



## Productos APOS, una empresa con sello femenino comprometida con la innovación

Productos APOS, empresa de Casanare, es una de las 40 unidades productivas que Ocesa ha fortalecido desde 2020 con el proyecto Reactivación sostenible, como reconocimiento al compromiso y disposición que vive con la innovación y el cuidado ambiental su creadora y representante legal, Marlene Herrera. Huellas habló con ella, para saber más de ese espíritu que la ha hecho sobresalir y presentar los logros y perspectivas de su empresa de jabones naturales.



### Periódico Huellas (P.H.): ¿Quién es Marlene Herrera?

Marlene Herrera (M.H): Soy de Fusagasugá, Cundinamarca. Allí nací, crecí, hice mi primaria, y mi bachillerato. Luego fui a Bogotá y logré certificarme como enfermera. Llegué a Casanare porque mi esposo era llanero, del lado del Meta, y al pensionarse, por salud, no quisimos vivir más en Bogotá. Conocimos Tauramena a través de un profesor, y se nos pareció mucho a mi pueblo natal. Nos gustó y decidimos comprar la casa aquí.

### P.H.: ¿Hace cuánto decidió a formar empresa y de dónde salió la idea?

**M.H.:** Terminé mis labores en el Hospital San Juan de Dios de Bogotá porque lo cerraron; entonces, hice unos turnos en la cárcel de La Picota y allí aprendí a hacer los jabones con químicos. Cuando llegamos aquí no me fue posible vincularme al hospital. Llegar acá fue un cambio de verdad, de aprendizaje. Decidí volverme empresaria y, gracias a Dios, aquí fue donde empezamos a pulir la empresa.

Ya habíamos hecho un primer intento en Bogotá. Mis primeros clientes fueron la familia, los amigos, mis primos, etcétera... y, al llegar aquí a Casanare, encontramos una competencia fuerte. Entonces, viendo las fichas técnicas de lo que hacíamos, me di cuenta de que realmente eran muy tóxicas y vi que el almidón de la yuca podría ayudarme a mejorar la calidad de mi producto. Empecé a buscar en internet oportunidades con el Sena, con universidades y ahí fue donde le di el vuelco total a la empresa.

APOS se constituyó hace 15 años, pero la innovación la empezamos en el séptimo año. La tendencia es a lo orgánico, a lo natural, porque es lo mejor para quien los elabora, quien los utiliza y, obvio, para el medio ambiente.

### P.H.: ¿Podría describir sus productos para que la gente entienda qué es lo que adquiere cuando compra APOS?

**M.H.:** La innovación y la investigación es lo que nos ha llevado al éxito en productos APOS, porque elaboramos los jabones con almidones de yuca o de naranja. Usamos aceites esenciales, glicerina vegetal, y obviamente los colores también son naturales. Por decir algo, un jabón verde está elaborado con matarratón, el rojo con remolacha y uno amarillo con cúrcuma. El almidón da una textura y una suavidad maravillosa a la piel y no hace daño.

Elaboramos jabones para todo tipo de pieles, obviamente se le hace un estudio a la persona, hombre o mujer, y a los adolescentes, para evitarles el acné también. Para personas que tienen problemas de tiroides, que tienen la piel reseca, se hace un análisis de esa patología y elaboramos el jabón.



En este momento estoy enfocada en el jaboncito en barra para todo tipo de piel, que se elabora para eventos empresariales o sociales como baby showers, grados, primeras comuniones y quince años. Lo que nos ha llevado a que seamos especiales en el comercio es que le permitimos a los clientes que nos visiten, que huelan, que observen, eso es el valor agregado que tenemos.

Tenemos una competencia bastante fuerte, pero mi clientela, que sabe que mis jabones son naturales, no me reemplaza. Además, yo siempre tengo presentes a mis clientes, que, en su cumpleaños, en Navidad, o en la fecha del día que me compraron el primer jabón, los llamo y les pregunto: “¿cómo le pareció? Mire, estamos cumpliendo un año desde que compró el primer jabón”, eso realmente gusta y llama la atención.

### P.H.: ¿Quiénes conforman la empresa?, ¿quiénes trabajan en ella?

**M.H.:** En un comienzo trabajaba con mi esposo. Faltando él, se involucraron los hijos. El hijo, que es psicólogo, maneja el tema del color en las ventas y mi hija hace la asistencia administrativa. Yo soy la responsable de las fórmulas y la creatividad de los diseños.

### P.H.: ¿Considera que el trabajo que usted hace trae beneficios para la comunidad de Tauramena?

**M.H.:** No soy casanareña, pero ser hija adoptiva de Tauramena, me ha permitido escudriñar toda la maravilla que hay en sus plantas, sus frutos, sus raíces, sus hojas. Realmente soy compulsiva de la investigación, ando recogiendo semillas en mi mochila. Yo creería que para la región es importante que una empresa se haya dedicado a investigar, cosa que, de pronto, los natales no han hecho. Es una región muy rica y tiene un gran potencial en la parte de la biología. Me encanta eso.

Ojalá este año pueda hacer realidad el empaque del jabón. Con residuos de piña vamos a hacer las cajitas para evitar el icopor y el vinipel porque nos desentona totalmente con el producto. Los vamos a hacer germinables y compostables. Una vez los tengamos troquelados he pensado en que las personas del Centro de Discapacidad puedan armar las cajitas y empacar los jabones, dándoles un incentivo, para que no se quede en que ellos solamente van a terapia o que reciben una capacitación, sino que sean activos y productivos. Esa es la idea.

Y cuando pueda abrir plenamente la planta, la idea es darle empleo a 2 madres cabeza de hogar que estén en la mañana, cuando sus niños están en clase, para que por la tarde la mamá y sus hijos se puedan disfrutar. Eso me motiva mucho, pensar que esas mujeres se sientan capaces, que vean que sí se puede. En la empresa, los sábados, mi hijo brinda capacitaciones de mejoramiento de calidad de vida, eso es importantísimo para el personal. Así seamos pequeños, tenemos que estar al día con la tecnología, enseñarle sobre las TIC a esas mujeres para que puedan surgir.

### P.H.: ¿APOS es su primera experiencia empresarial?

**M.H.:** Realmente sí, porque yo estaba centrada en la enfermería, que es mi profesión de base. Eso sí, cuando llegué aquí, que me tocó empezar de cero y mi esposo y mi madre enfermaron, me desmotivé de verdad. Ahí apareció la convocatoria de Ocesa y, en las oficinas de aquí, el profe Luis Fernando me dio mucho ánimo y, bueno, por esos días me registré en la Cámara de Comercio.

*“La idea es darle empleo a 2 madres cabeza de hogar que estén en la mañana, cuando sus niños están en clase, para que por la tarde la mamá y sus hijos se puedan disfrutar. Eso me motiva mucho, pensar que esas mujeres se sientan capaces”.*

Yo he tenido muchas capacitaciones online, con el SENA, la Fundación Amanecer, con todas esas empresas que le dan “tipcitos” empresariales a uno. Por eso me di cuenta de que lo que estaba aprendiendo con Ocesa era muy bueno, por eso me quedé y ahí voy, lenta pero segura con ellos.

La verdad, les debo mucho no solamente en la parte empresarial sino por el calor humano que me han brindado, porque cuando quedé viuda ellos fueron mi soporte emocional. Aparte de academia me brindaron seguimiento y soporte permanente. Y, repito, ese calor humano que dan, de verdad que a mí me impactó eso: el cariño, el respeto, el amor y la motivación que me dio Ocesa hasta hoy, eso es un valor agregado. Capacitaciones hay muchas, pero la manera como nos motivan: “mujeres ustedes pueden, ustedes son capaces, ustedes son líderes, ustedes son competitivas, tienen garra”, eso le llega a uno al alma. Siempre lo he dicho, Ocesa es mi segunda familia.



**P.H.:** ¿Qué le diría usted a alguien que lea esta entrevista y esté pensando en crear empresa?

**M.H.:** Lo primero es tener la idea de un negocio, de un emprendimiento. Ahí vienen las lluvias de ideas y se debe mirar el entorno a ver cómo está y si hay muchos competidores. En lo que me concierne, no me interesa que haya muchos jabones, sino que los míos sean exclusivos, esa es la tendencia de la innovación. Todo el mundo sabe qué es un jabón y para qué sirve, pero los componentes que lleva el mío hacen la diferencia. Eso es lo que me ha ayudado, porque no paro de investigar.

Entonces, para lograr un éxito hay que empezar con un sueño, con un deseo que realmente nos salga del corazón, de la mente, algo que nos sintamos capaces de lograr. Muchas veces he observado que empiezan en una convocatoria, se lanzan, obtienen recursos y se quedan por ahí, “arrumaditas”, entonces ese no era el sueño de esa mujer. Uno tiene que enfocarse y persistir para ir mejorando cada día. Todos los días se investiga y qué maravilla es el día de hoy, donde tenemos un internet y si no sabemos manejar un computador, los chicos son muy dados a eso. Motivemos a nuestros hijos a que nos enseñen y a que también se involucren en el sueño y que no haya esa idea de que el esposo es el que da o, si es una mujer sola, entonces se va a cruzar de brazos, y se va a quedar esperando a que le den. No, eso no es proyección de vida para nadie. Tenemos que cultivar siempre la idea de que somos capaces, de que podemos salir adelante y podemos lograr el éxito.

**P.H.:** APOS recibió una distinción. Cuéntenos de eso.

**M.H.:** A ver, el año pasado, como se dice en el argot común, me “enguaqué” en Internet en una capacitación para hacer un diplomado con la Universidad Sergio Arboleda. Todo era virtual y lo logré. Fueron 8 meses de capacitación muy intensa, fuertes. Fuimos bastantes mujeres y había la expectativa de hacer un pitch\* de 3 minutos para contar nuestra historia, nuestra capacidad y, si llegábamos a ganar, qué íbamos a hacer con el premio. Entonces me preparé y gané. Me traje el premio para Casanare, un incentivo que cubrió las necesidades que plasmé en mi pitch, para mejorar el negocio: un aire acondicionado, moldes, una máquina para hacer jabones y un refrigerador.

Y, como becaria de la Universidad Sergio Arboleda con la Embajada de Estados Unidos, fui a Nueva York. Llevé muestras de mis jabones, me invitaron por cinco días. Me fue excelente y logré un impacto allá también. Llegamos al hotel y había una recepción.

Allá recibí aplausos y todo fue muy acogedor. Dimos paseos en las tardes, era invierno, hacía muchísimo frío, estaba nevando, todo muy restringido por la pandemia. También

fuimos a Washington. Allá conocí la Casa Blanca y estuvimos como cinco minutos con la Primera Dama de Estados Unidos. Además, comida muy exótica, muy rica. Fueron 5 días en los que pasé muy chévere.

Fue una experiencia maravillosa que me motiva a seguir investigando, innovando y mejorando para un día exportar mi marca, una vez que obtenga el INVIMA, mi código de barras y, le estoy pidiendo mucho a Dios, mi certificado verde de calidad. Así podré vender Productos APOS como marca en todo el mundo.

*\* Pitch: término inglés que se refiere a la presentación verbal concisa de una idea o proyecto que busca patrocinio o financiación.*

**“Para lograr un éxito hay que empezar con un sueño, con un deseo que realmente nos salga del corazón, de la mente, algo que nos sintamos capaces de lograr”.**

También tengo una oportunidad para incursionar en las aerolíneas vendiéndoles jabón con aceite de coco porque eso protege a los pilotos de los rayos del sol. Hay una empresa que está muy entusiasmada con lo mío.

**¿Cómo se pueden conseguir los productos APOS?**

Tenemos página web ([www.productosapos.com](http://www.productosapos.com)), pero ahorita el voz a voz, el teléfono, el whatsapp, es lo que nos permite conseguir y mantener clientes.

**¿Algún mensaje final para las mujeres que lean esta edición del periódico Huellas?**

Que ellas tienen toda la capacidad para desarrollar sus sueños, que dejen el miedo, que hablen, que lean, que se capaciten y, sobre todo, cuando piensen emprender que lo hagan desde el alma, que lo sientan, que lo vivan para que lo puedan ejecutar, desarrollar, escudriñar y disfrutar.

Las mujeres tenemos un potencial maravilloso e inteligencia. Eso hay que desarrollarlo para que podamos decir: estamos presentes, no solo en la maternidad, también como empresarias o profesionales. Tenemos mucha capacidad para brindarle al mundo y la libertad para lograr cualquier cosa que nos proponamos. 🇨🇴



**“Ellas tienen toda la capacidad para desarrollar sus sueños, que dejen el miedo, que hablen, que lean, que se capaciten y, sobre todo, cuando piensen emprender que lo hagan desde el alma, que lo sientan, que lo vivan para que lo puedan ejecutar, desarrollar, escudriñar y disfrutar”.**

