

## **Informe de la Visita a la Empresa Pan de Maíz las Martínez**

Integrantes: Ginna Lisbeth Cuaspud Prado

Cristian Esteban Zambrano Erika

Adriana Carolina Guaramá Chunganá

Deivid Geovanny Bernal Montenegro

Luis Manuel Buesaco Gómez

Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Nariño

Administración I

Docente Carlos Omar Ojeda Enríquez

17 de octubre de 2024

## INTRODUCCION

El pan de maíz es un producto tradicional latinoamericano es más que un alimento, es un símbolo de riqueza cultural de nuestro país, tiene una textura suave y un sabor delicioso durante los años ha seguido con su esencia sin perder su sabor y suavidad, para que así millones de personas disfruten un elemento fundamental para la dieta.

En la cocina latinoamericana el pan de maíz es más que un simple alimento es un símbolo a la tradición, ya sea de forma de tortillas, arepas, tamales o panes, el maíz ha sido el ingrediente más influenciado en nuestra región.

El maíz ha sido cultivado y se ha llevado a cabo varios procesos de manera para crear variedades de productos, entre ellos el pan de maíz con los años ha venido evolucionando para adaptarse a nuestras necesidades lo consideramos un alimento sagrado en su tradición se ha mantenido viva en países como MEXICO, GUATEMALA, SALVADOR y COLOMBIA.

### INGREDIENTES Y SABORES

- Maíz fresco o seco
- Harina de maíz
- Agua
- Sal
- Aceite o mantequilla

### Martínez pan de maíz 100 años de tradición



Patrimonio cultural y gastronómico de Ipiales que llevan 104 años conservando esta tradición, una empresa iniciada por doña Mariana Martínez, sus hijas Alba e Hilda Coral Martínez.



El profesor Carlos Omar Ojeda nos informa que Martínez pan de maíz es una empresa netamente artesanal que lleva más de un siglo y nos coloca a reflexionar ya que las grandes investigaciones en el mundo dicen que las empresas de familia llegan máximo a la tercera generación algo bueno hay acá para pasar a la quinta generación. Es un icono para el municipio de Ipiales (un dato curioso el pan de maíz en pasto se lo conoce como pan de leche). Actualmente la sobrina en segundo grado la señora Irene Monroy Martínez es la quinta generación.

La señora Irene Monroy Martínez es quién lidera y trabaja junto a su familia. El 80% del personal son mujeres, fue fundada y es gestionada por mujeres, destacando el espíritu emprendedor de las madres. Su motivación diaria es garantizar un futuro mejor para sus hijos.



Gracias a su destreza en la panadería, antes hacían el pambazo, pero lo que realmente las caracteriza es el pan de maíz, una receta original. Aunque hay otras panaderías que también hacen el pan de maíz, el de las Martínez es único y original gracias a su receta secreta, además del pan

de cuajada, que es completamente original por eso se ha creado un sistema para proteger la receta secreta, comenzando a laborar a las 2 de la mañana solo con la familia, no cuentan con colaboradores para mantener el secreto desde la mezcla de los ingredientes hasta que obtienen la masa.

Trabajar en una empresa con mucha historia es una gran responsabilidad. No se trata solo de mantener una empresa, sino también de preservar una tradición de más de 100 años. La señora Irene Monroy Martínez, al igual que su abuela han trabajado arduamente para llevar el apellido Martínez y el pan de maíz a diferentes partes del país. Además de ser un emblema para la empresa, también han representado al municipio de Ipiales. Todos estos logros no son de la noche a la mañana, es un esfuerzo diario. Se levantan cada día con entusiasmo y el amor que les transmitieron sus abuelitas, el cual refleja en la masa de su producto.



El profesor Carlos Omar Ojeda nos recalca que ellos comienzan a laborar desde las 02:00 am, solo en familia con la receta secreta y original para la elaboración del pan de maíz e imprimirle esa calidad única al pan y a las 5:00 am ingresan los colaboradores para sus correspondientes funciones.

Los Socios de aprendizaje comienzan a formular sus preguntas:



¿Cuál es la clave para mantener la empresa en funcionamiento?

La respuesta es que todo lo que haces debe hacerse con amor y porque realmente te nace, no sólo por obligación. Esa pasión por la panadería se trasmite de generación en generación y conlleva la responsabilidad de llevarla aún más lejos.

Hijos de Irene Monroy Martínez. Carlos Sebastián Apraez Monroy gerente de esta empresa familiar, es economista, se encarga del crecimiento y dirección de la empresa mientras que su hermana Johana Apraez Monroy es ingeniera industrial y se ocupa de que el producto

tenga buena calidad. El sueño de ellos es ser reconocidos a nivel mundial y trabajan todos los días para lograrlo, aunque la empresa es completamente familiar y ha generado empleos.

¿Qué problemas enfrentaron durante la pandemia?

Durante la pandemia, cerraron la panadería por 6 meses, fue un periodo muy complicado, en el que contaban con 5 colaboradores. Para muchas empresas, esto marco un antes y un después, y algunas tuvieron que cerrar por completo. Por primera vez, el horno, que es el corazón de su empresa, estuvo apagado, y la cuarta generación que tenía entre los 75 y 76 años llegó hasta ese tiempo de crisis, debido al miedo de contagiarse ya que tenían mucho contacto con los clientes.

El 15 de septiembre, se publicó un comunicado que permitía la apertura de comercios, y ellos decidieron reabrir la panadería. En ese momento la cuarta generación compuesta por sus tías les informó que el tiempo en la empresa había llegado a su fin y que debían tomar una decisión en cuanto a la quinta generación: Si retoman las riendas o cerraban por completo la panadería, fue entonces que la señora Irene Monroy Martínez decidió asumir el control de la empresa.

Ustedes tienen dos puntos tanto en Pasto como en Ipiales ¿Por qué?

La empresa tiene un producto que fue bien recibido por las personas y decidieron abrir el 15 de septiembre. A pesar del miedo de que, por el cierre temporal de la panadería durante la pandemia, sus clientes se hubieran olvidado del pan de maíz las Martínez, resultó ser todo lo contrario, la gente extrañaba su producto, después se dieron cuenta que la demanda estaba aumentando, así que comenzaron a abrir otros puntos de ventas, el primer punto de venta es en el barrio Gólgota donde se produce el pan y surte a los otros puntos de ventas y el segundo es en el barrio Mistares, sus primeras ventas fueron muy pequeñas 30 panes de maíz y 10 panes de

cuajada. Lo que hace a una empresa es la perseverancia si tú no perseveras, no alcanzas y comenzaron a escalar poco a poco.

Algo que los distingue también es que el pan de maíz las Martínez siempre venden pan fresco; nunca venden pan quedado, más bien prefieren hacer donaciones, ya sea al ancianato o al comedor municipal.

Gracias a un estudio de mercado, empezaron a identificar lugares estratégicos para poder llegar al cliente y así expandirse y crecer.

¿Han enfrentado algún problema al trabajar con familiares y mujeres?

No han tenido inconvenientes porque en la empresa siempre tienen que tener en claro que dentro de la panadería son empresa y por fuera son familia. Cada uno debe cumplir con su función, sin excusas por ser parientes.

La política de la empresa es recibir siempre a mujeres que son cabeza de hogar, además el 80% del personal son mujeres y el 20% son hombres porque entendemos las necesidades de las mujeres que tienen hijos, ellas trabajan desde las 05:00 am hasta las 12:00 del mediodía. Además, han generado un buen ambiente laboral para hacer que sus colaboradores sientan que son parte de una familia y para fortalecer los lazos entre todos celebran fechas especiales como el día de la mujer o el día de la madre.

Gracias a que las anteriores generaciones trazaron el camino y le dieron la oportunidad a la nueva generación, han ocurrido cambios que permiten a la empresa seguir creciendo y adaptarse a las nuevas generaciones de clientes.

Carlos Sebastián Apraez Monroy, gerente de la empresa, es economista y posee una visión muy clara. Él es el líder que orienta el crecimiento de esta empresa.

¿Cómo les ha ido con el marketing digital?

Es aspecto que aún está en desarrollo y que en este año han obtenido más visitas. Cuentan con un equipo con experiencia dedicado a gestionar las redes sociales y el marketing. Antes eran un poco reservados porque sus abuelas les decían que deben cuidar la receta familiar. Sin embargo, han comprendido que gracias a la tecnología las cosas cambian y una empresa no puede cerrarse a las oportunidades de crecimiento si quiere expandirse a diferentes partes del país.

¿Qué consejo nos darían para quienes están comenzando un emprendimiento?

Primero, es importante tener la convicción de lo que quiere hacer y ser perseverante. Ellos han enfrentado tres fracasos, pero siempre han seguido adelante a pesar de los obstáculos o fracasos, dedicándose las 24 horas al día. Se organizan entre familiares para cubrir turnos y han creado un sistema que les permite organizar el equipo de trabajo revisando el proceso y dedicando el tiempo necesario para lograr sus metas.

¿Se prepara la receta secreta en todos los locales?

No, cada local no hace su propia masa; solo tienen dos puntos de producción. Una parte de la familia se encarga de un punto de producción y la otra parte va al otro punto de producción. Es importante que el pan sepa igual en todos los puntos de venta Y si hay un error en el sabor deben llamar para informar sobre ello.

¿Cuál es el límite de producción de panes y hay un promedio?

Ellos manejan una tabla de producción que también es útil para la gestión administrativa. Donde se debe registrar constantemente la información para mantener el control, además les ayuda a identificar cuáles días son buenos y regulares para las ventas. por ejemplo: En Ipiales, su

mayor producción es los domingos, preparan la materia prima desde el día anterior para que el día siguiente solo tengan que mezclar los ingredientes.

La producción de panes es alta porque deben distribuir a siete puntos de venta y también a pasto, que no cuenta con su propia planta de producción. El objetivo es mantener la esencia del producto.

En cada punto de venta se designa a una persona como administradora, quien debe estar al pendiente de las ventas. Se establecen metas para monitorear el rendimiento y así identificar cuál punto de venta tiene menos ventas, permitiendo encontrar soluciones.

Debido a su creciente reconocimiento, hay una alta demanda, por lo que necesitan mejorar su capacidad de producción.

10/10/2024

#	PM	PC	PB	PIM	HORA
1	X	8	X	X	5:12
2	3	X	2	X	5:35
3	5	X	X	X	5:57
4	7	2	X	X	6:15
5	4	4	X	6	6:37
6	X	5	X	3	6:54
7	7	X	X	X	7:17
8	7	X	X	X	7:38
9	X	X	X	14	7:52
10	X	7 <sup>3</sup>	X	X	8:18

7 cajas de 20 panes

#	PM	PC	PB	PIM	HORA
11	7	5	X	X	8:53
12	7	5	X	X	9:22
13	X	1	X	2	9:50
14	7	5	X	X	10:00

2 Cajas de pan de Mil 75 PIM

Pm=) 23    Pz=) 43  
 P0=) 20    Pcc=) 26<sup>3</sup>  
 Pz=) 64

El profesor Carlos Omar Ojeda nos comparte una anécdota sobre la capacidad de producción en el departamento de Nariño, donde se produce panela. Una señorita de pasto trabajó durante mucho tiempo en Estados Unidos, participando en conferencias y ruedas de negocios. Algunos empresarios le propusieron. ¿Cuál era la posibilidad de exportar toneladas de panela?

Ella realizó una visita desde exterior a Cali, y de allí comenzó un recorrido que la llevó a pasto. Empezó en el centro de investigación de la Universidad de Nariño conocido como CEDRIC, después de hacer un recorrido, llegaron a la conclusión de que, con todos los trapiches que producen panela, no hay suficiente cantidad para exportar.

Si nos asociamos, la panela podría ser un proyecto exitoso para el departamento de Nariño. Ya que tiene buena calidad y cumple con los estándares. Sin embargo, no hay suficiente capacidad de producción, lo que nos hace perder mercado. Para nosotros los administradores, esto representa una curva de aprendizaje que debemos abordar de manera integral.

¿Cuál es la clave innovadora para las nuevas generaciones?

Se dieron cuenta de que una tradición importante es disfrutar del pan recién horneado, lo que caracteriza la panadería las Martínez. Desde las 6 de la mañana, todos sus puntos de venta tienen pan listo para comenzar a vender. Sin embargo, es difícil encontrar personal capacitado para manejar el horno de leña, una técnica tradicional que está en riesgo de desaparecer. Por eso, ellos se dedican a enseñar a otros a utilizarlo.

Esta es una empresa familiar. ¿Han considerado relacionarse con otros empresarios para crecer más, o tienen planes de hacerlo más adelante?

Cada integrante de la familia tiene su propio punto de venta. No se cierran a oportunidades, pero no son socios como tal por protección de la receta secreta; venden su marca, pero sin compartir la receta.

Un socio de aprendizaje tiene una inquietud, por ejemplo, sobre venta de la masa a una panadería de Aldana y dicen que es pan de maíz de Aldana.

La ingeniería responde que lo que realmente se vende es la marca y que es fundamental enfocarse en posicionarla en el mercado. Donde los reconozcan por el logo y los colores representativos que son mostaza por el maíz, rojo por el fuego y el café por la leña.



¿Cómo haces que te reconozcan?

Ofreciendo un producto de calidad y un buen servicio. Por eso, ellos capacitan constantemente a sus colaboradores. Tienen dos principios fundamentales: El ambiente laboral y servicio al cliente.

Todas las empresas enfrentan dificultades, la pandemia impactó a muchas de ellas. ¿Qué han aprendido Y cómo han logrado superarlas?

Como dicen nuestras Abuelitas “perder es ganar un poco” Hubo momentos difíciles en los que perdieron materia prima e incluso el producto final, y estas pérdidas afectan los gastos en su punto de equilibrio. Sin embargo, su prioridad ha sido mantener la calidad, si notan que algún ingrediente o elemento no está en el proceso, prefieren perder un poco, pero no perder la parte principal que son los clientes.

Existen distintos tipos de clientes. Hay veces que ellos intentan darle razón al cliente, aunque no la tenga. Cuando piden grandes cantidades de pan, les ofrecen un vendaje como cortesía para que vuelvan. No se ve como una pérdida, sino como una inversión, ya que los mismos clientes ayudan a promocionar la marca.

Después miramos el proceso donde se prepara la materia prima para la producción del día siguiente. La cocción del maíz inicia a las 05:30 am y termina a las 10:00 am. Durante ese tiempo, el maíz se lo coloca en unas canastas y se lo lava en grandes tinas. Juan Carlos, un colaborador experimentado, se encarga de todo el proceso, desde la cocción hasta el lavado del maíz, que es esencial para la elaboración del pan. Una vez que termine de lavar el maíz se deja secar durante todo el día, luego a las 02:00 am comienzan a moler el maíz, no compran harina de maíz, ya que todo se produce allí, primero se hace la cocción del maíz, después lo lavan Y finalmente lo dejan secar todo el día. Miramos una máquina que muele el maíz y luego nos enseñaron el horno de leña. Este horno nunca se apaga, siempre esta encendido y puede hornear hasta 80 panes de maíz. Solo se hornea un tipo de pan a la vez, no se puede hornear el pan de maíz con el pan de cuajada, porque los dos manejan diferentes temperaturas. Este horno tiene la capacidad de 16 latas de pan y es importante estar atento a la temperatura, ya que no cuenta con un control de temperatura, debe asegurarse que no se quemen y que se mantenga a la temperatura adecuada, además debe hacer una rotación de las latas para que se hornee de manera uniforme.



La leña le aporta un valor extra al pan, aunque la planta de producción es más tecnificada.



## **Conclusión**

Después de una visita gastronómica y cultural podemos concluir que esta tradición, es un elemento fundamental para nuestra vida cotidiana es una creatividad de nuestros pueblos que se ha llevado preservar su exotividad y sabor, a lo largo de los siglos y su importancia en Latinoamérica se ha mantenido las mejores recetas su importancia trasciende en la cocina y se convierte en un elemento esencial.

A lo largo de este recorrido hemos conocido las influencias culturales que han moldeado diversidades de el pan de maíz, como conservar uso de ingredientes como el maíz y plátano conservación de técnicas ancestrales cada cultura ha desarrollado sus propias tradiciones y recetas, reflejando la creatividad de nuestros pueblos.

Haciéndose conocer por su calidad y servicio que solo ellos ofrecen al cliente y en la hora de laborar el pan de maíz, aunque hubo tiempos difíciles los Martínez supieron llevar esas dificultades para llevar a cabo su objetivo ser reconocidos vendiendo pan de maíz de calidad como lo es a la hora de preparar con dedicación y esfuerzo.

## Bibliografía

<https://www.radionacional.co/cultura/tradiciones/pan-de-maiz-tradicion-de-120-anos-en-ipciales-narino>

<https://www.facebook.com/share/p/1y6z76c3wkcVvPjN/>

<https://www.facebook.com/share/p/2DGgoEJnnGgUtQsv/>

<https://www.facebook.com/share/3UDxRJ9Xxyh7La8z/>

<https://www.facebook.com/share/p/wnWhQKfrArM1VTBA/>

<https://www.facebook.com/share/p/FamedjtvhbJjhh4N/>