

La Casita Aldana



Por:

Isabella Gómez Jiménez, María Alejandra Muñoz y Ángel Rodríguez

Muchas veces los sueños inician de la forma menos esperada y este caso no es la excepción, pues al momento de cumplirlos es posible evidenciar como la mayoría de los momentos de la vida convergen para llegar al ahora. En este caso la señora María Consuelo Aldana inició un emprendimiento en el que vende yogurt y postres, pero no fue algo que ocurrió de manera inmediata, y al escuchar su historia se ve cómo su niñez y su familia tuvieron una influencia en esto, y como cada día quiere crecer más como persona y como negocio para lograr cambiar al mundo con sus productos y sobre todo con su voluntad y su deseo de poder aportar un pequeño granito de arena y generar un impacto positivo en los demás. Esta historia es un viaje de emociones sin precedentes donde se mezclan sentimientos y sensaciones junto con sueños, metas y ambiciones. Muchas veces se tiene la creencia de que hay que tener una historia de vida en específico para poder triunfar o incluso que el éxito es exclusivo del poder y el dinero, dejando de lado lo profundo e importante que es el altruismo y la empatía, pero esta aventura es distinta ya que no es el típico caso de negocio y emprendimientos sino una historia real con situaciones y problemas reales, además de sueños y metas totalmente alcanzables.

La señora Consuelo nació en Funza, Cundinamarca, en una familia conformada por sus padres y sus nueve hermanos, quienes siempre fueron un gran apoyo. Su niñez se enfocó en el campo, donde aprendió a cultivar maíz debido al trabajo de su padre, además de muchas maneras en las que este producto se podía utilizar en el día a día. Por otro lado, aprendió de diferentes emprendimientos pequeños que tenía su madre y su familia relacionados con el campo, los que la motivaron a crear su emprendimiento en la actualidad. Algo importante, es que en la época y el lugar donde creció solían emplear el trueque donde todos salieran beneficiados, y esto ella lo considera indispensable, dado que siente que es una buena estrategia que se puede implementar en la actualidad entre emprendimientos, para que así ambas partes tengan una ganancia. En este caso, una manera de implementar esta idea sería el intercambio de los envases, que se van a implementar para las donaciones, entonces los clientes le dan envases de vidrio limpios que tengan en su casa y a cambio reciben un yogurt pequeño. Otra manera de hacerlo sería entre emprendedores de Cogua, quienes se ayuden entre sí, entonces la persona que tenga un cultivo de alguna fruta puede cambiarlo por cierta cantidad de yogurt. De esta manera ambas partes podrían salir beneficiadas, lo que demuestra lo empática que es la idea.

Continuando con su historia, Consuelo cuenta que su padre solía ser algo machista, por lo que no le dio importancia a su educación. Debido a esto, la hermana mayor de su padre le pagó el bachillerato en un colegio privado hasta noveno, momento en el que tuvo su propio hijo, y no podía seguir con este gasto. Para no tener que desistir de sus estudios, decidió trabajar con una señora donde trabajaba una de sus hermanas, lavando la ropa y ayudando a los niños de vez en cuando, en donde no ganaba una gran cantidad de dinero, sin embargo, era suficiente para pagar su educación. Esto no solo la ayudó a culminar esta etapa, sino que también la inspiró a seguir trabajando y encontrando qué cosas eran las que más le gustaba hacer.

En cuanto a estos trabajos, inició en una empresa de empaques, donde conoció todo el proceso y muchas personas. Entre estas personas se encuentra un señor que poco después de empezar el emprendimiento la ayudó con los empaques del yogurt, los cuales tenían el logo y nombre del emprendimiento. Luego, trabajó en una panadería, donde, a pesar de no trabajar dentro de la cocina, logró conocer mucho del procedimiento de los alimentos que preparaban y también como tenían la limpieza tanto del espacio como de los productos, notando, así como entre más aseada sea la producción más tiempo va a durar el producto en buenas

condiciones para el consumidor. Con estas ideas en mente pudo dar inicio a sus productos, los cuales poco a poco fue transformando y mejorando hasta llegar a lo que se conoce en el presente. Lamentablemente, tuvo una enfermedad la cual hizo que tuviera que renunciar a sus trabajos para concentrarse en ella misma, pero esto no fue motivo de abandonar sus sueños y hasta el día de hoy lucha de manera implacable por cumplirlos sin importar cuánto deba sacrificar por su sueño.

En un momento de su vida, tomó la decisión de mudarse a Cogua, Cundinamarca, lugar donde conoció a su esposo, con quien se casó y en la actualidad tienen 2 hijos. Uno de estos hijos es el que la ayuda a tomar las fotos de sus productos, el que le enseña a manejar las redes y con quien espera compartir la cabaña de sus sueños. Esto debido a que estudia una carrera relacionada con la actuación, por lo que ella espera que en el lugar donde ella vende sus productos él pueda llevar a sus amigos para dar un aporte cultural por medio de obras de teatro y así atraer a más personas. En esto se evidencia como la relación con su familia no solo influyó en su niñez, sino también en el presente, y como tanto sus hijos como su esposo han sido de gran influencia y motivación para seguir adelante y para nunca rendirse a pesar de las adversidades. Este tipo de situaciones no son sencillas, pero es aquí donde se demuestra de lo que está hecha nuestra protagonista, siempre con voluntad y agallas para salir adelante, para no rendirse y para construir un presente y un futuro prometedor tanto para sí misma como para su familia.

Al conocer sus gustos, decidió estudiar gastronomía en El Sena, donde fue un poco difícil concluir la carrera debido a temas económicos, sin embargo, tuvo una amiga que la llama un angelito en su vida, dado que la ayudó con el transporte de Cogua al centro educativo, en el que solía gastar mucho dinero. Mientras hacía el curso, tuvo la idea de llevar distintos alimentos, entre ellos arepas, los cuales vendía para ahorrar dinero para así poder pagar el curso, ya que su esperanza era poder cocinar, dado que era lo que más le gustaba. Por otro lado, la falta de material la limitaba mucho, razón por la cual se unió con otras mujeres casadas que estudiaran con ella, para conseguir los materiales suficientes y así finalizar su curso de la mejor manera.

Al finalizar la carrera, hizo un curso enfocado en yogurt, donde aprendió todo acerca de la producción y características de este producto. Al momento de darse cuenta cual es la facilidad con la que se hace, empezó a hacerle esto a sus hijos, y de ahí nació la idea de vender este producto. En ese momento no tenía un trabajo estable, con un ingreso constante, entonces habló con una amiga cercana y tomó la decisión de empezar a vender yogurt con todos los protocolos necesarios. En su momento, el objetivo era tener un ingreso fijo y ser independiente, el cual considera que ha cumplido el día de hoy, a pesar de ello siente que puede llegar más allá y no solo ser un negocio en el que ella salga beneficiada, pero también en el que pueda ayudar a las personas que lo necesitan, ya sea por medio de donaciones o haciendo campañas con el gobierno o distintas empresas dispuestas a ayudar y a realizar un aporte positivo en la sociedad.

Iniciando el emprendimiento, ella y su socia dieron 14,000 COP cada una, con los cuales compraron los materiales y productos necesarios para la producción. En este momento la señora Consuelo se enfoca en la cocina, mientras su socia era la encargada de las finanzas y redes sociales con ayuda del hijo de la señora Consuelo, sin embargo, un tiempo después la socia abandonó el emprendimiento, y justo en ese momento las compras bajaron de manera representativa, además al no tener un claro control de las finanzas no tenía claridad en sus ganancias. A pesar de ser una situación poco esperada, Consuelo nunca perdió la motivación de seguir adelante, y su primera decisión fue cambiar el nombre, al inició se llamaba “Lácteos De La Casita”, pero ahora tomó su apellido como representación y se cambió el nombre por “La Casita Aldana.” Poco tiempo después llegó otra persona, quien la ayuda con la producción de su mercancía, la venta y distribución de los productos, la cual a pesar de no ser una socia es un gran apoyo para el desarrollo de su emprendimiento, y en un futuro no muy lejano espera poder tener un equipo grande de mujeres a quienes pueda ayudar no solo de manera económica.

Ahora bien, Consuelo sentía que los jóvenes no se alimentan de manera adecuada la mayoría del tiempo, por lo que decide que sus productos serán lo más saludables posible, además de permitir cierta personalización, con el fin de que su negocio sea mucho más atractivo y fructífero. Con esto en mente, en la actualidad ha notado cómo, no solo ayuda a jóvenes, sino a personas de todas las edades que tengan algún impedimento en cuanto a las comidas por temas de salud, o personas que quieran tener una dieta saludable.

Asimismo, su altruismo siempre la acompaña, ya que jamás diría que no a alguien que necesita de su ayuda, como por ejemplo a personas que venían de visita a Cagua, a quienes Consuelo siempre les brinda la mejor atención y ayuda posible, incluso llegando a colaborar con estudiantes de gastronomía que necesitaban ayuda en sus tesis o en distintos trabajos. Por otra parte, muchas personas de su sector iniciaron sus propios proyectos similares, y aquí Consuelo prestó sus conocimientos y buenas intenciones para instruirlos y brindarles apoyo, dándoles pequeños cursos sin cobrarles. De igual manera, Consuelo espera llegar a ayudar de una manera más notoria, por medio de las donaciones de productos a personas de bajos recursos que necesiten alimentos, lo cual planea hacer bajo el lema “por cada litro de yogurt donas 100 ml a alguien que lo necesite”, así los clientes no solo estarán felices de probar sus productos, pero también de ayudar a alguien que lo necesite sin pedir nada a cambio, algo clásico de Consuelo. Sin embargo, antes de implantar esto Consuelo debe mejorar en ciertos aspectos para que esto pueda surgir, puesto que actualmente no tiene una organización concreta frente a las ganancias, por tal motivo, se le sugirió que le dedicara un mayor tiempo a la organización de las finanzas, ya que no tiene claridad en esto, con el fin, de poder generar este doble impacto y poder beneficiar a los demás.

De igual manera, Consuelo busca crear un plan de suscripciones el cual se hará según lo que el cliente desee, en donde existirá un plan mensual, uno quincenal y otro bimestral, donde se paga mensualmente lo que se quiere recibir y se asegura que, según el plan elegido, llegará un yogurt personalizado según las exigencias del cliente a la puerta de su casa. Esto se espera hacer por medio de la página web, donde no solo se evidenciará esto, sino también otros productos que se venden en este emprendimiento, como son los postres con sus respectivos precios y cantidades. De igual manera, se espera tener presencia en redes sociales, para poder llegar a más personas y lograr una comunicación focalizada en el cliente, con el fin de darle confianza con el producto que está obteniendo y de esta manera se genere un interés por volver a adquirirlo.

Igualmente, un buen negocio siempre necesita de proveedores de calidad y quien mejor que su propio esposo, el cual no solo es un apoyo incondicional para Consuelo, sino que también cuenta un recurso invaluable, un cultivo de moras, del cual obtiene materia prima de calidad. Además, desde el inicio de su emprendimiento cuenta con un proveedor de leche, sin embargo, busca expandirse y conocer más proveedores quienes le puedan aportar más cosas positivas, con la expectativa que sean personas de Cagua.

Además de esto, algo importante es la confianza que tiene con el cliente, por lo que diseñó una cocina aparte de la principal, la cual estaría dedicada exclusivamente a la elaboración de los productos, desde los materiales, hasta los utensilios los usa únicamente para la producción del yogurt y postres, para asegurar el aseo y la calidad de estos. Esto último, se presenta como una ventaja frente a las competencias más comerciales, debido a su larga duración, dado que Consuelo sabía que mientras sus productos cumplieran con lo mencionado anteriormente, y mantengan la cadena de frío, no suelen dañarse fácilmente y serán más rentables.

Asimismo, su negocio empezó a crecer y cada vez ganó más reconocimiento, debido a las recomendaciones y la voz a voz en Cagua, siendo así el yogurt de 2 litros el producto más importante y claramente el más vendido. Sin embargo, no todo ha sido color de rosa pues ha tenido diversos obstáculos, como la pandemia, la cual trajo consigo un fuerte impacto en su trabajo y también en su economía y estilo de vida, momento en el cual, a pesar de querer renunciar a todo, decidió continuar sabiendo que llegarán cosas buenas.

El COVID 19 impactó fuertemente a los emprendimientos y aunque estos efectos aún eran inciertos y difíciles de estimar las personas que poseían un emprendimiento debían determinar el impacto potencial que esta pandemia tendría sobre sus negocios, desarrollar planes de acción para cada uno de los posibles escenarios en los cuales sus negocios podrían verse involucrados, gestionar un plan de comunicación con distintos grupos de interés, Asistencia en la definición de procedimientos de excepción para operar durante la contingencia, observando los demás riesgos existentes (cibernéticos, fraudes, cumplimiento, legales, etc.), Definir políticas de administración financiera, manejo de caja y capital de trabajo, Desarrollar proyecciones en respuesta a diferentes escenarios, Evaluar fuentes alternativas de financiamiento y Desarrollar la estrategia de negocio a seguir una vez superada la actual circunstancia de emergencia de salud.

Consuelo se puso manos a la obra y sin dudarle ni un segundo comenzó a organizarse para enfrentar la situación complicada por la que pasaba el mundo. principalmente, desarrolló un plan de acción que consistía en mejorar su infraestructura y concentrarse en la entrega de pedidos por medio de encargos. segundo, mirar qué escenarios podría utilizar en esta situación para vender sus productos, ante esto se vio en complicaciones pues dadas las medidas de seguridad que tenía el país en ese momento no había un espacio adecuado para la venta de sus productos, fue entonces que decidió dedicarse solo a los domicilios personalizados mientras pasaba la contingencia. De esta forma y aprovechando la aplicación digital de WhatsApp daría paso a la creación de un grupo donde comercializa de manera exitosa sus productos y logra mantener su negocio a flote, ante esto no había riesgos de fraude o problemas cibernéticos, consuelo sabía que era una forma segura y tranquila de proceder con su negocio. Finalmente, a la hora de organizar sus finanzas, fue cuando se dio cuenta de lo complicada que estaba la situación, viéndose en la obligación de reducir gastos y manejar con mucha paciencia y estrategia el dinero de cara a poder mantener una base estable hasta que la contingencia terminara y su negocio pudiera continuar con normalidad, lo cual claramente logro. Finalmente, la estrategia a seguir una vez terminada la contingencia la iría desarrollando con el paso del tiempo como veremos a continuación.

En consecuencia y a pesar de la competencia que surgió debido al COVID, Consuelo sin importar la situación tan caótica que fue la pandemia, comenzó a generar nuevas herramientas para su emprendimiento, que a la larga permitieron que surgiera una mejor relación entre el consuelo y el cliente. Como por ejemplo en el caso de los domicilios de los productos, pues, quienes se encargaban de este servicio eran sus hijos o hasta la misma Consuelo, en efecto, esto permitía que surgiera una conversación fluida entre el cliente y fue de esta forma que consuelo empezó a escuchar las sugerencias de cada uno de sus clientes, para que así se iniciara la creación de productos personalizados. Con el fin, de realizar productos de los cuales cualquiera pudiese consumir sin preocupación alguna, en especial aquellas que presentan problemas de salud, como la diabetes pues son algunos de los cuales no pueden llegar a consumir todos los alimentos.

Por medio de esta personalización, es donde surge la verdadera esencia de la casita Aldana, ya que, es en este momento cuando Consuelo decide escuchar las necesidades de sus clientes y con base a esto crear un emprendimiento que puede resolver una problemática social relacionada con la mala alimentación, ya que en la actualidad es uno de los problemas más comunes del cual surgen muchas enfermedades, por tal motivo, se convirtió para Consuelo su principal objetivo el cual es incentivar a la sociedad a comenzar una vida saludable, con la ayuda de los productos de calidad, naturales y con un precio accesible, con el fin de comenzar a sembrar esa semillita de cambiar el equívoco concepto que tiene la sociedad de lo que es una correcta alimentación.

Debido a que se desean crear productos naturales, dio paso para que Consuelo quisiera adquirir una finca sostenible propia, la cual cumpla la función de una cabaña artesanal, es decir, un lugar donde puedan surgir los diferentes ingredientes que se necesita para la producción de sus productos, como, por ejemplo, frutas, leche, estevia etc. Con la finalidad, de que se tenga control frente a la producción y la veracidad de la esencia de los productos, pues para nadie es un secreto que hoy en día en el mercado se encuentran productos engañosos pues estos aseguran ser naturales, saludables, pero en realidad solo están llenos de ingredientes desconocidos que a larga solo irritan y empeoran la salud de quien lo consume. Además, algunos de estos productos suelen ser tan procesados que afectan la composición del producto final, pues esto es lo que nos contaba Consuelo, que ella durante el proceso del yogurt se daba cuenta en realidad qué tan bueno eran los ingredientes, pues dependiendo de ello los productos quedaban con ciertas características las cuales Consuelo categorizar y decidía si los volviera a comprar o por el contrario no.

Como se ha presentado anteriormente, Consuelo ha sido una mujer que lucha por conseguir lo que quiere, y aunque considera que sus sueños aún no se han cumplido completamente, esta emprendedora aún quiere más y lo intenta día a día, durante años ha tenido la idea de trabajar con la alcaldía o algunas instituciones con el fin de extender su éxito, pero esto no ha sido posible pues las negociaciones nunca terminan en algo concreto, por lo que prefiere seguir trabajando sola. En este proceso ha notado cómo no es fácil, pero tampoco imposible, y con los materiales que tiene y sus capacidades ha logrado dar yogurt a unos niños que lo necesitaban en su momento, lo cual puede no ser un impacto muy grande para el mundo, pero en la vida de esos niños y la de la señora Consuelo, fue un acto de mucho amor y compromiso.

Para continuar cumpliendo sus sueños, se ha planteado distintos objetivos que desea cumplir en un futuro no muy lejano. Uno de estos es mejorar su infraestructura, lo cual implica salir de su casa a un lugar más grande, donde no solo pueda cocinar, sino también atender a los clientes. Por otro lado, está mejorar la confianza con los clientes, debido a que existe la necesidad de expandirse y ser más conocida para así aumentar sus potenciales compradores. También quiere conocer más de las redes sociales para darse a conocer en ellas, y no solo vender sus productos en estas, sino también dar consejos relacionados con sus productos, mostrar formas de ayudar a los demás y darse a conocer un poco más como persona.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, en relación a las metas o la visión del crecimiento de Casita Aldana, estas se vieron muy afectadas en gran parte por la pandemia, por un lado, debido a que muchas personas quedaron desempleadas, dio como resultado que las personas buscaran la manera de subsistir, por ello comenzaron a surgir nuevos emprendimientos de los cuales algunos fueron similares a la producción de la casita Aldana, lo que generó una competencia, pues por más que el producto de Consuelo fuera de calidad otros emprendimientos tenían cierta novedad lo que causaba una mayor atención. Sin embargo, Consuelo se caracterizaba no sólo por los productos exquisitos que manejaba, sino además contaba con un servicio único, lleno de carisma pues Consuelo se toma el tiempo de atender a su cliente como si fuera el único, lo que genera un lazo especial entre el cliente y el vendedor.

Teniendo en cuenta lo conversado con Consuelo es fundamental la mejora en varios aspectos tales como, el marketing del producto pues esto lo que hoy en día genera un verdadero impacto en la sociedad ya que es lo que llama la atención. Es decir; la imagen la idea es que sea mucho más llamativo, los precios sean más conscientes ya que Consuelo los vende muy económicos y la ganancia es casi nula y la publicidad del producto con el fin de que más personas conozcan los productos pues si esto no pasa como acceden. esto daría pie a que los Productos de la Casita Aldana se conviertan en algo novedoso y de esta manera puedan llegar a muchas personas en Colombia, ya que actualmente son muy pocos los que acceden a estos productos, pues consuelo no ha tenido un acompañamiento en el uso de las redes sociales, las cuales son las que permiten un mayor alcance, que es lo que realmente le falta a la Casita Aldana, ya que, consideramos necesarios que todos conozcan la historia de Consuelo a partir de sus productos, pues es ella una ejemplo de superación y que sin importar los peros sigue buscando la manera de que su gran sueño permanezca que es mantener la Casita Aldana.

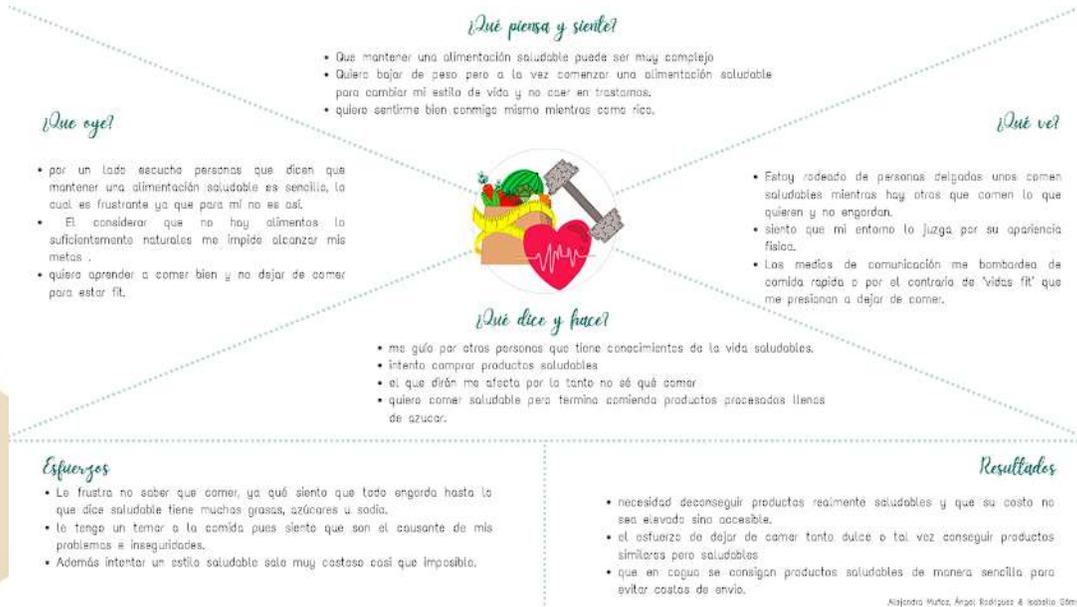
Aquella niña soñadora y que creció trabajando con mucho esmero y paciencia en el campo, aún tiene un largo camino por recorrer, pero como han observado nunca ha dejado de crecer como persona, además de aumentar también sus habilidades y su sabiduría. No ha pasado por todo esto sola, pues la vida nos enseña que el apoyo y el amor de nuestros seres queridos como la familia e incluso los amigos que hacemos durante el viaje son una parte fundamental del éxito. Ahora su futuro es incierto, pero muy prometedor, pues cuenta con todas las estrategias y aprendizajes que ha venido desarrollando tanto por sí sola como con la ayuda de los demás. Consuelo conseguirá cumplir su sueño de eso no hay ninguna duda al respecto.

Anexos

Anexo 1: Nuevo Logo “La Casita Aldana”



Anexo 2: Mapa de empatía personas con alimentación saludable



Anexo 3: Modelo de negocios personas con alimentación saludable



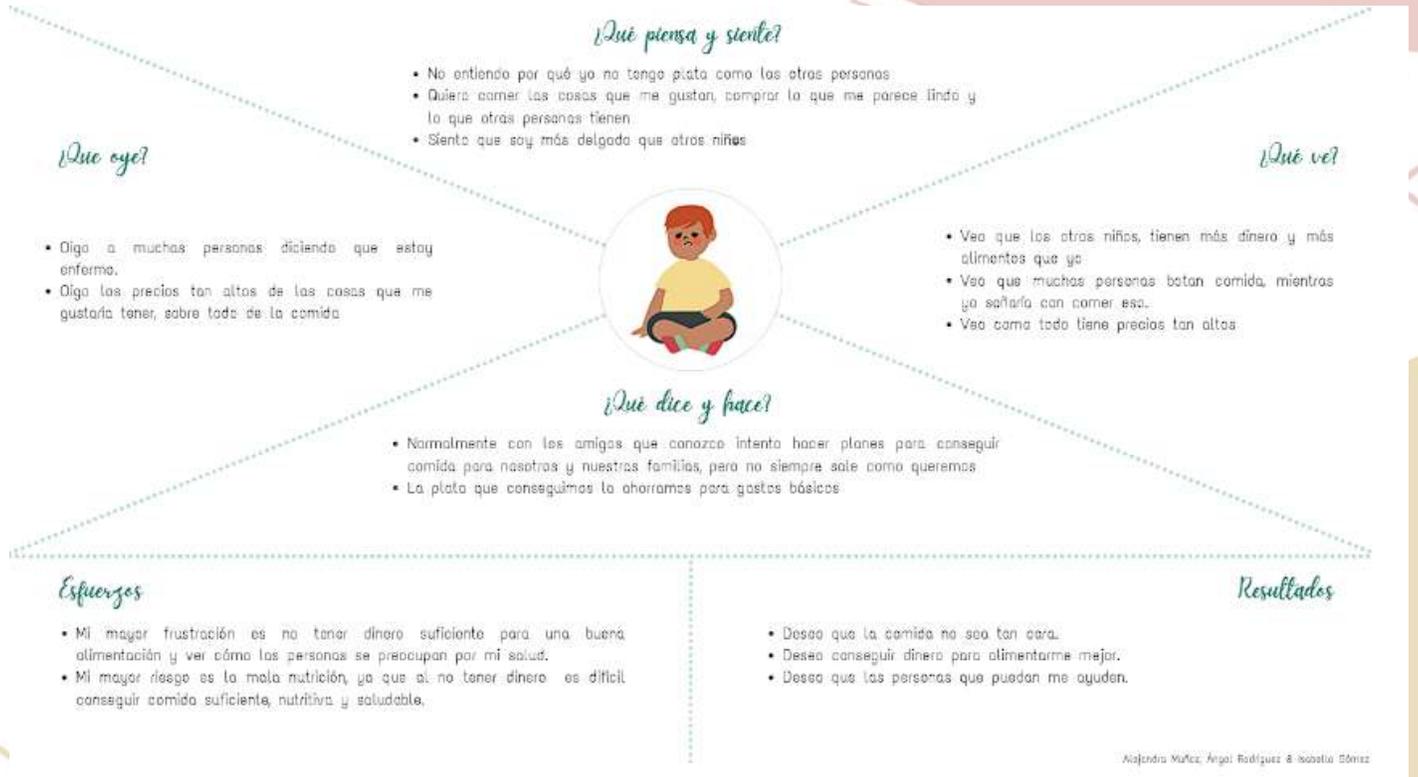
Anexo 4: Mapa de empatía personas que no pueden consumir azúcar



Anexo 5: Modelo de negocios personas que no pueden consumir azúcar



Anexo 6: Mapa de empatía donaciones



Anexo 7: Modelo de negocios donaciones

