

Historias

QUE INSPIRAN



GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA
INDUSTRIA, COMERCIO
Y MIPYMES



HISTORIAS QUE INSPIRAN



Informe de la Implementación
del Programa Nacional de
Empresarialidad Femenina en
la Zona Fronteriza

DIRECCIÓN GENERAL

Jorge Guillermo Morales Paulino
Viceministro del Viceministerio de
Fomento a las Mipymes

COORDINACIÓN GENERAL

Cristian de Jesús Hernández
Director de la Dirección de Servicio de
Apoyo a las Mipymes

COORDINACIÓN LOGÍSTICA

Miriam González
Subdirectora de la Dirección de Servicio
de Apoyo a las Mipymes

Mayrelys Matos
Especialista sectorial

Yasiel Valenzuela
Coordinadora

Elianna Ramos
Analista

EQUIPO EDITORIAL

Karla Hernández
Redacción

Radhamés Reyes
Fotografía

Valentín Valera P.
Diagramación



©2021 Es una revista realizada y publicada por la Dirección de Comunicaciones del Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana. De distribución gratuita.
Disponible en el portal: www.micm.gob.do

ÍNDICE

Presentación	4
Programa Empresariedad Femenina. Detalles de la iniciativa	6
Casos de Éxito de Empresariedad Femenina por Provincias	
Santa Rodríguez, Dajabón	12
Ana Rodríguez, Montecristi	14
Eliana Muñoz, Puerto Plata	16
Carmen Cruz Valdez, Montecristi	18
Carmen Rodríguez, Pedernales	20
Ana Julia Jiménez, Pedernales	22
Dominga Peña, Pedernales	24
María González, Pedernales	26
Ynorka Veras, Montecristi	28
Senona Valdez, Elías Piña	30
Osmaro Sánchez, Elías Piña	32
Mercs Volquez, Independencia	34
Yocasta Toribio, Montecristi	36
Sujey Pérez, Pedernales	38
Dierka Núñez, Montecristi	40
Lesley Alba, Dajabón	42
Rosa Matos, Pedernales	44
Carmen Rodríguez, Dajabón	46
Nani Encarnación, Elías Piña	48
Laziris Volquez, Dajabón	50
Directorio de mipymes del Programa Empresariedad Femenina	52



A stylized, handwritten signature in blue ink, which appears to read 'V. Bisonó Haza'.

Víctor Bisonó Haza

Ministro de Industria, Comercio
y Mipymes.

Es una gran satisfacción poner en circulación la primera revista sobre la implementación en la zona fronteriza del Programa Nacional de Empresarialidad Femenina, logro alcanzado desde el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM), el Viceministerio de Fomento a las Mipymes, y en conjunto con la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID).

La iniciativa de Empresarialidad Femenina ha llevado conocimientos y experiencias a la zona fronteriza del país, atendiendo a mipymes lideradas por mujeres a través de asesorías empresariales, capacitaciones, asistencia técnica y capital semilla, obteniendo como resultado el crecimiento en los sectores textiles, gastronómicos, hoteleros, artesanos, agrícolas, entre otros, para mejorar la calidad de sus vidas y la de sus familias.

A través de Empresarialidad Femenina hemos logrado incorporar la igualdad de gé-

nero, las habilidades personales, así como la creación y el desarrollo empresarial de nuevas mipymes lideradas por mujeres en las provincias de Pedernales, Independencia, Elías Piña, Montecristi y Dajabón.

Con la publicación de esta revista presentamos no solo el progreso en emprendimientos y desarrollo económico de las beneficiarias, sino también la experiencia vivida en la formación del proyecto y su crecimiento personal y emocional, como forma de establecer un modelo de éxito y su futura aplicación a nuevas generaciones.

Esperamos que puedan disfrutar al máximo el relato de la diversidad de los sueños y emprendimientos de la mujer en la frontera, que al mismo tiempo son los sueños y emprendimientos de millones de dominicanos en el país y el mundo, nuestra inspiración a seguir trabajando, hoy y siempre.

Jorge Guillermo Morales

Viceministro Fomento
a las Mipymes.



Desde el Viceministerio de Fomento a las Mipymes, agradecemos a la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID), quienes han apoyado la implementación en la zona fronteriza del Programa Nacional de Empresarialidad Femenina. y cuya colaboración ha sido clave para fomentar el desarrollo de las empresas lideradas por mujeres.

Este proyecto, ha marcado un precedente importante en las beneficiarias considerando los aspectos personales como la herramienta principal para que las emprendedoras tomen decisiones no sólo en sus negocios, sino también en sus vidas.

Empresarialidad Femenina responde a las prioridades del gobierno de apoyar a la mujer dominicana, a través de políticas públicas y proyectos con enfoque de género que impacten de manera transversal en la economía, la innovación y la formación de capacidades.

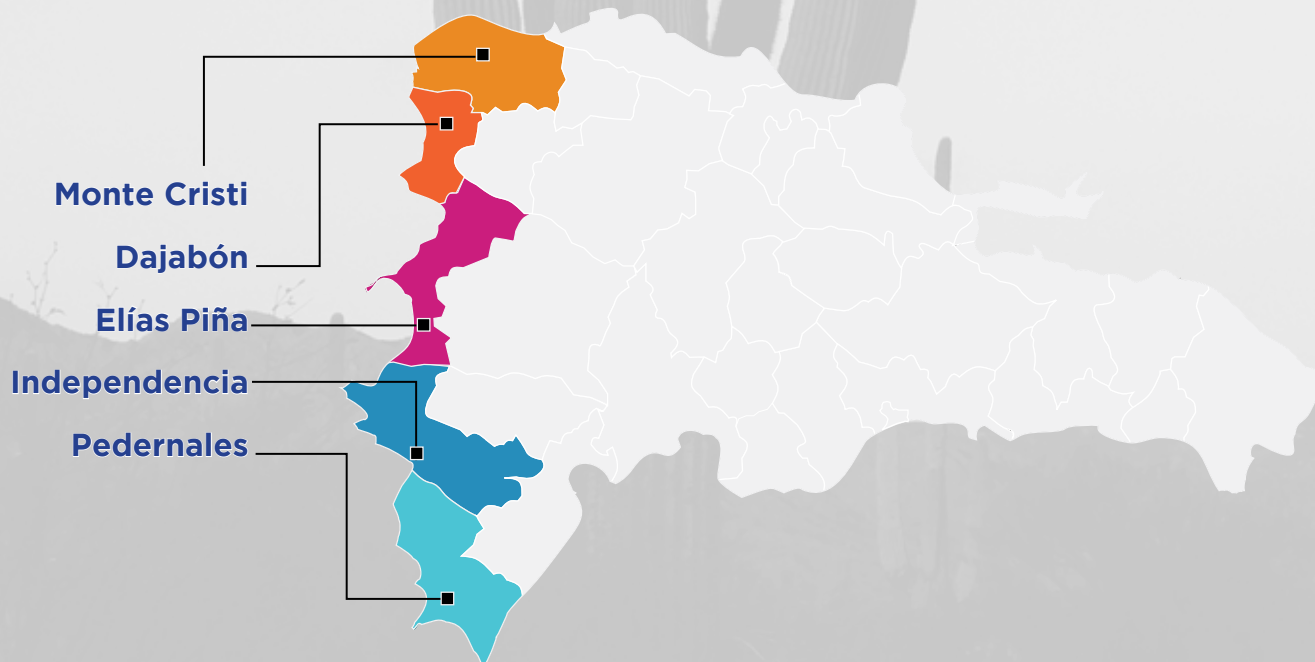
Estamos convencidos de que al apostar por la igualdad de género y empoderamiento económico de las mipymes lideradas por mujeres en la zona fronteriza, se cultivara un terreno fértil lleno de oportunidades potenciado por las virtudes que tienen estas provincias.

PROGRAMA NACIONAL DE EMPRESARIALIDAD FEMENINA EN LA ZONA FRONTERIZA

El Proyecto de Implementación Nacional de Empresarialidad Femenina en la Zona Fronteriza es la acción positiva para incorporar la igualdad de genero en el fomento, la creación y el desarrollo de nuevas mipymes lideradas por mujeres, basadas en servicios de desarrollo empresarial en la zona fronteriza de la República Dominicana.



ÁREA DE INFLUENCIA Y UBICACIÓN DEL PROYECTO

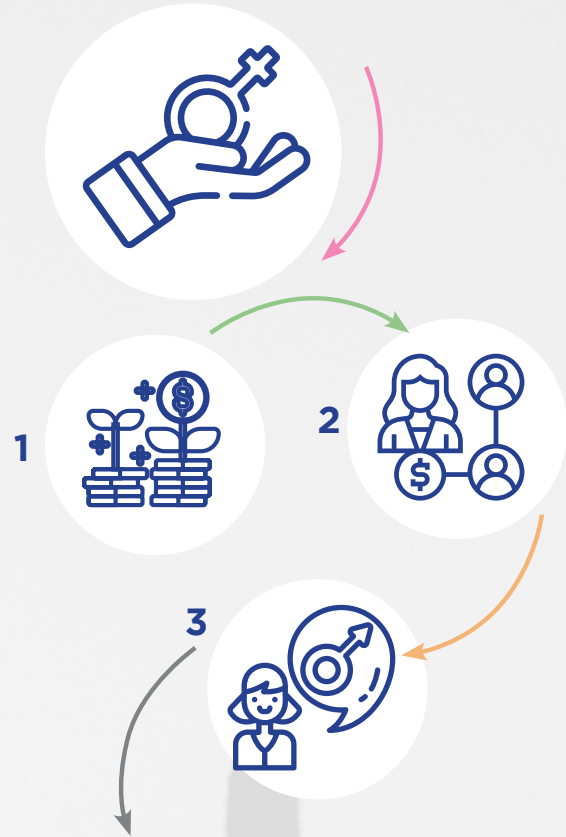


OBJETIVOS

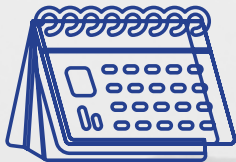
Objetivo general: Contribuir con el aparato productivo de la zona fronteriza en el proceso de escalamiento de valor para incentivar la inserción de mujeres en sectores no tradicionales con potencial emprendedor.

Objetivos Específicos:

1. Formalizar las Mipymes de la zona fronteriza a ser intervenidas con el proyecto.
2. Asesorar a la mujer de la zona fronteriza en temas empresariales y de emprendimiento para elevar sus capacidades.
3. Articular entidades del sector público y privado de la zona fronteriza en materia de emprendimiento, acompañamiento a Mipymes y enfoque de género.



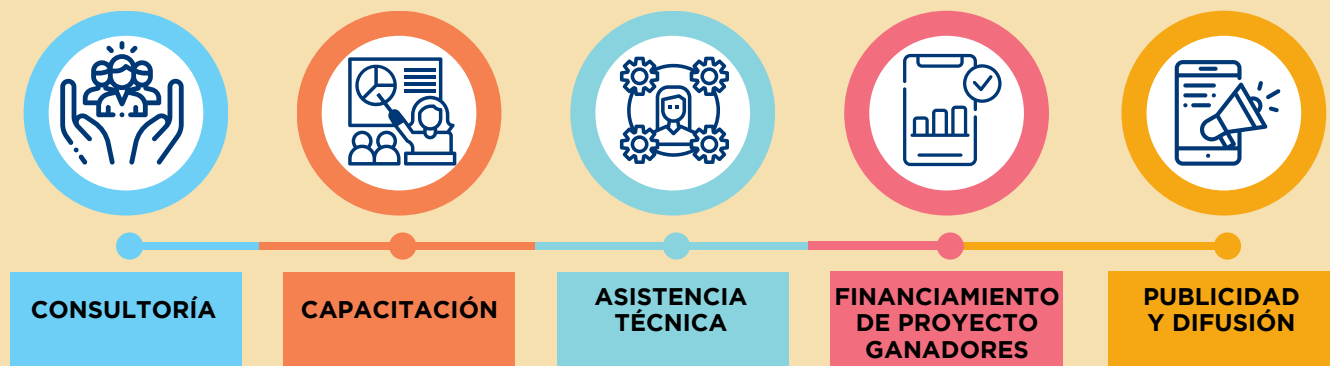
ORIGEN



**Lanzado el
1 de diciembre
del 2016.**

El proyecto “Fortalecimiento de capacidades de las mujeres empresarias en la zona fronteriza, República Dominicana” es una iniciativa que se realizará en cooperación con la Agencia Andaluza de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AACID) y el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes de la República Dominicana (MICM), y tiene la finalidad de crear capacidades empresariales y emprendedoras en las mujeres de la zona fronteriza del país.

COMPONENTES DEL PROYECTO



FUNDAMENTOS

El proyecto surge de la necesidad de crear capacidades en las mujeres de esta región para la gestión de sus empresas y emprendimiento, en planes de negocios innovadores, que hoy enfrentan varias dificultades, como los altos índices de pobreza, bajo nivel de educación, altos niveles de desempleo, además de las pocas posibilidades de relacionarse con entidades financieras para acceder a crédito formal.

Debido a las problemáticas antes planteadas, el proyecto Fortalecimiento de capacidades de las mujeres empresarias en la Zona Fronteriza, República Dominicana, viene a apoyar a las empresarias con la capacitación y la asistencia técnica necesaria para la mejora de la calidad y productividad de sus negocios, de manera transversal se trabajará con enfoque de género en los procesos de acompañamiento.

SECTORES ATENDIDOS

1. Textil y confección
2. Artesanía
3. Química farmacéutica y cosmética
4. Industria informática (TIC)
5. Alimentos y bebidas
6. Agroindustria
7. Calzado
8. Agricultura
9. Servicio
10. Comercio





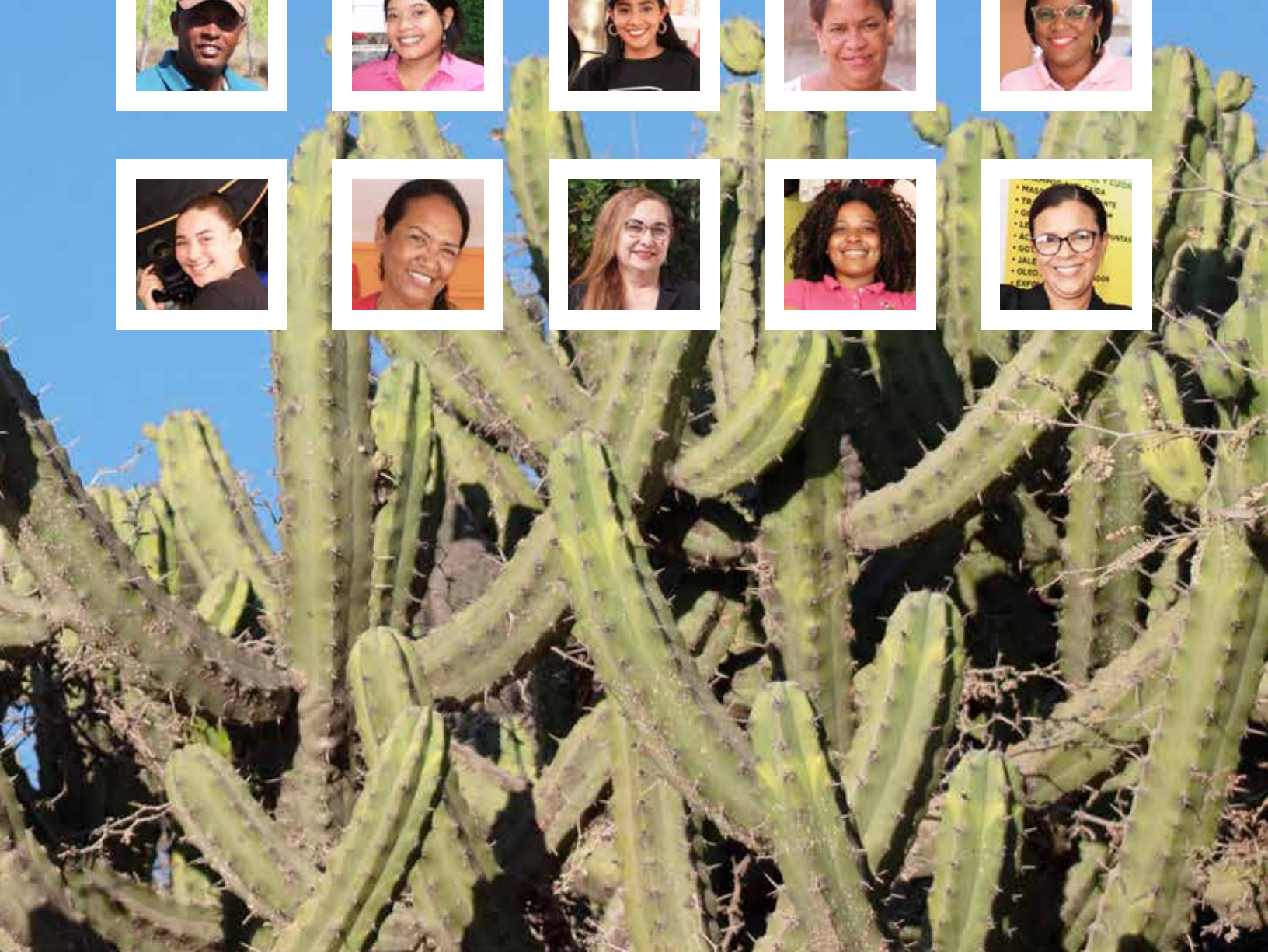
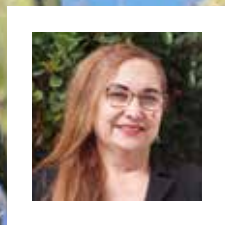
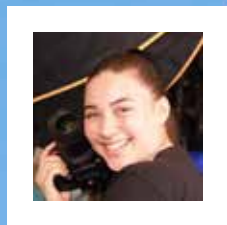
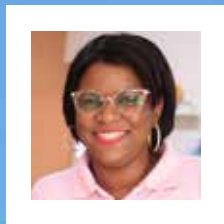
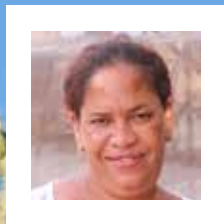
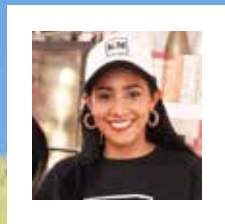
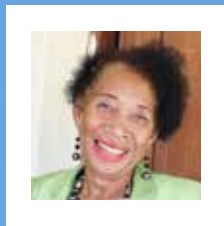
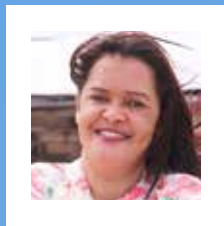
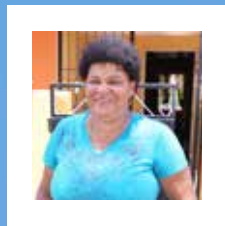
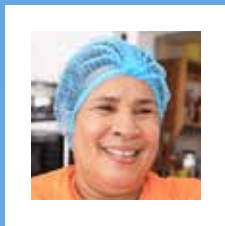
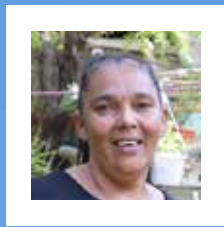
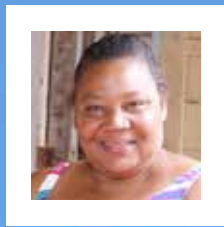
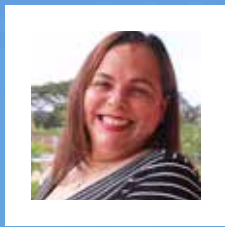
RESULTADOS E IMPACTO



Casos de *Éxito*

DE EMPRESARIALIDAD FEMENINA





Santa Rodríguez

Propietaria de
D' Santa Pescadería.

***“Ahora veo diferente porque
creo que todo se puede”***

Los ojos de Santa brillan cuando ella habla de su negocio. Su sueño era abrir una pescadería en su barrio y lo logró. Ahora, cuenta que “ve diferente” y asegura que “todo se puede”.

Con Santa viven su esposo y su madre. Tiene tres hijos y la menor, de 23 años, atiende el negocio cuando ella no está. A Santa no le asusta el trabajo. Además de la pescadería, ella trabaja como conserje en el Ministerio de la Mujer, en Dajabón; también, varias veces al mes limpia una casa de familia y, de vez en cuando, la iglesia a la que asiste la contrata para pequeñas labores de mantenimiento.





Aun con todas las ocupaciones que tiene, ella saca tiempo para capacitarse. Con orgullo enumera los cursos que ha hecho y relata que el más reciente, el de Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza del MICM, fue el que más le gustó porque se dio cuenta de que se puede empezar un negocio “con poca cosa”.

“Cuando comenzó el curso yo no tenía nada. Las demás mujeres tenían sus miniempresas y yo solo tenía un sueño. Pensaba que me iban a sacar de la clase”, recuerda Santa.

En Empresarialidad Femenina, Santa aprendió sobre el manejo adecuado de los alimentos, cómo fidelizar a los clientes, cómo incorporar al resto de la familia en el negocio y cómo manejar las finanzas.

Grande fue su emoción cuando se enteró que la seleccionaron para darle el capital semilla que había disponible; “lloré de alegría, iya veía mi negocio montado!”, recuerda con una sonrisa.

Con los 64 mil pesos que recibió, compró un frízer tipo exhibidor, un peso digital, plástico suficiente para envolver

y casi cien libras de pescado. Instaló todo en la galería de su casa y empezó a vender.

Al mes y veinte días, Santa ya había vendido RD\$22,500. Lo anota todo en una libreta porque, explica, “en el taller me enseñaron que hay que tener los números claros”.

Santa ve su negocio grande. “¿Tu ves esto aquí?” pregunta mientras apunta con el dedo el frízer con la mercancía, “en un año no estará ahí, sino en un local que construiré al lado de mi casa. También compraré otro frízer para guardar más pescado y aumentar mis ventas. Quiero que mi pescadería crezca y ya sé que con poco se puede, solo hay que saberlo administrar”, concluye Santa convencida.



D´ SANTA PESCADERÍA
se ubica en el barrio Las Palmas, en la calle antes del Play, Dajabón.

Ana Rodríguez

Copropietaria del
Grand Hotel Guayubín.

“Cada vez que mencionábamos nuestros planes de abrir un hotel en Guayubín, la gente nos decía que estábamos locos”.

A pesar de las dudas y el desánimo que manifestaban familiares y amigos, Ana y Moreno continuaron con su proyecto de mudarse al municipio de Guayubín, en Montecristi, y manejar un hotel.

Para la construcción de la posada, la primera y única de esa comunidad, los esposos usaron los ahorros que tenían, cerraron un restaurante que manejaban en Santo Domingo y solicitaron un préstamo. Con el dinero que recaudaron, compraron el solar y construyeron las primeras dos habitaciones.

“No esperábamos el éxito que hemos tenido”, revela Ana, “desde que abrimos, hace cuatro años, son muy raras las noches en las que todas las habitaciones están vacías”, agrega satisfecha.



Aun durante el cierre general del país por la pandemia, personas se acercaban para alquilarles habitaciones y ellos los recibían con los protocolos de higiene necesarios. Además, aprovecharon la gracia que les otorgó el banco para el cese provisional de las cuotas del préstamo y utilizaron esa inesperada liquidez para construir una piscina.

El programa de Empresariedad Femenina sumó al desarrollo de su emprendimiento. Como resultado de las capacitaciones, Ana aprendió a llevar la contabilidad y le enseñó a su esposo cómo hacerlo. “Apuntábamos lo que gastábamos, pero no lo cogíamos en serio. Ahora todo es por escrito, anotamos los gastos y los ingresos día por día y lo de la casa va en otro renglón”, explica.

También, formalizaron el negocio, abrieron una cuenta empresarial que luego servirá de aval para futuros préstamos, y recibieron asesorías personalizadas de una consultora que se especializa en hoteles, bares y restaurantes.

“Ella vino a principios de la pandemia y nos orientó sobre el uso obligatorio de la mascarilla y la instalación de gel

desinfectante en las áreas comunes, así como la manera adecuada de limpiar los espacios para que nuestros huéspedes se sientan seguros. Además, nos dio ideas sobre cómo decorar las habitaciones. Los clientes que viene siempre nos dicen lo bonito que se ve todo”, detalla contenta.

Ana sonríe cuando habla sobre el futuro del negocio. El hotel cuenta con 24 habitaciones y tienen en construcción otras seis. Adicional, planean inscribirse en la Asociación Nacional de Hoteles y Restaurantes (ASONAHORES) para aprovechar los beneficios de pertenecer a una asociación.

“Queremos compartir lo que hemos aprendido con las mujeres de Guayubín”, abunda Ana, “por eso otras participantes del programa y yo creamos el grupo Mujeres Emprendedoras Unidas por Guayubín. Queremos unirnos, apoyarnos y desarrollarnos, porque las bendiciones se comparten y tenemos que motivarnos”, concluye con decisión.



Grand Hotel Guayubín se ubica en la calle Benito Monción, salida Hato del Medio, Guayubín, Montecristi.



*Eliana
Muñoz*

Criadora de cerdos.

*“Yo no pienso en la vanidad;
ahora, lo que consigo es para
invertirlo en mi negocio”.*

Una sucesión de infortunios obligó a Eliana a cerrar su negocio de venta de pacas. Uno de sus dos hijos enfermó y para pagar los gastos médicos, usó el capital del negocio. Luego, el Gobierno declara Estado de Emergencia por la pandemia de la COVID-19 y todos los negocios cierran. Ya nadie le compraba ropa a Eliana y las cuentas por cobrar se acumulaban.



“Fue difícil y me desesperaba. No sabía qué hacer”, recuerda.

El papá de Eliana cría cerdos y vacas desde que ella era pequeña y para ayudarla, le regaló una marrana. Cuando la cerda parió, ella vendió los cerditos y con el dinero que consiguió, fue a Dajabón y compró otros, los engordó con afrecho y los vendió por kilo en su comunidad. Se dio cuenta de que ese era su nuevo negocio.

“Las fondas me compran y también otras personas de la provincia que vienen a Imbert. Ahora el kilo se vende a 130 pesos y engordo los cerditos hasta que alcanzan los doce, trece o veinte kilos”, explica.

Ella asegura que el capital semilla que recibió del programa Empresarialidad Femenina fue “una bendición que llegó en el mejor momento”. Con el dinero compró más cerdos, comida y construyó una pocilga.

Además, Eliana afirma que aprendió a ahorrar, a sacar los costos de producción y a no mezclar el dinero del negocio. “Si un hijo mío se pone malo buscaré el dinero en otro lado porque no puedo coger el capital del negocio. Eso lo aprendí en el taller”, añade convencida.

Eliana contrató a su primo para que le ayude a cuidar los cerdos y no le vende a familiares porque, explica, “para andar cobrándoles prefiero regalarles la carne”.

El entusiasmo y el deseo de progresar son las dos cualidades que mejor la definen. Ella tiene dos hijos, uno de 5 y el otro, de 8 años. Vive sola con ellos desde hace cinco años, cuando se separó de su compañero.

Ella está estudiando psicología en Montecristi; antes estudiaba Derecho, pero tuvo que hacer el cambio por algunas facilidades que consiguió. También, ha hecho varios cursos en INFOTEP, uno de esos en auxiliar de ventas. “Todo el tiempo quiero más; a mí me va bien porque estoy orientada”, dice.



La pocilga de Eliana se encuentra en la Entrada de Barrabás, en Imbert, Puerto Plata.



Carmen Cruz Valdez

“Antes gastaba todo el dinero en la casa y en comida, ahora lo invierto en el negocio”.

Propietaria de Confecciones Doméstica.

Carmen mira el futuro con esperanza. Ella está construyendo su casa y planea abrir un taller de costura cuando termine de pagar el último préstamo que tomó.

Además, cuenta con orgullo que tiene ahorros, que los juegos de colchas y las cortinas que ella elabora se venden rápido “porque son de buena calidad y representan bien”, y que le gustaría contratar a tres mujeres de la comunidad para que le ayuden con la terminación de las almohadas “y pueda vender más”.





Carmen también asegura que se lleva mejor con su familia, que ya no pelea por cualquier asunto, que está más relajada y que comparte más tiempo con sus hijos.

El “cambio radical” que ella dio a su vida se lo atribuye al acompañamiento que recibe por parte de las asesoras y compañeras del programa Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza desde hace dos años.

“En el taller me enseñaron a compartir, a cómo estar con los demás y cómo trabajar un negocio. Fueron tantas cosas que yo decía que cambiaba el dinero (el capital semilla que recibió) para que ellos vuelvan a seguir enseñándome”, afirma contenta.

La tragedia golpeó la vida de Carmen cuando su esposo murió de dengue hemorrágico a los pocos años de casados. Ella aun lo recuerda con dolor y señala que, por eso, se volvió papá y mamá de sus cuatro hijos.

Para mantener a su familia, trabajó como soldadora en el muelle de Manzanillo. También, tuvo que aprender a reparar neveras, pequeños electrodomésticos y a cocinar para dos mil y tres mil personas.

“Me ha tocado hacer de todo para echar a mi familia adelante”, reflexiona.

En ese momento su hija anuncia que el café está listo y que se va para su trabajo. Ella la despidе mientras sostiene a su nieta. “Lo ha valido”, dice.



Confecciones Domésticas se ubica en el sector Altos de la Paloma, calle H casa #98, en Manzanillo, Montecristi.



Carmen Rodríguez

Propietaria de Viveros y
Artesanías Mami Alsacia.

***“Empresarialidad Femenina te abre el camino
para ser un emprendedor con éxito”.***

A Carmen le gustan las plantas desde que era una niña, pero nunca pensó que podría ganar dinero vendiéndolas. Un día, recuerda, no tenía dinero para cocinar y alguien se le acercó preguntándole si tenía alguna planta a la venta. Cuando le compró una, ella segura que se asombró; “pensé ¡Oh! Pero aquí es que están los cuartos!”, relata.





Desde ese momento comenzó a separar los retoños y a reproducir las plantas que ya tenía. Más adelante viaja a Santo Domingo y se hace de otras variedades con un pequeño capital que tenía; “esas se me vendieron todas en cinco días porque no las habían visto en Pedernales”, cuenta.

El único vivero que hay en la provincia es el de Carmen. Si bien el negocio está abierto desde hace 20 años, ella asegura que despegó luego de poner en práctica lo que aprendió en Empresarialidad Femenina.

“Empresarialidad Femenina te abre el camino para ser un emprendedor con éxito. Allá te enseñan a cómo manejar a los que están a tu lado en el negocio para que te apoyen. Mi esposo me ayuda y todos los meses le saco un agrado porque me dijeron que debo ayudar al que está conmigo. La gente se cansa y se va porque necesita de qué vivir”, dice convencida.

También afirma que aprendió a llevar un conteo diario sobre cuánto vendió y cuánto gasto. Además, saca un balance mensual y ya su alcancía “no es la cartera”. “Yo compro un producto cuando se me acaba y no gasto el dinero innecesariamente, sino que lo ahorro y hago las compras cuando es necesario”, detalla.

Carmen explica que, a diferencia de otros, a ella la pandemia la benefició porque sus ventas aumentaron. En lo que va del año ha vendido alrededor de 30 mil pesos al mes. “Creo que las mujeres, al estar en su casa, se pusieron a arreglarla para que se vea más bonita”, reflexiona.

El vivero de Carmen es un oasis. Todas las tardes se reúnen un grupo de mujeres para ver las nuevas plantas, conversar, tomar café y pasar un rato agradable. “Con el capital semilla que recibí hice mesas, compré gravilla y más plantas. Ahora quiero abrir una sucursal en un terreno que tengo y que mi hermana la maneje, también quiero construir una cisterna porque necesito más agua. Me siento bien y mi negocio va bien. Yo no desmayo”, resalta con orgullo.



Viveros y Artesanías Mami Alsacia está ubicado en la calle Ruperto Volquez Medrano #38, en el Barrio Las Mercedes, Pedernales.

Ana Julia Jiménez

“Veo la vida de otra manera y tengo otra conducta en el negocio”.

Co-propietaria del colmado Endeleyu.

Ana pasó años de penurias, por eso asegura que nunca pensó que tendría un negocio; “nos criamos con mucha escasez y no terminé el bachiller porque quedé embarazada. Pensaba que no podía alcanzar nada”, aduce.

Su historia ahora es diferente. Ella y su esposo, que también es pescador, abrieron un pequeño colmado y venden unos siete u ocho mil pesos al día. Ellos reinvierten parte de las ganancias en el negocio y ahorran otro tanto, tal y como le explicaron a ella en Empresarialidad Femenina.





“Veo la vida de otra manera y tengo otra conducta en el negocio. Antes compraba juguetitos para los nietos, un vestido o cosas para la casa, pero ahora me pregunto si puedo sacar ese dinero y si conviene”, dice.

Ana cuenta que se demoró dos meses en entrar al programa, pero se entusiasmó una vez comenzó a asistir a las capacitaciones. “Nos dieron talleres de relaciones humanas, de redes sociales y de finanzas. Anoto todo lo que entra, lo que sale y las cuentas por pagar”, detalla con orgullo.

Con el capital semilla que recibió, compró más mercancía para vender y cuando termine de pagar unos compromisos, ellos planean agrandar el colmado, formalizarse y registrarse en la red del Gobierno, para que sus clientes puedan pagar con la tarjeta Comer es Primero.

Largo ha sido el camino que Ana y su esposo han recorrido para conseguir lo que tienen ahora. Ella comenzó organizando “sanés” de trastes y vendiendo empanadas y jugos; una parte del dinero que ganaba lo guardaba en una alcancía y la otra, se la mandaba a sus hijos para sus gastos de la universidad.

Ellos tuvieron cinco hijos y el más pequeño ya tiene 26 años. Ambos llevan juntos treinta y tres años y ahora viven una nueva etapa como socios. “Nos llevamos bien porque somos un equipo. Dios ha sido bueno con nosotros”, afirma agradecida.



El colmado Endeleyu se ubica en Prolongación Juan López #14B, Los Guayacanes, Pedernales.

Dominga Peña

Propietaria del restaurante Dominga Gourmet.

“No hay gente pobre sino de mente”.

Dominga narra que sus primeros amigos fueron los anafes y los guayos, herramientas que han estado presentes desde que era una niña. “A los diez años ya cocinaba para mis hermanos y los cuidaba”, recuerda, “mi papá cosechaba café, por lo que pasaba todo el día en el campo”, agrega.





Dominga Gourmet y Antojitos

se ubican en la calle Primero de Abril esquina Genaro Pérez Rocha, Pedernales.

Ella quedó embarazada a los catorce años y para hacerle frente a esa responsabilidad adicional, tuvo que dejar la escuela cuando cursaba el primero de bachiller. Al poco tiempo después, el padre de la criatura la abandona. “Para conseguir dinero, me fui a la Capital. Duré 31 años siendo doméstica”, relata.

Pasado el tiempo, ella regresa a Pedernales. Comienza a trabajar en una zona franca en el día y en la noche, en un restaurante. Luego, decide emprender. “Para mí hay dos clases de sueños: los que tienes cuando duermes y cuando despiertas. Mis sueños son cuando estoy despierta”, dice satisfecha.

El sueño al que ella se refiere era tener su negocio de comida. Empezó preparando y vendiendo arepitas los viernes en el parque de ese municipio y, más adelante, lasaña y canelones. “Todo el mundo me decía que no iba a funcionar porque en Pedernales nada funciona, pero yo igual seguía”, detalla con firmeza.

Para el año 2014 Dominga ya había construido su cocina industrial al lado de su casa. Se formaliza, se registra como suministradora del Estado y gana una licitación para suplir el almuerzo a una escuela de

su comunidad. Desde ese momento, su negocio crece más rápido; compra un local y comienza a vender platos del día y a recibir pedidos de picaderas.

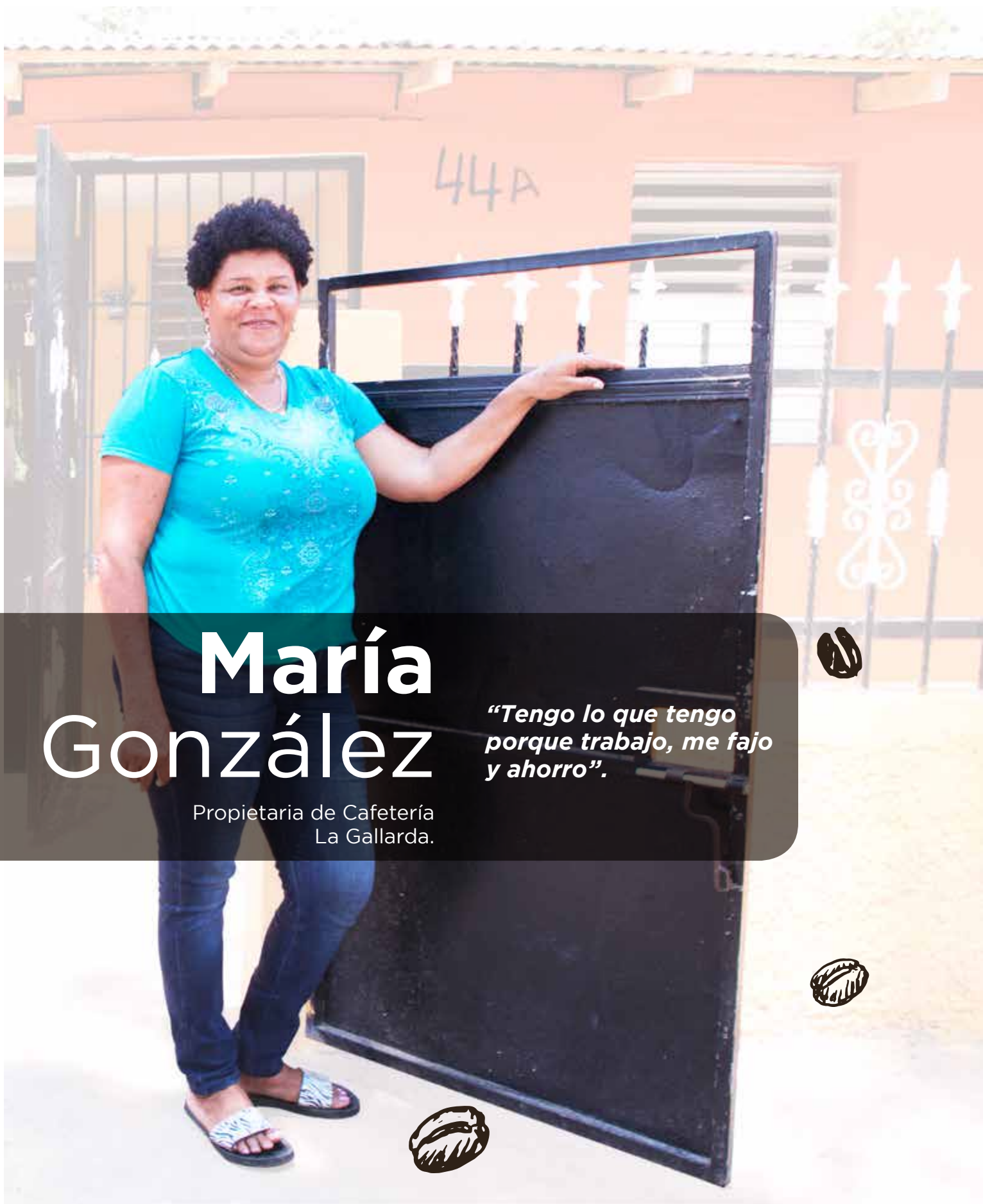
“Fue ahí cuando me enteré de Empresariedad Femenina. Las asesoras me ayudaron a no temer, a abrirme más, a desenvolverme mejor y a innovar. Aprendí a vender y a saber cuánto ganaba”, explica contenta.

Si bien la pandemia obligó a Dominga a desacelerar la marcha, ella no deja de soñar. Quiere construir cuatro apartamentos para alquilarlos; ya tiene dos que están a nivel del plato.

También, planea abrir una fábrica de masa de empanadas y pizzas para suplir a la región porque, señala, las personas tienen que ir a Santo Domingo a comprarlo.

“No hay gente pobre sino de mente. Nosotros somos ricos y todo se puede. Yo miro lo que necesitamos pero que aquí no hay, ese es el negocio. Por eso regresé, porque aquí está la bendición”, afirma convencida.

Dominga sueña despierta y eso, alega, la ayuda a crecer en sus negocios.



María González

Propietaria de Cafetería
La Gallarda.

*“Tengo lo que tengo
porque trabajo, me fajo
y ahorro”.*





María acaba de terminar su casa. Lo logró “ajuntando” dinero de sus múltiples negocios: un salón de belleza, una cafetería y de la venta de pacas y tenis. También, vendió un solar que tenía y solicitó un préstamo para completar lo que faltaba.

Ella cuenta que tenía años soñando con ese momento y que lo creía imposible. Fue después de haber completado el programa Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza que pudo hacerlo realidad.

“En el taller aprendí a economizar y a programarme. Todo eso uno lo sabía, pero ahora es de verdad. Comencé a echar el dinero en una alcancía y a anotar lo que hacía diario. No soy bebedora ni mis hijas tampoco”, detalla María.

Por la pandemia, María tuvo que cerrar la cafetería. La venta de pacas y de tenis la ayudaron durante el encerramiento y, cuando terminó, las ventas se multiplicaron. “A mí no me fue mal, no me puedo quejar”, dice aliviada.

Cafetería La Gallarda fue la idea que tuvo María cuando regresó de Trinidad

y Tobago. Ella estuvo de visita en la casa de su tía y se quedó. En el día trabajaba en un salón y en la noche en una cafetería cercana. Un día hicieron una redada y la detuvieron; le permitieron la “salida voluntaria” y regresó a Pedernales.

“Pensé que podía hacer lo mismo aquí y que si allá me iba bien, aquí también”, recuerda.

María tiene cuatro hijos. Dos de ellos la ayudan en el salón y en la cafetería. También lo hace su esposo, que además es electricista, vende pacas y presta dinero. “Yo les doy a ganar. No lo mismo, pero tienen su salario porque si pongo a otra persona, debo pagarle”, explica.

Con una gran sonrisa, ella enumera los próximos pasos que quiere dar; planea ampliar el salón de belleza que puso en su casa y reabrir la cafetería. “Me gusta cocinar y tengo los equipos. Cuando me entreguen la caseta que mandé a hacer, pediré un permiso en el ayuntamiento para ponerla en el parque”, concluye entusiasmada.



Cafetería La Gallarda se ubica, de manera provisional, en la calle 27 de Febrero #44, Pedernales.

Ynorka Veras

Propietaria de la empresa
Distribuidora de Sal Frank.

*“Lo mejor del mundo es
que te enseñen a ser una
mujer productiva”.*

Ahora, nuestro negocio vende el triple”, asegura Ynorka Veras, productora de sal de Montecristi. “Aumentamos de tres a quince clientes fijos en menos de un año y vendemos miles de sacos a hoteles y fábricas de agua, de leche, de carteras, de pantalones y de ron. Creo que los sacos de sal traen suerte, dice.



Ynorka y su familia viven de la sal. El negocio, con más de diez años abierto, iba a la quiebra, pero se recuperó y despegó por el empeño que ella puso y por las asesorías que recibió del programa Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza.

“Ellas (las asesoras del programa) nos motivaron a seguir. Mi esposo estaba desencantado porque el negocio no generaba y solo daba trabajo. Fue entonces cuando decidimos que yo lo manejaría, pero también estaba a punto de abandonarlo”, recuerda.

Se queja de que la provincia no le da a la sal el valor que tiene, pese a que la región es una de las mayores productoras del país. “Aquí hay salinas por todas partes, pero no conseguimos financiamiento. Tampoco el ayuntamiento le da mantenimiento a los caminos y los salineros no se organizan. Creo en la asociatividad e insisto en formar una cooperativa y un sindicato, pero no quieren”, se lamenta.

No obstante, Ynorka confía en que llegará lejos. Ya construyó su almacén y planea instalar un molino a final de año. “Tengo clientes interesados en que les venda sal molida. También, que la mezcle con orégano para fabricar quesos y sazones. Ese es mi próximo proyecto”, cuenta.

Ella tiene tres hijos, es contable de profesión y durante unos años trabajó como cajera en un banco.



Cuenta que en Empresarialidad Femenina aprendió a promocionar su negocio en las redes sociales y en Google Maps. “Cuando pusimos la salinera en Google Maps, más clientes empezaron a llamar. Nunca lo imaginé”, resalta.

Además, aparta dinero de lo que produce para el mantenimiento del camión, su salario y el de su esposo, y para reinvertirlo en la empresa. “Las ventas mensuales ascienden a casi 500 mil pesos. Con cada venta le saco al camión su pago porque la sal desbarata, compro los sacos, pago a los tres empleados que tengo y ahorro. Soy una mujer emprendedora que va a llegar lejos”, concluye.



Distribuidora de Sal Frank se ubica en la carretera Playa Popa, Montecristi.

Senona Valdez

Fundadora del Centro de Masaje Corporal y Terapeuta La Caridad.

“La semilla del capital semilla que me dieron, la estoy rindiendo más”.

A Senona le gusta cuidar de otros y ayudarlos a que mejoren, por eso se inscribió en unos talleres de enfermería que dieron en su comunidad. Cuando consiguió la certificación, comenzó a dar terapias ocupacionales y físicas a domicilio.

Recuerda que su primer paciente fue un chofer que sufrió un Accidente Cerebrovascular (ACV) y que, por eso, no podía caminar. Ella lo ayudó con terapias y mucha paciencia. “Le repetía que él va a volver a caminar para motivarlo. Lo sacaba y le daba unas vueltas, hasta que se recuperó”, alega contenta.



Ella también ofrece servicios de drenaje linfático y otros tipos de masajes, así como faciales y “peeling”. “Los pacientes enfermos nada más tienen que entregarme la indicación del médico y les trabajo, aunque no tengan dinero. Aquí, esas terapias son muy costosas y muchos tienen que ir a la capital para dárselas, pero un drenaje linfático o unos masajes de reducción, eso lo cobro”, explica.

Senona también se dedica a la agricultura y la califica como su “primer amor”. “Yo no dejo de sembrar, así me crié”, dice, tras enumerar algunos reconocimientos que le han dado por su participación en asociaciones de mujeres campesinas de la región.

Cuando ella supo del programa Empresariedad Femenina Zona Fronteriza, no dudó en anotarse y cuenta que se sorprendió con todo lo que aprendió; “no pensé que me iba a ser de tanto provecho”, agradece.

Ahora, Senona siempre tiene a mano tarjetas de presentación y las reparte cada vez que se presenta la oportuni-

dad; además, llama y le da seguimiento a cada uno de sus clientes y uno de sus hijos, de los seis que tuvo, la ayuda en el diseño de su página web.

También, terminó de construir su pequeño consultorio al lado de su casa y lo amuebló con el capital semilla que recibió. “Ahora la gente viene para acá y tengo más clientes. Cada uno trae su sábana y su toalla para protegernos todos y cuando terminen de poner la vacuna, buscaré más clientes”, aduce resuelta.

En total, doce personas se atienden con ella de manera regular. Agrega que ahora aparta una porción del dinero que gana y lo ahorra en una cuenta que abrió en una cooperativa. “Cuando haya una buena cantidad, lo retiraré y compraré lo que me falta”, añade.

Cuando Senona habla sobre los planes que tiene para su negocio, sus ojos se iluminan. Ella ahorra para comprar otra camilla y un asiento reclinable para los faciales; aparte, explica que cuando termine de pagar un préstamo, tomará otro para invertirlo en el negocio. “Seguiré adelante, con la ayuda de Dios y de otras personas, nada me detendrá”, asegura.



El consultorio de Senona Valdez
 ser ubica en la
 calle Prolongación
 Gastón Fernando
 Deligne #96,
 Barrio Galindo,
 Comendador.

Osmar Sánchez

Presidente de la Asociación
Ovinocaprino El Reboso.

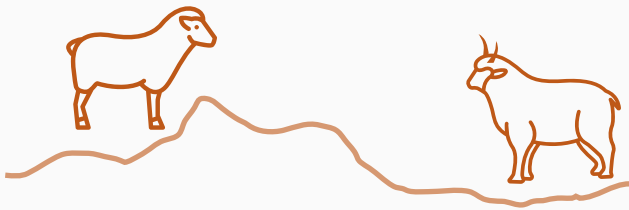
***“Aprendimos que, si nos
organizamos, llegamos más lejos”.***

Osmar Sánchez es el presidente de la Asociación Campesina La Buena Fe, que agrupa agricultores de los municipios de Comendador y El Llano, en la provincia de Elías Piña.

También, encabeza la Asociación de Criadores Ovino-Caprino El Reboso, la única de esa demarcación y de la cual forman parte 26 mujeres; cuentan con 87 ovejos y 3 chivos.

Relata que la puesta en marcha de la asociación de criadores se dio por necesidad. Habían aplicado a varios proyectos de apoyo, pero no conseguían nada porque estaban registrados como agricultores. “Aquí, todo el agricultor cría. Por eso decidimos organizar la crianza para que el Gobierno nos facilite las ayudas que tanto necesitamos”, explica.





El apoyo al que hace referencia consiste en alimentos para el ganado, medicamentos y recursos para la construcción de diversas obras. De los proyectos que sometió, solo le aprobaron uno de pollitas ponedoras, las cuales repartió entre los socios para que produzcan los huevos que necesitan y vendan el excedente a la asociación.

Osmaro tiene varios proyectos bajo el brazo y grandes sueños. El más reciente, el de la crianza de chivos y ovejos, hizo que la asociación consiguiera un capital semilla que utilizaron para instalar la bomba de agua que compraron, así como tuberías. “La falta de agua hizo que no tengamos hierba para darle de comer a los animales, ahora podemos turnarnos para sembrar y alimentarlos”, detalla.

Cuenta que la organización fue la lección más importante que aprendieron en los talleres de Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza. Ellos no llevaban ningún control de los gastos que hacían, pero ahora anotan todo y saben cuánto se ganaron.

También, vieron la importancia de capacitarse, por eso decidieron asistir siempre a todos los talleres y cursos que los inviten. “Nadie pone recursos en nuestras manos si no sabemos cómo manejarlos”, afirma.

La asociación de criadores aspira conseguir más recursos para adquirir un vehículo para transportar la comida de los animales y la carne. Las mujeres de la asociación están entusiasmadas porque, por primera vez, pueden ayudar con los gastos de la casa. “Se siente bien aprender y hacer algo que genere dinero”, alega contenta Francisca Arias.

Además, planean concluir con la formalización de la asociación y afiliar más mujeres. “Ya registramos en nombre en ONAPI (Oficina Nacional de Propiedad Intelectual) y estamos preparando los estatutos. Todo es un sacrificio, pero no podemos tirar la toalla”, resalta Osmaro.



La Asociación Ovino-Caprino se ubica en el municipio de El Llano, en Elías Piña



Mercs Volquez

*“Con perseverancia,
todo se consigue”.*

Propietaria de la Heladería y
Distribuidora Mel Volquez.

Frente al parque del municipio Independencia se ubica la heladería de Mercs; ella describe el negocio como “un sueño hecho realidad” por la satisfacción que le causa.

Mercs estudió derecho, pero no ejerce. A ella no le apena decir que guardó su título debajo del colchón para cargar helados.





La heladería abrió hace tres años y es la única de la comunidad. Además, sobresale de otros negocios de comida por su decoración, que describe como “coqueta”. “A la gente le gusta tirarse fotos, por eso me esfuerzo en ponerlo bonito para que me promocionen y me compren”, revela.

Cuenta que con la venta de ropa de paca reunió el capital para arrancar con el negocio, que fue de unos 40 mil pesos. Usó el dinero para alquilar el local, amueblarlo y comprar mercancía. “Fui a Helados Splash, en Baní. Con los 9 mil pesos que me quedaron, me surtí. Ellos me prestaron un par de neveras y me abrieron una línea de crédito. Ahora tengo ocho frízeres de ellos y distribuyo helados a toda la provincia”, dice contenta.

La heladería comenzó facturando alrededor de 40 mil pesos al mes. Ella reinvertió el dinero y tomó un préstamo en Banca Solidaria para ampliar el negocio. Señala que hoy día factura alrededor de 230 mil pesos mensuales y contrató 2 empleadas a tiempo completo.

El programa Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza aceleró el crecimiento del negocio porque la ayudó a ser organizada con el dinero.

“Antes, no le daba mucha atención al cuadro de la caja, pero ya no. Ahora, yo misma vengo y cuadro diario, también anoto todo”, detalla.

Asegura que el trato al cliente mejoró por el programa. “Aprendí que, si tratas mal a alguien, se va y se lleva a otros. Nunca sabes cuántos clientes vas a perder por un mal trato y no puedo darme ese lujo”, puntualiza.

Además de manejar la heladería, a Mercs la escogieron como regidora del municipio desde hace un año y medio y tuvo su primera hija, llamada Dignora, hace unos pocos meses.

“Mi mamá no encuentra dónde ponerme. Ella se siente muy orgullosa de mí y le recuerdo que eso fue lo que aprendí, porque todos en mi familia viven de algo. Mi esposo también me apoya y dice que soy muy atrevida. Me gusta comprar, vender y aprovechar las oportunidades que encuentro”, alega.

Mercs tiene muchas metas. Ella quiere ampliar su red de distribución a toda la región Sur y planea abrir otras sucursales en los municipios de Escondido, Mella, Baitoa y La Colonia. “Con perseverancia se consigue todo. Para mí, el límite no existe”, asegura.



Heladería y Distribuidora Mel Volquez está en la calle Duarte #16, Duvergé, Independencia.

Yocasta Toribio

Propietaria de la empresa
D' Katy Makeup.

“Lo que hago y el apoyo recibo motiva a otras mujeres de mi comunidad. Ellas se animan y piensan que también pueden emprender”.

Yocasta maneja negocios desde que era una niña. Ella preparaba caramelos con la ayuda de su mamá y los vendía en la escuela. También, organizó rifas y participó en recaudaciones de fondos para su promoción.



Su afán en hacer negocios paró cuando se casó. A su esposo no le gustaba. “A él lo educaron así, con la idea de que el hombre mantiene la casa y la mujer cuida los hijos. Lo acepté por un tiempo, pero me sentía estancada. Le decía que quería ser independiente y colaborar con los gastos”, cuenta.

Ella se inscribió en un curso de costura en la iglesia, coció unos paños para el comedor, los pintó y los vendió. Cuando su esposo vio el dinero que ganó y lo contenta que estaba, moderó su posición.

Yocasta trabaja en un salón frente a su casa. Comenzó como estilista hace unos años y luego empezó a poner uñas, pero lo dejó porque los vapores del acrílico le causaron problemas en los pulmones.

Cuando sanó, aprendió técnicas para el tintado de cejas y postura de pestañas, y lo complementó con maquillaje. Ahora ofrece esos servicios en el salón de belleza y también a domicilio.

Se inscribió en Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza porque quiere que su negocio crezca. “A veces, como negociante, tenemos un desorden financiero y sentía que debía trabajar en eso. Ahora llevo un presupuesto, se cuánto entró y cuánto pagué”, asegura.

Relata que también aprendió a darle seguimiento a sus clientes y a promocionar sus servicios a través de Facebook, Instagram y WhatsApp. Esas acciones aumentaron su clientela.

El capital semilla que recibió le dio el empuje que necesitaba. Con el dinero compró unos estantes, sillas, banquetas, un aro de luz, maquillaje y pestañas. “Habilité un espacio en el salón y vienen más clientas a atenderse. Mi esposo se

alegró con la noticia y me apoya”, dice satisfecha.

Yocasta asegura que su vida tuvo un cambio drástico para bien y dice que cuando se quiere, se puede. “En la zona nunca habíamos recibidos ayuda, por eso nos sorprendimos. A veces puedes tener el deseo de emprender, pero no tiene el empujón que hace falta. Ahora, otras mujeres me ven y se animan porque creen que también pueden recibir apoyo”, alega contenta.

Cuenta que su próximo paso será abrir su propio local y sus hijos, dos varones de 14 y 7 años, la animan. “Cuando van al salón y ven que esperan por mí, me dicen que harán un local para mi sola. Yo les digo que sí, que para allá vamos”, agrega resuelta.



D' Katy Makeup está en la entrada de Los Peralta #275, en Hato del Medio Arriba, Guayubín, Montecristi.

Sujey Pérez

Co-propietaria de la Pescadería Nicole.

“Uno se siente bien cuando aporta en la casa y no está esperando para que el hombre le de dinero”.

Sujey confiesa que ahora lo piensa dos veces antes de comprarse una cerveza. Su meta es abrir una pescadería, por eso vigila cada peso que gasta y lo anota. “No sabía que malgastaba tanto dinero. Antes no me importaba, pero ahora sí porque quiero ser grande”, afirma con determinación.



Ella es una comerciante innata. Le gusta y lo practica desde pequeña, cuando ayudaba a su madre a vender todo tipo de artículos. “Uno se siente bien cuando aporta en la casa y no está esperando para que el hombre le de dinero a uno”, dice.

La venta de pescados comenzó cuando conoció a su esposo, un pescador de la zona. Él le vendía a buen precio para que ella lo revendiera. Cuando se casaron, hace veinte años, decidieron continuar el negocio juntos y también vender langosta y pulpo.

Aunque Sujey no fue a la universidad, ella cuenta que le gusta participar en cursos y capacitarse, por eso no dudó en inscribirse en el programa de Empresariedad Femenina. Grande fue su sorpresa cuando le dijeron que es una de las ganadoras del capital semilla. “Aquí tienen la costumbre de decir que para qué tantos cursos si uno no le ve beneficios, pero yo sí, imira lo que conseguí!”, exclama contenta.

Con el dinero que recibió, compraron un frízer y un tinaco; también, alambre y madera suficiente para construir nuevas jaulas para pescar langostas y pulpos, “las que teníamos ya estaban de cambiarse”, explica.

Cuando terminen de construir su casa, ellos aspiran a conseguir una camioneta para llevar lo que pescan a Jimaní y Barahona. “Los mariscos y los pescados se

venden caro allá. Aquí se vende bien, pero se regatea mucho”, detalla.

Como todo, la pesca tiene sus altas y sus bajas. En Semana Santa, por ejemplo, la demanda supera con creces la oferta disponible. “En esa fecha el pescado se pone difícil porque casi no hay, pero cuando la pesca está buena vendemos hasta 12 mil pesos en un día”, cuenta.

Con el dinero que Sujey y su esposo tienen guardado, unos 168 mil pesos, ellos montarán una cisterna; más adelante iniciarán la construcción del local en donde abrirán la pescadería. “Me siento muy contenta porque ya sé adónde vamos y para qué trabajamos. Los negocios dejan dinero, pero hay que saberlos administrar y no desbaratarlo”, advierte.



La pescadería Nicole está en la calle #4, del barrio Los Cayucos, en Pedernales.

Dierka Núñez

Propietaria de Akaris Delicias.

“Cada capacitación me ayudó a crecer y a confiar en mí”.

Dierka cuenta que se hizo repostera por accidente. Cuando ella quedó embarazada, su papá le ofreció trabajar con él en la panadería que dirige. Semanas después, el repostero se va del negocio y ella pasa a ocupar la vacante.



“Fue entonces cuando me enamoré de los postres y de la decoración de bizcochos. Me siento una niña cuando decoro pasteles de cumpleaños”, cuenta con una sonrisa.

Con el tiempo, los bizcochos de Dierka se volvieron populares en su comunidad. Vendían más y más, pero tuvieron que parar la producción por el cierre obligatorio de negocios, una de las medidas que tomó el Gobierno para contener los contagios de la COVID-19.

En ese momento, decide no volver a la panadería y continuar con la venta de bizcochos desde su casa, esta vez solo por encargo.

“Empresarialidad Femenina me ayudó a dar ese paso”, asegura, “cada capacitación me ayudó a crecer y a confiar en mí”, comenta agradecida.

En el programa, ella aprendió a manejar un inventario, a calcular sus costos de producción y a darle publicidad a su negocio a través de las redes sociales. También, a cómo fidelizar a sus clientes y cómo aumentar sus ventas. “Puse la ubicación de la repostería en Google Maps y monté un pequeño set en donde le hago fotos a todos los bizcochos que preparo”, detalla.

Con el capital semilla que ganó, compró la batidora que necesitaba, una vitrina para colocar sus postres, un aerógrafo y materia prima para trabajar. “Ese dinero fue una buena inyección al negocio. No pensaba que iba a ganármelo”, revela.

Ahora, su objetivo es crecer. Ella, su esposo y su hija se mudaron a una casa con una cocina grande para preparar los bizcochos con comodidad. Además, ahorran para comprar un horno y un frízer con exhibidor y planean construir un pequeño local en la marquesina de la casa, la cual está a unos metros del parque de Guayubín.

“Quiero que la gente de Guayubín y de todo Montecristi diga que aquí se hace un buen pastel. Ese es mi sueño y para eso trabajo”, afirma con decisión.



Akaris Delicias está ubicado en la calle Rafael García Martínez #18, Guayubín, Montecristi.





Lesley Alba



Propietaria del estudio de fotografía
Lesley Alba Photography.



“Empresarialidad Femenina te ayuda a crecer y a ver que sí se puede, sin importar de dónde vengas o a qué te dedicas”.

Nikon

LESLEY ALBA
PHOTOGRAPHY

Con dolor, Lesley recuerda lo sola que se sentía cuando quedó embarazada, siendo aun adolescente. “La vida se te desorganiza”, dice. “Iba a estudiar medicina, pero con el nacimiento de Aimeé (su hija) todo cambió”, alega.

Al año, ella y el padre de su hija se separaron; decidió mudarse a Dajabón con sus abuelos y abrió un estudio de fotografía. “Siempre me gustó hacer fotos, pero nunca imaginé que trabajaría en eso”, confiesa.

Recuerda que la idea se le ocurrió cuando vio las fotos que le hicieron a su hija y pensó que ella las pudo haber hecho mejor. “Aunque tenía claro lo que quería, no quedaron como esperaba. Aimeé es la razón de porqué hago lo que hago”, dice.

Puntualiza que su fuerte son las sesiones de embarazadas y de recién nacidos. Ella sana sus propias heridas al darle a las futuras madres atención y un recuerdo valioso del momento por el que pasan.

Lesley sueña con que su negocio se conozca en toda la región, por eso decidió participar en el programa Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza. Allá la ayudaron con la contabilidad y con estrategias para que se promoció a través de las redes sociales.

Además, detalla que recibió asesoría en la restructuración de los paquetes que ofrece. “Me dijeron que debo aumentar el precio de las sesiones de fotos y enfocarme en aquellas que tienen más demanda, como las de maternidad, infantiles y personales. Valoraron el servicio de préstamos de vestidos que ofrezco y me recomendaron que lo amplíe, porque es un atractivo para los clientes”, explica.



Con el capital que recibió, Lesley amplió su catálogo de vestidos de maternidad disponibles para las sesiones de fotos, añadió nuevos elementos para la escenografía, compró algunas luces que necesitaba e hizo mejoras en el espacio. “Ahora me involucro más en las sesiones y ayudo a las clientas con el estilismo. No pasa un mes sin que tenga, al menos, una sesión de maternidad y mis clientes se sienten muy contentos con el resultado”, comenta.

Para fortalecer sus habilidades como administradora, se inscribió en la carrera de administración de empresas, la cual casi termina. Además, trabaja en el negocio de su padre dos días a la semana. “Es maravilloso contar con una red de personas que te apoyan, que conversan contigo y en la que puedas desahogarte. Eso te anima a seguir y a no tirar la toalla. Cuando una mujer dice que va a hacer una cosa, la hace”, asegura.



Lesley Alba Photography se ubica en la calle Duarte #77, Dajabón.



Rosa Matos

Propietaria de la Heladería D' Yey

“Ahora puedo responder con seguridad cuando vaya a pedir un préstamo y me pregunten cuánto gano en un año”.

Rosa lamenta las pocas actividades que Pedernales ofrece a los niños, por eso decidió abrir una heladería frente al parque. Con ella trabajan una de sus hijas y su nieto, quien es el responsable de las entregas a domicilio.

Además, a ella le gusta ver la sonrisa de los niños, quienes la identifican como “la profe” por los treinta años que duró como maestra en una escuela; “me gusta trabajar y ayudar a mi comunidad. A mí me enferma estar sin hacer nada”, dice contundente.

Rosa también hace pulseras con semillas y otras artesanías. Como otros, ella tiene esperanzas en el desarrollo turístico de la provincia, por lo que, dice, “hay que prepararse”.

Con eso en la mente, se inscribió en el programa Empresarialidad Femenina del MICM y relata que le dieron entrenamientos sobre el manejo adecuado de los alimentos y sobre cómo manejar un negocio.

Aprendió, además, a recibir a sus clientes con una sonrisa y a tratarlos con amabilidad; a siempre usar el uniforme de su empresa y a anotar todo lo que vende y lo que gasta; entendió que, aunque sea su negocio, debe ganar un salario y que también deben recibirlo las personas que trabajan con ella, aunque se trate de su hija y su nieto.

“Ahora, cuando vaya a pedir un préstamo y me pregunten cuánto gano en un año, podré responder con seguridad”, añade con orgullo.

Con el capital semilla que recibió, compró un frízer exhibidor, un equipo para preparar malteadas e insumos para preparar las mermeladas

caceras que ella les añade a los helados como “topping”.

A Rosa le tocó criar a sus tres hijas sola porque su esposo murió de un infarto y ella no volvió a casarse. Su sueño, dice, es dejarles a ellas un negocio próspero, que les permita desarrollarse; “planeo abrir una sucursal y contratar a otra persona. Algún día me gustaría tener un local grande y bonito, en donde los niños se diviertan”, comenta con entusiasmo.



La Heladería D´ Yey
se ubica en la calle Mella, en la acera del ayuntamiento.



Carmen Rodríguez

Co-propietaria del hotel Raydan.

“Con Empresarialidad Femenina aprendí a que hay que luchar, indagar y reinventarse.”

Carmen asegura que, aunque menos clientes la visitan, el dinero le rinde más.

Carmen y su esposo administran el hotel Raydan en Dajabón. El hotel, abierto desde 2004, cuenta con 45 habitaciones y ofrece hospedaje y cena a comerciantes del mercado binacional y visitantes de la provincia.



La pareja también maneja las farmacias Raydan, tres establecimientos ubicados en las principales calles del municipio fronterizo.

Ella relata que, a lo largo de los años, los negocios han tenido altas y bajas. Cuando el Raydan comenzó a operar, en la provincia solo había tres hoteles. Además, empleados de la zona franca Codevi demandaban más habitaciones. Con el tiempo se construyeron más hoteles (32 a la fecha) y la zona franca abrió sus propias villas. Ambas situaciones provocaron una baja en los clientes del hotel.

En cuanto a las farmacias, Carmen indica que los ingresos han sido más o menos estables hasta la pandemia, cuando las ventas subieron. “Las farmacias estaban subsidiando al hotel porque teníamos que pagar préstamos. Los gastos nos agobiaban”, se queja.

La desorganización y malas decisiones financieras amenazaban los negocios de la pareja. “Pensábamos que lo íbamos a perder todo. Habíamos tomado la decisión de vender e irnos a Estados Unidos a trabajar en lo que sea”, confiesa.

En ese momento, se enteró del programa Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza y se inscribe. Afirmó que fue la mejor decisión que tomó. “Me sentía derrotada, pero esas mujeres (las asesoras del programa y otras participantes) tienen chispa y eso se contagia”, manifiesta.

Cuando terminó el taller, convenció a su esposo para que no venda el hotel y con la ayuda de una asesora del programa, implementaron ajustes para controlar los gastos. “Decidimos mudarnos al hotel para no pagar alquiler, comenzamos



a vender cenas a los clientes y a ofertar servicios de comida buffet a empresas y grupos grandes, tenemos un control estricto de los gastos y llevamos un inventario de las toallas y las sábanas. Ahora nada se pierde”, detalla.

Además, Carmen aprovecha los contactos que tiene para suplirse. “Aprendí que sola es difícil prosperar. Soy parte del Clúster Turístico de Dajabón y ahora, cuando voy a preparar una ensalada, llamo a algún productor del grupo y le compro, así todos generamos ingresos. Un grupo puede mover un camión, yo sola no”, resalta.

Con el capital que recibieron, cambiaron algunos televisores y habilitaron el patio para que los clientes se recreen. “Estoy contenta y más confiada. Dios mediante vendrán tiempos mejores y lo sabremos aprovechar”, sentencia.



El hotel Raydan se ubica en la avenida Pablo Reyes #16, Dajabón.



Nani Encarnación

Propietaria de la tienda
D' Nani Variedades.

***“Aunque el negocio sea
mío, aprendí a que no
puedo robarle.”***

En una de las principales calles del municipio de Comendador se ubica el negocio de Nani, una tienda de ropa interior para hombres y mujeres cuyo frente se transforma en un gran aparador los días de feria binacional.

Ella aspira vender al por mayor y suplir la demanda de interiores de la región Noroeste y la de Haití. Además, le gustaría pactar con costureras para elaborar una marca propia que se caracterice por la calidad y variedad.

Nani asegura que ahora se da el permiso de soñar en grande porque las asesoras de Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza le enseñaron a manejar el dinero y no malgastarlo.

Detalla que inició el negocio con préstamos, pero que, por no llevar un control en los gastos, pedía prestado a prestamistas para pagar sus compromisos. “Llegué a un punto que solo trabajaba para pagar. Se me acababa la mercancía y duraba hasta un mes para reponerla, porque no tenía capital”, se lamenta.

Por eso valora la capacitación en finanzas que recibió, porque la ayudó a identificar el problema y darle solución. “Iba a la tienda de 8 a 6 de la tarde y tomaba dinero de la caja para desayunar, comer y cenar. Cuando comencé a calcular lo que gastaba, noté que me estaba comiendo las ganancias”, recuerda.

Con disciplina y paciencia, ella pagó la mayoría de las deudas que

tenía. Además, le da seguimiento al inventario de mercancías y a las cuentas por pagar. “Me siento muy bien con lo que hago porque veo que funciona. Quiero continuar capacitándome”, alega Nani, quien también estudia la carrera de Educación mención Orientación.

Con el capital que recibió, ella compró más interiores y también ropa para niños, que vende en el establecimiento. Además, instaló una vitrina y pintó la tienda. “Ahora se ve más bonita y los clientes están más cómodos. Ahorro para juntar el dinero y comenzar a vender al por mayor”, dice.



D' Nani Variedades
está en la calle
Cachimán, en
Comendador,
Elías Piña.



Laziris Volquez

Fabricante de la línea de cuidado para el pelo Eishbrit Natural Line.

“Nunca imaginamos que íbamos a estar como estamos ahora.”

Laziris reconoce que solo veía dificultades cuando inició su negocio. Ella fabrica goteros, champús, aceites, tratamientos profundos, jabones íntimos y otros productos de higiene, los cuales vende a clientes de la zona, de Barahona, de Santo Domingo y hasta de España. También, abrió un pequeño salón de belleza en su casa, el cual aprovecha para mostrar a sus clientes los beneficios de los tratamientos que produce.

Ella y su familia viven en Jimaní Viejo, Independencia; a tres horas de Barahona y casi cinco de Santo Domingo. La falta de insumos y la poca conectividad del municipio con otras provincias fueron, al comienzo, grandes obstáculos. “Todo nos queda lejos. Cuando hacíamos un envío, teníamos miedo de que se nos pierdan las mercancías; además, gran parte de las materias primas que utilizamos, así como los envases, los conseguimos en la Capital, por eso pensaba que el negocio no iba a resultar”, admite.

Más adelante, cuenta que encontró una compañía de transporte confiable. Eso le dio aliento para continuar.

Empresarialidad Femenina Zona Fronteriza la ayudó a solucionar otros problemas y aprender lecciones importantes para el avance del negocio, una de ellas eran las ventajas de integrar a la familia al proyecto. “Antes lo hacía todo sola y me mataba, ahora mi esposo y mis hijos me ayudan. Todo es más fácil porque puedo trabajar en otras cosas”, comenta.

En cuanto a la contabilidad, afirma que ya no bota las facturas y que llevan un registro con el precio que pagó por las materias primas y gastos de transporte; por igual, detalla en el documento cuánto se vendió y las ganancias del negocio.

Emily Pérez, su hija, se ocupa de la promoción de los productos a través de las redes sociales y del contacto con los clientes. Ella se integró al negocio familiar cuando la cancelaron de la empresa dónde trabajaba.

Señala que guarda las fotos del “antes y después” que le envían las clientas y las usa para convencer a otras personas a que compren los productos. Agrega que el nombre de la línea que fabrican, Eishbrit, es una combinación del nombre de su hija, nieta de Laziris.

Con el capital que recibieron, compraron algunos ingredientes que necesitaban y envases, prepararon un exhibidor, pintaron el salón y modificaron el diseño de las etiquetas. “Ese dinero fue una bendición del Señor. No teníamos el capital suficiente para volver a arrancar porque lo habíamos consumido durante la pandemia. Ahora logramos recuperar eso y más”, dice contenta.

Laziris quiere vender al por mayor y suplir los salones de la región. Planea contratar a personas que vendan los productos y que ganen una comisión. “Nunca imaginamos que íbamos a estar como estamos ahora. No pensé que hervir hojas y combinar productos naturales iba a ser mi negocio”, agrega satisfecha.



La línea de productos Eishbrit se pueden conseguir a través del Whatsapp (829) 693-6748.



Directorio





PROVINCIA DE DAJABÓN

NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO/SERVICIO	NOMBRE DE LA EMPRESARIA	TELEFONO
A Circle Photography	Estudio fotográfico	Leslie Alba Fondeur	(829) 452-4401
Hotel Raydan	Hotelería	Carmen Rodríguez	(809) 849-1814
Santa Pescadería	Alimentos y bebidas	Santa Rodríguez Cabrera	(849) 354-3019

PROVINCIA DE MONTECRISTI

NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO/SERVICIO	NOMBRE DE LA EMPRESARIA	TELEFONO
Distribuidora De Sal Frank	Comercializadora Distribuidora	Ynorka Vera Francisco	(849) 341-0646
Confecciones Domesticas	Confección textil	Carmen Cruz Valdez	(809) 914-3526
Panadería JM	Panadería	Dierka Loreguel Núñez	(829) 964-9055
D'Moreno Grand Hotel	Hotelería	Ana Rodríguez Estrella	(809) 851-8055
D'Katy Makeup	Productos naturales para el cabello	Yocasta Toribio Lora	(809) 513-5737
Variedades Eliana	Confección textil	Eliana Muñoz Gómez	(829) 741-5246 (829) 514-6246



PROVINCIA DE PEDERNALES

NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO/SERVICIO	NOMBRE DE LA EMPRESARIA	TELEFONO
Vivero Mami Alsacia	Vivero	Carmen Rodríguez Pérez	(809) 229-5662
Dominga Gourmet	Comida empresarial, cafetería, pizzeria	Dominga Peña Matos	(809) 510-5302 (829) 853-1651
Fritura La Gallarda	Fritura	María González Medina	(829) 391-2377
Heladería D' Yey	Heladería	Rosa Ysabel Matos Pérez	(829) 639-4089
Pescadería Nicole	Venta de pescados y mariscos	Sujey Pérez Jiménez	(829) 690-4507
Colmado Endeleyu	Alimentos y bebidas	Ana Julia Jiménez Sena	(829) 977-5017



PROVINCIA INDEPENDENCIA

NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO/SERVICIO	NOMBRE DE LA EMPRESARIA	TELEFONO
Eisbright Natural Line	Productos naturales para el cabello	Laziris Volquez Trinidad	(849) 880-9192
Heladería y Distribuidora Mel Volquez	Alimentos y bebidas	Mercs Steffanis Volquez Bello	(809) 935-4920 (809) 924-7819

PROVINCIA DE ELIAS PIÑA

NOMBRE DE LA EMPRESA	PRODUCTO/SERVICIO	NOMBRE DE LA EMPRESARIA	TELEFONO
Ganadería Ovinocaprino El Reboso	Venta de ovino, caprino y pollo	Osmaro Sánchez Tolentino	(829) 585-7554
D'Nani Variedades	Interiores y ropas	Nani Encarnación	(829) 295-5755
Centro de Rehabilitación y Masajes	Medicina	Senona Valdez	(849) 403-6607 (809) 527-0148



GOBIERNO DE LA
REPÚBLICA DOMINICANA

**INDUSTRIA, COMERCIO
Y MIPYMES**



JUNTA DE ANDALUCÍA
PROGRAMA DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL



PUCMM
Pontificia Universidad Católica
Madre y Maestra