

CASO. PASTELES LA LOCURA DE CALI

Un ejemplo es Pasteles La Locura de Cali, empresa que se inició en un apartamento, donde vivía su propietaria, de la Unidad Residencial Santiago de Cali ubicadas hacia el occidente de la ciudad, la señora sabía hacer pasteles con pasta de hojaldre. Sus primeros ensayos los realizó con su familia, a ellos les gustó y esto la animó a venderle a sus vecinos más próximos, al igual que a sus familiares.

Ella es una persona muy inquieta en el sentido de no limitarse a las pocas fórmulas aprendidas; fue agregando otros ingredientes para darles distintos sabores que fueron bien recibidos por sus pocos clientes. Su clientela los pedía para reuniones especiales y sus invitados les preguntaban donde compraban esos pasteles tan deliciosos. Les daban la información de la señora y de esta manera su clientela fue aumentando en la unidad donde vivía y en otras unidades.

Ante el crecimiento de los pedidos la señora decidió trasladar su empresa a un local comercial para atención directa a la clientela sacándola de su apartamento. Para ella el estar en su apartamento compartiendo vivienda con su negocio y la magnitud de los pedidos le pareció una locura, de allí y de lo maravillosos que eran derivó su nombre.

Algo para destacar es el apoyo de sus hijos quienes trabajan desde el comienzo de su empresa. Cuando ésta creció, necesitó personal y no dudó en contratar a personas conocidas, en algunos casos vecinos, sin distingo de edad. Los ha remunerado bien, es decir salarios con todas sus prestaciones superiores al salario mínimo mensual legal vigente.

El efecto del producto fue de tal magnitud que hizo alianza con una de las cadenas de autoservicios más grandes de la ciudad lo que le permitió instalar unos puntos de venta dentro de los mismos autoservicios, como también en la parte externa y en los lugares o plazoletas de comidas de los

centros comerciales donde están instalados. La ubicación del punto de venta al interior del autoservicio es estratégica, está cerca del lugar de las verduras del supermercado. La razón es que muchas veces las familias hacen su remesa en horas del medio día o cerca de la hora de alguna comida. Si desean comer algo, tendrían que hacerlo fuera del autoservicio. El punto les facilita mitigar el hambre y seguir normalmente con sus compras. Aquí ambos ganan, el autoservicio al tener a su clientela a pesar de la hora y la empresaria por atender la venta en un momento muy oportuno.

La señora se dedica en el presente a estudiar fórmulas para desarrollar nuevos productos, la fórmula del hojaldre es un secreto de la señora y su familia, ellos trabajan en las labores administrativas, de producción y de ventas.