



**Mujeres que
nunca se
dan por vencidas**

Autor: Elder Flores Durán
Palabras: 1807

Índice

| | |
|----|---|
| 3 | Mujeres que nunca se dan por vencidas |
| 5 | Dispuestas a capacitarse y a correr riesgos |
| 6 | Trabajo en equipo: visión y gloria compartidas |
| 7 | Un estilo de vida |
| 10 | Glosario |

Mujeres que nunca se dan por vencidas

¿Quién no quisiera ser la protagonista de una novela en la cual, después de atravesar una crisis económica y no saber cocinar, se convierte en una empresaria que exporta una salsa de su propia invención? La buena noticia es que no se trata de **ficción**. Estas son las historias de mujeres cuyo emprendimiento las llevó, cual boleto en mano, a viajar por la ruta del éxito.

La historia de la mujer que no sabía cocinar y ahora exporta su producto tiene nombre y apellido. Se trata de Alma Ruiz, quien en 1982, graduada en Administración de Empresas, terminó su relación laboral con una importante firma. Atravesaba problemas financieros y en medio de la angustia, su madre vio la oportunidad: 'M'hija, venden La Chicharronera'. Esas fueron las palabras que la llevaron a deshacerse de los muebles y otras pertenencias para comprar un restaurante ubicado en la zona 4 de la ciudad capital.

Sin la menor experiencia en la cocina, Alma aceptó la primera lección para preparar chicharrones. El olor a manteca le desagradaba, pero en cuestión de meses era una experta en la labor. Dispuesta a mejorar el servicio del lugar, hizo cambios en el menú y con el personal. Después de tres años decidió cambiar el chimichurri. 'Hice varios ensayos. Cuando obtuve la salsa que me agradó, no recordaba cómo la había preparado. Junto a mi mamá tuvimos que experimentar de nuevo y en el proceso fundimos media docena de licuadoras', cuenta.

El esfuerzo valió la pena. La salsa verde La Chicharronera se empezó a vender en presentación artesanal a salvadoreños que venían de visita al país. En 1987 el producto se **envasó**. Después de muchas dificultades obtuvo el registro sanitario y, empeñada en introducir su producto en los supermercados, fue y se sentó estratégicamente frente a la puerta de la gerente indicada. 'Cuando ella salió',

cuenta Alma, 'le enseñé el frasco y le di a probar la salsa con galletas saladas.' 'Al día siguiente tuve que llevar en camioneta las primeras dos cajas.'

Aunque la historia pareciera imposible de imitar, José Herrera, Director ejecutivo de Empresarios Juveniles, asegura que todas las mujeres pueden ser emprendedoras, definiendo así a la persona que tiene un objetivo y trabaja por lograrlo. De esta manera, el éxito puede ser conquistado por una estudiante que busca nuevas técnicas de estudio y mejora los resultados, tanto como por una mujer que logra bajar de peso o cambiar un hábito. 'No en todos los casos se trata de tener una empresa o conquistar el mundo, las pequeñas cosas son las que forjan el carácter de una emprendedora', afirma.

El carácter de una emprendedora está marcado por actitudes como las siguientes:

- Responde a una acción, motivación o necesidad, que la saca de una zona cómoda.
- Toma todos los riesgos. Pero no es el tipo de persona que se tira al agua sin saber nadar. Se informa, estudia las circunstancias, mide las posibilidades de triunfo y de fracaso.
- Tiene una visión y ve con claridad la ruta que debe seguir para alcanzar su objetivo.
- Sabe que encontrará obstáculos en el camino, pero también está segura de superarlos.
- Reflexiona acerca de las experiencias, valiéndose de lo bueno y lo malo para alcanzar la meta.

- Es **perseverante**, no le teme al trabajo y busca constantemente capacitarse.
- Se siente cómoda al realizar proyectos en equipo.
- Comparte el éxito con los demás, conocidos y no conocidos.
- Tiene fe y seguridad en sí misma.
- Sabe cuándo parar y no está dispuesta a sacrificar a su familia ni amigos a cambio del éxito. Es un modelo positivo.

Dispuestas a capacitarse y a correr riesgos

Así como Alma tuvo que aprender a preparar chicharrones, Ana Vásquez decidió conocer las técnicas de siembra y cosecha de manzanilla, para reemplazar parcialmente el cultivo de maíz. Aprendió a preparar abono **orgánico**, a manejar conceptos financieros y actualmente se está capacitando como promotora de plantas medicinales, siendo parte del grupo de mujeres involucradas en el proyecto de la Cooperación para el Desarrollo Rural de Occidente, Cedro.

Ana es el ejemplo de la mujer que toma riesgos. Cuando aceptó sembrar un poco de manzanilla en su pequeño terreno, lo hizo pensando en la alimentación de sus tres hijos y en animar a su esposo con discapacidad. Nunca concibió que con la nueva cosecha recibiera cinco veces más ganancias que la lograda con la venta de maíz. Aún menos se imaginaba que parte de su trabajo se vendería en las **góndolas** de supermercados, en frascos, con la etiqueta de productos **spa**.

'Lo que anhelo es animar a más personas para que hagan cambios en su producción, porque hay mujeres con niños pequeños que deben alimentarlos y mandarlos a la escuela. Mi hijo más pequeño tiene 14 años, está estudiando, y por eso me arriesgo', comenta Ana.

Trabajo en equipo: Visión y gloria compartidas

El proyecto coordinado por Cedro, es una muestra de cómo los proyectos en manos de personas emprendedoras dan frutos suficientes para compartir con otros. Lesbia Talo, gerente de la empresa creada por la Cooperativa, comenta que el proyecto está enfocado a mejorar las condiciones productivas de los **minifundistas**, a incorporar a las mujeres en el desarrollo de la economía y a conservar el medio ambiente.

Como profesional, y sobre todo como emprendedora, Lesbia también sabe la importancia de tener una visión: 'Esperamos llegar a todos los supermercados de Guatemala y al resto de Centroamérica. Nos queda un largo camino y por ello debemos ir lento, especializarnos y hacer la inversión humana y de **infraestructura** necesaria'.

Por otra parte, el éxito de los proyectos desarrollados por las mujeres citadas en este reportaje fue producto de un trabajo en equipo. Esto estaba claro desde el principio para María Eugenia Toruño, dueña de una agencia de viajes y quien vio

la oportunidad de hacer crecer su negocio al asociarse con agentes independientes. 'Las personas que tienen visión amplia, extienden sus horizontes y hacen alianzas internacionales', comenta. Para ella el éxito del equipo es su propio éxito.

Y no hay mejor manera de enseñar que con el ejemplo. Por eso Maruja, como la llaman sus compañeras, es una de las principales voluntarias de Mujeres de Conquista, un programa internacional que apoya a instituciones dedicadas a la protección de los niños. Este movimiento también está encaminado a la capacitación de la mujer latinoamericana, por eso se organizan cursos, seminarios y otras actividades en las cuales sus participantes tienen la oportunidad de trabajar en su desarrollo personal.

Soñar en grande, como recomiendan las entrevistadas, no se **circunscribe** a la satisfacción individual. Las emprendedoras saben compartir las ganancias y la satisfacción con la familia, el vecindario y hasta con la comunidad.

Un estilo de vida

Dadas las características de una emprendedora, los expertos en el tema se refieren más bien a un estilo de vida que 'ayuda a desarrollar el potencial creativo, el potencial espiritual, el potencial intelectual y el potencial de realización', indica el psiquiatra José Antonio López.

Si bien hay personas que nacen con las habilidades mencionadas, el número es reducido, 'la mayoría debe formarse, al igual que los **virtuosos** en el arte', agrega Herrera. Su recomendación es recibir cursos ofrecidos por empresas dedicadas al desarrollo de habilidades, así como buscar oportunidades de participación en instituciones relacionadas con el objetivo que se persigue, ya sean los negocios o un proyecto social.

Una vez la persona cuenta con la información necesaria para emprender su proyecto, es indispensable tomar la decisión. En teoría dar el primer paso parece fácil, pero en muchas ocasiones significa atreverse a cambiar el ritmo de vida. Un ejemplo de ello es el caso de Karin Pira, quien después de 11 años trabajando en una embajada y acostumbrada a recibir un cheque mensual, decidió renunciar y dedicarse a su propia empresa como agente de viajes. 'Tomar la decisión me llevó un año. No fue fácil. Al principio me costó no tener jefe, horario, ni una **remuneración** segura, pero sabía que el cambio era positivo'.

Karin es una de las 700 guatemaltecas asociadas a una agencia de viajes con representación en 12 países. Esta firma inició operaciones en Guatemala por iniciativa de Claudia de Estrada, quien aceptó el reto de los negocios por Internet.

Aceptar la propuesta de vender boletos aéreos vía electrónica no fue fácil para Claudia. Después de haber renunciado al cargo de gerente en una empresa, montar y cerrar su propio negocio y dedicarse por un tiempo al cuidado de sus hijos. Ahora dice: 'No tenía idea de lo grande que puede ser —el proyecto. Valentía es enfrentarse al miedo y vencerlo, y los fracasos son peldaños para alcanzar el éxito'.

Una emprendedora no está exonerada de los fracasos. 'Muchos proyectos terminan en cinco años, por eso la persona debe tener las cosas claras, ver los riesgos, saber a dónde quiere llegar. Decir 'yo no era para eso' lleva a retroceder, a frustrarse y hace más lento el proceso de recuperación', explica Herrera. Cuando se toma la decisión de cambiar el estilo de vida, en vez de reaccionar ante una crisis, el camino a seguir se analiza mejor, hay tiempo y una planificación.

Por lo tanto, lo que hemos aprendido en esta presente lección es INVALUABLE. Debido a que estos ejemplos y ponerte en contexto con toda esta realidad, te

pueden establecer que TODOS podemos ser emprendedores, SOLAMENTE es que ACEPTES el RETO.

¡NUNCA te des por vencido, simplemente intenta hasta tener éxito!

Glosario

Abono orgánico. Es un fertilizante que proviene de animales, humanos, restos vegetales de alimentos, restos de cultivos de hongos comestibles u otra fuente orgánica y natural. En cambio los abonos inorgánicos están fabricados por medios industriales

Circunscribe. Concretar o limitar.

Envasar. Poner en un envase o recipiente apropiado una sustancia o una materia.

Ficción. Acción y resultado de fingir.

Góndolas. Estanterías para exhibir mercadería o cosas.

Infraestructura. Conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad.

Minifundista. Que posee terrenos de cultivo de reducida extensión y poca rentabilidad, da una economía de subsistencia.

Objetivo. Finalidad de una acción.

Perseverante. Constante, obstinado.

Remuneración. Pago de un trabajo, o servicio.

Spa. Establecimiento de salud que ofrece tratamientos, terapias o sistemas de relajación, utilizando como base principal el agua.

Viable. Que puede llevarse a cabo

Virtuosos. Que tiene virtudes y obra o se desarrolla según la virtud.



Referencias

Saras D. Sarasvathy, What makes entrepreneurs entrepreneurial
Revista Amiga, Mujeres que nunca se dan por vencidas,
<http://www.revistaamiga.com/Amiga400/1061020195422.htm#.UnaZcvkz2So>
Imágenes: <https://pixabay.com>