

Pan caliente®

CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA

{ Ser cada
día mejores }

- Almacenamiento del producto terminado
- ¿Cómo analizar a tu competencia?



PRESENTACIONES
2 Lbs, 5 Lbs y 120 Lbs.



Harina BLANQUITA

Harina de Trigo suave, pre cernida para repostería fina, permite tener mayor esponjosidad a la hora de hacer bizcochos. Producto noble que nos permite tener una mejor terminación de los platos preparados. Es de proteína baja, con baja tolerancia a los distintos procesos y condiciones de producción, así como un nivel bajo de fuerza y tiempo de fermentación dependiendo de la receta.

Elaborada con trigo suave de primera calidad, fortificada con vitaminas y minerales, excelente para ser utilizada en repostería de alta calidad.

ESPECIAL PARA LA ELABORACIÓN DE:

- Masas Dulces
- Galletas
- Bizcochos
- Repostería Premium
- Muffins
- Uso Doméstico
- Mantecaditos
- Brasos Gitanos

SANTO DOMINGO
Calle Olegario Vargas No. 1, Villa Duarte
Tel.: 809-788-2222, Opción 1

SANTIAGO
Avenida Antonio P Haché
esquina Padres las Casas
Tel.: 809 971 0063

 **MOLINOS DEL OZAMA, S. A.**

servicioalclientemozama@molinosmodernos.com

Disponible en:
República Dominicana





DESDE LA HARINA HASTA EL PRODUCTO FINAL

DeutscheBack forma parte de un potente equipo compuesto por más de 100 tecnólogos, maestros panaderos, tecnólogos de la harina, expertos en enzimas y científicos de los cereales. En nuestro Stern-Technology Center desarrollamos sistemas funcionales y mezclas inteligentes de principios activos para sus aplicaciones.

Las sinergias con nuestras empresas asociadas **Mühlencemie**, líder del mercado mundial en el campo de la estandarización de harina de trigo y **SternEnzym**, un equipo de especialistas para sistemas de enzimas, producen un avance del conocimiento, del que usted puede beneficiarse.

JUNTOS PARA LOGRAR SU ÉXITO



Conceptos de éxito

Individuales para sus productos horneados

Mejora de la harina, diseño de enzimas a la medida y conceptos de éxito innovadores para el sector de los productos panificados:

Éstas son nuestras capacidades principales, que nos hacen únicos. Con esta triple especialización logramos el éxito para nuestros clientes en todo el mundo, según el lema "Desde la harina hasta el producto final".



Aumento de la eficiencia

Optimización de las materias primas

Conceptos de éxito innovadores y económicos de un mismo proveedor: Nuestros productos aumentan la eficiencia de su producción y garantizan productos de primera clase – individuales y orientados a los clientes.



www.deutscheback.com
#togetherbetterbaking

Editorial

Los meses han transcurrido vertiginosamente, y en esta segunda mitad del ciclo anual esperamos que todos tus propósitos y sueños estén encaminados a cumplirse y cerrar el año con éxito. El equipo que hacemos posible **Pan Caliente®** creemos que el trabajo, la pasión y el compromiso son elementos fundamentales para lograr solventar los retos que afrontamos todos los días. Para esta nueva edición hemos preparado contenidos muy interesantes y útiles para que mejores las condiciones de tu negocio y, sobre todo, puedas tener la oportunidad de aprender procedimientos que impulsen tu emprendimiento sin importar el tamaño del mismo.

En nuestra sección **Amasando el éxito** queremos hablarte de un tema clave: la mejora continua de nuestros procedimientos. Este es el único método para hacer que un negocio permanezca en el tiempo, por ello, es imperativo tener un método que nos ayude a identificar cuáles son las fallas que estamos cometiendo para así subsanarlas.

En **Ingredientes para una buena mezcla** te presentamos todo lo que debes saber para preservar los productos terminados. Cuando, por alguna razón, debemos almacenar el pan o pasteles ya horneados, es preciso tomar ciertas medidas para que se mantengan en condición, calidad y frescura.

Analizar la competencia y sacar ventaja de ello es el tema de **Harina de nuestro costal**. La popular frase «a tus amigos debes tenerlos cerca y a tus enemigos más cerca», encarna perfectamente el contenido de nuestro artículo, donde aprenderemos a observar a la competencia y sacar provecho.

Con historias inspiradoras les traemos nuestra acostumbrada sección **Maestro artesano**, además de recetas increíbles para que puedas variar las opciones que ofreces en tu negocio. Por último, te ofrecemos un momento de diversión y esparcimiento con nuestro **Rack de entretenimiento**.

Esperamos, como siempre, que nuestros contenidos te motiven y alimenten el deseo de ser mejores cada día.

Con aprecio,

Carolina Vargas de Mérida

Directora de Recursos Humanos Harinas

Sumario

HARINA DE NUESTRO COSTAL	
¿Cómo analizar a tu competencia? _____	06
INGREDIENTES DE UNA BUENA MEZCLA	
Almacenamiento de producto terminado _____	10
AMASANDO EL ÉXITO	
Ser cada día mejores _____	14
FÓRMULAS DE DON FARINO	
Tumbas de <i>brownie</i> (Guatemala) _____	18
Pan de muerto (El Salvador) _____	19
Salpor de maíz (Honduras) _____	20
Pizza (Nicaragua) _____	21
Tres leches navideño de rompopo (Costa Rica) _____	22
Bizcocho <i>Merry Christmas</i> (República Dominicana) _____	23
NEWS	
Expo Pan & Pizza rompe récords (El Salvador) _____	24
Reto para los amantes de la repostería (Nicaragua) _____	25
MAESTRO ARTESANO	
El ángel panificador (Guatemala) _____	26
Monte Carlo, donde los sueños se hacen realidad (Costa Rica) _____	28
El éxito se logra con esfuerzo (República Dominicana) _____	30
RACK DE ENTRETENIMIENTO _____	32

Créditos

Pan Caliente® es una publicación trimestral de Molinos Modernos. Su distribución es gratuita en Centroamérica y República Dominicana a empresas relacionadas con la industria alimenticia.



CONSEJO EDITORIAL
Arturo Caballer Casas
Director Regional Mercadeo & Desarrollo de Negocios - Harinas

María Fernanda Rodríguez
Gerente de Desarrollo de Negocios - Harinas

COLABORADORES

Misael Carranza
Supervisor Técnico
CEDECAP Costa Rica

Karla Diaz
Coordinadora Mercadeo Molinos Modernos Nicaragua

Fabián Solano
Asesor Técnico Externo y Propietario "ArtePan" Costa Rica

Servicio al cliente
pancaliente@molinosmodernos.com



Daniel Panedas
Director

Carol Márquez
Gerente General

Alba Hernández Véliz
Gerente de Publicaciones

Oscar Ismatul, Romilka Pérez y Gabriela Mora
Periodistas

Ronald Cuyán
Diseño de Espiguita

Pedro Domínguez
Diseño y diagramación

Ninguna parte de esta publicación, textos, fotografías o logotipos puede ser reproducida o transmitida por ningún medio electrónico, digital o mecánico, incluidos escaneado, fotocopiado, grabado o archivado en ningún sistema sin antes obtener permiso por escrito de Molinos Modernos.



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com

Este es un proyecto realizado para Molinos Modernos por 7Zero Studio.



HOJALDRE

Base grasa emulsionada especial para la elaboración de productos de repostería hojaldrada.

Receta: Croissant.



Ingredientes.

2 lb 227g	Harina dura
113 g	Capullo industrial
18 g	Sal
92 g	Azúcar
35 g	Levadura fresca
4	Huevos
1 lb 113g	Agua
32 g	Leche en polvo
1 lb 113 g	Capullo hojaldré (empaste)
	Relleno Beiker

Procedimiento.

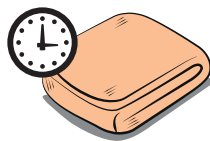
1. Amasar con el gancho a velocidad media todos los ingredientes de la masa.
2. Estirar la masa en forma rectangular y colocar la margarina hojaldré en la mitad, para realizar el empaste.
3. Realizar 2 dobleces simples y 1 doble, intercalando y sin reposar entre cada doblez.
4. Cubrir la masa y dejar reposar 30 min.
5. Desgasificar la masa.
6. Estirar y cortar en triangulos largos.
7. Rellenar (con relleno beiker) y figurar.
8. Dejar fermentar 15 min.
9. Hornear 30 min a 170°C.

Tips Capullo.

¿Sabías qué? Entre más dobleces le hagas al hojaldré, más capas se formarán, pero esto causa que se desarrolle poca altura. Por el contrario, con pocos dobleces la altura será mayor, pero con menos capas.



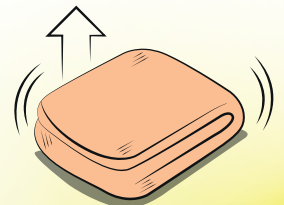
Con margarina **Capullo Hojaldré**, los tiempos de reposo entre los dobleces se trabajan a temperatura ambiente, evitando así no son necesarios hacerlos en cámara refrigerada.




Siempre que lamine a mano, debes hacerlo del centro a un extremo y otra vez del centro al extremo contrario, esto evitara que tu masa se encoja.





Capullo hojaldré impulsa el crecimiento de la altura de tu producto terminado, no importando el grosor que le des a tu masa final.




Contacto:

 PBX: (+502) 2328-5212

 PBX: (+503) 2555-9800

 PBX: (+1 809) 873-4309

 contacto@naturaceites.com

 /ProductosCapullo



¿Cómo analizar a tu competencia?

El análisis de la competencia es la forma de poner tus ideas frente al espejo y constatar sus defectos y debilidades, así como sus fortalezas y oportunidades. Es, sin lugar a dudas, un ejercicio necesario y no tan complicado si quieres tener una buena porción del mercado.

Por: Óscar Ismatul (texto).



La competencia en una economía de mercado es algo totalmente inevitable y, a la vez, sano, pues permite a los negocios el crecimiento y los impulsa a mejorar los esfuerzos de innovación y mejora de la calidad de productos y servicios, entre otros. Pero, ¿qué es la competencia? Uno de los conceptos la define como una «situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio». De acuerdo con la experta en *marketing* digital Dámaris Quisquinay, «solo de esta manera podrás conocer a qué tipo de producto está habituado tu futuro comprador, qué tanto debe caminar para llegar a la panadería, si compra por necesidad o por preferencia, entre otros aspectos». Según la profesional, la investigación de tu competencia o investigación de mercado es un proceso que no se puede omitir previo a emprender tu negocio.

¿Y SI YA COMENCÉ?

Si ya eres dueño de una panadería aún estás a tiempo de investigar. El primer paso para conocer a tu competencia es saber cuál es tu situación, solo así sabes cuál es tu campo de acción y contra quiénes competirás. Un ejemplo para aclarar: Es erróneo pensar que tu competencia se trate de una panadería industrializada,

con personal y años de trayectoria, cuando tu negocio está en procesos artesanales, bajo pedido y trabajando solo los fines de semana.

Según los manuales de evaluación y emprendimiento del Instituto Técnico de Capacitación y Productividad de Guatemala (Intecap) debes evaluar los

El consejo de Espiguita

¿Por qué va un cliente a una panadería?
¿Por cercanía? ¿Por precio? ¿Por preferencia?
determinar estas circunstancias sobre tu competencia de ayudará a mejorar tu estrategia y tus ventas. ¡Aprovecha tus ventajas!





siguientes aspectos: portafolio de productos, calidad, precios, personal, instalación, comunicación, preparación de tus colaboradores y servicio al cliente. Con estos datos te podrás ubicar en el mapa de mercado.

Ya que sabes algunos detalles fundamentales, Interactive Advertising Bureau (IAB), recomienda fijarse «metas reales y posibles de sobrepasar y poco a poco ir cambiando de competidores hasta llegar a los más altos». Un aspecto importante es reconocer que la verdadera competencia está de tu puerta para dentro, ofreciendo precios competitivos, calidad y buenas prácticas de inocuidad, excelente servicio y mejores y más promociones. Además, es necesario tener siempre los ojos abiertos, pues los competidores cercanos pueden reaccionar innovando con servicios, productos, promociones o estrategias de precios que los pongan nuevamente en la jugada. En el mundo de los negocios y el emprendimiento lo peor es quedarse quieto, así que la simple observación de tu competencia y tus ganas de ser mejor te llevarán a ser exitoso.



Las preguntas que debes hacerte

La experta en mercadeo digital Dámaris Quisquiny propone un cuestionario básico que debes responder para analizar a la competencia



¿Quién es mi competencia?

Y esta pregunta incluye cuántos competidores vas a tener. Esto es fácil. Debes salir, caminar, ver cuántas panaderías existen en tu localidad para localizar a tus competidores directos. Esto te dará un mapa de tu situación y te ayudará a planificar mejor tus acciones.



¿Cuál es el tamaño de la competencia y su fortaleza financiera?

Ver el tamaño de los locales, el número de personal, la cantidad de distribuidores que tienen te dará otro aspecto importante para mejorar tu nivel de competencia. No importa que seas más pequeño que ellos, pero debes tener claro su situación y la propia.



¿Cuál es su volumen de ventas?

Observar y observar es la clave. Si haces un cálculo de cuánto venden, podrás definir agentes diferenciadores. Muchas veces simplemente venden más por la ubicación de los competidores, por la variedad de sus productos, por sus precios o porque tiene una estrategia de ofertas.



¿Cuál es la calidad del producto o servicio que ofrecen?

Esto es vital. Acá puedes tener una gran ventaja sin importar el tamaño de tu negocio. Si logras tener un producto diferenciador, mejorar el servicio de tu competencia o la calidad de tus productos en el momento apropiado, seguro incrementarás tus ventas.



¿Cuáles son sus estrategias de mercadeo y ventas?

Si el boca a boca funciona, imagina pequeños volantes y muestras de tu producto para las personas que transitan la calle. Busca a alguien que pueda asesorarte, pero no pierdas nunca iniciativa, esto puede ser clave para tu emprendimiento.

Equipos especializados para procesos en la industria de la panadería y alimentos. Proyectos especiales y asesoría técnica para implementación.



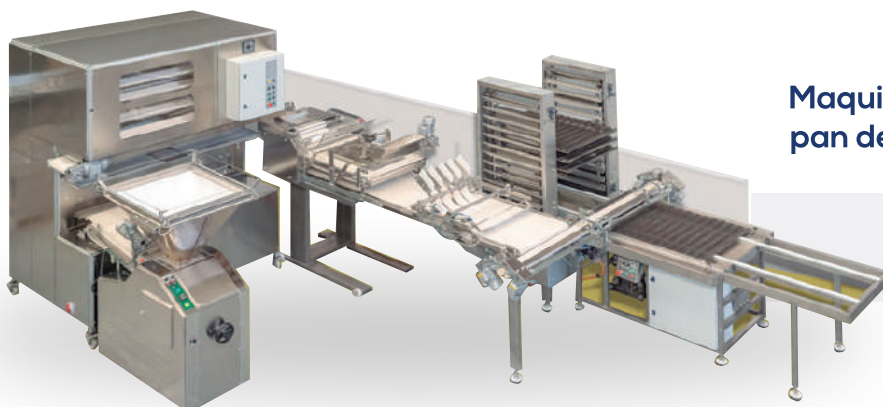
**Línea completa y profesional de enfriamiento
y dosificación de agua y aceites**



**La mejor opción de galleteras y dosificación
de masas suaves y batidos**



**Quebradoras y
centrifugadoras de huevo**



**Maquinaria para producción de baguette,
pan de molde y panes de alta hidratación**





Almacenamiento de producto terminado

Al ser el pan un producto perecedero, su almacenamiento es un tema de interés prioritario. Controlar el tiempo de la vida útil de un producto terminado garantiza evitar pérdidas y la aceptación por parte del consumidor.

Por: Óscar Ismatul (texto)

De acuerdo con investigaciones del Instituto Europeo del Pan, hoy se sabe que la retrogradación de los almidones a formas cristalinas es una de las principales causas de la dureza del producto luego de terminado. Otros factores que afectan la suavidad y textura son la temperatura de almacenamiento, el contenido húmedo (denominado como actividad acuosa del pan), cambios en la estructura del gluten y la migración de la humedad durante su almacenamiento. Todo esto pareciera que hace muy difícil preservar el pan una vez horneado. Sin embargo, todos los productos se pueden almacenar, como indica Misael Carranza, supervisor técnico de Molinos Modernos Costa Rica, solo hay que tomar en cuenta algunos aspectos.

CUIDADOS

La composición e ingredientes tienen que ver con las reglas a tomar en cuenta al momento de almacenar el pan ya horneado. «Cuando se manejan productos que tienen algún tipo de proteína, sea



láctea o de res, cerdo o pollo, y si lleva o no preservantes, se debe prestar vigilancia y considerar las condiciones en las que se van a almacenar», dice el experto, y agrega que los productos expuestos deben estar protegidos y aislados del público por mostradores o vitrinas para

evitar contaminaciones; estos se conservarán en perfectas condiciones de higiene y el mobiliario estará incluido en el plan de limpieza y desinfección.

Los productos sensibles se mantendrán en expositores refrigerados a una temperatura entre cuatro y ocho



Las características del producto definen el tipo de almacenamiento a utilizar: en ambiente, refrigeración o congelación.





En caso de que los panaderos deseen realizar un almacenamiento de masas, se recomienda siempre que sea en frío, y depende del movimiento del local o, en algunos casos, congelar si la masa se almacenará durante mayor tiempo.

grados centígrados. Las cámaras o urnas deberán estar provistas de termómetros y las temperaturas se controlarán periódicamente. Los productos se manipularán con utensilios limpios (pinzas, paletas, etc.) y nunca directamente con las manos. En caso de ser producto empacado es importante considerar el lugar donde se almacene, ya que debe ser limpio, libre de plagas y empacar en cajas sobre tarimas, nunca sobre el piso.



¿QUÉ PRODUCTOS PANIFICADOS REQUIEREN MAYOR CUIDADO?

La composición del producto es muy relevante a la hora de almacenarlo, y es que, según Carranza, por lo general todo alimento que esté destinado para consumo directo debe tener muchos cuidados, ya que en la mayoría de casos el consumo es directo y no conlleva etapas posteriores. Los alimentos que requieren mayor atención son los alimentos con rellenos lácteos y con rellenos proteicos.

ALMACENAMIENTO POR TIPO DE PAN

A la hora de almacenar es importante haber estudiado las propiedades del producto, ya que una vez que una de estas características se pierda, la aceptación del consumidor va a variar en su preferencia. Todo dueño de local debe revisar el comportamiento de sus productos en urna. Te dejamos algunos consejos a tomar en cuenta:



- Pastas hojaldres y masas hojaldradas deben mantenerse un tiempo no mayor a las seis horas en urna, esto va a depender del relleno que este posea.



- Pastelerías frías, considerar no exceder de los cuatro días.



- Panes en general: no más de ocho horas, ya que excedido este tiempo puede perder características propias.



Lineamientos básicos

Es importante que al almacenar productos terminados conozcamos los riesgos que esto implica y sus respectivas medidas correctivas.

Peligros

- Proliferación de gérmenes por temperatura inapropiadas.
- Contaminación cruzada: proceso por el cual los alimentos entran en contacto con sustancias ajenas, generalmente nocivas para la salud.



Medidas preventivas

- Colocar los productos sensibles, como pasteles con lácteos, en refrigeración.
- Evitar la manipulación excesiva.
- La higiene del personal debe ser prioridad, además de las superficies de contacto.
- Evitar el contacto de productos panificados con las manos.





Ser cada día mejores

La mejora continua es la filosofía de producción que pretende perfeccionar los productos y procesos de manera constante. Para ello debemos establecer parámetros de medición, ya que todo lo que se puede medir se puede mejorar.

Por: Óscar Ismatul (texto)

El término mejora continua se refiere al conjunto de acciones dirigidas a obtener la mayor calidad posible de los productos, servicios y procesos de una empresa. Esto se traduce en reducción de costos y tiempo, dos factores clave para el crecimiento de una organización. Afortunadamente, estos procesos están al alcance de cualquier tipo de negocio, así que es muy importante saber en qué estamos fallando para corregir el rumbo de nuestra empresa de inmediato.

Fabián Solano, asesor técnico y propietario de panadería Artepan de Costa Rica, aconseja que debemos estar atentos a las señales para determinar que un cambio es necesario. «Todo lo medible es mejorable; podemos saber que nuestra producción está teniendo cambios con simples conteos diarios de producto terminado, por ejemplo», afirma el empresario.

APLICACIÓN EN LA PANADERÍA

Todos los procesos son susceptibles a perfeccionarse, en el caso de la productividad, Solano explica que se pueden implementar los siguientes cambios: «Se pueden mejorar, por ejemplo, el flujo constante e inteligente de la producción, la respuesta eficaz a los pedidos, el control de inventarios, la innovación



En el caso de las pequeñas y medianas empresas, los primeros dos años son clave y son el tiempo ideal para impulsar procesos de mejora continua.

y desarrollo, la inocuidad y los procesos correctos de panificación». En el área comercial, por su parte, el experto recomienda revisar los siguientes aspectos: «mejorar la búsqueda de nuevos nichos de mercado, optimizar nuestra posición comercial con un lugar más eficiente, corregir problemas del servicio al cliente, resolver de forma ordenada, eficiente y pronta los conflictos empresa-cliente». En cuanto a lo administrativo se pueden mencionar puntos débiles como la capacitación en todas las áreas, la relación

empresa-proveedores, resolución de conflictos laborales, entre otros. Es muy importante para detectar estos y otros fallos contar con retroalimentación tanto de clientes, proveedores y empleados, esta es una herramienta sumamente valiosa que debemos promover para contar con información que permite tomar decisiones en aspectos clave que implican calidad, servicio, perspectiva comercial, necesidades nuevas de consumo y, sobre todo, hacia dónde se debe dirigir el negocio, indica Solano.



CINCO PASOS PARA LOGRAR A MEJORA CONTINUA

Organizaciones como ENAE Business School listan cinco pasos para generar procesos más eficientes:

1

Identificación de los procesos susceptibles de mejora

Esto, aunque parezca complicado, no lo es. Si alguno de tus procesos está fallando, ¡sin duda necesita mejorar de inmediato! Haz una lista de todas las cosas que crees que están teniendo problemas y apunta todo el procedimiento en un cuaderno para detectar en dónde se encuentra el error.

2

Análisis de procesos

Ahora es momento de investigar los problemas dentro de cada proceso. Para conseguirlo se debe indagar en las siguientes perspectivas: satisfacción de cliente, satisfacción de personal, desarrollo de cuellos de botella, aumento de costos y sus causas, disminución de la calidad y sus causas y aparición de retrasos y sus causas. Tras estudiar cada una de ellas debes hablar con los miembros de los equipos donde se han detectado problemas. Esto facilita llegar a su raíz y fomentar la participación de integrantes de todos los grupos de trabajo.

3

Rediseño de procesos y consenso

Detectados los problemas hay que proceder a su eliminación. Es necesario trabajar con las personas que están directamente involucradas haciéndoles participar en el cambio, lo que simplificará su gestión. Comenzar con una lluvia de ideas es un buen consejo, el siguiente paso será reducir la lista de posibles soluciones, contextualizándolas y contrastándolas con las posibilidades reales.

4

Implementación y comunicación del cambio

Es probable que la mejora de procesos de negocio implique el cambio de los sistemas, equipos o rutinas existentes. La planificación es clave y será necesario superar la resistencia al cambio inicial.

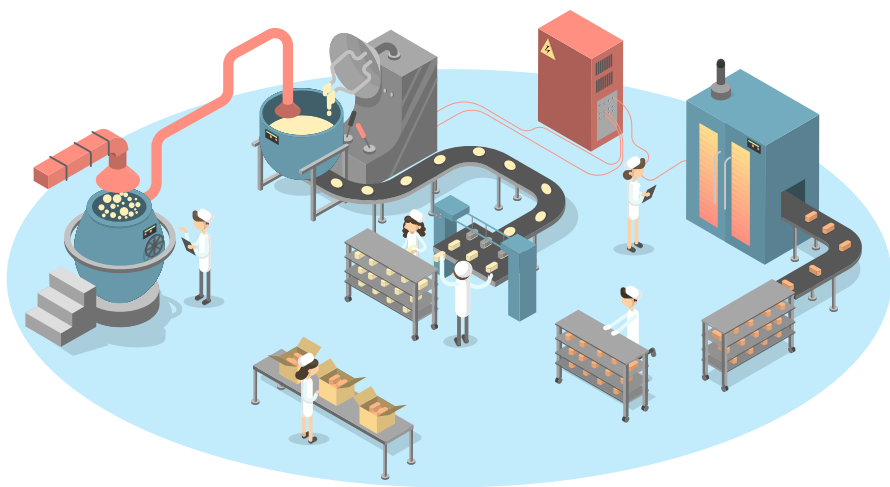
5

Revisión del proceso

Pocas cosas funcionan a la perfección desde el principio, por eso, después de lanzar el nuevo proceso es preciso monitorear su evolución, para asegurarse que las expectativas se cumplan. Al primer síntoma de que las cosas no están funcionando, hay que corregir.

El método

Para un pequeño negocio es necesario establecer controles de producción utilizando parámetros de tiempo, calidad y eficiencia. No es costoso, cada negocio es diferente, pero estos parámetros aplican para todo el giro del negocio de la panificación dado que, por pequeña que sea nuestra panadería, es una «fábrica» con mayor o menor capacidad de producción. Estas prácticas van a llevar a nuestro emprendimiento a otro nivel y vamos a poder rentabilizarlo al máximo, así se podrá dar un servicio cada vez mejor.





Recetas
Fórmulas de don Farino



Centroamérica y República Dominicana



Tumbas de brownie

(GUATEMALA)

{INGREDIENTES BROWNIE}

%		Libras	Onzas*
100	Premezcla	3	-
19	Huevo	-	9
10	Agua	-	4.75
15	Aceite	-	7.25

{RELLENO QUESO CREMA}

%		Libras	Onzas*
100	Queso crema	1	-
50	Azúcar glas	-	7.50
10	Huevos	-	0.25

{PROCESO BROWNIE Y RELLENO DE QUESO}

- Mezcla con paleta a velocidad baja por 30 segundos la premezcla, los huevos, el agua y el aceite.
- Sube la velocidad a media por cuatro minutos más. Limpia el tazón.
- Precalienta el horno a 160 °C / 320 °F.
- Engrasa la bandeja con manteca vegetal y coloca papel encerado.
- Agrega la mezcla de *brownie* al molde de ocho onzas y con una manga agrega el queso crema.
- Hornea a 150°C / 302 °F de 8 a 10 minutos según el molde.
- Para el relleno de queso, bate todo junto hasta tener una mezcla uniforme y sin grumos.

{INGREDIENTES FROSTY}

%		Libras	Onzas*
100	Frosty chocolate	1	-
50	Margarina derretida	-	8
10	Leche caliente	-	1.50
30	Queso crema	-	4.75

* Una onza equivale a 28 gramos. Una libra equivale a 0.453592 kilo.

{PROCESO FROSTY}

- Agrega al tazón *frosty* y margarina y bate a velocidad baja por 4 minutos hasta que esté incorporado.

- Agrega la leche caliente y queso crema. Mezcla por 8 minutos a velocidad media hasta que esté cremoso.

{INGREDIENTES GALLETA}

%		Libras	Onzas*
100	Harina suave	2	-
50	Margarina industrial	1	-
30	Azúcar	-	9.5
1	Sal	-	0.25
2	Polvo de hornear	-	0.50
12	Agua	-	3.25
A/G**	Color		

{PROCESO GALLETA}

- Diluye el azúcar y la sal en el agua y mezcla durante 3 minutos en segunda velocidad. Agrega la margarina y mezcla otros 3 minutos en tercera velocidad.
- Agrega la harina y el polvo para hornear y mezcla en primera velocidad durante 2 minutos. Bate por 2 minutos más en segunda velocidad.
- Esparce un poco de harina a la masa para darle consistencia deseada.
- Con un rodillo adelgaza la masa hasta un grosor de ½ centímetro y corta la figura rectangular.
- Hornea por 15 minutos a temperatura 165 °C / 329 °F.

{ANOTACIONES}

- Para armar las tumbas de *brownie*. Agrega *frosty* al *brownie* y a la galleta. Pega la galleta a un costado del *brownie* y en una esquina decora con coco rallado pintado de verde.
- Elabora una calabaza con *fondant* de color anaranjado con su tallo de color verde. Con glaseado decora la galleta.

* Una onza equivale a 28 gramos. Una libra equivale a 0.453592 kilo.

** Al gusto.



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta receta.



Pan de muerto

(EL SALVADOR)

{INGREDIENTES}

%		Libras	Onzas*
100	Harina fuerte	2	-
35	Agua	-	11¼
18	Azúcar	-	5 ¾
20	Manteca	-	6 ½
15	Huevos	-	4 ¾
1.5	Sal	-	½
3	Levadura instantánea	-	1
3	Melaza	-	1
A/G**	Anís	-	-
A/G**	Vainilla, color	-	-

* Una onza equivale a 28 gramos. Una libra equivale a 0.453592 kilo.

** Al gusto.

{PROCESO}

- Pesa muy bien todos los ingredientes. Coloca en el tazón de la batidora el agua, azúcar, sal, harina, levadura, huevo, melaza y anís; mientras amasa por dos minutos en velocidad baja incorpora la vainilla, cambiando a velocidad media hasta que desarrolle la masa.
- Retira la masa del tazón y deja reposar por tres minutos.
- Pesa piezas de 1 ½ onzas y forja.

- Toma una porción de masa y estira una pita no muy gruesa de forma redondeada, tal y como se ve en la imagen. Luego colócala sobre la masa ya forjada, formando con dos piezas una X. En medio coloca otra porción pequeña de masa.
- Levanta en azúcar y coloca sobre la lata.
- Deja fermentar hasta que duplique su tamaño o el tiempo que sea necesario.
- Hornea según la temperatura indicada.

Tiempo de horneado: 15 minutos.

Temperatura del horno: 190 °C / 475 °F

{NOTAS}

- Al momento de fermentar, ten el cuidado de no cubrir con plástico la masa, pues esto hará que se lllore el azúcar.
- Si prefieres puedes incorporar a la masa canela al gusto, incluso le puedes agregar un toque de algún licor dulce para realzar su sabor.
- Debes estar pendiente del tiempo de fermentación que das a cada una de las piezas, para evitar que no se reviente por falta de fermento o que se caiga por exceso del mismo.



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta receta.



Salpor de maíz

HONDURAS

{INGREDIENTES}

%		Libras	Onzas*
50	Harina suave	5	-
50	Harina de maíz (del comal)	5	-
40	Manteca	4	-
35	Azúcar	3	8
28	Agua	2	12 ¾
1.5	Sal	-	2 ½
1.5	Polvo de hornear	-	2 ½

* Una onza equivale a 28 gramos. Una libra equivale a 0.453592 kilo.

{PROCESO}

- Pesa bien todos los ingredientes. Crema azúcar, sal, y manteca por siete minutos en velocidad media o hasta que el cremado este homogéneo.
- Detén la máquina y limpia el tazón. Agrega el agua poco a poco y continúa mezclando por 2 minutos más.

- Agrega las harinas en primera velocidad hasta formar la masa.
- Retira la masa del tazón y ponla a reposar de 3 a 5 minutos.
- Corta y figura.

Tiempo de horneado: 15 minutos.

Temperatura del horno: 190 °C / 375 °F

{NOTAS}

- Para que el salpor tenga un mejor sabor y color, al agua que utilizas puedes colocarle dulce de panela rallado.
- Si lo que buscas es que el producto tenga una presentación más tradicional, puedes montar cada una de las piezas en tuza (hoja de maíz seca), eso también ayudará a evitar que el producto se pegue.



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta receta.



Pizza

(NICARAGUA)

{INGREDIENTES}

	Gramos*
Harina fuerte	480
Levadura	12
Azúcar	20
Sal	15
Aceite de oliva	15
Agua	387

* Una onza equivale a 28 gramos.
Una libra equivale a 0.453592 kilo.

{PROCESO}

- Pesa bien todos los ingredientes. Hidrata la levadura en una taza de agua tibia (38 a 42 °C / 100.4 a 107.6 °F) y agrega en este mismo paso el azúcar. Deja reposar.
- Mezcla harina, sal, y especias (hierbas finas) al gusto con los ingredientes mencionados en el paso anterior, forma la masa y deja reposar hasta que duplique su tamaño.
- Engrasa moldes de 14 pulgadas de diámetros.
- Separa la masa en bollos de 12 onza o según el peso deseado.
- Extiende cada bollo de masa al diámetro de los moldes.
- Unta salsa para *pizza* y rellena de queso *mozzarella* al gusto.
- Decora con los ingredientes de acuerdo con el tipo de *pizza* que desees hacer: tomate, albahaca, aceite de oliva, etc.



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta receta.



Tres leches navideño de rompopo

(COSTA RICA)

Foto con fines ilustrativos.

{INGREDIENTES}

%		Kg*
100	Harina semifuerte	0.350
200	Huevo entero	0.700
100	Azúcar refinado	0.350
0.2	Polvo de hornear	0.003
0.2	Clavo de olor en polvo	0.001
1	Canela molida	0.001
0.3	Nuez moscada rallada	0.001
0.3	Jamaica molida	0.001
0.5	Esencia vainilla o ron	0.012

{RELLENO}

%		Kg*
100	Rompopo	1.000
100	Jarabe de preparado de tres leches	1.000

{DECORACIÓN}

%		Kg*
100	Chantilly	0.500
10	Dulce de leche	0.050

* Una onza equivale a 28 gramos. Una libra equivale a 0.453592 kilo.

{PROCESO}

- Prepara el área de trabajo. Pesa muy bien los ingredientes.
- Bate hasta espumar huevos, el azúcar y la esencia.
- Agrega en forma envolvente la harina con el polvo de hornear.
- Moldea en bandejas sobre papel encerado y hornea.
- Desmolda y arrolla con el relleno sobre papel encerado.
- Deja enfriar para desenvolver.
- Decora y corta.

Tiempo de horneado: 30 a 40 minutos.

Temperatura del horno: 160 °C / 320 °F.



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta receta.



Bizcocho Merry Christmas

(REPÚBLICA DOMINICANA)

{INGREDIENTES}

%		Libras	Onzas*
100	Harina suave	4	4
3	Polvo para hornear	-	3
70	Azúcar blanca	3	-
0.25	Sal refinada	-	¼
41	Huevos enteros	1	12
0.25	Baking soda	-	¼
35	Pasas sin semilla	1	8
1	Canela en polvo	-	1
2	Licor	-	2
17	Almendras fileteadas tostadas	-	12
3	Miel de abeja	-	3
35	Nueces y ciruela sin semillas	1	8
35	Cerezas verdes y rojas	1	8
35	Mantequilla	1	8

* Una onza equivale a 28 gramos.
Una libra equivale a 0.453592 kilo.

{PROCESO}

- Pesa bien todos los ingredientes. Mezcla huevos, sal y azúcar en la batidora en segunda velocidad hasta llegar a punto de nieve.
- Agrega la harina mezclada con todos los ingredientes secos.
- Agrega margarina derretida y sabores.
- Finalmente, agrega licor y miel de abeja y mezcla hasta obtener un batido homogéneo.

Tiempo de horneado: 30 a 35 minutos.

Temperatura del horno: 185 °C / 365 °F



Ingresa a la edición digital de Pan Caliente en www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta receta.



| El Salvador |

EXPO PAN & PIZZA ROMPE RÉCORDS

El evento realizado en el pabellón centroamericano de la Cifco contó con la participación de más de setenta expositores y la histórica cifra de siete mil visitantes, quienes de forma gratuita accedieron a talleres, paneles, conferencias y concursos.

La industria panificadora especializada en repostería, pastelería y pizza se reunió en el marco de las fiestas patrias centroamericanas para celebrar la Expo Pan y Pizza 2019, evento liderado por Molinos Modernos y sus principales socios y aliados estratégicos.

Las diferentes marcas de la corporación impulsaron actividades: en el stand de Espiga Especialidades se realizaron charlas simultáneas de los más diversos temas de la industria; en el de Premezclas hubo demostraciones de decoración de pasteles en tendencia; y en el Rincón de la Pizza, artesanos realizaron diversas recetas mundiales de este alimento tan versátil y dinámico. Técnicos y expertos de Molinos Modernos de Guatemala, Nicaragua, Costa Rica y el país anfitrión tomaron parte en las diferentes actividades, tanto en la parte académica, así como en la demostrativa.

Como parte formal del evento se entregó el reconocimiento Una Historia Inspiradora a la industria panificadora Lido, por cumplir setenta y cinco años en el mercado salvadoreño. Adicional, se contó con la participación del ministro de Agricultura y Ganadería Pablo Anliker, quien además de animar a los organizadores y participantes habló sobre la importancia que la industria panificadora tiene para los pequeños y medianos empresarios y para la economía salvadoreña en general.





Nicaragua

RETO PARA LOS AMANTES DE LA REPOSTERÍA

Al centro de capacitación de Molinos Modernos llegaron profesionales y aficionados de la repostería a participar en el Reto Bollo Fino, donde mostraron su talento y creatividad al transformar la harina en creaciones extraordinarias.

La plataforma fue creada para que cualquier consumidor de Harina Gemina Bollo Fino, mayor de 18 años, pudiera participar. La dinámica era muy sencilla: se definieron seis categorías —pasteles, *pancakes*, *cupcakes*, galletas, repostería dulce y repostería salada— y el interesado debía enviar una receta para aplicar a alguna de estas categorías. En total fueron elegidos dieciocho participantes. La convocatoria fue lanzada vía redes sociales y generó más de cien mil interacciones y un alcance a más de dos millones de personas.

LOS GANADORES

Después de observar y saborear las creaciones de los participantes, un jurado calificador de expertos eligió a los seis ganadores que demostraron habilidades creativas y un óptimo conocimiento de la repostería. Los triunfadores del reto fueron:

Celina Márquez - *cupcakes* de grosea

Ana Palacio - *pancake* de coco

Nelson Acevedo - brazo gitano de chocolate relleno de dulce de cereza

Eriberto Rizo - empanadas de atún

María José Cardenal - galleta con Oreo dentro

Karen Chávez - pastel de zanahoria

Este tipo de actividades permite conocer grandes talentos, tanto de quienes se dedican a la repostería, como de quienes desde sus hogares preparan diversos productos para las familias nicaragüenses.





EL ÁNGEL PANIFICADOR



Ángel Osorio es un joven emprendedor que ha sabido librar los infortunios de la vida y convertirlos en oportunidades. A sus veintiocho años es dueño de la industria panificadora El Ángel, que alimenta todos los días a los diecisiete municipios del oriental departamento de Jutiapa, en Guatemala.

Por: Óscar Ismatul (texto) y Andrés Amaya (foto).

La historia de tres generaciones de panaderos se materializó en éxito en 2004, cuando Ángel Osorio decidió arriesgar la casa de sus padres para solicitar un préstamo. Aunque el peligro era muy alto, el joven emprendedor sabía que hipotecar la propiedad era la única opción para hacer crecer la empresa. Sin embargo, no sería la primera vez que to-

maría una decisión trascendental para construir su sueño.

En el año 2006, Ángel decide no continuar con sus estudios para que sus hermanos pudieran terminar su carrera a nivel medio. Aunque al principio esto fue doloroso, fue el punto de partida para convertir un pequeño negocio local en un imperio panificador que produce hoy cerca de cien mil piezas al día. «Aunque en

un principio no quería ser panadero, fue durante esa temporada cuando entendí el negocio y lo tomé en serio», indica. Tanto los estudios como el préstamo hipotecario lograron subsanarse con el esfuerzo de la familia Osorio López, que hoy atiende en dieciséis rutas de distribución a más de mil setecientas tiendas de barrio en cuatro departamentos del oriente guatemalteco.

EL ABUELO CIRILO

La panificadora tuvo sus orígenes muchos años atrás, cuando el abuelo de Ángel, don Cirilo Osorio, comenzó una tradición panadera en el municipio del Progreso, en Jutiapa. El propio don Cirilo, a quien tuvimos el gusto de entrevistar, comenta que su sueño siempre fue ver el negocio crecer y prosperar. «Antes, el horno era de leña y los procesos eran distintos, pero las recetas, esas siempre fueron importantes por el sabor y el gusto», afirma.

Panificadora El Ángel está presente en los departamentos de Jutiapa, Jalapa, Chiquimula y Santa Rosa, cuenta con una flota de más de veinte vehículos y, recientemente, abrió un restaurante-café.

Pero ya en la segunda generación, don Alfonso Osorio, aprendió el oficio de su padre, y los esfuerzos por montar la panadería comenzaron de forma infructuosa. «Yo nací en una panadería y según cuentan mis papás, dormía entre los sacos de harina mientras mi padre horneaba y mi madre amasaba», comenta, sin embargo, las condiciones económicas no eran las mejores para la familia Osorio, y don Alfonso, luego de una conversación con su esposa, tomó la decisión de ir a trabajar a Estados Unidos para mantener el hogar y a sus cuatro hijos. «Fue una decisión muy dura, pero necesaria por las condiciones de vida de ese entonces», cuenta. Alfonso consiguió trabajo en un cruceiro como *bartender* y se alejó de su natal Guatemala por diez años.

Durante la ausencia de su padre, Ángel tuvo que aprender a llevar sustento de algún modo, y de la mano de su madre y hermanos comenzaron a sobrevivir, esperando que el trabajo de don Alfonso algún día brindara sus primeros frutos.

LA TIENDA LÓPEZ

La visión de la familia Osorio los llevó a instalar su primer negocio, que aún hoy se mantiene vigente: la tienda López, nom-



bre que se le colocó en honor al apellido de la madre de Ángel, doña Telma López. En aquel pequeño negocio, el 25 de mayo de 2003, se dio el primer paso para construir la panadería familiar. Con un total de siete libras de masa, equivalente en producto terminado a cinco dólares, salió la primera tanda de producción, «a partir de ese momento hasta hoy, no hemos dejado de producir pan y eso es uno de nuestros mayores orgullos», dice Ángel.

TRABAJO EN EQUIPO E INNOVACIÓN, CLAVES DEL ÉXITO

Ángel encontró el amor a muy temprana edad y, desde la escasez, ha construido una industria fuerte y con futuro quien hoy es su esposa, Joselin Escobar. Desde muy temprano la pareja se levanta y comienza a planificar el día. Mientras Ángel ve la parte operativa, Joselin se encarga de la administración del café El Ángel, la última, pero no la única, innovación de la joven pareja. En todo el departamento de Jutiapa, ubicado a ciento treinta y dos kilómetros de la ciudad de Guatemala, se encuentran en todas las tiendas de barrio unos curiosos empaques en tira, en los cuales hay panes de todos los colores y sabores. Esta forma de distribución es el distintivo más evidente y la innovación en empaques y distribución característicos de la marca, pues en ningún otro lugar del país el pan se distribuye de esa forma. Las tiras son sencillas de exhibir, higiénicas y el producto se conserva muy bien.

El papel de Molinos Modernos ha sido trascendental para la creación y crecimiento de Panificadora El Ángel. El proceso de capacitación y asesoría fue vital para la compra y adquisición de materias primas y equipo de última generación

con el cual la panificadora dio el salto de pequeña empresa a corporación regional.

UN LEGADO

El nombre de Industria Panificadora El Ángel corresponde, según el propio Ángel, por la necesidad de querer dejar un legado, no solo en la comunidad y su familia, sino en el negocio panificador del país. «Consulté con mis padres y ellos me autorizaron bautizar a nuestro negocio como El Ángel, que además de ser un privilegio, es una responsabilidad que llevo todos los días a partir de ese 2003», señala el joven emprendedor. En la actualidad, Panificadora El Ángel se encuentra en la fase final de la construcción de su centro de producción y de un estudio de mercadeo que la llevará a lanzar la marca a nivel nacional.



EL ÁNGEL EN CIFRAS

La panificadora da empleo, en la actualidad, a ochenta y tres personas, distribuidos en tres turnos diarios. La empresa trabaja las veinticuatro horas y tiene una producción aproximada de cien mil unidades al día, con cincuenta distintos tipos de pan popular. Además, cuenta con dieciséis líneas de distribución.

Ingresa a www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta historia.



MONTE CARLO

DONDE LOS SUEÑOS SE HACEN REALIDAD



La historia de Carlos y Milgreth comienza cuando deciden abandonar su ciudad natal en busca de mejores oportunidades y la construcción de un sueño. Hoy se posicionan como empresarios sólidos en el gremio de la panificación.

Por: Gabriela Mora Román (texto) y Rodrigo Quesada Robleto (fotografía).

Tener un sueño y materializarlo es sin duda alguna una de las satisfacciones más grandes que un ser humano puede sentir. Y de esta forma, Carlos Centeno y su esposa Milgreth Eras, fundadores de la Panadería Monte Carlo, relatan su historia, una llena de pruebas y obstáculos, pero con un final feliz.

Todo inició cuando la joven pareja decidió migrar a la capital costarricense, San José, desde su natal Guanacaste (a 215

kilómetros de distancia), en busca de mejores oportunidades y con el firme propósito de tener su propio negocio. Carlos asegura que siempre fue su sueño desde niño, pues al lado de su casa había una panadería donde solía jugar con algunos restos de la producción del día. «Siempre dije que de grande iba a tener una; para cada cumpleaños siempre pedía que me regalaran un pan bien grande y mi mamá siempre me complació con ese deseo», cuenta.



«El trabajo arduo, el orden, la disciplina, la constancia, estar siempre abierto a la innovación y a las exigencias del consumidor, son claves para alcanzar el éxito en los negocios», Carlos Centeno, propietario de la Panadería Monte Carlo.



CASI POR CASUALIDAD

Un aviso de venta en una de las calles de la capital costarricense fue la primera oportunidad que Carlos observó para comenzar a materializar sus sueños. «En el año 2001 me di cuenta que estaba en venta una panadería pequeña en US\$4 mil, empecé a buscar el dinero en muchos lugares de ayuda gubernamental, pero no tuve suerte; sin embargo, seguí en busca del financiamiento. Una noche se me ocurrió hablar con una tía y ella accedió a prestarme los recursos para iniciar con el negocio», señala.

Para la familia Centeno-Eras, esta oportunidad se convirtió en una escuela empresarial, ya que formaron sus habilidades administrativas, financieras y de producción. Con los primeros ahorros abrieron una sucursal de Monte Carlo en la ciudad de San Sebastián, San José, negocio que llegó a brindarles estabilidad económica y la oportunidad de comprar una casa. En la actualidad, cuenta con cinco locales, cuatro en la capital y una en Guanacaste, además de un café instalado en su ciudad natal.

LA PASIÓN ES LA CLAVE

Según la Real Academia Española, el significado de emprendimiento es acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierra dificultad o peligro. Una definición muy acertada que describe el empinado camino de incertidumbre y desafíos al que se han enfrentado Carlos y Milgreth.

Para los propietarios de Monte Carlo es prácticamente imposible lanzarse a correr riesgos si uno no cuenta con un

sueño que lo inspire. En su caso fue el deseo de tener su propio negocio, una panadería, así como una pasión profunda por ver ese anhelo cumplirse. De acuerdo con Milgreth, la capacitación, la perseverancia y la pasión por lo que se hace son elementos fundamentales para alcanzar los sueños. «Cuando usted tiene un objetivo claro, lucha por lograrlo y aunque se presenten obstáculos en el camino, busca una solución y no toma el camino fácil, que es rendirse», afirma.



INNOVACIÓN Y COMPROMISO SOCIAL

Conscientes del cambio generacional y de los hábitos de consumo de los jóvenes, hace tres años decidieron dar paso a un nuevo concepto de negocio, así nace Bread House, una cafetería y panadería artesanal diseñada para *millennials*.

El nuevo emprendimiento ofrece desde productos tradicionales de panadería hasta opciones artesanales, repostería, desayunos, así como una amplia gama de cafés. Sus propietarios afirman que este nuevo modelo de negocio llegó a

darles personalidad, y los motivó a ofrecer algo distinto a los consumidores, además de abarcar a un público diferente al que venían sirviendo.

Como parte del compromiso social con Costa Rica y el mundo en general, los empresarios decidieron aplicar normas ecológicas en Bread House, este esfuerzo se suma a las acciones que realizan con el producto restante de sus locales, el cual pasa a manos de los más necesitados. Estos hechos forman parte de su actuar como seres humanos conscientes de las necesidades de los demás. «Parte del éxito de los negocios es tener un compromiso social, con el producto que no se vende ayudamos a distintas instituciones para alimentar a los que lo necesitan, además trabajamos mucho en el tema de ambiente, que los procesos sean amigables; esto realmente vale la pena y nos permite desarrollar negocios sostenibles. Es un principio de dar y recibir», asegura Centeno.

MARCA CON SIGNIFICADO

El nombre de la panadería tiene un significado muy importante para la familia. Milgreth Eras comenta que al pensar en el nombre buscaban algo con significado y propósito. De esta forma decidieron que sería Monte Carlo, pues aseguran que la palabra «monte», es un lugar donde la gente busca a Dios y es alto, y Carlo es un homenaje al nombre su esposo.

Ingresa a www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta historia.



EL ÉXITO SE LOGRA CON ESFUERZO

Panificadora Sosa S.R.L. es un negocio familiar fundado por los hermanos Santos y Arsenio Sosa en enero de 2004, quienes asumieron el reto de promover productos de calidad, con liderazgo de costo y excelentes servicios para el público.



Por: Romilka Pérez (texto) y Andi Gómez (fotos).

La historia comienza en 1999, cuando Santos y Arsenio decidieron dejar de labrar el campo e incorporarse al sector de panadería. «Trabajamos al principio prácticamente de gratis, con el único objetivo de adquirir experiencia y entender el negocio», indica Santos. Este esfuerzo los llevó, cinco años después, a formar un negocio familiar, que poco a poco les abrió las puertas del éxito, aunque con muchas horas de trabajo constante y sacrificio. «Arsenio y yo, con la compañía de nuestros hermanos y esposas, vivimos tiempos hermosos, pero muy desafiantes, porque desde que salía el sol ya estábamos hor-

neando y empacando panes para ponerlos a la venta en la avenida Segunda Calle No. 3, Ensanche Gregorio Luperón (Camboya), en Santiago», narra Santos.

Con el paso del tiempo, los hermanos entendieron que el espacio y el capital con que operaban eran limitados para la demanda comercial a la que se estaban enfrentando, y decidieron comprar un terreno para construir su propia panificadora. Un hecho que se hizo realidad el 12 de octubre de 2007, trasladaron sus instalaciones a la carretera Jacagua No. 124, Buenos Aires Santiago, una provincia ubicada a unos 155 kilómetros al noroeste de Santo Domingo, República Dominicana.

LA IMPORTANCIA DE ENTENDER EL MERCADO

Los productos de Panificadora Sosa son conocidos en toda la región de Cibao y parte del Distrito Nacional desde 2007. Pero el crecimiento y las expectativas fueron abismales. Con la extensión de una segunda planta, ubicada en la carretera Jacagua esquina dos Las Tres Cruces de Jacagua Santiago, los hermanos recurrieron a la contratación de nuevo personal y aumentaron la producción y variedad de productos. «La Panificadora hornea más de 50 sacos de harina por día, con los que se preparan diferentes tipos de panes y otras *delicatessen*», indica Santos, quien en 2010 ingresó a la universidad y obtuvo una licenciatura en contaduría pública; su esposa, la licenciada Denisse Lanfranco asume la responsabilidad de los colaboradores contratados.

Arsenio, por su parte, es encargado de la producción y calidad de los productos ofertados. «Nuestra especialidad es el pan tradicional, mejor conocido como pan *sobao*, pero al menú también



sigue adelante confiando en Dios quién lo puede todo.

Los hermanos aseguran que la capacitación y actualización de los colaboradores que conforman la panificadora, además de la implementación de herra-

mientas tecnológicas, han contribuido satisfactoriamente al desarrollo de la empresa. Asimismo, aseguran que los negocios hoy deben estudiar bien su mercado e ir ganando terreno de acuerdo con las condiciones que se presentan. «Las empresas que suben despacio, duran más y tienen mejor garantía para los clientes que las que lo hacen rápidamente», afirman los emprendedores.

«La decisión que tomamos con mi hermano Arsenio de abandonar el trabajo en el campo y dedicarnos en cuerpo y alma en el negocio del pan, nos ha cambiado la vida de una forma extraordinaria», Santos Sosa.



UN ALIADO ESTRATÉGICO

La buena relación y mano amiga que la empresa Molinos Modernos sostiene con la Panificadora Sosa ha sido fundamental para el crecimiento y expansión de la marca. «La calidad de la materia prima nos permite crear productos de excelente calidad a un precio justo para el mercado dominicano», aseguran. Además de la asesoría en la compra de las materias primas, Molinos Modernos ha capacitado al personal tanto de producción como en atención al cliente.



se suman los panes de agua, pan camarón, pan integral y variedades de la pastelería, como los bizcochos, *cupcakes*, pudín de maíz, entre otros», detallan.

PROFESIONALIZACIÓN, CLAVE PARA EL CRECIMIENTO

Para los hermanos Sosa, alcanzar el éxito no ha sido tarea fácil. Como todo emprendimiento, el camino ha sido complejo y lleno de retos. Santos y Arsenio hacen una pausa cuando recuerdan la pérdida de su padre, don Juan Francisco Sosa. Aun así, con las adversidades y retos, la compañía

Ingresa a www.molinosmodernosenlinea.com y comparte esta historia.



{Ingredientes que no van...}



Marca con una **X** los ingredientes que no van en la preparación del delicioso *baguette*.

- Agua
- Canela
- Harina fuerte
- Sal fina
- Polvo de hornear

- Levadura de panadería seca.
- Sémola de trigo fina (semolina).
- Clara de huevo.
- Vainilla

Solución: Vainilla, canela y polvo de hornear.

{Encuentra los impares}



Tienes 30 segundos para encontrar las figuras que no tienen par en la imagen. Demuestra tu capacidad de observación.



Solución: El pie y el trozo de pastel.

{Ponle color al pan}

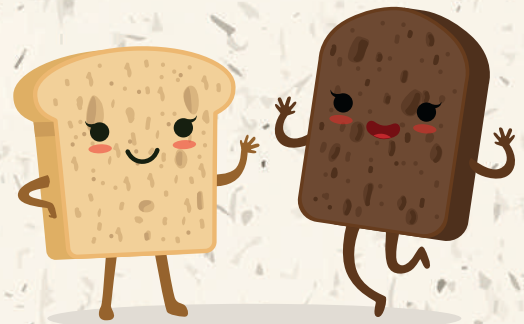
Una cesta de pan siempre es algo que nos encanta. Acá te dejamos esta imagen para que la llenes de color e imaginación.



{Demuestra tu conocimiento}

¿Cuál es el tiempo de vida del pan en general?

- 8 horas
- 10 horas
- 12 horas



Solución: 8 horas.

Premezclas



ESPECIAL PARA LA
ELABORACIÓN DE
BROWNIES,
DONAS Y MÁS.

• 33 calle 25-30 zona 12, Guatemala
• 12 avenida 1-82 zona 3, Quetzaltenango

Tel. : (502) 2277-1616
servicioalcliente@molinosmodernos.com

 CEDECAP
GUATEMALA



DISPONIBLE EN:
GUATEMALA



25 LB
(11.5 kg)

Harinas especiales

Espiga nuevas especialidad



VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE:

☎ 2500-5111 / 2500-5123 ☎ 7829-6946

CEDECAP:

51 Av. Norte # 159, entre Alameda Roosevelt y
1ª Calle Poniente, San Salvador

📖 Revista Pan Caliente Harisa 📖 Espiga Harina de Trigo

