciudad y algunos invitados especiales que participaron en el programa.

El sábado, durante todo el día, se llevaron a cabo los talleres de Manipulación Higiénica de Alimentos e Imagen Personal y Atención la Cliente a cargo de la Nutricionista Clara Lucia Valderrama y la directora de la Academia, Sra. Clemencia Price de Arellano respectivamente. Ellas regresaron el domingo en la mañana a la ciudad de Bogotá.

El lunes a las 8:00 a.m. se dio inicio a las entrevistas y estandarización de recetas con cada productor de mecato a cargo de la instructora y Miembro Correspondiente de la Academia, Sylvia Arellano Price, en las instalaciones de Comfamiliar Chiminangos. Esta actividad se llevo acabo desde el día lunes 22 en la mañana

hasta el viernes 26 de mayo a la 1:00 p.m. Cabe destacar las magnificas instalaciones en las cuales Comfamiliar tenía los equipos solicitados para la realización correcta del trabajo.

- ❖ **“La Tradicional”** Señora Ana Milena Viveros, se dedica a preparar arepas de choclo, envueltos y tortas de maíz tierno. Ella asistió el año pasado y este año se le hizo un refuerzo en costos y se le enseñó a manejar unas tablas básicas de inventarios para saber cuanto produce y cuanto vende semanalmente; ya que sabe que a aumentado sus ventas pero no en que cantidad exacta. Se le aconseja hacer las arepas de choclo un poco más pequeñas debido a que la porción es muy grande y sale muy costosa.
- ❖ **“Súper Panzerotes”** Señor Carlos Eduardo Olaya, produce panzerotes rellanos de carne, pollo, hawaiano y queso. Se le mejoro el proceso de congelación. Se le estandarizo la receta, se sacaron costos y se le enseñó el manejo de inventarios.
- ❖ **“Todo Chuletas”** Señor Juan Carlos Velásquez, es socio en este restaurante que prepara comidas a partir de la carne de cerdo. Se revisaron las recetas estándar de sus preparaciones y se le recomendó utilizar solo el gramaje como medida debido a que en muchas recetas aparecen medidas como "pocillo". Se le hicieron algunas sugerencias para mejorar las recetas en cuanto a técnicas e ingredientes. Tiene establecido un buen manejo de costos.
- ❖ **“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. Doña Doris ha crecido desde al año pasado y se ha logrado consolidar en el mercado; tiene un punto de venta en el barrio Alvernia, donde atiende mecatos y almuerzos en forma sencilla y cálida y otro en el Centro Comercial LA 14. Desde principios de este año tiene dos empleadas y un administrador, que trabajan en el puesto del barrio Alvernia. Se le enseñó a manejar tablas de inventarios y de ventas debido a que todavía tiene dudas en este sentido. Ha progresado mucho desde la entrevista del año pasado y esta creciendo de una forma sólida y con identidad de marca.
- ❖ **"La Sazón de Myriam"** Señora Emilia Devia, propietaria y productora hace comida típica de la región y tiene un local en el Centro Comercial La 14 en donde sirve almuerzos. Se va a presentar a la Feria con bocados como marranitas, empanadas, arepas con todo además de aborrajados. Se le estandarizo la receta de arepa y se sacaron los costos. Igualmente se le enseñó a manejar cuadros de inventarios para controlar mejor sus ventas e insumos.
- ❖ **"Jugo Natural de Caña"** Señor Yeison Afanador propietario y productor. El señor Afanador estuvo en la capacitación de año anterior y obtuvo muy buenos resultados en la Feria; según el mismo obtuvo una ganancia de más de \$1.000.000. Produce y promociona el zumo natural de la caña, que extrae directamente en un antiguo y móvil trapiche de madera. La bebida la vende con

hielo y limón. Desde inicios de este año tiene el trapiche los fines de semana en el Centro Comercial La 14 en el cual vende un promedio de 200 vasos. Se le dan sugerencias para poner mas trapiches en Tuluá y como debe posicionar su marca. Se le enseña a manejar los cuadros de inventarios.

- ❖ **"Wagner's Coffee Excelso"** Señor Urban Wagner, propietario. Esta es una tienda de café, única en Tuluá, en la que se consiguen diversidad de bebidas frías y calientes a base de café. Utiliza café excelso de la región de muy buen sabor y aroma. Como complemento prepara y vende repostería para acompañar las bebidas. Se estandarizan 2 de sus recetas de repostería y se le hacen algunas sugerencias para mejorar el resultado final. Igualmente se le dan sugerencias para que mezcle el café con frutas cítricas de la región y así poder ampliar su carta. Maneja muy bien sus costos ya que el señor Wagner es contador de profesión.
- ❖ **"Papita frita y Crispetas Piolín"** Señor Humberto Marín propietario. El señor Marín tiene un carrito en el cual prepara crispetas de colores y papas fritas preparadas al momento. En la actualidad tiene su carrito en la ciudad de Buga y hace poco, con las ganancias de este, compro otro que lo trabaja en Tuluá. El aprendió este oficio viendo a las señoras que vendían este producto cuando llegaban los circos a la ciudad y ha sido su forma de ganarse la vida desde hace varios años. Se encontró que tiene su negocio muy organizado y sabe cuanto vende y gana en la semana. Aunque no maneja medidas en gramos tiene tarritos y cucharas ya estandarizadas con la medida exacta que utiliza mantiene la calidad de su producto. Se pesaron los ingredientes de sus medidas y se le dio las cantidades en gramos, aunque se le recomendó que siguiera utilizando sus medidas, pero pensando en cambiar debido al crecimiento del negocio. Tiene un buen manejo de costos.
- ❖ **"Sueños de Azúcar"** Señor Alirio Zambrano, propietario y preparador. Presenta el algodón de dulce y crispetas amoldadas. El señor Zambrano ya había asistido a la capacitación del año anterior, menciona que ha mejorado en su producción pero no dio datos exactos de su crecimiento. Debido a su nivel de escolaridad, se le reforzaron los conceptos de costos y entendió mejor las formulas que se utilizan para este fin. Se le enseña a manejar tablas básicas de inventarios para que sepa cuanto vende a la semana.
- ❖ **"Arepas Gerandia"** Señor Didier Alexander Caicedo es socio de esta industria de arepas que tiene una producción de 90 paquetes diarios de 8 arepas cada uno. Son arepas de maíz trillado rellenas de queso de muy buena calidad, aprendió de su madre el secreto de la preparación. Se le sacaron los costos y se encontró que están trabajando a perdida debido a que tiene unos costos fijos altos y esta subutilizada su planta de producción. Se le sugirió aumentar la producción para poder llegar a punto de equilibrio. Se le enseñó a manejar las tablas de inventario. Es un negocio lindo con un gran potencial de crecimiento. El producto es de buena calidad.

- ❖ **"Obleas Domínguez"** Señor Ferney Domínguez, propietario y productor; participo en la capacitación del año anterior. Tiene deseos de abrir un punto de distribución en el centro de Tuluá el cual estará a cargo de un hijo. Se le reforzó costos y se le enseñó a manejar tablas de inventario semanal.
- ❖ **"Frutijugos María"** Señora María de la Cruz Barrera de Velásquez, propietaria y productora. Doña María tiene un puesto de frutas frente al río Tuluá entre las calles 27 y 26 con carrera 28 desde hace 24 años. Ella es la pionera de este tipo de negocios y en esta zona. Vende fruta fresca, jugos naturales y salpicón. Ella comenzó el negocio hace 24 años después de quedar viuda y gracias al puesto de fruta saco a todos sus hijos adelante. Desde hace un mes tiene otro puesto en el Centro Comercial La 14. A doña María se le estandarizo la receta de salpicón y se sacaron los costos. El negocio esta dejando ganancia pero no en la cantidad que su dueña desearía, por lo tanto se le recomendó subir un poco los precios y promover más el puesto de La 14.
- ❖ **"Lácteos Tuluá - Queso Monteloro"** Señores Ángel de Jesús Castro y Javier Morales Castro, socios. Esta es una micro empresa de lácteos que comenzó, con los abuelos de los socios en la vereda de Monteloro, produciendo queso campesino envuelto en hoja y que comercializaban entre los vecinos y en algunas tienda de Tuluá. Fue creciendo hasta que compraron Lácteos Tuluá y ya tiene sus productos en varias cadenas de supermercados en la ciudad de Cali y sus alrededores. Están desarrollando nuevos productos como arequipe y kumis. Se les revisaron las recetas estándar y los procesos de producción así como también se les sugirió un posible organigrama de manejo de la empresa. Todos sus costos los trabajan con un contador y tiene un buen margen de ganancias los productos son de muy buena calidad.
- ❖ **"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, el manjar blanco, la natilla y los desamargados; Se estandarizaron los pesos y medidas de los ingredientes y se sacaron los costos. El material trabajado es entregado a Doña Rosalba.
- ❖ **"Dulce Sazón"** Señora Ana de Jesús Ayala, propietaria y productora. Doña Ana de Jesús es hija de doña Onelia y aprendió a cocinar con su mamá. Ella trabajo tostones (patacones) con todo, aborrajados y empanadas, tiene un producto de buen sabor y calidad. Se le estandariza la receta de los tostones y se la saca el costo. Tiene un buen margen de ganancia y ella queda sorprendida por sus ganancias. Se le enseña a manejar un cuadro de inventario para llevar una cuenta exacta de sus ventas.

- ❖ **"Panderitos Ricuras JM"** Señora Margarita Clavijo, socia. Esta es una micro empresa familiar que nació hace dos años. La receta de los panderitos la desarrollaron ellos y ya la tienen perfectamente estandarizada. La guardan con gran secreto y no publicaron su fórmula. Al ser ya una micro industria se les aconsejó asesorarse con un abogado para no tener inconvenientes de tipo laboral con sus empleados. Su producto es excelente
- ❖ **"Delicias de Amalia"** Señor Guillermo Domínguez, propietario. El señor Domínguez prepara el manjar blanco que le enseñó desde pequeño su madre " Doña Amalia" y lo distribuye en Bugalagrande y sus alrededores. Es un producto de muy buen sabor y presentación, se cocina en fogón de leña. Se le estandarizó la receta y se sacaron los costos. Es un negocio que además trabaja los mercados tradicionales vallecaucanos.
- ❖ **"Galletas Mechitas"** Señora Constanza Llanos, propietaria. Su empresa prepara galletas de fécula de maíz y otras variedades que le enseñó la señora Mercedes, una productora de mecato de tradición de Bugalagrande. Se le estandarizó y costeo una receta y se le recomendó bajar el precio del empaque ya que este está saliendo muy costoso. Es un producto de excelente sabor y calidad, la mayoría de su producción la venden sobre pedido, se le sugiere empezar a buscar nuevos mercados para hacer crecer el negocio.
- ❖ **"Dulcería Ramírez"** Benjamín Ramírez, propietario; presenta el Turrón de leche, mismo producto que presentó el año pasado. 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 19 unidades cada bolsa y en tarros de plástico de 36 dulces cada uno. Los distribuye en tiendas y venta directa. Los problemas de "azucaramiento" cesaron y tiene en este momento una buena venta. Según el mismo, han incrementado sus ventas desde el año pasado en un 30%. Siguen trabajando con la fórmula costos que se le enseñó en la capacitación anterior. Este año aprenden a manejar un cuadro de inventario para saber su producción y ventas al mes.
- ❖ **"Arequipe de Papa"** Señor Winston Rodríguez. El señor Rodríguez está con ánimo de comenzar a producir un exótico arequipe de papa que aprendió a preparar de forma muy rudimentaria en la zona de La Mesa, Cundinamarca. Aunque no se pudo probar el producto final se le estandarizó y costeo la receta y se le sugirieron diferentes formas de empaque. Se espera que pueda presentar este arequipe en la próxima Feria.
- ❖ **"Antojitos Nuevo Mundo"** 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 práctica de estandarizar en porcentajes para de esta forma poder manejar desde media libra en adelante.

La materia prima es donada por las industrias, el señor García sabe manejar los costos de su producción y venta. Se le sugiere que para la feria aumente el costo de los productos a vender debido a que se encuentra muy por de bajo del precio del mercado. El Señor Garcia también participo en el programa el año anterior.

- ❖ **"Ponqués y Tortas"** Señora Berta Inés Cárdenas, distribuidora. Las tortas las hace una hermana, que por razones personales no sale de su casa. Son productos de buen sabor y presentación. Como los hace solo por encargo su costo es un poco elevado pero esta dentro del mercado. Se le estandariza y costea una receta.
- ❖ **"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 mamá y ésta de su abuela. Desde siempre estos dulces son tradicionales en la ciudad. Presenta dulces de vidancas o bidancas, (no pudimos saber la ortografía correcta de esta palabra). Presenta además manjar blanco, combinado, guayaba, cebo, panelas, dulce de mamey y brevas, entre otros. Doña Maria del Carmen presenta todos los dulces en forma de bolitas y empacados en bolsas de polietileno; los distribuye sobre pedidos por teléfono y en ciertas tiendas de la ciudad. Ella estuvo en la capacitación de año anterior y su negocio ha crecido y va por buen camino, ya tiene un empleado de medio tiempo debido al incremento de los pedidos que ha tenido. No se pudo establecer en que cantidad han aumentado estos. Se le sugiere utilizar los cuadros de inventarios para saber cuanto esta produciendo y vendiendo a la semana. Muy jocosamente nos comenta que ya la gente no le pide rebaja por los dulces.
- ❖ **"Las delicias del Coco"** Señora Humbertina Caicedo, propietaria de un negocio de "panelitas y cocadas", que ella misma prepara en colaboración de algunos miembros de su familia. Ha desarrollado nuevos productos desde la capacitación anterior; comenta que tiene nuevos clientes fijos y que esto ha hecho que su producción semanal crezca de 80 a 150 bandejas. Su presentación es la misma, 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. Esta trabajando con la formulación que se le enseñó obteniendo buenos resultados. Se le sugiere utilizar el cuadro de inventario, ya que no sabe con exactitud cuanto esta vendiendo al mes.
- ❖ **"Dely Dulces"** Señora Gloria Amparo López, propietaria. Esta es una micro industria que fabrica, a mano, chocolates de leche, rellenos de diferentes sabores y decorados. Tiene productos de buena calidad y sabor. Esta industria todavía no ha llegado a su punto de equilibrio, pero según su dueña, va por muy buen camino y esta expandiendo su mercado. En este momento vende en los

supermercados La 14 y en Supertiendas Olímpica. Tiene problemas con los rellenos a base de glucosa debido a que se le sale del chocolate y con la decoración de algunos. Se explica la forma correcta de rellenarlos y como debe decorarlos con la ayuda de pinceles, Igualmente se le aconseja asesorarse de un abogado para manejar el tema de los empleados por contrato de prestación de servicios.

- ❖ **“Taller Artesanías la Acuarela”** Señor Fabio Hernán Gómez, socio. El señor Gómez es el encargado de la parte de comunicaciones de la Cámara de Comercio de Tulúa y a su vez esta pensado reabrir un negocio de mecato que ya es tradicional en su familia. Se trabajo con el masato, receta que aprendió de su mamá, y lo prepara de forma muy artesanal y sin tener en cuenta las medidas exactas. Se estandariza la receta a gramos y se le sacan los costos exactos, teniendo esta receta un buen margen de ganancia.
- ❖ **“Artesanías Comestibles”** Señores Paul Andrés y Herberth Wallens. Son hermanos y están interesados en crecer el negocio casero de su madre, que desde hace ya varios años es conocido por preparar ponqués y mazapanes sobre pedido en la ciudad de Tulúa. Son productos de buen sabor. Se les mostraron nuevas formas de presentación, como se deberían empacar y que colores utilizar para obtener un producto de buena presentación. Están interesados en volver a posicionar al mazapán como mecato tradicional ya que desde hace una década se ha dejado de consumir. Se estandarizo la receta para poder preparar cantidades grandes y se costeó la misma.

Del 100% de los asistentes (30 en total divididos en 18 hombres y 12 mujeres) el 33% (10 productores) se beneficiaron de la capacitación del año anterior.

Al taller de estandarización estaban inscritos 35 productores de mecato de los cuales faltaron 5 artesanos que no asistieron ni se excusaron. (Ver anexo 8)

Los participantes recibieron un certificado de asistencia al curso de Estandarización de Recetas, otorgado por la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía y la Cámara de Comercio de Tulúa (Ver anexo 9). Al finalizar el curso de estandarizaron de la receta estrella, cada mecatero evaluó la actividad (Ver anexo 10).

7. LOGROS E IMPACTOS

El impacto que los talleres realizados tuvieron sobre los asistentes fue positivo; los productores de mecato 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, estos productores entendieron, que implementos 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 sacar 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.

Al ser este el segundo año que se realizaron talleres pudimos encontrar que los productores de mecato que asistieron nuevamente este año, han progresado en sus negocios. De los productores repitentes, el 90% afirmaron haber incrementado su producción y venta. Vale la pena tener en cuenta este fenómeno para seguir apoyándolos en su labor de creación de empresa y así poder mantener viva la tradición del mecato en esta zona del país.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Los productores de mecato quedaron agradecidos con el apoyo y la ayuda que Artesanías de Colombia cómo la Corporación Academia Colombiana de Gastronomía y la Cámara de Comercio de Tuluá les brindó en la estandarización y costeo de sus productos.
- El 100% de los productores 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. El 90% de los repitentes del programa ya están viendo el crecimiento su empresa.
- Se observo que están viendo sus negocios de mecato como una empresa y están buscando nuevos mercados en otras poblaciones cercanas para aumentar su producción.
- De los 30 productores de mecato participantes, 10 “empresas” son generadoras empleo a terceros.
- Apoyar este tipo de artesanías y tradiciones son una forma más de promover el turismo nacional y extranjero, mostrando así la cara amable de Colombia.
- Se observó que los productores de mecato 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.
- 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 implementar programas de apoyo integral (moral y económico) a los productores de mecato, quienes además de generar recursos, rescatan un importante patrimonio intangible como son los bocados 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 cocina tradicional es una fuente de ingresos, considerables, para muchas familias del país y vale la pena apoyarlos para que se desarrollen estos negocios; siendo esta una forma de mantener viva y dar a conocer la tradición gastronómica en Colombia.
- La Corporación Academia Colombiana de Gastronomía logró su objetivo de alcanzar credibilidad y respeto entre los productores de mecatos, debido a que este año nos dieron sus recetas sin temor
- Como recomendación especial se debe hacer un seguimiento con a los productores del mecatos participantes en los dos años del programa para conocer la realidad de su crecimiento, además sería de importancia crear programas en los cuales se fomente la creación de empresa y asociatividad entre los productores del mecatos.
- Este seguimiento es importante para observar si están o no aplicando los conocimientos y de esta forma evitar que solo se presenten al programa para participar en las Ferias, quitándole posibilidades de participar y progresar a otros productores de mecatos.

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.

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.