

Empresarias exitosas y mamás a tiempo completo

CARMEN SOFÍA ALFONZO ■ Periodista

Ser dueñas de su tiempo, para ejercer el papel de madres a plenitud, fue lo que impulsó a un grupo de mujeres a emprender y convertirse, cada una desde su trinchera, en empresarias.

QUERER dedicarles más tiempo de calidad a sus hijos impulsó a Thaimaly Piñero, Carla Seijas, Ivón Vicuña y Silvana Dakduk —todas profesionales y exitosas en sus empleos— a emprender y establecer sus empresas. Reconocen que no es fácil engranar los papeles de madre, empresaria, esposa y ama de casa; pero afirman que con tesón, disciplina y planificación se puede lograr, y recibir la mayor de las recompensas: estar en todo momento al lado de sus pequeños. El 22 de mayo pasado, durante el foro «Mamás emprendedoras» —organizado por el Programa Emprende, del IESA, y Pollitoinglés.com—, contaron sus historias a un grupo de mujeres ansiosas de montar un negocio propio, que les permitiera compartir más tiempo con sus hijos.

«El país está pasando por una situación bien complicada, pero me encanta ver que todas quieran emprender. No importa que la idea de negocio no esté ligada a la profesión que han ejercido durante años, lo importante es que les guste y las apasione», dijo Carla Seijas. Ella es ejemplo de sus palabras. Es abogada (madre de dos «y madrastra de las buenas», como se define), pero desde hace cinco años es *community manager* y fundó su empresa de mercadeo digital: M2.0 Aseores en Redes Sociales.

Silvana Dakduk también es una muestra del consejo que dio Seijas. Además de ser mamá de un niño y una niña, doctora en psicología, profesora del IESA y de la Universidad Católica Andrés Bello, y especialista en temas de mercadeo y comportamiento del consumidor, emprendió en moda y confección con la fundación de la marca de trajes de baño Loff Beachwear.

Piñero y Vicuña desarrollaron modelos de negocios asociados con sus profesiones y oficios. Piñero, madre de tres hijos, es ingeniera química y creó Todo Limpio, una empresa distribuidora de productos e insumos de limpieza. Mientras que Vicuña, con dos hijos, ideó la página Preguntamamá.com, un sitio que pretende reunir en un espacio las inquietudes propias de las embarazadas y las respuestas de especialistas.

Preguntamamá

Además de atender su empresa, Seijas es la asesora en materia laboral de la página Preguntamamá.com: «Todas las mamás activas en las redes sociales nos sentimos muy apoyadas por las otras mamás que estamos ahí conectadas. Hacemos preguntas de todo tipo, desde de la guardería hasta el permiso posnatal, lo que nos dio la idea de englobar todas esas dudas en una página donde otra mamá, pero especialista en el área de la interrogante, dé las respuesta de forma gratuita».

Antes de crear Preguntasmama.com, Vicuña, ingeniera química y asesora de lactancia materna, daba recomendaciones sobre cómo amamantar a los bebés en su cuenta de Twitter: @amamantarte. Pero, al cabo de un tiempo, cuenta

que se alió con hermana y crearon la página. «El éxito ha sido rotundo. En los primero diez días, el sitio recibió más de 3.000 visitas», recuerda Seijas.

Las mamás que atienden las preguntas en el portal apoyan el proyecto *ad honorem*. Seijas explica que la idea es prestar asesoría gratuita, y más adelante obtener lucro gracias a empresas anunciantes.

Seijas compartió unos consejos sobre el proceso de emprender, que a ella le funcionaron. «Si no tenemos ayuda, puede ser desastroso», afirma. Aseguró que la organización es la base de todo, pero recomendó conversar con alguien que esté en el área en la que se quiera emprender. «Trata de encontrar a personas que ya lo hayan hecho, ver cómo llegaron ahí y aprender de sus errores. Hay informarse mucho sobre administración, mercadeo y asesoría legal. En internet hay muchos cursos gratuitos».

Agrega que se puede comenzar el emprendimiento paralelamente con el trabajo formal en los ratos libres, en las noches o los fines de semana. Para comenzar, Seijas recomienda ofrecer el producto o servicio a las personas más allegadas, para que proporcionen impresiones del emprendimiento de forma sincera. En esta primera fase, las redes sociales bien manejadas pueden ayudar a catapultar el emprendimiento. «No desistas. Si al principio no despegas, hay que analizar cómo se están haciendo las cosas».

Seijas dice que cuando el negocio va bien no hay que tener miedo a dejar el trabajo formal para dedicarse por completo al emprendimiento. «Si les ha ido bien dedicándole solamente los fines de semana o las noches, imagínense cómo les ira dedicándole más tiempo».

Después de dejar el empleo formal, para destinar todas las energías al negocio propio, Seijas recuerda que hacerlo en la casa, con los niños y las labores domésticas, requiere mucha organización y paciencia. «No se les ocurra trabajar cuando los niños estén en la casa y estén despiertos. En una llamada de trabajo el interlocutor puede entender que están con sus hijos, pero no está bien tener un llanto de bebé de fondo en la conversación. Pide ayuda a familiares, amigos y vecinos».

Seijas reconoce que esta etapa como mamá y emprendedora puede ser muy estresante, pero hay que evitar que sea muy grave, porque de lo contrario no valdría la pena. «Lo que estás haciendo es para disponer de más tiempo con tus hijos, pero debe ser un tiempo en armonía. Hay que disfrutar siempre lo que hacemos. No hay que enfocarse en subir toda la escalera, sino el primer escalón. Después que se hace esto, las fuerzas vienen solas para terminar el ascenso».

Loff Beachwear

Dakduk recuerda que el negocio del que hoy es socia lo creó su esposo antes de casarse, y lo llevaba de manera informal,

en paralelo con otras actividades. Después del matrimonio, entre los dos, le dieron el empuje necesario para que se convirtiera en lo que es hoy.

Al inicio encargaban la confección de los trajes de baño a varias costureras, en distintas zonas de Caracas. «Yo me encargaba de ubicar las telas, comprarlas y llevarlas a las costureras, y después retirar la mercancía, para en casa darle el punto final de empaquetado y luego distribuirla». Así estuvieron un tiempo hasta que pudieron instalar la primera fábrica. Recuerda que era pequeña, pero de gran ayuda, porque tenía en un mismo lugar a todas las costureras y centralizaba las operaciones de la empresa. Además, este alivio al proceso llegó en un buen momento: durante su primer embarazo.

La primera colección salió de este taller poco antes de una Semana Santa, una temporada muy buena para la venta de traje de baños. «Estábamos muy emocionados, teníamos muchas expectativas y compromisos con clientes. Recuerdo que empaqué las piezas con la barrigota en la sala de mi casa, con la ayuda de mi suegra».

Dakduk afirma que ella y su esposo planificaron la empresa como un negocio a largo plazo, que la levantarían poco a poco. Dice que esa visión le permitió pasar mucho tiempo en casa, trabajando en el emprendimiento y dedicando tiempo a la crianza de sus hijos.

«Plan a largo plazo es convertir el negocio en uno que sepa y pueda andar por sí mismo, que no requiera que estemos ahí todo el tiempo. Para lograr eso hay que rodearse de un buen equipo, establecer alianzas y no tener miedo. Mi esposo es más arriesgado, yo soy más conservadora, pero ese balance es importante». Para Dakduk es clave profesionalizar el emprendimiento. No basta con hacer tortas, por ejemplo, se requieren muchas otras cosas para que el negocio crezca.

Muestra de la profesionalización que ha adquirido Loff Beachwear es, afirma Dakduk, que ya tiene catálogo. «Entendimos que esa era una parte importante de la inversión del negocio y que hacer alianzas con empresas que no compiten directamente con nosotros, pero nos ayudan a llevar a cabo nuestra labor, es una clave importantísima para lograr visibilidad como marca, como empresa».

Dakduk dice que el más reciente desarrollo del negocio —pensando en el papel de mamá, para dedicarles tiempo de calidad a sus hijos— es que en diciembre de 2012 abrieron la primera tienda de la marca en el Centro Comercial Paseo Las Mercedes. Actualmente, agrega con orgullo, la marca está en centros comerciales de todo el país.

«Ahora trabajamos en el desarrollo del modelo de franquicia de marca, en distintos formatos. Esta fase también la pensamos en personas como ustedes, interesadas en emprender. Es una forma de apoyarlas, de enseñarles de nuestro trabajo». Además de la satisfacción que da un emprendimiento exitoso, Dakduk señala que Loff Beachwear le ha dado una gran enseñanza personal. Dice que a sus alumnos del IESA les habla con más propiedad sobre negocios.

Todolimpio

Thaimaly Piñero afirma que haberse independizado y haber montado su negocio fue la oportunidad de oro que le dio la vida para recuperar el tiempo con su hijo Carlos. «Después de que me convertí en empresaria recuperaré todo el tiempo perdido con mi hijo. La única forma que tenemos las madres de dedicarle el tiempo que queremos a nuestros hijos es ser dueñas de nuestro tiempo». Luego buscó un hermano para Carlos, y fue así como llegó Annabella. «Cuando ella tenía un año, yo estaba muy abrumada entre la maternidad y la

MADRASTRAS Y EMPRENDEDORES: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS

La periodista, productora de televisión, mamá de dos, madrastra de tres y autora del libro *Señora madrastra*, Flor Alicia Anzola, también estuvo presente en el foro «Mamás emprendedoras». Ahí, además de presentar su página 0800Flor, que apoya y da a conocer a emprendedores, y brinda consejos sobre el uso de redes sociales y el mercadeo digital, también presentó las diferencias y similitudes entre emprendedores y madrastras.

«A las madrastras nos antecede una pésima reputación, a los emprendedores no. Son vistos como personas con mucho valor e iniciativa. En la situación actual de este país hay que tener mucho valor para emprender». Así como las madrastras son nuevas en la familia, los emprendedores lo son en el mercado. Ninguno sabe lo que les espera, por lo que ambos, desde sus trincheras deben inventarse un papel.

«El trabajo de una madrastra es hacer familia, que esté en armonía. El principal recurso que tiene es la empatía, elemento fundamental en un emprendimiento». Sacar adelante una familia compuesta y un negocio propio, señala Anzola, requiere aprender a negociar.

empresa, por lo que decidí, con mi esposo, ligarme. Pero, para nuestra sorpresa, ya venía en camino mi tercer tesoro: Paula».

Con dos niñas pequeñas, cuenta Piñero, tuvo que separarse de algunas funciones de la empresa, y dejarlas en manos de su esposo. Se mantuvo al frente de la parte administrativa: pago de nómina, cuentas por pagar, compras a proveedores, entre otras actividades. «Ya esa etapa pasó. Mis niños están en sus colegios y tengo más tiempo para la empresa».

Desde que Piñero y su esposo iniciaron el proyecto, a finales de 2009, lo hicieron con miras a desarrollar una marca propia de productos de limpieza. Sin embargo, señala, en la Venezuela actual es complicado. Pese a que cuentan con la formulación de los artículos aprobada, aún no es el momento de trabajar en este proyecto. «Entonces decidimos que la marca que ya registramos, Todolimpio, la íbamos a utilizar para el mercado de consumo masivo, y entrar a los comercios. Estamos esperando la aprobación de los permisos para entrar a ese tipo de mercado, que es distinto al hacemos ahora, de venta al mayor».

Piñero reconoce que es difícil mantener el inventario, pero cuenta con proveedores aliados que le permiten satisfacer a sus clientes. La red de hoteles Aladdin y la Tabacalera Nacional son algunos de los clientes de Todolimpio.

Piñero compartió consejos con las asistentes al foro: en primer lugar, querer realmente emprender, salir de la zona de confort. «En el trabajo donde estaba ganaba muy bien, pero no estaba haciendo lo que yo quería como proyecto de vida. Fue cuando entendí que para hacerlo tenía que ser dueña de mi tiempo». Pensar positivamente, simplificar la vida y tener casa, escuela, trabajo y demás actividades cerca, planificar todo, en la empresa y en el trabajo, pedir ayuda cuando sea necesario, ver el sentido de los fracasos. «Los errores y los fracasos son las mejores oportunidades para cambiar, para aprender, para motivarse». Dice que no hay que mirar el éxito del proyecto solo en sentido económico. «Eso desmotiva a muchos emprendedores. El éxito se mide en muchas otras características. Las grandes empresas venezolanas no nacieron de hoy para mañana». Para alcanzar el objetivo hay que diseñar un plan, sin importar cuántas veces haya que modificarlo para llegar a la meta. ■