



MICROEMPRESARIAS PARAGUAYAS

UNA MIRADA AL ESPÍRITU EMPRENDEDOR





Jerónimo Nasser

CCO
Citi Paraguay

En Citi tenemos el compromiso de promover el progreso económico de las comunidades donde vivimos y trabajamos, orientando nuestros recursos en varios ejes. En Paraguay apuntalamos esta iniciativa desde nuestros negocios corporativos y desde nuestra inversión social.

En ese sentido, encontramos en el Premio Citi al Microemprendedor, la manera de exponer en un escenario diferente los mejores casos de emprendedurismo, empoderamiento y desarrollo, liderados por microempresarios y microempresarias paraguayos, reconociendo la contribución que ellos realizan al sector económico-productivo a través de su participación en la economía y también fortaleciendo sus habilidades de administración de sus negocios por medio del Seminario de formación en Educación Financiera que forma parte del premio.

En los dos primeros años de ejecución de esta iniciativa, realizada en Paraguay gracias a la Fundación Citi, hemos conocido más de doscientos casos exitosos de emprendedores provenientes de diferentes localidades de todo el país. Pequeños empresarios que han dado grandes pasos, que han sabido encaminar su espíritu emprendedor y que nos han demostrado que el esfuerzo; el trabajo y la responsabilidad son factores fundamentales para éxito.

Es por eso que al término de la Segunda Edición decidimos compartir los casos exitosos de las mujeres microempresarias, un sector donde el emprendedurismo femenino cobra una importancia relevante y donde los desafíos a vencer se presentan de una forma interesante y particular. En "Microempresarias Paraguayas - Una mirada al espíritu emprendedor", contamos cómo el empoderamiento de la mujer puede transformar sus vidas y la de toda su familia, fortaleciendo exponencialmente su calidad de vida y el de sus comunidades; sirviendo así de estímulo para otras mujeres que quieran asumir el desafío de comenzar su propio emprendimiento.

Ese es uno de nuestros objetivos, despertar el espíritu emprendedor, motivar a las personas a capacitarse y prepararse para mayores desafíos. En el año en que Citi celebra sus cincuenta y seis años en Paraguay, nos sentimos orgullosos de presentar un trabajo de esta naturaleza en alianza con Fundación Avina y el apoyo de la Red de Microfinanzas del Paraguay, aliados estratégicos en esta iniciativa.

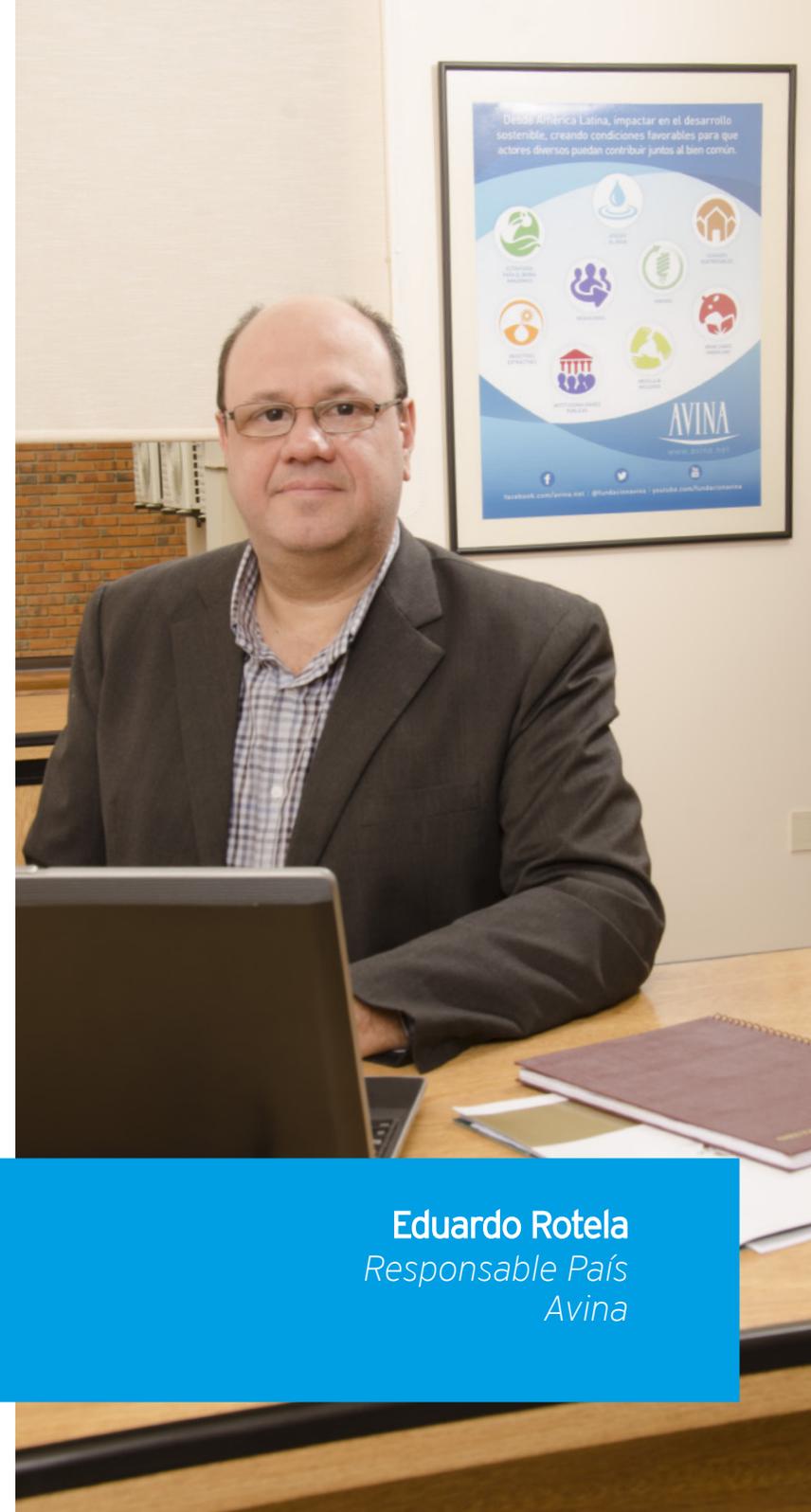
Quiero agradecer y felicitar a estas mujeres que decidieron compartir con todos nosotros sus casos de vida. Historias que hoy nos motivan a seguir trabajando y apoyando el desarrollo del Premio Citi al Microemprendedor del Año en el Paraguay.



En alianza con Citi y la Red de Microfinanzas, Avina se complace en implementar por tercer año consecutivo el Premio Citi al Microempendedor en el Paraguay, iniciativa que busca difundir la importancia del microempendedorismo en el desarrollo económico y social de nuestro país y a las microfinanzas como herramienta que contribuye al desarrollo de los microempendimientos.

Este material recoge la historia de mujeres emprendedoras, nominadas al premio en las primeras dos ediciones, quienes con liderazgo, creatividad, empeño y dedicación han logrado sacar adelante por sí mismas sus emprendimientos. Busca además destacar el rol de la mujer como agente dinamizador de la economía, con gran impacto en sus familias y comunidades.

Esperamos que este material sirva de inspiración para quienes, como estas microempendedoras, buscan forjarse un futuro mejor impulsando emprendimientos que a la vez de exitosos, sean inclusivos y sustentables.



Eduardo Rotela
*Responsable País
Avina*

RED DE MICROFINANZAS PARAGUAY



Econ. Edith Pérez

Presidenta

Consejo de la Red de Microfinanzas del Paraguay

La Red de Microfinanzas se ha constituido con el firme propósito de aglutinar a entidades que trabajan en pro de las microfinanzas, convencidos de que éste es un medio eficaz para impulsar el desarrollo local y regional de las poblaciones más vulnerables y tradicionalmente excluidas del sistema financiero.

En el seno de cada entidad existen ejemplos vivos de este impulso. Se cuentan con historias de crecimiento que a través de los pequeños créditos proporcionados a las personas éstas han mejorado sus probabilidades de negocios. Aumentando su capital han mejorado sus pequeños comercios, industrias o servicios. Se ha podido observar el mejoramiento de su calidad de vida al poder constatar las condiciones de sus viviendas, pasando de casas precarias a construcciones más sólidas, o el mejoramiento del nivel de educación y nutrición de sus hijos. Son ejemplos de esfuerzos traducidos en desarrollo.

Por dicho motivo la Red de Microfinanzas viene apoyando el Premio Citi al Microempendedor del Año desde su primera edición, apuntalando la difusión a través de nuestras entidades socias y no socias. Consideramos que este premio constituye un espacio sumamente importante para la difusión de experiencias positivas de esfuerzo y compromiso de los microempendedores y de los microempresarios, como también para las entidades socias que se ven altamente comprometidas con el desarrollo constante de éstos.

Aprovechamos esta oportunidad para agradecer la confianza de la Fundación Citi y Fundación Avina por ocuparse de esta noble tarea de reconocer a quienes trabajan en dinamizar la economía el país.



PREMIO CITI AL MICROEMPREENDEDOR Antecedentes

En el año 2004, el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo (UNCDF), la Fundación Citi, y la Alianza para el Premio Global a la Microempresarialidad (conformada por las Universidades de Harvard, Yale, Northwestern, Wharton, y otras), decidieron unir esfuerzos para promover y difundir el impacto del microcrédito a nivel mundial.

Como parte de la conmemoración del Año del Microcrédito, en 2005 Citi colaboró con Naciones Unidas para organizar y llevar a cabo el Premio Global para el Microempresario. Inicialmente, el premio se realizó como proyecto piloto en 8 países.

En 2006, Fundación Citi tomó la responsabilidad total del programa, implementando así el primer Premio Citi a la Microempresa, organizándolo en 26 países, principalmente en Europa y Asia, convocando a más de 700 instituciones de microfinanzas. Se recibieron más de 4,500 aplicaciones y se entregaron más de 300 premios a nivel mundial.

En 2007, los resultados superaron a los de 2006 demostrando ser un éxito. Se invitaron a más de 7 mil instituciones de microfinanzas a participar del programa, alrededor de 6 mil microempresarios fueron nominados y se entregaron 600 premios.

Más de 30 países alrededor del mundo.

USD 14.7 millones invertidos en redes de microfinanzas e instituciones microfinancieras.

USD 7 millones en premios en efectivo a más de 5.500 microempresarios.

PREMIO CITI AL MICROEMPREENDEDOR Paraguay

En Paraguay, el Premio Citi al Microemprendedor se realizó por primera vez en el 2012, dentro del marco de las celebraciones por los 200 años de Citi en el mundo.

La ejecución del premio se realiza gracias a los aportes proveídos por la Fundación Citi y se realiza en alianza con la Fundación Avina con el apoyo de la Red de Microfinanzas del Paraguay. Para mayor información visite: <http://www.premioemprendedores.com.py/>

245 nominaciones en dos años, de 25 localidades de todo el país.

130 microempresarios y asesores de créditos con capacitación en educación financiera.

OBJETIVO

El Premio Citi al Microemprendedor tiene por objetivo promover el desarrollo del emprendedurismo, mediante el reconocimiento a los microemprendedores, gestores fundamentales del crecimiento y sostenibilidad de un sector que se estima en más de 1.200.000 unidades empresariales y que absorbe aproximadamente el 66% de la fuerza laboral del país.

Este reconocimiento busca además crear conciencia sobre la importancia de las microfinanzas en la reducción de la pobreza y afianzar la relación existente entre las instituciones de microfinanzas y los emprendedores.

USD 30.000 destinados a impulsar los emprendimientos ganadores.

2 microempresarios representaron al país en el Foro Regional organizado por Citi en Argentina.



PARTICIPANTES

El premio está dirigido a microempresas que cuenten con un historial crediticio en entidades que trabajan con el rubro de microfinanzas, las cuales son las únicas con la potestad de nominar a los microempresarios. Participan bancos, financieras, organizaciones y fundaciones que trabajan con microcréditos.

Las instituciones que han participado hasta el momento han sido: Visión Banco, Financiera El Comercio, Financiera Río, Interfisa, Cooperativa Medalla Milagrosa, Fundación Paraguaya, Crédito Agrícola de Habilitación.

ACERCA DE LA FUNDACIÓN CITI

La Fundación Citi trabaja para promover el progreso económico en las comunidades de todo el mundo y se centra en las iniciativas que amplían la inclusión financiera. Colabora con los mejores socios en su clase para crear mejoras económicas mensurables que fortalezcan a las familias y las comunidades de bajos ingresos.

A través de un enfoque de "Más de la Filantropía", los recursos empresariales de Citi y el capital humano mejoran sus inversiones y el impacto filantrópico. Para obtener más información, visite www.citifoundation.com

SEMINARIO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

Además del reconocimiento a la labor de los microempresarios, el Premio Citi al Microempresador busca fortalecer las habilidades gerenciales de los mismos.

En ese sentido, los mejores 30 nominados y sus respectivos Asesores de Créditos, participan en un Seminario de Educación Financiera que busca brindarles conocimientos y herramientas que puedan ayudarles al fortalecimiento de sus negocios.

SOBRE AVINA

Avina es una fundación latinoamericana que identifica oportunidades de acción para un cambio sistémico hacia el desarrollo sostenible, vinculando y fortaleciendo a personas e instituciones en agendas de acción compartidas.

Avina genera y apoya procesos colaborativos que mejoran la calidad de los vínculos entre emprendedores, empresas, organizaciones de la sociedad civil, el sector académico e instituciones gubernamentales para contribuir juntos al bien común.

Avina construye las condiciones favorables para que las acciones generen incidencia en los espacios de poder para alcanzar cambios relevantes en la sociedad y que conduzcan a una América Latina sostenible. Para mayor información visite: www.avina.net

RUBROS PREMIADOS

Las categorías premiadas son: Comercio, Producción y Servicio. Además del premio principal, el Microempresador del Año.

La filosofía del premio es fundamentalmente reconocer el trabajo que realizan los microempresarios y valorizar la contribución de las microempresas al desarrollo del país, identificando y difundiendo experiencias exitosas.

El trabajo de los Asesores de Crédito de los microempresadores premiados es también reconocido y premiado.

RED DE MICROFINANZAS DEL PARAGUAY

La Red de Microfinanzas del Paraguay es una iniciativa para la organización de la industria de Microfinanzas bajo la modalidad de una asociación de instituciones de microfinanzas, con capacidad restringida. Está integrada por instituciones de microfinanzas de diferentes sectores entre ellos bancos, ONG's especializadas en microcréditos, empresas financieras y cooperativas de ahorro y crédito.

Tiene como misión y visión articular los esfuerzos de las Instituciones de Microfinanzas en el Paraguay y ser la institución referente a nivel nacional e internacional que lidere con responsabilidad social políticas, estrategias y programas de Microfinanzas para mejorar la calidad de vida de los microempresarios y microempresarias. Información adicional en www.microfinanzas.org.py

Luego de varios años trabajando en confecciones en su Cambyretá natal (departamento de Itapúa), Sebastiana adquirió la experiencia suficiente para emprender su propio taller de confección de uniformes y otras indumentarias, con el fin de alcanzar la deseada estabilidad económica para sus hijos. Sorprendida por lo que logró con su emprendimiento, confiesa que no pensó que llegaría tan lejos, sobre todo en el interior del país donde las oportunidades son muy escasas.

“La idea surgió por la necesidad de tener un trabajo formal, que me permita darle seguridad a mi familia. No pensé que llegaríamos tan lejos, ahora en el equipo de trabajo somos 11 y seguro seremos más”, cuenta Sebastiana, orgullosa.

Confiar en uno mismo

Sebastiana es ejemplo de que emprender no es una tarea fácil pero sí posible. Cuando tuvo que tomar la decisión no estaba segura, le aterraba la idea de no contar con los conocimientos necesarios para iniciar su emprendimiento, siendo ella la principal responsable.

“Dudé mucho al principio, emprender no es fácil. Era algo desconocido para mí, no sabía si al mercado le iba a gustar mis productos, pero confié en mí misma y salí adelante”, comenta la emprendedora.

Más adelante se dio cuenta que sola no iba a poder y comenzó a tomar más créditos para comprar más máquinas y así hacer frente a los pedidos de trabajo. Comenzó a involucrar a sus vecinas para que vengan a trabajar con ella quienes aprendieron a coser bajo su asesoramiento. Hoy cuenta Sebastiana que tiene un taller con nueve máquinas industriales y un total de once personas que trabajan en el salón, todas mujeres del barrio. “Sabemos que este trabajo que nosotros hacemos es un servicio para la comunidad y queremos por eso llenar esa necesidad”, comenta.

Los microcréditos permiten mejorar

Sebastiana disfruta de su oficio y mira emocionada el fruto de su trabajo. La confección para ella es su vocación. Ver a su familia muy contenta y con la estabilidad económica que buscaba al inicio de esta historia, hace que goce de todo su esfuerzo.

Para esta emprendedora nada hubiera sido posible sin la ayuda de los microcréditos, los que hicieron posible que ella pueda dar el primer paso en el largo proceso de dar forma a su idea. Hoy la demanda de sus servicios como confeccionista es cada vez mayor, y a ocho años de lo que era sólo un sueño, se ha convertido en un negocio redituable.

“La alegría más grande es que hoy es un trabajo seguro y rentable. Se dieron cosas que antes no se daban. Gracias a los microcréditos pude arrancar, pero así también puedo seguir mejorando. Es impresionante todo el trabajo que tenemos, a veces no damos abasto” afirma.

Premio

En el año 2013, Sebastiana fue galardonada con el premio a “Microempresaria del año”, lo cual significó un gran impulso a su negocio ya que el premio recibido lo invirtió en agrandar el taller y mejorar su infraestructura.

“Gracias al Citi por todo lo que hacen por los microempresarios, por darnos este premio y saber que acá en Paraguay se tiene en cuenta a los microempresarios, ahora más que nunca tengo ganas y entusiasmo de seguir adelante y seguir construyendo este país”.



LAS PUNTADAS CORRECTAS PARA SOBRESALIR

Sebastiana Silva de Aguilera
Ganadora Microempresaria del Año 2013
Cliente de la Fundación Paraguaya



Norma B. Closs Villalba

Ganadora 1er Puesto Categoría Producción 2013
Cliente de la Fundación Paraguaya

En San Ignacio Misiones vive una mujer que sintió la necesidad de responder al impulso de sus motivaciones. Movida por una preocupación sobre el cuidado del ambiente, se propone reciclar elementos en desuso como por ejemplo el papel diario y convertirlo en artículos de uso cotidiano.

Norma Closs produce con sus manos laboriosas, productos artesanales decorativos y utilitarios hechos de papel diario como materos, veladores, centro de mesas, paneras, y accesorios de decoración. Con los años fue perfeccionando la técnica del tratamiento de este tipo de papel, otorgándole unas nuevas funcionalidades al papel en desuso.

Norma tiene 43 años, creció en el departamento de Itapúa pero vive en San Ignacio Misiones junto a su marido y sus dos hijos. Hace 15 años, cuando se encontraba desempleada y en la búsqueda de un trabajo más estable, que le diera más satisfacciones, se entera de un curso de manualidades en la ciudad de Carmen del Paraná. La asistencia a este curso será el punto de inflexión en su vida, que le permitirá iniciar el camino para hacer sus sueños realidad.

“Estuve en una empresa de embutidos con mi marido pero no resultó. Un tiempo después, por medio de la radio, supe de unos cursos cortos que se realizaban en Carmen del Paraná y ahí algunas mujeres nos organizamos y fuimos juntas a participar”, relata.

Apreciar el trabajo

Las ganas de trabajar en lo que más le gusta, llevaron a Norma a tocar puertas para ofrecer sus productos y sensibilizar a la gente sobre el valor de los objetos reciclados. Empezó en su barrio, y hoy, gracias a las diversas exposiciones donde exhibe sus creaciones, esta habilidosa emprendedora es conocida en toda su ciudad.

“Cuando empecé en San Ignacio era vendedora de embutidos, no artesana. De repente salí de mi trabajo y al ofrecer mis

nuevos productos, la gente se sorprendía. Esperé mucho tiempo para exponer, desde el año 2012 que lo hago”, cuenta Norma.

Ella destaca además, que al inicio sintió el temor de no poder consolidar este emprendimiento, mas una vez que se convenció del potencial de sus creaciones, comenzó a repartir papeles con el número de teléfono y el nombre de este sueño, Arte Manos.

“Lo que más me gusta es la respuesta de la gente, amo mi trabajo y me encanta”, asegura la artesana, que gracias a su trabajo se siente valorada. “Es lo máximo el momento en que la gente valora el esfuerzo y te felicita por ello”, dice Norma.

A través del acceso al crédito pudo mejorar la presentación de sus creaciones y adquirir apliques para innovar en los productos que hoy son comercializados a cerca de 100 clientes.

Premio a la perseverancia

En el año 2013, Norma fue galardonada con el “Premio Citi al Microemprendedor”, obteniendo el primer puesto en la categoría Producción. Gracias a este galardón, pudo ampliar su stock de materiales para mejorar el acabado de sus productos, innovando en los detalles. Pudo además, ampliar el espacio de fabricación y venta, y adquirir una motocicleta para el transporte de sus productos.

Sin decaer

Norma es una mujer positiva, luchadora y disciplinada. Ella atribuye todo el éxito a su lucha constante y a sus crecientes expectativas de superación. Además participa activamente del Comité de Mujeres Emprendedoras de su comunidad.

“Poniéndole ganas y valorándonos a nosotros mismos, todo sale. Es algo increíble, cuanto más hacés más crecés. Nunca decaí, hay que ser constantes y nunca dejarse caer. Hay que animarse a salir adelante. Mi cabeza y mis manos son mi fábrica”, afirma.

RECONOCER LA PERSEVERANCIA

Madre y abuela, Antonia conoce muy bien el esfuerzo, como motor fundamental para alcanzar las metas en la vida.

Oriunda de la ciudad de Ñemby, esta ama de casa empujada por la necesidad y las ganas de trabajar para sacar adelante a su pequeño hijo, decide seguir los consejos de una prima, y viaja a Buenos Aires, Argentina para adquirir una máquina para la elaboración de helados. Esto significaría, como ella misma asegura, “el primer paso en el camino hacia grandes logros”.

Esa primera máquina ya cumplió 21 años, fue el primer cimiento de lo que hoy es la heladería y confitería San Roque, un verdadero símbolo de esta ciudad que da trabajo a catorce personas todas ellas registradas formalmente en el Ministerio del Trabajo y con seguro social.

En sus inicios, San Roque sólo se dedicaba a la venta de helados, pero cuando el invierno se hizo sentir, Antonia tuvo que pensar en otras alternativas para que el negocio siga en pie. Es así como fue avanzando en la diversificación de los productos, ofreciendo desde empanadas hasta tortas, además de helados, los que se han convertido en el producto estrella de este emprendimiento.

Gracias a su pasión por superarse cada día, no pasó mucho tiempo para que Antonia perfeccione la calidad de sus productos y, mediante una capacitación técnica en repostería, su heladería fue complementada con una confitería capaz de competir con las más grandes de la ciudad. Hoy el negocio prospera gracias a la adquisición de cámaras frigoríficas y batidoras industriales mediante los créditos obtenidos y el

aumento de los pedidos.

Antonia se autodefine como una persona con la dosis justa de pasión, perseverancia y ganas de alcanzar sus metas pero también como alguien que tuvo mucho miedo y pudo superarlo.

“Yo tuve mucho miedo, de atender a los clientes, miedo a que no pueda pagar mis cuentas, pero el miedo es lo que nos paraliza. Al comienzo fue difícil, pero vencí al miedo y me levanté”, afirma Antonia.

Generar oportunidades para otros

Por un momento, Antonia mira a su alrededor y ya no se encuentra trabajando sola. Hoy son 18 personas que de lunes a lunes ponen su granito de arena para que San Roque crezca cada vez más.

Explica que no ve a sus empleados como tales, sino como una gran familia. “La mayor satisfacción es poder ayudar a la gente que trabaja en San Roque y a cada una de sus familias. Somos una gran familia”, enfatizó.

Premio

En el año 2012, Antonia ganó el “Premio Citi al Microemprendedor”, con la primera ubicación en la categoría Producción. Gracias a esto, pudo entregarles a sus empleados sus respectivos aguinaldos y, de esa manera seguir fomentando la superación para ellos y sus respectivas familias.



EL PRIMER PASO EN UN CAMINO DE LOGROS

Antonia Aurora Cardozo Villalba
Ganadora 1er Puesto Categoría Producción 2012
Cliente de la Cooperativa Medalla Milagrosa



María Paredes de Torres

Ganadora 2do Puesto Categoría Comercio 2013
Cliente de la Fundación Paraguaya

Luchadora, alegre y un gran ejemplo de vida. Así es como recuerda, María a su madre, quien vendía pescados para mantener a su familia.

Desde muy pequeña aprendió el oficio de su mamá, acompañando a pie el trayecto de varios kilómetros por las calles de la ciudad de Mariano Roque Alonso, cargando los bolsos con las manos y llevando latonas en la cabeza, “éramos latonerías”, afirma María.

A pesar de haber pasado una infancia de limitaciones materiales, se describe a sí misma como una niña que tenía lo suficiente: el amor de su familia y el gran ejemplo de lucha para perseverar hasta lograr el objetivo propuesto.

A sus 16 años, como consecuencia de una complicación en la tiroides, María tuvo que someterse a varios tratamientos médicos, abandonando de esta manera los estudios que estaba cursando, debido a la difícil situación en la que se encontraba.

Hoy, María mira atrás y nota que su juventud fue “muy difícil”, según cuenta. Pero gracias al empeño y la convicción de que el trabajo dignifica a las personas, logró salir adelante, estableciendo su puesto de venta de pescados, luego de años de lucha y sacrificio.

“Sin capital no se puede”

Un tiempo después de conocer a Raúl, su compañero de vida, tienen a su primer hijo. En ese tiempo, María tuvo que

enfrentarse a una realidad preocupante: la falta de capital le obligó a abandonar su pequeño puesto de venta de pescado por un buen tiempo. “Sin capital no se puede trabajar”, asegura.

La búsqueda de ayuda se volvía una necesidad, parecía que nadie respondía. Hasta que una pequeña oportunidad se le presentó al tener acceso a su primer microcrédito, el cual, representó el “empujón” que estaban necesitando para salir a flote.

El valor de ser emprendedor

Hoy a sus 52 años, María transmite una inmensa alegría al referirse a su trabajo, destacando la independencia y autonomía que le otorga ser emprendedora, en un rubro en el que cuesta mantenerse.

María asegura que la mujer tiene que ser valiente a la hora de emprender y resalta como claves del éxito la responsabilidad, la honestidad y la capacitación constante.

Recuerda el Seminario de Educación Financiera realizado en el Citi Center en Asunción, evento que, según comenta, le dejó una gran enseñanza: “Hay que empezar de abajo, si uno quiere empezar de arriba se desmorona fácilmente”.

SIN CAPITAL NO SE PUEDE EMPRENDER

Hace siete años, Sandra Vera, desempleada y con ganas de dar una mejor calidad de vida a sus hijos, decide junto con su marido viajar a España. A pesar de la distancia nunca pasó por su cabeza no volver a su ciudad natal, Pilar. Fue así, que no pasó mucho tiempo para que se le ocurra una idea que le permitiese volver a Paraguay en el menor tiempo posible.

“Con la crisis económica tuvimos que ir con mi marido a España. No teníamos trabajo, no sabíamos qué hacer y nos fuimos. Estando allá, tuvimos la idea de probar algo que él ya venía haciendo en su trabajo anterior”, relata ella.

Creadora de una línea de embutidos elaborados en Pilar (departamento de Ñeembucú), Sandra logró en el transcurso de seis años, que su producto adquiriera un considerable reconocimiento local, con proyecciones a comercializarlo a nivel país.

El motor para salir adelante

La inspiración de Sandra es la familia que formó con su marido, destacando la unidad entre sus miembros, a raíz de la difícil experiencia de haber vivido separados. Esto les permitió encontrar el equilibrio gracias al acceso a microcréditos para establecer un emprendimiento común.

“Gracias a la empresa fortalecimos nuestra familia, lo más importante es la unidad. Estamos juntos, en Pilar, disfrutamos juntos, trabajamos en nuestra casa, en nuestra ciudad, con nuestra gente. Es nuestro negocio y depende de nosotros para que siga adelante”, resalta Sandra.

La empresa sigue manteniendo ese núcleo familiar pero con miras a expandirse. Hoy cada uno de los miembros de la

familia posee una función dentro del negocio y sólo cuenta con la ayuda de un empleado, pero esperan que a medida que vayan llegando a más ciudades ese número se amplíe generando más oportunidades para más paraguayos en la medida que les sea posible.

Derribar obstáculos y crecer

Sandra no ve a los obstáculos como algo negativo sino todo lo contrario, los ve como imprescindibles para alcanzar el éxito. Tuvo que derribarlos desde el principio, primeramente fue el capital inicial y ahora las inclemencias del tiempo representan la principal dificultad, pero a pesar de ello logran distribuir los productos a todas las ciudades del departamento anegado habitualmente por las inundaciones.

“Ubicar nuestros productos no fue fácil, tuvimos que luchar con las marcas ya instaladas que vienen de la capital. Luego, una vez que tuvimos muy buena aceptación el problema fue los caminos porque el mal tiempo acá es constante, pero sin obstáculos no da gusto. Cuando uno tiene obstáculos le pone más empeño, hacen que tengas más fuerzas. Hay que atreverse y no quedarse con los brazos cruzados”, enfatizó Sandra.

Premio

Sandra ganó en el 2013, el segundo puesto en la Categoría de Producción del Premio Citi al Microemprendedor. Esta gratificación se tradujo en una gran inversión en materia prima para seguir fortaleciendo la empresa.



EL MOTOR PARA SALIR ADELANTE

Sandra Isabel Vera de Ojeda
Ganadora 2do Puesto Categoría Producción 2013
Cliente de la Fundación Paraguaya



Susan Ann Eickenhorst de Casaccia

Ganadora 2do Puesto Categoría Producción 2012

Cliente de Interfisa

Susan es norteamericana y por las vueltas de la vida encontró en un joven paraguayo la contención y la compañía que buscaba en una persona para compartir su vida, a pesar de que ello implique vivir en otro país y asentarse en Asunción, Paraguay. Superando las adversidades por las que atraviesa un migrante, Susan logró trabajar y progresar lejos de su país natal.

Cuenta que al principio le costó el desafío de adaptarse al país, con gente desconocida y con un idioma muy diferente. Pero a pesar de eso, el estímulo emprendedor permanecía en Susan, teniendo como un objetivo largamente anhelado, iniciar su propio negocio que le permita generar ingresos para su hogar.

“Costó acostumbrarme pero yo quise hacer algo, tener mi propio negocio en cualquier momento. También por necesidad, necesitaba otra entrada y pensé en dos opciones: comida o artesanías. Al final opté por la comida”, recuerda Susan.

Ella nunca había trabajado en el rubro en el que se desempeña hoy, pero eso no representó impedimento alguno para que su negocio, que ya cumplió 10 años, haya resultado un éxito. Decidió apostar por lo seguro y elaborar platos norteamericanos con sabor a sus tierras, así nació “Susan, comidas caseras”.

“Elegí lo que para mí era familiar, empecé cocinando comidas americanas. Después de todos estos años hoy somos más de diez personas en el negocio, cinco cocineras, un empacador, dos choferes y dos administradoras. Seguimos creciendo”, explica. “Ahora soy capaz de mantenerme y ayudar a mantener a mis hijas, ayudarlas a pagar la universidad y dar trabajo a otras personas. Proveo servicios de salud para todos mis empleados y también encuentro el tiempo necesario para dedicarme a mis obras de caridad”.

Conocer el producto

A su criterio, a la hora de emprender se debe escoger un producto o servicio sobre el cual se posee conocimiento. Ya que, según asegura, si se desconoce lo que desea ofrecer el negocio tendría una vida muy corta. “Conozco muchas personas que empezaron de cero en algo que no conocían y no les fue bien, el conocimiento es muy importante. Si no se tiene eso, es mejor ser empleado primero para ver los detalles y aprender”, acotó.

Para la emprendedora, la buena receptividad de sus clientes es su mayor regocijo. No deja de lado su perfil de microempresaria y también destaca el gran sostén económico que representa su negocio, pero enfatiza en que su mayor logro es la fidelización del cliente.

“La mayor alegría es cuando a la gente le gusta los productos, esa es la mayor satisfacción, más que lo económico. Aunque eso también es importante”, afirma Susan.

Seleccionada para viajar a Argentina

En el 2013 el Citi organizó un Foro de Microemprendedores en la ciudad de Buenos Aires, Argentina. De este evento participaron los microempresarios ganadores de todas las ediciones del Premio Citi al Microempresario en los países de Latinoamérica donde el premio es realizado.

Susan participó del mismo representando a Paraguay. En dicha ocasión participaron de jornadas de capacitación y tuvo la oportunidad de conocer a otros microemprendedores de la Región con quienes intercambiaron experiencias, casos exitosos y entablaron una relación de amistad.

LAS COMIDAS CASERAS DE SUSAN

Desde pequeña, Laura observaba maravillada como su madre, hermanas y tías trabajaban el ñandutí en la compañía Naranjaity de la ciudad de Villeta.

Ella comenzó tímidamente a bordar las entramadas composiciones de los hilos, sin saber que hoy sería su gran pasión. Primero se dedicó a la venta de las prendas de ñandutí que se confeccionaban en una pequeña habitación de su casa, para luego elaborar sus propias creaciones.

“Fue mi mamá la que con paciencia me fue inculcando el oficio. Empecé primero ayudando con la venta. Todos los días iba a la Plaza de la Democracia para vender las prendas, hasta que comencé a elaborarlas yo misma”, explica Laura.

Un día, en uno de sus viajes a Asunción, al ver que era la única en la plaza que no se dedicaba a la reventa de las prendas, se replantea su vida súbitamente y se le ocurre tener su propia tienda donde pueda dedicarse a la elaboración y venta al mismo tiempo. Con esa idea fue que volvió a su casa, dispuesta a cambiar la dinámica de su familia.

Así nace su tienda de artesanías, de la que ella destaca la dificultad que representa concretar una idea por los propios desafíos del proceso.

“El principal obstáculo fue la falta de capital, fue muy difícil pero no imposible. Empecé con muy poco, con los microcréditos pude comprar la mercadería y de las ganancias iba reinvertiendo en mi local de artesanías”, cuenta.

El valor del negocio propio

A pesar de que son las mismas manos que elaboran el ñandutí, el sentido de apropiación se sintió recién con la instalación de la tienda, lo que representa la mayor satisfacción para toda su familia.

Los resultados fueron los mejores en todo sentido, hoy después de dos años, la tienda de artesanías se encuentra consolidada en su ciudad natal y alrededores; elaborando ya no sólo prendas sino diferentes artículos con la peculiar artesanía nacional. El grupo de trabajo está integrado por quince personas quienes se enfocan en mantener un buen ambiente de trabajo, tienen la idea fija de posicionarse aún mejor en el mercado de emprendedores artesanos y mejorar el nivel de vida de sus respectivas familias.

BORDAR LAS OPORTUNIDADES

Laura Natalia Centurión

Finalista 2013

Cliente del Crédito Agrícola de Habilidad





Eva Lucia Gaona de Britez

Finalista 2013

Cliente de la Fundación Paraguaya

Por circunstancias de la vida una mujer, alegre y entusiasta, va a vivir a Paraguari. Recién llegada de Buenos Aires y con título de peluquera bajo el brazo, se percata de que en la ciudad que la acoge, no existían peluquerías para damas y caballeros indistintamente. Ese fue el factor disparador para que Eva Gaona haga realidad una idea con ingenio y esfuerzo.

Eva ya cuenta con 30 años en el rubro de la peluquería y cuidado corporal, tras haber constituido la primera peluquería unisex de la pujante Paraguari. Pero su entusiasmo no queda allí, participa activamente del Coro de Adultos Mayores de su comunidad y siempre está involucrada en los proyectos sociales para ayudar a los más necesitados.

“Llegué a esta ciudad y me llamó la atención no ver muchas peluquerías y las que habían eran sólo para mujeres o sólo para hombres. Fue así que hice la prueba y me fue muy bien, tuve muy buena aceptación”, relata Eva.

A raíz del enfoque con el que Eva construyó su emprendimiento basado en la calidad de la atención y del servicio, no pasó mucho tiempo para que la peluquería se convierta en una de las más visitadas por los pobladores de la zona.

Crece es la satisfacción más grande

La peluquería de Eva tuvo un inicio muy modesto hace 27 años. En un lugar pequeño, Eva comenzó este ambicioso proyecto personal con muchas ganas de progresar y con enormes expectativas que en poco tiempo se materializaron. Esas ansias de auto superación hicieron que no se rindiera ante los obstáculos y pudiera disfrutar del crecimiento.

“La satisfacción más grande es crecer. Crecí como profesional, pude viajar para capacitarme y de esa manera también creció mi peluquería. Los clientes ven la diferencia. No me fijé en los obstáculos, quise hacerlo y lo hice”, describe Eva.

Innovar todos los días

Mientras las demás peluquerías se limitaban a ofrecer lo básico a sus clientes, Eva quiso ir más allá y sentó la base de su emprendimiento en la innovación.

“Inicié con el corte unisex, la depilación, la limpieza de cutis, masajes, entre otros; en un tiempo en el que las demás peluquerías no se querían arriesgar. Hice la prueba y me salió, le gustó a la gente. Yo fui la primera, soy la pionera”, se define.

INNOVAR PARA CRECER

Con tan sólo 26 años ya encabeza un negocio próspero. Angélica González impulsa una fábrica y tienda de artículos de cuero creada por su padre hace más de 25 años. Ella conoce todo lo necesario sobre el oficio de la talabartería y orienta su negocio hacia el crecimiento y la innovación.

El padre de Angélica abrió la fábrica en 1989, cuando ella apenas tenía un año de edad, así fue que desde su infancia, Angélica estuvo involucrada con el mundo de la confección en cuero. Hoy la empresa familiar es liderada por ella y su madre.

“Empezó todo con mi papá, es como una herencia, por así decirlo. Desde muy chica lo ayudaba en todo, aprendí con él. Hace unos años decidimos continuar con mi mamá y seguimos adelante”, relata.

En el riesgo está la ganancia

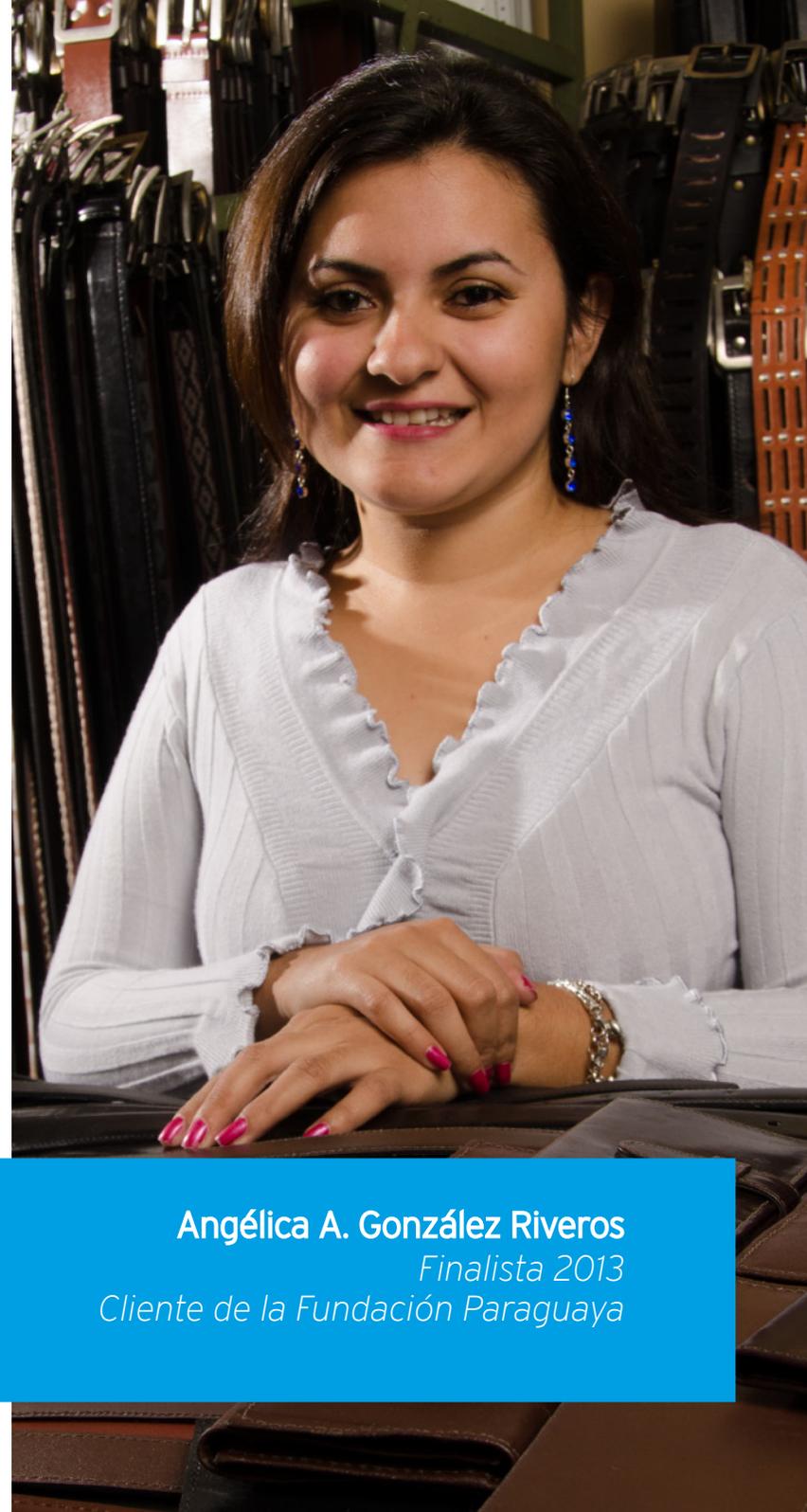
El mayor obstáculo representó haber comenzado la nueva etapa del negocio, con ella al frente, con muy pocos recursos, falta de confianza de clientes y proveedores y sin saber cómo

lidiar con la competencia. Pero asegura que no existe desafío que no pueda ser superado y que arriesgarse por una idea es siempre la mejor opción.

“Los principales obstáculos fueron la competencia, y la falta de confianza de algunos proveedores. Pero hay que animarse, yo puedo decir adelante, en el riesgo está la ganancia”, asegura.

En su negocio cuidan el medio ambiente reduciendo al máximo todos los desperdicios de producción, reciclando la materia prima y en el caso de los cueros utilizando todos los remanentes. Diez personas trabajan actualmente en el emprendimiento de Angélica quienes están constantemente capacitándose para hacer frente a los desafíos de innovación que el mercado exige.

Angélica actualmente se encuentra a pasos de recibirse de Licenciada en Marketing, conocimientos que aplica en su negocio porque como ella misma menciona “van de la mano”.



TRADICIÓN FAMILIAR

Angélica A. González Riveros
Finalista 2013
Cliente de la Fundación Paraguaya



Benicia Saldivar

Finalista 2013

Cliente de la Fundación Paraguaya

A pesar de las dificultades y también a causa de ellas, Benicia Martínez logró abrirse camino y crear su propio negocio de producción y venta de mermeladas, en Caacupé, departamento de Cordillera.

Gracias a los microcréditos, Benicia encontró una manera efectiva de establecer su negocio "Productos Eli", nombre que escogió para darle identidad al producto de su esfuerzo y perseverancia, endulzando las mesas de miles de familias de su comunidad.

Madre de un solo hijo, Benicia se dedica a la venta de dulces desde niña, aprendió de a poco todo el proceso de elaboración de los productos, así como la venta y relacionamiento con los clientes. Sin embargo, luego de años de dedicación, toma coraje y decide arriesgarse e incursionar en el mercado con sus propias recetas y de esa manera ofrecer más posibilidades a su familia.

"Siempre vendí dulces. Comencé de abajo, vendía en la calle, pero un día decidí empezar a hacer mis propios productos. Ese fue el momento en el que empecé a crecer", cuenta Benicia.

La producción de dulces data de hace más de 20 años. Mermeladas de guayaba, dulces de batata, leche y maní

son sólo algunos de los que elabora Benicia junto a su esposo y cinco personas en su casa ubicada en las serranías caacupeñas.

Benicia comenta que al comienzo la principal dificultad fue la falta de capital inicial y el temor al fracaso. Para comenzar su negocio decidió hacerlo sólo con capital propio por el temor de quedarse con deudas en caso de que no funcionara. Pero no fue el caso. El negocio prosperó hasta que sintió la necesidad de apostar a los microcréditos que apuntalaron su producción y ventas.

De estar produciendo en ollas de hierro hoy Benicia posee una fábrica con una estructura totalmente renovada, produciendo en cantidades mayoristas para clientes particulares, revendedores y supermercados de distintos puntos del país. Esto ha dado como resultado el mejoramiento de la calidad de vida de las siete personas y sus familias que trabajan en la fábrica.

Esta notable emprendedora asegura que "hay que animarse y hacer", quien a pesar de las dificultades y limitaciones, sintió las ganas y lo logró.

DULCE CAMINO AL ÉXITO

Emprendedora, decidida y con metas claras. Así se define Evangelista, una madre que lleva adelante su despensa hace más de 35 años.

La falta de capital inicial fue el primer tropiezo, pero no representó un motivo para que sus ganas de emprender el negocio propio se detuvieran. Así encontró en los microcréditos el puntapié para hacer realidad su sueño y abrir su despensa.

“Siempre tuve la idea de tener mi negocio. Después pensé y me decidí por los comestibles y tener una despensa, la cual hoy cumple 35 años. El único obstáculo fue la plata pero con los microcréditos pudimos hacerlo”, relata Evangelista.

Lo que empezó siendo un pequeño almacén hoy ya cuenta con una carnicería, uno de los resultados más tangibles que se puede percibir según la entusiasta emprendedora. Son tres personas las que de lunes a lunes la acompañan para sacar adelante su microemprendimiento.

“Empezamos siendo un negocio muy chico y fuimos creciendo trayendo cada vez más mercaderías. El obstáculo

fue la plata, pero accediendo a los microcréditos pudimos avanzar. Lo más positivo y que se puede ver es que ya contamos con una carnicería”, afirma.

Hay que dar el ejemplo

Con pasos firmes pudo hacer crecer su negocio que hoy emplea a siete personas. También ha tenido la oportunidad de fortalecer su situación familiar. Evangelista encontró en un emprendimiento próspero la posibilidad de pasar más tiempo en su casa y disfrutar de los momentos familiares. Define como sus pilares el esfuerzo, la dedicación y el compromiso.

“Hay que dar el ejemplo, hay que mostrar el camino por donde caminar. Yo no sabía por dónde empezar pero hoy puedo decirles que hay que animarse y hacer, hacer para crecer”, finaliza.



LA DESPENSA DE EVANGELISTA

Evangelista Jimenez
Finalista 2013
Cliente de Visión Banco



Sadys Marina Jara Arrua

Finalista 2012

Cliente de la Fundación Paraguaya

A falta de oportunidades laborales pero con el deseo vivo de reactivar el negocio familiar que la vio crecer, Marina Jara, decide volver a abrir la farmacia que pertenecía a sus padres.

Generalmente los grandes emprendimientos nacen a raíz de alguna dificultad y dar el primer paso es siempre el gran desafío, más aún cuando se trata de un emprendimiento familiar. Este fue el caso de Marina, que a raíz de querer brindarles una mejor calidad de vida a sus hijas, surge en ella la necesidad de hacer concretar aquella fantasía, y gracias a su espíritu desafiante, empieza un largo camino.

Durante su infancia, ayudaba a sus padres en la pequeña farmacia, donde aprendió lo esencial. A medida que pasó el tiempo fue alejándose del rubro hasta que se vio en la necesidad de buscar mejores opciones para la vida de sus hijas. Así previamente se capacita para poder emprender el negocio.

“Desde chiquita ayudé a mis padres en su farmacia, luego crecí y dejé. Pero cuando tuve a mis hijas tenía que buscar de dónde agarrarme. Fue difícil pero gracias a los microcréditos pude empezar de nuevo y seguir creciendo”, cuenta Marina.

Hoy Sadys emplea a cinco personas en su negocio y atiende a alrededor de setecientos clientes. Además de invertir en su negocio también se ha dado cuenta que la inversión en publicidad genera mayores clientes y por consiguiente más ventas. Así que actualmente publicita en la radio local para hacer conocer más a su farmacia, generar más clientes e incrementar sus ventas.

El valor del compromiso

Para la emprendedora la clave del éxito es tener voluntad para hacer lo que uno se proponga y por sobre todo comprometerse. Enfatiza que cuando uno se compromete con algo que desea alcanzar tarde o temprano lo consigue. Es esa la receta que hace 14 años mantiene en pie a su farmacia.

“Sobre todas las cosas hay que tener ganas, voluntad porque nada es fácil. Los resultados no se ven pronto, hay que insistir, no darse por vencida en el primer tropiezo”, exhorta.

COMPROMISO Y SUPERACIÓN

Petronila es una joven madre de 32 años a quien le apasiona lo que hace y lleva adelante un negocio próspero. Oriunda de San Lorenzo, a los 15 años de edad ya eligió su profesión, la de peluquera. Diez años después, en la búsqueda de pasar más tiempo con su hijo y ofrecerle más oportunidades, abre su salón de belleza en la capital, con un baúl de proyectos por cumplir y expectativas por alcanzar.

Dio sus primeros pasos como peluquera en su adolescencia, donde tuvo la oportunidad de trabajar en diferentes salones. "De ahí surgió todo", afirma, recordando de dónde nace la idea de tener su propio emprendimiento en el rubro de la estética y el cuidado personal.

Ubicado en el centro asunceno, el "Salón de Belleza Pedro", abrió sus puertas hace ocho años, "La plata fue el primer obstáculo, al principio todo es muy sacrificado, cuando empezás a trabajar en lo que querés siempre empezás

de abajo. Pero de eso nace lo positivo que son los logros", asegura. Al principio el negocio no tenía clientela, todo el capital obtenido había sido invertido enteramente en el local.

Hoy la peluquería cuenta con tres personas trabajando en ella, todas mujeres que atienden a alrededor de cien clientes asiduos. Mejoraron los insumos con los que trabaja, los equipos de la peluquería y el interior del local se han renovado. Para poder hacer crecer su negocio, está pensando en ampliar los servicios a través de la implementación de una ducha solar y servicios de sauna, viajar a la ciudad de Buenos Aires una vez al año para capacitarse y participar de los cursos a nivel local.

La entusiasta emprendedora destaca la voluntad como requisito esencial a la hora de trabajar en lo que a uno le hace feliz, enfatizando en la clásica premisa de cuando uno quiere, puede.



EL PODER DEL QUERER

Petronila Jara de León

Finalista 2012

Cliente de la Cooperativa Medalla Milagrosa



Zully Noemí González de Vargas
Finalista 2012
Cliente de la Fundación Paraguaya

Convicción es la palabra que define a esta emprendedora. Tras el desempleo de su marido, Zully González tuvo que volver a su ciudad de origen, San Ignacio, con la necesidad de iniciar su propio negocio. Con la experiencia de un emprendimiento anterior, oficio que no le había dado los mejores resultados, decide cambiar de rubro esperando que sea la solución que estaba esperando.

Para Zully, el camino de emprender no era sobre terreno desconocido, ella creció viendo el ejemplo de su madre, quien posee un negocio desde que ella era pequeña.

Años atrás, contaban con una pequeña tienda de venta de ropas para niños, un esfuerzo del que lastimosamente, a pesar del tiempo y recursos invertidos, no lograron los resultados esperados. En medio de la preocupación generada por la escasa venta y la dificultad para potenciar comercialmente el negocio, Zully se arriesga e inicia otro proyecto laboral vinculado a la venta de muebles y electrodomésticos.

“Cuando mi marido quedó desempleado, yo pensé que los electrodomésticos podían ser una salida interesante, ya que la tienda de ropas no me había resultado. Con los electrodomésticos y muebles es diferente, esto no pasa de moda y tiene mucha demanda”, explica Zully.

Esta jefa de hogar destaca el crecimiento de su emprendimiento gracias a los microcréditos, ya que gracias a ellos pudo adquirir cada vez más mercancías y ampliar su espacio de trabajo. Sus dos hijos la ayudan en el negocio, para crear constantemente estrategias de ventas efectivas, mediante promociones entre sus clientes que ella misma estima en alrededor de doscientos clientes estables.

Pensar en positivo

Madre de tres hijos, Zully lleva sobre sus hombros toda la responsabilidad de Comercial Elisa. Según las expresiones de esta emprendedora, los logros obtenidos fueron posibles gracias al convencimiento sobre sus propias capacidades, mirando siempre hacia adelante.

“Hay que tener el valor de emprender, no hay que detenerse ante los obstáculos y tener mente positiva. Hay que saber que siempre se puede”, asegura Zully.

Esta emprendedora participa de actividades comunitarias siendo Madrina del Hogar de Ancianos y además participa activamente de la cooperativa local.

ANIMARSE AL CAMBIO

Agradecemos a las mujeres emprendedoras que participaron de este trabajo.

