

Una salsa de garbanzo que surgió en Loja

Diario:

Revista Líderes

Lunes, Diciembre 11, 2017

Revista Líderes en su edición del lunes 11 de diciembre del 2017, publicó sobre Maskana, creación culinaria de Mariana Cárdenas, una emprendedora lojana que llevó su producto al mercado nacional gracias a la asesoría del Centro de Emprendimiento de la UTPL.

Este emprendimiento comenzó en Loja en julio del 2016. El objetivo principal de Maskana es dar vida a través de alimentos sanos. Su primer producto es el humus de garbanzo, un grano de alto valor nutricional, utilizado para crear una salsa ideal para acompañar todas sus comidas.

Una salsa de garbanzo que surgió en Loja

Maskana El proyecto empezó en julio del 2016. En la actualidad, la producción se vende en Quito, Cuenca y Loja.

REDACCIÓN CUENCA, (7)
redaccion@revistalideres.ec

Maskana es un emprendimiento que empezó en la capital lojana en julio del 2016. Surgió por el gusto que tiene Mariana Cárdenas por la cocina. Ella experimentó con varios productos y sabores para crear un "snack" sano y gourmet.

Su primer producto es el denominado humus de garbanzo. Es una salsa para acompañar productos a cualquier hora del día.

Está hecho con este grano porque tiene altos porcentajes de proteína, fibra y folatos (componente principal del ácido fólico).

Otros ingredientes son el aceite de oliva extravirgen, salsa tahini que es elaborada con ajonjolí y aceite de oliva, comino, sal, limón, entre otras especias.

Según la emprendedora, todas estas características convierten al humus en un producto atractivo para quienes buscan una alimentación balanceada. En la actuali-

dad, Cárdenas recibe la asesoría del Centro de Emprendimiento de la Universidad Técnica Particular de Loja (UTPL).

Según esta empresaria, Maskana es una palabra kichwa que significa búsqueda y al estar relacionada con la comida representa "buscar dar vida". El objetivo principal de Maskana es dar vida a través de alimentos sanos.

Ella hizo una encuesta a sus amistades a través de Internet y de esa forma validó el nombre. Tuvo algunas opciones, pero le gustó la versión kichwa de Maskana.

La comercialización de su producto empezó en ferias en julio del 2016. En la actualidad, vende en locales de Quito, Cuenca y Loja en presentaciones de 120 gramos y en el 2018 lanzará la de 250.

Cada unidad cuesta USD 3.

Maskana cuenta con un socio estratégico en Quito, que es Foodie-Uto, para hacer entregas a domicilio en esa ciudad. El próximo año venderá en Guayaquil, Tungurahua y un supermercado con alcance nacional.



La ingeniera comercial lojana Mariana Cárdenas participa en ferias para posicionar su producto en el país.

Además, lanzará una nueva línea de sabores de humus. "Hasta que el consumidor ecuatoriano aprenda y descubra qué significa, se decidió tener solo en una presentación, que sea más manejable y que sirva como una salsa para cualquier hora", dijo Cárdenas.

Ella recomendó acompañar con zanahoria, apio o pimiento rojo. También, con nachos, chifles, yucas o asados.

En la actualidad, produce en la planta de emprendimientos de la UTPL. Cárdenas, quien es ingeniera comercial y licenciada en Ciencias Políticas, invirtió USD 20 000 para adquirir su propia maquinaria, que fue elaborada por un ingeniero en metalmecánica de la capital lojana.

Ella explicó el proceso y necesidades y él las ejecutó en el diseño y construcción.

Es un procesador, que se encarga de la cocción, licuado, esterilizado y envasado. "Este equipo cumple todo el proceso productivo para el actual producto y los nuevos que lanzaré. Las máquinas que tenía la universidad no servían para el procesamiento de semisólidos", agregó.

La producción mensual alcanza las 2 200 unidades y la proyección es llegar a 5 000. El 40% se vende en ferias y el porcentaje restante en otros locales. Seis personas están involucradas en el emprendimiento. Son operarios que laboran en la fábrica, en el diseño, fotografía y otras actividades.

LA CAPACITACIÓN

El aporte. Al principio, Mariana Cárdenas pasó por un plan de evaluación en el Centro de Emprendimiento de la UTPL para determinar si la población estaba dispuesta a aceptar o adquirir el producto, con la finalidad de continuar con el desarrollo de la oferta.

El trabajo. En la actualidad, está en la fase de preincubación. Posteriormente, pasará a incubación y aceleración, antes de salir de este Centro y comenzar a funcionar por sí sola y diversificar su portafolio de productos.

Enlace a la noticia de origen:

<http://www.revistalideres.ec/lideres/salsa-garbanzo-loja-empresa-maskana.html> [1]

Compartir



- [2]
- [3]

Source URL: <https://noticias.utpl.edu.ec/una-salsa-de-garbanzo-que-surgio-en-loja>

Links

[1] <http://www.revistalideres.ec/lideres/salsa-garbanzo-loja-empresa-maskana.html>

[2] <https://noticias.utpl.edu.ec/printpdf/printpdf/node/556>

[3] <https://noticias.utpl.edu.ec/javascript%3Awindow.print%28%29>