

Arepas Ututhuy

Cocinando & luchando con amor

Por: Tatiana Ávila y Juliana Nieto

Emprender es muchas veces más difícil de lo que parece, se pasan por momentos de incertidumbre, desmotivación, y frustración. Conoceremos y nos aventuraremos por la historia de Tui, una emprendedora que a punta de esfuerzo y lucha ha conseguido tener un emprendimiento de arepas. Ha sido un camino largo, con desafíos, retos, pero también muchos frutos. Conozcamos el emprendimiento Arepas Ututhuy.

¿Qué más hay detrás del emprendimiento? ¿Cuál es la historia de Tui?

Tui nació en Bogotá el 18 de julio de 1975, es hija de una madre soltera, fue criada por su abuela y creció junto a su hermana durante su infancia. Tui refiere que su madre le instauró muchas inseguridades durante su crianza, le daba miedo salir al mundo e intentar hacer cosas nuevas, siente que esta situación la frenó de ahí en adelante en varias ocasiones durante su vida; además de eso peleaban frecuentemente.

Tui conoció a su padre cuando tenía 9 años, él vivía en Ecuador en ese momento, dos años después se mudó junto a él fuera del país, fue muy duro vivir con él, ya que apenas lo conocía, estaba en un país diferente, lejos de su familia y junto a tres hermanas menores que cuidaba ocasionalmente. Tiempo después Tui volvió a Colombia y ha vivido en varias ciudades del país, como Bogotá, Villavicencio e Ipiales.

Pasaron los años y Tui conoció al padre de su hijo mayor, vivió con él un tiempo, pero era una persona agresiva, entonces se separó estando embarazada, años después tuvo a su segundo hijo. Tui ingresó a estudiar en el SENA un técnico en procesamiento de alimentos, solo realizó 6 de los 9 trimestres para certificar su estudio. Posterior a esto, Tui tuvo a su hija menor, y conoció a su amigo referido como "el paisa" el cuál le ayudó mucho en esos momentos de su vida, a darle fuerza y apoyo.

Unos años después decidió volver a estudiar, ya que en reuniones o eventos a los que asistía quería tener más reconocimiento frente a sus estudios y experiencia -en comparación de los demás-. En el SENA realizó un tecnólogo en gastronomía y lo completó exitosamente. Durante todo ese tiempo Tui estuvo sola con sus tres hijos, hubo un tiempo en que muchas personas le ayudaron con mercados y dinero para sostener a su familia.

Otra de las situaciones que más ha marcado la vida de Tui fue la muerte de su segundo hijo en el 2018, ha sido algo de lo que no se ha podido recuperar totalmente, se refiere a él como su ángel y quien la acompaña a ella y a sus dos hijos desde el cielo.

Lastimosamente, la soledad ha marcado la vida de muchas personas, incluida la de Tui, siente que ha sido un sentimiento con el que ha tenido que vivir buena parte de su vida y la ha marcado significativamente, la ausencia de la figura paterna-tanto para ella como para sus hijos-ha sido una gran dificultad en su vida, siente que ha luchado contra todo ella sola y “la soledad consume lentamente”.

Trayectoria del emprendimiento

En el año 2010, a Tui le pidieron hacer unas arepas de peto con queso y maíz para un negocio, le sobraron unas cuantas y se las dio a probar a una vecina, la cual le dijo que debería seguir preparando las arepas. Para ese entonces Tui hacía tamales, chorizos, entre otros productos que vendía a domicilio, hubo un momento en que pensó en enfocarse en un solo producto y empezó con las arepas, estas se destacan por ser deliciosas, además de la forma tradicional muchas tienen formas diversas, como de corazón, de flor y de ositos.

Una de las dueñas del piqueteadero donde Tui vendía arepas le enseñó lo básico para aprender a hacer arepas, tiempo después una prima de Tui le enseñó con medidas más exactas el hacer las arepas con diversos ingredientes. Ese fue el inicio y las bases sobre las que se creó el emprendimiento “Arepas Ututhuy” en el municipio de Cogua, Cundinamarca, Colombia, con mucho esfuerzo se fue conociendo de voz a voz sobre la señora que vende sus arepas y hace domicilios en el pueblo.

Ahora bien, conociendo la historia de Tui y todo lo que ha vivido, cabe resaltar lo que ha significado su emprendimiento y su historia de vida dentro de su trabajo. Inicialmente, la producción de arepas se realizaba en la sala de su casa, con esfuerzo y pasados unos meses logro conseguir un apartamento para tener solamente las maquinaria e instrumentos de producción de las arepas. En el año 2022 Tui logró abrir un punto físico de su negocio en el centro del pueblo.

La compra de la materia prima, la preparación y distribución de las arepas son completa responsabilidad de ella, junto al respaldo de su hijo mayor quien ha sido un gran apoyo para ella. Para promocionar sus arepas, Tui entrega tarjetas a sus clientes, además de la publicidad que brinda ella misma a través del voz a voz, “es la mejor publicidad que puede hacerse” ya que el manejo de redes sociales no es su fuerte ni su mayor fortaleza, a pesar de que el emprendimiento tiene páginas de Facebook e Instagram no son manejadas constantemente. Esta publicidad a la cual se refiere Tui es la que le ha permitido ser conocida en el municipio, como “la señora de las arepas ricas”, sus clientes prefieren consumir sus arepas frente a la demanda de este producto tan conocido y consumido por la población colombiana.

Siguiendo con la publicidad, se debe gran parte a la comunicación que maneja Tui con sus clientes a través de WhatsApp donde coordina las entregas, los días de producción y domicilios. Es aquí donde se evidencia la importancia que tiene el hacer vínculo con los clientes, más allá de tener un ingreso fijo se garantiza una alianza importante, la cuál es reforzada por Tui al hacer encargos o entregas específicas para ciertos clientes, por ejemplo, si hay una adición de pollo, si se hacen arepas con figuras especiales entre otras opciones, esto se realiza exclusivamente para satisfacer a sus clientes.

Con el paso del tiempo, Tui ha evidenciado por ella misma todo el crecimiento que ha tenido su emprendimiento desde que decidió armar su primera arepa hasta la actualidad, se empezó el negocio con una tabla, un rodillo, un par de plásticos, una estufa de dos puestos y ahora tiene un local de negocio activo y funcional. “Entonces sí he podido ¿Por qué no voy a poder crecer más?”. Ese mismo crecimiento e impulso le ha llamado la atención para invertir en los domicilios y en el transporte de los productos en diversas zonas.

Asociación entre el municipio de Cogua y la Universidad de La Sabana

En el año 2022, Tui hizo parte de un proyecto liderado por la alcaldía de Cogua y la Universidad de La Sabana el cual tiene como fin fomentar el emprendimiento social² de mujeres para incrementar el desarrollo social del municipio de Cogua, esto a través de la creación de modelos de negocio³ innovadores y con un valor social⁴, durante el proceso de este proyecto Tui ha conocido sobre modelos de negocio y se ha motivado más para ver su negocio crecer.

La alianza con la universidad de La Sabana se vio fortalecida por el trabajo de campo realizado por los estudiantes de la asignatura de “Emprendimiento Social” a comienzos del segundo semestre del año 2022, la indagación frente a la historia de vida de la emprendedora y el proyecto como tal dieron frutos para estructurar un modelo de negocio.

Asimismo, para poder dar respuesta al objetivo principal del proyecto, los estudiantes en sus clases veían temas relacionados con que era un emprendimiento, un emprendimiento social, qué era un modelo de negocio y sus componentes los cuales son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con clientes, fuente de ingresos, actividades clave, recursos clave, asociaciones clave y la estructura de costes. Asimismo, se tuvieron en cuenta modelos de negocio sociales reales que se tuvieron como base para plantear los modelos de negocio que se presentarían a las emprendedoras de Cogua.

Es así, como los estudiantes, tuvieron en cuenta el desarrollo y trabajo del emprendimiento de arepas, realizaron mapas de empatía acorde a los posibles y potenciales clientes que se podrían ver beneficiados por el emprendimiento (clientes de zonas rurales-clientes con alguna condición de salud específica y clientes con bajos recursos económicos); con base en esto, para la segunda

sesión se establecieron como posibles alternativas un modelo de emparejamiento⁵ para personas de zonas rurales, modelo de empleo⁶ para personas de bajos recursos y modelo de solución⁷ para personas con condiciones de salud diversas.

El modelo de emparejamiento para personas de zonas rurales tenía como propuesta de valor la venta y distribución de arepas para satisfacer la necesidad de alimentación de forma saludable, sana y accesible para personas de zonas rurales. Por otro lado, el modelo de empleo está destinado a personas de bajos recursos, su propuesta de valor se basa en la venta y donación de arepas para satisfacer la necesidad de alimentación de forma saludable, sana y accesible para este tipo de población.

Finalmente, se presenta el modelo de solución para personas con condiciones de salud diversas, su propuesta de valor está centrada en la venta de arepas de avena con chíá, quinua, linaza y salvado para satisfacer la necesidad de alimentación de forma saludable y sana, bajas en azúcar para personas con diversas condiciones de salud.

En la segunda sesión dada entre la emprendedora y el equipo de trabajo de estudiantes de la Universidad de La Sabana se presentaron los modelos de negocio con posibilidad de ejecución en el emprendimiento, la visión de Tui con respecto a su emprendimiento tuvo una mayor afinidad con el modelo de emparejamiento para personas de zonas rurales y el modelo de solución para personas con condiciones de salud diversas. Cada uno de estos modelos representaban un alto beneficio para el negocio, el modelo de emparejamiento podría abrir notoriamente el acceso y disponibilidad del negocio a lo largo de la sabana y sus diversos municipios, el modelo de solución representaba una línea saludable y llamativa frente al consumo de alimentos, lo cual podría atraer mucho más público con o sin una condición de salud previa.

Con base en esta información principal, se les dio a las emprendedoras en la última sesión la entrega final de la proyección de su emprendimiento con respecto a los modelos de negocio trabajados en las sesiones anteriores, esta entrega incluyó los beneficios, rutas de acción y “retos” a tener en cuenta para implementar cualquiera de los modelos en un futuro, todo en pro de la innovación y sostenibilidad del negocio.

Desafíos y proyecciones del emprendimiento

Así como los modelos presentan diversos beneficios en pro del negocio, también hay que tener en cuenta las dificultades que esto puede acarrear en su implementación; para ambos modelos de negocio implementados representa un aumento significativo en los gastos y/o egresos, ya sea para el transporte y movilización de los productos por las diversas zonas del municipio o de la sabana en el modelo de emparejamiento o por el aumento de costos en la compra de materia prima para la producción de las nuevas arepas saludables.

Ahora bien, frente a toda la trayectoria que ha tenido Tui con su negocio no hay que olvidar diversos factores que han dificultado el mantenimiento del negocio, como la falta de motivación, momentos de estrés, barreras económicas, incertidumbre, desánimo y pocas expectativas frente al negocio, “el querer botar la toalla” ha sido un pensamiento constante que tuvo mucha fuerza y seguridad por mucho tiempo; lastimosamente, una de las motivaciones principales que se ha tenido para continuar con el negocio es el pago del arriendo y de servicios, el esfuerzo y demanda constante del trabajo ha perjudicado la motivación frente al emprendimiento.

Pero, a partir de este punto se presenta una diferencia con respecto a todos los posibles casos de abandono frente al emprendimiento, y es la satisfacción que presentan los clientes al consumir el producto, el recibir palabras de agradecimiento y validación como “Ay llegaron las arepitas, son deliciosas” o “son muy ricas” para Tui es un logro que se reconozca su trabajo y sus arepas como algo delicioso y que vale la pena, más allá de un valor económico. La pasión por cocinar, el motor de este emprendimiento es la base principal, “el cocinar para algunas personas me emociona y hace hacer más cosas”.

Tui ha sido una mujer trabajadora, admirable y muy fuerte, lo ha demostrado toda su vida y lo seguirá haciendo, hace una reflexión final frente al “vivir cada día y aprovechar cada momento y segundo”. Para sus hijos, que son su inspiración y motivación más grande es que la herencia más grande que se le puede dar un hijo es la educación, lo que en verdad prevalece a pesar del tiempo, de las proyecciones en la vida, en todo.

Ya en un futuro, Tui desea tener su propia casa y una finca para tener muchos peñitos, también darse otra oportunidad en el amor con un esposo y poder viajar. Frente al emprendimiento, se esperan aún muchos retos y desafíos, además que la implementación de los modelos de negocios planteados dé frutos; asimismo, Tui lo ve como un negocio grande, con la motivación de que este emprendimiento pase a las manos de su hijo y siga prosperando.

Glosario

Emprendimiento¹: El emprendimiento es la creación de un producto, servicio, negocio o proyecto innovador, es decir, cualquier actividad nueva que hace una persona, que puede tener como finalidad lograr ganancias económicas o no.

Emprendimiento social²: Es la creación de un producto, servicio, negocio o proyecto que genera valor social y resolver problemáticas sociales y responder a las necesidades de una población, en donde los emprendedores se convierten y actúan como agentes de cambio.

Modelo de negocio³: Estructura que explica la manera en que opera un negocio, contempla todos los aspectos involucrados en el diseño de las soluciones que un negocio ofrece y debe considerar la contribución que los productos, bienes o servicios tiene en la calidad de vida de los consumidores.

Valor social⁴: Consiste esencialmente en cambiar para bien las vidas de los individuos, mediante la consecución de objetivos socialmente deseables. La búsqueda del progreso social, mediante la remoción de barreras que dificultan la inclusión, la ayuda a aquellos temporalmente debilitados o que carecen de voz propia y la mitigación de efectos secundarios indeseables de la actividad económica.

Modelo de emparejamiento⁵: La empresa suele conectar grupos complementarios: clientes y vendedores. Este modelo ayuda a igualar la oferta y la demanda. Al adoptar este modelo, el valor aportado por la empresa es por tanto transaccional.

Modelo de empleo⁶: La empresa capacita y emplea a los beneficiarios, y luego vende productos/servicios a clientes conscientes (a veces, dispuestos a pagar precios premium para contribuir a generar impacto).

Modelo de solución⁷: Una empresa desarrolla un producto/servicio con y para cada cliente . Esto requiere de relacionarse primero con los clientes, para recoger sus necesidades y deseos no satisfechos.