

COMUNIDAD

# DESTA PAND



MI EMPRENDIMIENTO



ARCACONTINENTAL

LINDLEY



COMUNIDAD

# DESTA PAND



MI EMPRENDIMIENTO





**Comunidad Destapando mi Emprendimiento - Vol. 2**  
**Historias de mujeres emprendedoras**

Editado por:  
©Arca Continental  
Av. Javier Prado Este 6210, La Molina 15024

Primera edición: Setiembre del 2024  
Tiraje primera edición: 300 ejemplares  
Esta es una publicación promovida por Aprenda S.A. para Arca Continental.

Dirección:  
Aprenda S.A.

Edición General y Diseño:  
Ludens Comunicaciones SAC

Todos los derechos reservados. Se prohíbe la reproducción parcial o total de esta obra, a través de medios mecánicos o electrónicos, sin la autorización escrita de Arca Continental.







## NUESTRO DESTINO ES CRECER

LA MUJER CUMPLE DISTINTOS ROLES EN LA SOCIEDAD, pero, generalmente, se le sigue asociando al cuidado de la familia, de los niños, de los adultos mayores o a lo que "le corresponde hacer". Muchas veces ellas mismas se ponen en segundo plano, incluidos sus sueños. Desde hace ya casi diez años, nuestra iniciativa *Destapando mi Emprendimiento* se orienta a empoderar a las mujeres vecinas de nuestras plantas de Pucusana y Moche, estimulando su crecimiento personal y la mejora en su calidad de vida y de sus negocios.

En ese lapso hemos llegado a la conclusión de que la transformación, hacia una mujer segura de sí y con la promesa de un mejor futuro, solo puede hacerse realidad si nuestro primer esfuerzo se concentra en la autoestima; luego, en la capacitación y, finalmente, en la aplicación del conocimiento en sus propios emprendimientos. En nuestro país, la libertad de las mujeres para realizarse está muy ligada a la independencia económica; de allí que sea clave la capacitación en gestión, en finanzas, en tecnologías de la información, entre otros, herramientas que les permiten crecer como empresarias y, sobre todo, como personas.

El programa *Destapando mi Emprendimiento* nace de nuestro compromiso con los valores de Arca Continental, como el de la sostenibilidad, pues los objetivos pedagógicos se dan en un marco de largo plazo y las herramientas brindadas les servirán toda la vida. En esencia, ofrecemos a estas mujeres de distintas edades y procedencias una posibilidad de capacitarse. Y cada día ellas nos enseñan que la actitud puede vencer cualquier dificultad, que su deseo de salir adelante es capaz de cambiar la realidad en su propio beneficio, el de sus familias y el de su comunidad.

Si bien hubo una idea original, el programa se ha construido escuchando e identificando las necesidades de las propias

participantes; también adaptándonos a las circunstancias que nos tocó vivir, incluyendo la pandemia. Por ejemplo, no estaba en el plan, pero el grupo decidió formar una comunidad y ahora se reconocen como la *Comunidad Destapando Mi Emprendimiento* (CDME), una red de apoyo mutuo para las emprendedoras y que, para afuera, procura mejoras en la calidad de vida de su distrito.

CDME es una construcción de personas que se juntan por un objetivo y sus logros son posibles gracias a esa unión de esfuerzos, al fortalecimiento de una comunidad. Esa evolución nos gratifica enormemente, pues la formación de comunidad es también uno de nuestros pilares. Con el desarrollo de habilidades comunicacionales y estratégicas, las mujeres de CDME son ahora referentes del distrito y agentes de cambio que asumen objetivos más ambiciosos y nuevas responsabilidades. ¿No es esa, acaso, una definición de resiliencia?











Es más, las mismas lideresas de Pucusana han contribuido con sus testimonios a crear un segundo grupo de CDME en Moche, La Libertad, conformado por las vecinas de otra de nuestras plantas; básicamente, contando sus experiencias, con ejemplos de liderazgo y tendiendo una red de apoyo para capacitar a más mujeres. ¡Desde el lanzamiento de este programa hemos tenido una respuesta fantástica de las mujeres liberteñas!

Obviamente no estamos solas. Somos testigos de cómo se han desarrollado las mujeres participantes y cómo han madurado nuestros indicadores. Estos logros no serían posibles sin la confianza de la dirección de Arca Continental, sin el esfuerzo de nuestras áreas involucradas, sin el apoyo en la implementación de Aprenda S.A. y, por supuesto, sin la perseverancia de las ahora mujeres líderes de Moche y Pucusana. CDME es un programa súper exitoso y su visión es seguir creciendo.

**MARIELLA PAREDES**

DIRECTORA DE ASUNTOS PÚBLICOS, COMUNICACIÓN Y SOSTENIBILIDAD  
ARCA CONTINENTAL EN PERÚ

## CONTENIDOS

9	<b>Nuestro destino es crecer</b>
10	<b>Pucusana en números</b>
11	<b>Emprendedoras en el Perú</b>
14	<b>Mujeres libres y empoderadas</b>
18	<b>10 historias de mujeres emprendedoras</b>
22	 <b>Connie Panta, <i>La Casita de Connie</i></b>
32	 <b>Elsa María Ñiquen, <i>Bodega y abarrotes</i></b>
40	<b>Una apuesta por la sostenibilidad</b>
42	 <b>María Ayay Gonzales, <i>Restaurante Cebichería Costa del Sur</i></b>
52	 <b>Elisa Huamán León, <i>Bodega El Mirador</i></b>
60	<b>Modelo de corresponsabilidad</b>
64	<b>La comunidad en números</b>
66	 <b>Julia Rosa Ávalos Franco, <i>Multiservicios Santa Rosa</i></b>
76	 <b>Herminia Ortega Huaraca, <i>Bodega Herminia</i></b>
84	<b>La pandemia: Un nuevo comienzo</b>
86	<b>Evolución en la pandemia</b>
88	 <b>Victoria Esther López de Flores, <i>Bodega Pochita</i></b>
98	 <b>Nancy Luz Caycho Ávalos, <i>Abarrotes, copias y diseño gráfico</i></b>
106	<b>Línea de tiempo</b>
108	<b>Resultados</b>
112	 <b>Mirian Chacón Arce, <i>Bodega Mirian</i></b>
122	 <b>Pamela Urdanivia, <i>Sulata Beauty &amp; Make Up</i></b>
130	<b>Ahora en Moche</b>
134	<b>Dueñas de su destino</b>
138	<b>Bibliografía</b>



## PUCUSANA EN NÚMEROS

**26%**

es su índice de pobreza monetaria, el mayor en Lima Sur. (U.de Lima, 2024; PUCP, 2023)

**1.8%**

de analfabetismo se identificó en 2016. (INEI, 2016)

**0.599**

en el índice de Desarrollo Humano, uno de los menores puntajes. (MINTRA, 2020)



Alta tasa de deserción escolar.



## EMPRENDEDORAS EN EL PERÚ

**50%**

de la población es femenina.

**45%**

de emprendedoras femeninas tiene entre 20 y 45 años.

**15%**

abre un negocio por vocación.



La mayoría de ellas tiene pequeños negocios.

**52%**

de dueños de MYPES son mujeres entre 43 y 44 años. (Comex, 2022)

**75%**

de mujeres abre un negocio por necesidad.

**73%**

de MYPES peruanas dedicadas al comercio son dirigidas por mujeres. (Comex, 2022)





# MUJERES LIBRES Y EMPODERADAS

En una sociedad como la nuestra, la libertad de la mujer para cumplir sus sueños está directamente relacionada con su independencia económica. De allí que Destapando Mi Emprendimiento (DME) incida en elevar su autoestima y en empoderarlas como seres humanos, empresarias, madres y esposas.



## DESTAPANDO MI EMPRENDIMIENTO



Fomenta una cultura emprendedora en mujeres de Pucusana.



Desarrolla la autoestima y habilidades personales.



Brinda herramientas de gestión empresarial y financiera.



Evidencia el rol de la mujer líder en su comunidad.

DME se inicia en 2014 para impulsar el crecimiento de pequeños negocios liderados por mujeres en el distrito de Pucusana, con el objetivo de que los desarrollasen a través del aumento de clientes, ingresos y la formalización de sus negocios, atendiendo a las siguientes temáticas y criterios:



Desarrollo personal



Gestión empresarial



Gestión financiera



Capital semilla



PILOTO DIRIGIDO A MUJERES CON NEGOCIOS EN MARCHA (2014)

28

mujeres empoderadas con herramientas de gestión empresarial.

36

horas de capacitación para emprendedoras en diversas áreas.

25

mujeres asesoradas para implementar mejoras en sus negocios.

5

mujeres recibieron capital semilla para impulsar sus negocios.

5

emprendedoras llegaron a formalizar sus emprendimientos.

Una vez puesta en práctica la experiencia piloto y, a partir de la evaluación de la misma, se diseñó un programa en cuatro etapas, con tres módulos de capacitación y un concurso como estímulo.



### PROGRAMA EN CUATRO ETAPAS (2015-2017)



Capacitación



Mentoría



Asesoría



Concurso de capital semilla

(Para darle sostenibilidad se sumó más adelante el programa de Coaches)

**Más adelante**, a partir de un mapeo de los intereses de estas mujeres se precisaron mejoras enfocadas en ellas mismas y, a través de su actividad económica, en su aporte a la sociedad. El programa ha evolucionado con sus propios matices durante diez años. Primero, a partir de un entendimiento profundo de Arca Continental sobre el entorno de Pucusana; y, segundo, a partir de la escucha y acuerdos entre la empresa y las protagonistas para hacer de esta experiencia una construcción conjunta.



La confianza en las capacidades y habilidades de sus compañeras las convenció de que el aprendizaje conjunto les permitirá mejorar más.



La autoconfianza y la mejora en ingresos ha permitido un impacto positivo en las mujeres, en sus familias y en la comunidad.

### DESTAPANDO MI EMPRENDIMIENTO PROGRAMA 2015 AL 2017

150

mujeres empoderadas en conocimientos y herramientas de gestión empresarial.

106

emprendedoras asesoradas para hacer mejoras en sus negocios.

26

mujeres recibieron capital semilla para impulsar sus negocios.

15

participantes del programa llegaron a formalizar sus negocios.

67

emprendedoras egresaron del programa en el 2017.



Historias de mujeres  
emprendedoras

PUCUSANA Y

MOCHE

*Gracie*

22

*Elisa*

32

*Maria*

42

*Elisa*

52

*Julia*

66

*Merminia*

76

*Victoria*

88

*Nancy*

98

*Miriam*

112

*Pamela*

122



**CONNIE PANTA**

LA CASITA DE CONNIE



# DE PUCUSANA PARA TODO EL MUNDO

Gracias a las sintonizadas transmisiones en vivo que conduce a través de Facebook, Connie ha transformado por completo su negocio y ahora va por más.

**E**n los estantes y mostradores del pequeño espacio –la “casita”– que Connie Panta ha acondicionado al interior de su vivienda se encuentran artículos y regalos propios de los bazares y las librerías, pero también productos de tecnología e, incluso, algunos aparatos electrodomésticos, como las llamadas ‘aspiradoras robot’, que están causando auténtico furor entre sus clientes. No en vano, el eslogan de su negocio es el siguiente: “Decora, renueva y reinventa tu hogar”. Y si se trata de reinenciones, la historia como emprendedora de Connie es un estupendo ejemplo de que un cambio absoluto de rubro, incluso cuando es forzado por las circunstancias, también puede llegar a ser sumamente exitoso y apasionante.

“No es fácil dedicarse a las ventas en este rubro porque uno termina haciendo de todo. Tienes que hacer el márketing, el trabajo en redes, etc. Es como si yo fuera una ‘mujer orquesta’”, afirma Connie. En efecto, ella debe multiplicar sus funciones y muchas veces se encarga ella sola de promover, vender, ordenar y finalmente entregar los pedidos que le hacen. Cuando la visitamos, muchos de estos paquetes, todos clasificados y envueltos con extrema prolijidad, ya se



+ el negocio

### LA CASITA DE CONNIE

RUBRO: Bazar y regalos

EMPRESARIA: Connie Panta Huamaní

UBICACIÓN: Av. Torres Belón 807, Pucusana.

“Prácticamente, ahora todo mi trabajo es por redes”, asegura Connie. Gracias al éxito de las ventas virtuales, el despacho es mucho más amplio que el destinado a la exhibición de los productos. Durante la primera ola de la COVID-19, el stock de La Casita de Connie estuvo básicamente conformada por productos asociados con la emergencia sanitaria: protectores faciales, mamelucos, oxímetros, material médico. Ahora, sin embargo, la oferta es variada y, en buena cuenta, está marcada por los gustos y las necesidades de su creciente público ‘on line’. También administra un grupo de WhatsApp para sus clientes más fieles y antiguos, quienes se enteran de todas las novedades antes de las transmisiones nocturnas por Facebook Live, que en algunas ocasiones pueden llegar a superar las tres horas de duración.



“Cuando a mis vecinos les preguntaban dónde habían conseguido sus mascarillas o protectores, ellos respondían: ‘En la casita de Connie’. Y así quedó”.

encontraban listos para ser recogidos por sus compradores.

“Nosotros hemos pasado por varios negocios, en realidad. Antes teníamos un restaurante de comida china en la zona baja de Pucusana, pero lamentablemente llegó la pandemia y tuvimos que cerrarlo. Para entonces, el chifa ya tenía unos cinco años de funcionamiento”, explica. De hecho, Connie aplicó en aquel negocio las enseñanzas, los conocimientos y los ‘tips’, como ella los llama, recibidos en las capacitaciones de Destapando Mi Emprendimiento. Después de un primer año difícil y desalentador, el restaurante empezó a generar ganancias y Connie pudo reinvertir buena parte de ellas en comprar mobiliario nuevo, equipar la cocina y sumar nuevos canales de venta, como el delivery y las redes. Todo ello gracias al programa.



“Recuerdo que en una de las clases ya nos hablaron sobre lo importante que podía ser el WhatsApp para el negocio, incluso el Instagram. El TikTok todavía ni existía”, recuerda. “Los cursos de Aprenda fueron de inmensa utilidad para todas las que formamos parte de CDME. Nos actualizaron y, además, nos abrieron la mente hacia otras ideas. A mí, al menos, me ayudaron muchísimo para poder cambiar de visión con respecto a mi propio emprendimiento”.

Durante los meses iniciales de la pandemia, Connie, de 45 años, pudo sobrevivir gracias a sus ahorros. “Pero tú sabes que en el negocio de la comida dependemos del día a día, y nuestros productos eran perecibles. Nos tuvimos

que comer todo”, cuenta, y ella misma parece sorprenderse con que ahora pueda hacer bromas y recordar de manera risueña una época tan difícil como esa. Un semestre después de que se iniciara el confinamiento, la situación de Connie empezaba a ser desesperada. Las reservas ya se habían agotado y, en plena alza de los índices de contagio, ella tenía dos asmáticos en casa, su esposo y su hija, así que de ninguna manera podía correr el riesgo de que el virus ingresara a su hogar.

En ese contexto tan complejo, Connie descubrió que las redes sociales no solo podían convertirse en una alternativa a la imposibilidad de atender al público de manera directa, sino también que tenía un



«Originalmente, mi público estaba formado por las amas de casa, pero ahora que vendo distintos tipos de productos tengo muchos más seguidores».

talento especial para entablar contacto con sus clientes a través de ellas, que podían terminar funcionando como un vehículo inmejorable para cambiar de rubro y reinventarse como emprendedora.

Fue así como nació la idea de montar el negocio que, meses después, se convertiría en La casita de Connie. Primero, aprovechó que cuenta con una familia numerosa para empezar a ofrecer artículos de higiene y protección personal (mascarillas, alcohol en gel, mamelucos, etc.) en el grupo familiar de WhatsApp. Luego, fue ampliando su cartera de clientes entre sus vecinos, quienes involuntariamente terminaron brindando la inspiración para que ella bautizara la tienda: “Cuando a mis vecinos les



+ el negocio en constante crecimiento

## LA COMIDA Y EL INGLÉS FUTURO

El chifa que Connie solía administrar se llamaba María Yon, en honor del nombre de su hija y el apellido de su esposo, quien aporta las raíces chinas y fuera uno de los responsables de que ella aprendiera los secretos de esa gastronomía. Más allá de su éxito en las redes, ella aún no ha cerrado su etapa en el negocio de la venta y preparación de comida. “Vi un programa en el que hablaban de las cocinas ocultas, las ‘dark kitchens’, y pensé que podíamos hacer algo parecido. Poco a poco, hemos empezado a hacer delivery de comida china los fines de semana”, explica. “En un futuro, si Dios quiere, voy a alquilar un local para que La casita de Connie se vuelva una tienda más convencional, abierta para la gente, pero sin dejar de hacer las transmisiones”. Además, ya tiene otro proyecto, que también la llena de ilusión: “Soy especialista en idiomas y desde hace unos meses me desempeño como profesora suplente de inglés. Me han llamado ya de dos colegios de Lima, pero estoy viendo cómo hacer porque no quiero dejar mi pasión, que es La casita de Connie”, finaliza.

Las redes sociales y sus transmisiones en vivo han sido fundamentales para el crecimiento del bazar de Connie.

preguntaban dónde habían conseguido las mascarillas o protectores faciales que llevaban puestos, ellos respondían: ‘En la casita de Connie’. Y así quedó”.

Hoy, años después, las transmisiones en vivo que Connie conduce de forma prácticamente interdiaria para promocionar sus últimas novedades –su stock está en renovación permanente, siempre de acuerdo a las tendencias del mercado y las necesidades de su clientela– convocan y cautivan a centenares de internautas.



# 2015

fue el año en que Connie ingresó al programa Destapando Mi Emprendimiento

# 800

soles fue el monto de la primera inversión que hizo en stock para La casita de Connie.

«Recuerdo que en una de las capacitaciones de DME nos hablaron sobre lo importante que podía ser el WhatsApp para el negocio, incluso el Instagram. El TikTok todavía ni existía».



Cada dos días Connie se provee de productos, los promociona por la noche y hace las entregas al día siguiente. El sistema le acomoda perfectamente.



¿Pero cómo empezó esta nueva aventura en el mundo virtual? "Me tocó enfermarme durante la segunda ola de la COVID-19 y estuve cerca de mes y medio sin poder trabajar. No tuve otra posibilidad que cerrar completamente el negocio. Cuando terminó la cuarentena en casa, tenía un montón de mercadería por vender. Y ahí se me ocurrió que podía ofrecer todo eso en una transmisión en vivo por Facebook. Recuerdo que mi hijita me ayudó con la cámara del celular en la primera que hicimos. Y la gente empezó a pedir y pedir los productos. Esa primera transmisión duró como dos horas".

En la actualidad, Connie tiene un trípode, luces y demás accesorios que suelen utilizar los *influencers* de las redes para sus apariciones en vivo. "Originalmente, mi público estaba formado por las amas de casa, pero ahora que

vendo distintos tipos de productos tengo muchos más seguidores", asegura, con un orgullo imposible de ocultar. Gracias a su buena *performance* en las redes, su rutina y método de trabajo también se han modificado: cada dos días, Connie sale en busca de sus proveedores para adquirir nueva mercadería, por la noche la ofrece en las transmisiones y al día siguiente la despacha a los compradores. Y luego se repite el proceso, en el que también están involucrados su esposo y su hija, próxima a cumplir los 17 años. "Pero la que sabe cómo funcionan la redes soy yo", aclara. Al revisar las grabaciones de algunas de esas transmisiones en la página oficial de Facebook de La casita de Connie, no es difícil entender por qué sus clientes vuelven una y otra vez a sintonizarla para adquirir sus productos. Todo indica que ella nació para esto. ●





**ELSA MARÍA ÑIQUEN**

BODEGA Y ABARROTES

# LOS SUEÑOS ESTÁN PARA CUMPLIRSE

Hace casi una década le pidieron que dibujara el negocio que le gustaría tener en un papel. Hoy, doña Elsa puede sentirse orgullosa, pues ese dibujo fue la base para construir su realidad actual.



**L**a señora Elsa María Ñiquen se inició como emprendedora empujada por la necesidad: el sueldo de su esposo ya no alcanzaba para que pudieran mantener a sus dos hijas. Sin embargo, pese a que todo empezó para ella de manera imprevista, rápidamente se fue incubando en su espíritu el sueño de montar un negocio que le permitiera ofrecer un mejor porvenir a toda su familia. "No podía seguir siendo solo un ama de casa. Por eso, me dije: 'voy a vender gaseosas'. Y así fue. Todo empezó con las gaseosas. Y gracias a Dios me fue bien. Primero fue un quiosquito aquí en la esquina", recuerda, antes de interrumpir su relato para mostrarnos una fotografía de aquel 'puestito' inicial, que estaba ubicado en la misma esquina que hoy ocupa su bodega. En efecto, diez años atrás, cuando empezaron las andanzas de doña Elsa en el mundo del emprendimiento, su lugar de trabajo era realmente humilde. El contraste con el establecimiento que administra en la actualidad es muy notorio.

"Vendía pura gaseosa. Eso fue hace poco más de diez años. Mi objetivo era sacar adelante a mis hijas, ellas siempre han sido mi prioridad. Con lo que ganaba, empecé a ahorrar de a pocos el dinero que necesitaba para la construcción de un local.



“Con lo que ganaba, empecé a juntar el dinero que necesitaba para la construcción de un local, porque mi sueño era tener mi propia bodega”.

#### + Un punto de encuentro

**RUBRO:** Bodega y abarrotes  
**EMPRESARIA:** Elsa María Ñiquen Silva de Cóndor  
**UBICACIÓN:** Mz. K, Lt. 30, Nueva Pucusana, Pucusana.

La bodega de Elsa Ñiquen es hoy uno de los puntos de encuentro más concurridos del asentamiento humano Nueva Pucusana. En ella se pueden encontrar todos los productos y abarrotes habituales, pero también algunos artículos propios de bazares y librerías. “Estoy convencida de que mi negocio todavía puede mejorar mucho más. Por ejemplo, me gustaría comprarme unas mesitas, para que los clientes puedan consumir aquí en el local sus gaseosas o dulces. Voy a ahorrar para comprarlas”, asegura doña Elsa.

Ese era mi anhelo: tener mi propia bodega. Además, mis clientes ya me decían que debía empezar a vender azúcar, golosinas y otras cositas”, explica con detalle.

La construcción de la bodega se dio de manera progresiva. Cada vez que doña Elsa conseguía dinero para los materiales y la mano de obra, levantaba un muro, colocaba una puerta o compraba más mercadería. Pero todo entró en un súbito paréntesis cuando sobrevino la pandemia. Los negocios tuvieron que cerrar sus puertas, en medio de la incertidumbre y el inevitable miedo al contagio. Por todo ello, Elsa paralizó la construcción de su bodega, aunque siguió atendiendo a sus clientes a través de una 'ventanita' que improvisó en una de las paredes. Finalmente, pese a todo, el 30 de diciembre del 2020, aquel año en el que la COVID-19



Elsa cuenta con el cariño de los clientes y con el apoyo incondicional de su esposo en esta bodega-bazar.



«Una de las principales enseñanzas que recibí en las capacitaciones fue la importancia de ser más cuidadosa en la atención al cliente».

transformó por completo nuestras vidas, doña Elsa lograría inaugurar su establecimiento que, curiosamente, no ha sido bautizado hasta el día de hoy. Tres años después, se trata sin duda de uno de los locales comerciales –una mixtura muy conveniente entre bodega y tienda bazar– mejor abastecidos de toda la zona de Nueva Pucusana.

Elsa nos comenta, con satisfacción, que su esposo siempre la ha ayudado mucho en el manejo del negocio. Cuando ella tiene que salir para hacer compras o realizar algún trámite, él se encarga de la atención a los clientes o de recibir la mercadería de los proveedores. Siempre han formado una dupla que se complementa a la perfección. Y una



+ el negocio y la tecnología

### PERDER EL MIEDO A LA TECNOLOGÍA

Además de otorgar herramientas para encarar sus respectivos negocios con una visión empresarial absolutamente renovada, el programa Destapando mi Emprendimiento también ha contemplado el potencial transformador que puede aportar la tecnología a las mujeres emprendedoras de Pucusana. La señora Elsa Ñiquen es un estupendo ejemplo de ello. Antes de ser seleccionada para formar parte de la comunidad DME, doña Elsa ni siquiera contaba con un teléfono celular. En la actualidad, ya está aprendiendo a dominar Yape para facilitar los pagos de sus clientes y, además, utiliza el aplicativo de mensajería WhatsApp para comunicarse con sus proveedores. “Mi objetivo más importante es seguir progresando en la vida”, nos dice. Y eso, naturalmente, también involucra a su negocio que, a paso lento pero seguro, ya empieza a hacerse de un lugar propio en la aldea digital.



buena prueba de ello es que ahora, gracias a su esfuerzo, sus dos hijas ya se han graduado como profesionales. “Él antes tenía su trabajo, pero sufrió un accidente y tuvo que dejarlo. Pero lo bueno es que ahora está aquí conmigo y me apoya en todo. Gracias a él, la bodega nunca cierra”, afirma.

Cuando narra los pormenores de su paso por el programa de Destapando Mi Emprendimiento, sus ojos adquieren un brillo especial: “Yo estoy muy agradecida con Arca Continental y Aprenda. Inicialmente, me llamaron por teléfono para proponerme que participara en la convocatoria. Y cuando empecé a asistir a los talleres entendí rápidamente que esta era una oportunidad muy grande y que no

podía desperdiciarla. Me estaban dando la posibilidad de aprender, de tener conocimientos. Y eso no tiene precio. Mi papá, que ahora está en el cielo, era el que más me alentaba para que saliera a tiempo de aquí y no me perdiera ninguna charla. Una de las principales enseñanzas que recibí en las capacitaciones fue la importancia de ser más cuidadosa en la atención al cliente. Debo reconocer que antes no era muy buena en ese aspecto. Y también me ayudaron mucho las charlas de Gestión Empresarial que nos dieron en la Universidad de San Marcos. La verdad es que yo nunca pensé que algún día pondría un pie en un aula universitaria. Fue una experiencia muy linda que nunca olvidaré. Fue un sueño cumplido”.

# 2020

fue el año en que doña Elsa pudo terminar de construir su bodega.

Como casi todas las demás emprendedoras que pertenecen a la CDME, doña Elsa también ha destacado por su capacidad de liderazgo y su indismayable respaldo a las causas sociales que involucran a su comunidad. Hace un tiempo, por ejemplo, se desempeñó como coordinadora del programa del Vaso de Leche en su barrio. "Esa fue otra experiencia muy bonita, pues pude ayudar a todas las mamás de la comunidad. Cuando no venían a recoger su leche porque estaban ocupadas o tenían que trabajar, yo misma iba casa por casa, puerta por puerta, y se las llevaba. Hasta ahora me reconocen por eso: 'Señora, ¿cuándo va a volver a traerme leche?', me dicen", cuenta y suelta una pícaro risotada.

Como una anécdota memorable está que, hace poco menos de una década, en el 2015, le pidieron que dibujara en un papel cómo imaginaba el local de sus sueños. Doña Elsa cerró los ojos, pensó durante unos minutos, y luego bosquejó una bodega ubicada en una esquina como la suya, donde también podía apreciarse un simpático arbolito. Ese dibujo todavía lo tiene y probablemente en algún momento será enmarcado: es el testimonio de que los sueños, por más irrealizables que parezcan, siempre

# 10 años

Una década atrás, Elsa empezó a vender gaseosas para apoyar a su esposo en la manutención del hogar.

«Me ayudaron mucho las charlas de Gestión Empresarial que nos dieron en la Universidad de San Marcos. Aquella fue una experiencia que nunca olvidaré».



El negocio que hace diez años parecía un sueño lejano en un papel, hoy contribuye al sustento de su familia.

pueden cumplirse. Han pasado cerca diez años desde aquella 'visión' profética y el sueño de Elsa, ahora de 56 años, prácticamente se ha completado: la bodega de la esquina que ella abrió con tanto empeño y dedicación ha terminado consolidándose con el paso del tiempo. Ahora solo falta que crezca el arbolito. ●

# 2

## UNA APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD

El Área de Sostenibilidad de Arca Continental tiene una estrategia de cuatro pilares. DME responde como un programa del pilar Comunidad Sostenible, pues tiene un impacto social y económico importante.



La empresa basa su estrategia de sostenibilidad sobre cuatro sólidos pilares:



Excelencia operacional



Comunidades sostenibles



Desarrollo de la cadena de valor



Gestión ambiental

Además de impactar de manera positiva en las emprendedoras participantes, DME se ha convertido en un puente entre Arca Continental y el distrito, en el sentido de que permite a la empresa entender cuáles son las necesidades y las expectativas de las mujeres de Pucusana, siendo que muchas de ellas forman parte de su cadena de valor.

Además, la continuidad del programa da fe del compromiso de Arca Continental con la transformación de la sociedad a partir de su agente más importante: la persona. El acompañamiento sostenido es la única manera de lograr objetivos transformadores, sobre todo cuando la estrategia se basa en la capacitación y la aplicación del conocimiento.

### LA CAPACITACIÓN INTEGRAL

La base de la estrategia de implementación de DME es el empoderamiento personal y la capacitación para una mejor gestión del negocio. En esta segunda etapa, iniciada en 2017, se han mantenido los temas principales y se ha agregado otro para satisfacer las necesidades y demandas de las mujeres del distrito:



#### a. Desarrollo personal

Promueve el reconocimiento del rol de la mujer en la sociedad, el desarrollo de la autoestima y la gestión de las emociones. Es la base del empoderamiento personal.



#### c. Gestión financiera

Un mejor manejo de costos, presupuestos, diferencia entre finanzas personales y empresariales e impulso para la formalización. Aprenden a utilizar herramientas tangibles para planificar y gestionar.



#### b. Gestión empresarial

Se siembra la idea de crecimiento, atención al cliente, marketing, ventas y mejora de la imagen personal y del negocio. Se realizaron planes de mejora individualizados y también planes de negocio.



#### d. Formalización y homologación

Capacitación y acompañamiento para la formalización, seguridad, gestión empresarial y estándares de sanidad en los rubros que manejan alimentos.

# 71.10%

de las mujeres usan internet según la Encuesta Nacional de Hogares. (INEI, 2022)

Todavía hay espacio para seguir creciendo, adaptándose a los retos y resolviéndolos con capacitación; por ejemplo, en el tema digital.



**MARÍA AYAY GONZALES**  
RESTAURANTE CEBICHERÍA COSTA DEL SUR

# LA SAZÓN Y EL CORAZÓN DE MARÍA

No solo el talento culinario, sino también el empeño y la dedicación de su propietaria han convertido a su restaurante en uno de los más concurridos de Pucusana a la hora del desayuno, el almuerzo y el lonche.

**L**egamos a entrevistarla demasiado temprano como para alcanzar a probar alguno de sus potajes, pero los aromas que llegaban desde la cocina ofrecían indicios inconfundibles de la buena sazón que siempre ha caracterizado a doña María Ayay Gonzáles. Ocurre que su historia en el mundo de las ollas y los fogones comenzó mucho tiempo antes y en condiciones bastante más humildes que las que hoy puede ofrecer en su acogedor establecimiento, ubicado en el corazón mismo de Pucusana, muy cerca del puerto, la playa y la zona turística del distrito. Pero dejemos que ella misma nos relate cómo fueron sus inicios como emprendedora. “Todo empezó hace poco más de catorce años, cuando vendía papita rellena aquí en la playa. Poco a poco, empecé a juntar dinero con la idea de contemplar la posibilidad de tener un local propio. Felizmente, a los dos años surgió la oportunidad de alquilar este local, donde ahora funciona el restaurante”, recuerda doña María, quien desde entonces se convirtió en una auténtica fuerza de la naturaleza en el negocio de la comida.

Incansable, actualmente se despierta muy temprano, a las 4 a.m., para iniciar su jornada con la preparación del desayuno



+ La higiene es clave

## CEBICHERÍA COSTA DEL SUR

RUBRO: Restaurante

EMPRESARIA: María Ayay Gonzáles

UBICACIÓN: Alfonso Ugarte 230, Pucusana.

Los clientes de Costa del Sur valoran mucho no solo la calidad de la comida, sino también la higiene y el cuidado en la preparación de los alimentos que siempre han caracterizado al local. De hecho, hasta el día de hoy se siguen obediendo algunos de los protocolos de seguridad que quedaron como herencia de la pandemia. Por ejemplo, en todas las mesas siempre habrá un frasco de alcohol en gel. Y junto a la puerta de ingreso todavía se puede ver la valla que se solía colocar en la puerta para garantizar el distanciamiento entre los comensales. El restaurante ofrece un menú que cambia todos los días y también es posible escoger entre una suculenta variedad de platillos a la carta. Y si la idea es comer en la arena, a pocos metros del mar, Costa del Sur también hace ‘delivery’ a la playa, que se encuentra a escasas cuadras del restaurante.



“Hago lo que me pida el cliente. Menú criollo, platos a la carta, cebiche, comida marina, de todo”.

–maca, ponches, soya y los infaltables panes: con queso, palta, tortilla, lomo, huevo, plátano, etc.–, que ella misma vende con la ayuda de su esposo en la puerta del local, situado en la segunda cuadra de la siempre transitada avenida Alfonso Ugarte. La rutina nunca se detiene, pues inmediatamente después ya se debe tener todo dispuesto para la elaboración del almuerzo y así estar en condiciones de superar con éxito el momento de mayor tráfico del día. Toda su familia participa del proceso, que cada año se intensifica notoriamente en la temporada de verano, pues además de atender el local deben llevar comida a los clientes playeros. Finalmente, cuando el turno del almuerzo llega a su fin y empieza a caer la tarde, doña María ofrece emoliente, quinua y otras cositas para el lonche.



¿Pero cómo se produjo ese tránsito entre la venta ambulatoria de papas rellenas a los veraneantes y la administración de una de las cebicherías más reconocidas –y mejor ubicadas– de todo Pucusana? Doña María asegura que su principal motivación para apuntar tan alto en su emprendimiento fueron sus dos hijos, que entonces estaban todavía pequeños: “Para mí era muy difícil salir a trabajar con ellos. Necesitaba un local donde pudiera hacer mis cosas sin tener que descuidarlos. Yo quería verlos”.

Desde el principio, su propuesta culinaria fue bastante ecléctica. “Hago lo que me pida el cliente. Menú criollo, platos a la carta, cebiche, comida marina, de todo...”, afirma, orgullosa. Y las pizarras de letras coloridas que lo reciben a uno a la entrada del restaurante corroboran que el espíritu de su establecimiento no ha cambiado. Allí se enumeran algunas de las deliciosas alternativas del día: “Lomo saltado, Arroz con mariscos, Tallarines verdes, Huevera frita, Bistec a lo pobre...”. Las opciones de platos de fondo del menú del día en que visitamos el restaurante de doña María fueron las siguientes: Olluquito, Arroz con pollo y Pescado frito con papas y ensalada. ¿Y cuáles son los platillos que ella considera que mejor le salen, cuáles son sus especialidades?



«Siempre me estoy preparando. Aunque a veces no me alcance el tiempo para asistir a clases presenciales, no dejo de conectarme de manera virtual».

Doña María piensa la respuesta durante algunos segundos. “El lomito saltado, las menestras, que acá la gente como un montón... uf, de todo, porque la verdad es que me encanta cocinar”, dice.

Doña María, en efecto, hoy adora lo que hace, pero reconoce que debió aprender a cocinar desde muy joven debido a las múltiples necesidades y carencias que existían en su hogar: “Empecé a trabajar en casas cuando todavía era una niña, a los 14 años. Después de salir de Cajamarca, donde nací, me fui a Chiclayo y luego llegué a Lima. Así fui aprendiendo a cocinar, de a pocos, en cada lugar donde estaba aprendía algo nuevo”.

En el 2016 fue convocada para participar en el programa Destapando mi Emprendimiento y recibir las capacitaciones de Aprende. Para ella se trató de una experiencia absolutamente transformadora en cuanto a su visión del

## + el miedo en la pandemia

### EL SABOR ES SU DIVISA

Como todos sabemos, uno de los sectores que resultó más afectado por el confinamiento forzoso decretado por el Gobierno tras el inicio de la pandemia de la COVID-19 fue, precisamente, el de los restaurantes, que de acuerdo con las cifras divulgadas en su momento por el INEI sufrió en 2020 una caída general del 50.4% con respecto a las ventas del año anterior. La cebichería Costa del Sur de Pucusana, naturalmente, no fue una excepción. “La pandemia nos afectó muchísimo, tuvimos que cerrar el local, como todos los demás. Tenía mucho miedo de contagiarme o de que le pasara algo a mis hijos”, confiesa doña María. Sin embargo, en medio del panorama crítico se presentó una oportunidad absolutamente inesperada. En la comisaría de Pucusana le preguntaron a doña María si podría hacerse cargo de la concesión y, como le enseñaron en CDME, se lanzó de cabeza a la piscina. De esta manera, se dedicó durante un año a alimentar a los efectivos policiales del distrito. “Al comienzo sentía un poco de miedo, pero yo sabía que tenía que trabajar, porque si no lo hacía me hubiera enfermado peor que con el coronavirus”, afirma.

Desde esta ventanita los sabores mágicos de María se conectan con los pobladores y visitantes de Pucusana.



# 2009

fue el año en el que empezó a funcionar el restaurante de doña María.

# 71

establecimientos dedicados al servicio de comida y alojamiento funcionan en Pucusana. (Fuente: Sayhuite)

«Quién iba a imaginar que a mi edad podría tener la oportunidad de sentarme a escuchar clases en un aula universitaria. Graduarse fue siempre como un sueño».



negocio y de sus propias habilidades. "Yo tenía muchas ganas de aprender. Quería salir adelante, aprender a llevar mi propia contabilidad, cómo funciona el márketing, cómo potenciar las ventas y atender mejor a los clientes; cómo separar el negocio de los gastos de la casa... Realmente aprendí mucho en esas charlas, siempre estaré agradecida con Arca Continental por esa oportunidad", explica.

"Y no puedo dejar de mencionar las clases que recibimos en la Universidad de San Marcos. Ese es un recuerdo muy bonito para mí. Quién iba a imaginar que a mi edad podría tener la oportunidad de sentarme a escuchar clases en un aula universitaria. Graduarse en la universidad siempre fue como un sueño. Me siento tan agradecida. Y yo sigo aprendiendo, es algo que me gusta mucho. Siempre me estoy preparando. Aunque a veces no

me alcance el tiempo para asistir a clases presenciales, no dejo de conectarme de manera virtual y ahí estoy, escuchando y atendiendo lo que dicen mientras cocino o lavo".

Doña María se entusiasma cuando da cuenta de sus planes y expectativas para el futuro: "Mi familia y yo tenemos muchos proyectos. Queremos comprar un local propio, abrir una segunda sucursal del restaurante, contratar más personal para que trabaje conmigo y yo pueda dedicarme más a la administración del negocio...". Asegura que no tendría problemas en que esos nuevos establecimientos estén ubicados en lugares distintos a Pucusana, pero sí tiene muy claro que lo suyo es el rubro gastronómico y que pretende mantenerse ahí. "Quizás más adelante podría poner un chifa, ¿por qué no?". ●





**ELISA HUAMÁN LEÓN**

BODEGA EL MIRADOR

—

# UNA LUCHADORA INFATIGABLE

Luego de dejar su tierra natal y dedicarse a diversos oficios para sobrevivir, el local que ahora tiene en la esquina que siempre soñó es un testimonio de su esfuerzo, dedicación y, sobre todo, de la fe que guía sus pasos.



**J**esusa Elisa Huamán, o doña Elisa, como ella prefiere que la llamen, llegó a Lima junto con su esposo desde su Huancayo natal en el año de 1998. Allá, él trabajaba en una granja, pero sus ingresos no alcanzaban para mantener a la familia. En la capital, como muchas otras migrantes que abandonaron sus terruños para forjarse un porvenir en la gran ciudad, doña Elisa tuvo que dedicarse a diversos oficios. Ayudó a pelar pollos en un mercado, lavó prendas de ropa en casas, en fin. Hasta que un día le hicieron una propuesta que terminaría cambiando el rumbo de su vida: "Me propusieron trabajar en el quiosco del colegio donde estudiaban mis hijos. Pero en esa época no había quiosco ni nada. Yo misma tenía que jalar mi triciclo con las golosinas, las gaseosas y la comida que vendía a los alumnos. Así empezó mi historia como vendedora".

Elisa entonces vivía en la casa de su cuñado, en el sector de Olof Palme, en el vecino distrito de Chilca, pero en un espacio muy limitado e incómodo para ella y su familia, así que se aventuró a buscar un nuevo horizonte en el recién formado asentamiento humano Lomas de Marchán, en las entonces áridas laderas de Pucusana. Solo tenía una condición y que, a la vez, era una meta:



**"Nunca paré de atender. Gracias a Dios que, cuando nos dio la COVID-19, fue suavcito nomás. Se pasó muy rápido".**

#### + el negocio

#### **BODEGA EL MIRADOR**

**RUBRO:** Bodega y abarrotes

**EMPRESARIA:** Elisa Jesusa Huamán León

**UBICACIÓN:** Mz. R Lt. 6, Lomas de Marchán, Pucusana.

**El local de doña Elisa, de 56 años de edad, se encuentra situado en una esquina elevada de la zona de Lomas de Marchán. Allí se ofrecen los productos infaltables en los negocios del rubro, como balones de gas, alimentos perecibles, especias, frutas y vegetales. Además de participar en DME, tuvo la suerte de ser una de las beneficiarias del programa Bodega Digital, también de Arca Continental, lo que le permitió modernizar sus prácticas y aprovechar herramientas digitales, como el WhatsApp, para mejorar sus ventas.**

que el bendito "lotecito" que encontrara estuviera ubicado en una esquina, para que allí pudiera abrir un negocio. "Me fui a Lurín a traer diez kilos de arroz, diez kilos de azuquitar y, como la empresa distribuidora me conocía de mi trabajo en el colegio, ya tenía gaseosas para la venta. Yo quería vender de todo. Hasta me fui a Lima para traer ropa", recuerda doña Elisa sobre los inicios de su "bodeguita" y cómo fue preparando su stock inicial de productos. El Mirador, ubicada en la esquina que tanto deseaba doña Elisa, empezó a atender al público en el 2004, dos décadas atrás. Entonces, ella era la única que ofrecía ese tipo de mercadería en su vecindario. "Ahora han abierto hasta un mercado aquí cerca", dice. "Pero yo sigo aquí, dándole. Lo hago poco a poco, como desde que empecé, pero sigo invirtiendo en mi negocio".



La diversificación, concepto que aprendió con sus compañeras de CDME, ha sido clave para el desarrollo de su negocio.



«Como desde que empecé, yo sigo aquí dándole, invirtiendo poco a poco en mi negocio».



Al principio no tenían ni luz en la bodega, pero después ya pudo empezar a vender, además de gaseosas, golosinas y abarrotes, pollo y muchas cosas más. Una de las cosas que aprendió de las capacitaciones y los talleres de Destapando Mi Emprendimiento es que debía diversificar sus productos y tratar de hacer ofertas para que estos salieran más rápido y no terminara quedándose con la mercadería. "Tienes que juntar un producto con otro y ponerles un buen precio, vas a ver cómo vendes más", le aconsejaron las señoritas del programa. Y le funcionó muy bien.

También le recomendaron que debía ser muy cuidadosa con la forma en que atendía al público. "Estoy muy agradecida

+ al servicio del público

## UNA BODEGA ABIERTA A TODA LA COMUNIDAD

El Mirador, en la práctica, es mucho más que una bodega de barrio. Gracias al compromiso de doña Elisa Jesusa Huamán, se ha convertido ya en punto de encuentro fundamental para toda su comunidad. Sus paredes están repletas de mensajes y avisos de servicio público. Si se trata de promocionar una pollada profunda o algún otro evento benéfico, si es necesario anunciar la realización de una reunión vecinal, la celebración del aniversario o alguna fecha importante en Lomas de Marchán o comunicar el inicio de un nuevo taller, curso o actividad para los niños de la zona, la mejor solución será siempre recurrir al local de Doña Elisa, una esquina vital para el desenvolvimiento social de todo su entorno. Y el compromiso de la propietaria de la bodega El Mirador con su comunidad no queda ahí: en 2023, fue elegida como Vocal en la junta directiva de la organización vecinal Asentamiento Humano Lomas de Marchán y permanecerá en dicho cargo hasta octubre de 2025. Este es el segundo periodo en el que doña Elisa se desempeña como dirigente en su comunidad, lo que dice mucho de su compromiso y su capacidad de liderazgo.



con Arca Continental por todo lo que me enseñaron y por todos los consejos que me dieron para ayudarme". Cuenta que una amiga del barrio fue la responsable de que doña Elisa se animara a participar en la segunda convocatoria del programa. "Fue muy bonito llegar a la Universidad de San Marcos para recibir clases allí, todas las señoras de la comunidad DME parecíamos unas señoritas universitarias. Hasta tuvimos nuestra graduación", recuerda doña Elisa, con entusiasmo.

La llegada de la pandemia representó un enorme desafío para ella, que necesitaba seguir atendiendo a sus clientes pese a los riesgos de contagio. Por ello, decidió hacerlo a través de un 'huequito' que abrió a un lado de

la puerta de su local. "Nunca paré de atender. Gracias a Dios que, cuando nos dio la COVID-19, fue suavcito nomás. Se pasó muy rápido", asegura. En esa época también descubrió las ventajas de hacer entrega a domicilio o coordinar con sus clientes a través del celular para que ellos pasaran a recoger sus pedidos a la bodega. "Pero tenía que ser rapidito, nomás", añade, con una sonrisa. Sus hijos –tiene tres, todos hombres, el mayor de 16 años– y su esposo también fueron de enorme ayuda en aquellos meses repletos de dificultades debido a las restricciones y el confinamiento. "Fue una época terrible, pero gracias a Dios estamos todos acá y el Señor de todo nos provee".

De hecho, uno de los motores que han contribuido a que doña Elisa nunca baje los brazos, incluso en tiempos de adversidad, es su inquebrantable fe religiosa: "Yo soy cristiana y pertenezco a una congregación. Es una parte muy importante de mi vida. Ellos nos dieron fortaleza y nos han apoyado mucho. Toda mi familia es de Huancayo, pero allí están mis hermanos espirituales. Hasta el cumpleaños me han celebrado en la iglesia. Gracias a mi Señor yo estoy viva, porque sufro del corazón. Me han tenido que llevar a Emergencias algunas veces, pero aquí estoy, pidiendo a Dios, que siempre es lo primero, que me de las fuerzas que necesito para seguir luchando por mis hijos". De hecho, la tarde en que fuimos a visitarla, doña Elisa venía recuperándose de una nueva crisis de salud. Pese a su estado convaleciente, nos atendió con una dulzura entrañable.

Entre las expectativas y planes para su establecimiento, doña Elisa seguirá aplicando la recomendación que recibió en las capacitaciones de la CDME: reinvertir progresivamente en el mejoramiento del negocio. Por ejemplo, quiere agrandar la fachada de la bodega para que en su amplia terraza se puedan colocar mesas para los clientes. En un futuro no tan lejano, estos podrán

## 1998

Fue el año en que doña Elisa dejó su tierra natal, Huancayo, para buscar trabajo en Lima junto con su esposo.

## 2015

Doña Elisa fue seleccionada aquel año para formar parte del segundo grupo de emprendedoras de DME.

«Fue muy bonito llegar a la Universidad de San Marcos para recibir clases allí, parecíamos unas señoritas universitarias. Hasta tuvimos nuestra graduación».



La alegría de Elisa es un factor que marca la diferencia para la preferencia de sus clientes.

sentarse a departir y tomar una gaseosa desde un lugar con vista panorámica a toda esa zona de Pucusana. "Nunca debes dejar de creer, esa es una frase que siempre llevo conmigo", nos confiesa, a modo de conclusión. Desde la bodega El Mirador, doña Elisa y su ejemplar familia observan el futuro con esperanza, tesón y optimismo. ●



3

## MODELO DE CORRESPONSABILIDAD

Durante estos años, más allá de la transformación en sus vidas y de sus negocios, la identidad de DME es la de un grupo que está comprometido en construir un futuro mejor individual y colectivamente.



Es más, **las propias protagonistas** de la experiencia han tomado la responsabilidad de conducir el destino de su organización. "Ahora las actividades dependen mucho menos de nosotros. Si bien hay presencia de la empresa, ellas han tomado la responsabilidad de mantener viva la comunidad", subraya Alberto Martos, Gerente de Sostenibilidad de Arca Continental en Perú. Incluso algunas integrantes de DME forman parte de organizaciones sociales de base como comedores populares, ollas comunes, actividades deportivas o monitoreo de agua.

Además han generado espacios para la mejora de la calidad de vida en Pucusana. Por ejemplo, participaron en una mesa de diálogo para entender qué necesita su distrito en temas como agua, reciclaje, seguridad y otros asuntos que, pueden o no afectar sus negocios o familias, pero si determinan la vida de su comunidad. Toda esta experiencia de Destapando Mi Emprendimiento demuestra que, cuando una empresa llega a un lugar, puede convertirse en un puente para lograr desarrollo.



Las propias protagonistas de DME han generado espacios para la mejora de la calidad de vida en Pucusana.

## LA FORMACIÓN DE UNA COMUNIDAD

La Comunidad Destapando Mi Emprendimiento fue una iniciativa de las propias beneficiarias y se concretó en 2017. El hecho de tener más claridad sobre sus objetivos personales y herramientas para transitar una ruta en la que visualizaban su futuro, les prodigó una mirada más amplia cuyo alcance se extendió a su entorno inmediato; vale decir, a las necesidades de su distrito.

Recogiendo ese genuino interés y la opinión de las participantes, el programa identificó liderazgos y las ayudó a construir una agenda para la creación de una red de apoyo comunitario local. Están seguras de que en conjunto les será más fácil acceder a financiamiento, a ferias, a mayores clientes e ingresos y a mejorar sus servicios y productos. Con la motivación y el apoyo mutuo consideran que les será más fácil superar los distintos retos para lograr sus sueños.

## COMUNIDADES SOSTENIBLES

Justamente esa comunidad se ha convertido en la base para darle sostenibilidad al programa. Con el afán de hacer más efectiva la Comunidad Destapando Mi Emprendimiento (CDME), el programa apoyó la creación de los siguientes grupos:



### Comunidad de gestión

Para el fortalecimiento de conocimientos en gestión empresarial y hacer frente a un mercado más dinámico y competitivo.



### Comunidad de minirredes

Para reunir grupos de participantes con un mismo giro de negocio, homologar criterios de gestión y así lograr mayor competitividad.



### Comunidad de líderes

Para desarrollar habilidades comunicacionales y asertividad con el propósito de participar en mesas de diálogo y charlas de emprendedurismo.



### Comunidad de diálogo

Para fomentar espacios en los que se comparten necesidades, experiencias y se plantean soluciones a diversas problemáticas del distrito.



La Municipalidad de Pucusana se convirtió en aliada relevante y reconoció el impacto de CDME. El reto es insertarse más en los planes y agenda de Pucusana.

Hoy, las beneficiarias de CDME se han convertido en auténticas agentes de cambio, articulando el pilar económico inicial con temas sociales y de ciudadanía en su comunidad. Antes les costaba encontrar su propia voz pero, ahora, se sienten capaces de discutir temas importantes, de una manera asertiva y con argumentos sólidos. Juntas son una fuerza y sus vecinos reconocen ese liderazgo.

"Nunca imaginamos que las señoras iban a ser reconocidas como referentes o que íbamos a tener una comunidad, pero el tiempo nos fue indicando otra ruta, tanto que ellas mismas decían: 'si crece una, crecemos todas'", enfatiza con orgullo Elsa Bazán, Jefe de Responsabilidad Social de Arca Continental en Perú.

## LA COMUNIDAD EN NÚMEROS

**55**

de las 178 egresadas fueron seleccionadas para participar en la Comunidad.

**83%**

de las mujeres beneficiarias vieron mejoras en los ingresos de sus negocios.

**360**

horas de capacitación, incluyendo el uso de plataformas digitales y de protocolos de seguridad.

**71%**

de beneficiarias controla los ingresos y egresos de sus negocios.

**46%**

de sus negocios están formalizados, cuando solo el 25% del país es formal.

**88%**

de ellas ayudaron al menos a una emprendedora a sacar adelante su negocio.

**76%**

de participantes del programa homologaron sus negocios.

**2**

de cada 3 emprendedoras incrementaron en más de 44% su cartera de clientes.



**JULIA ROSA ÁVALOS FRANCO**

MULTISERVICIOS SANTA ROSA



# EN EL NOMBRE DE SANTA ROSA

No tiene reparos en admitir que desde muy chica siempre fue una "chancona". Eso se refleja en que nunca dejará pasar ninguna oportunidad de aprender y crecer como emprendedora. Gracias a su esfuerzo y su fe, las puertas —y ventanas— no han dejado de abrirse para ella.

**P**ara Julia Rosa Ávalos, la enseñanza más trascendente que recibió de su padre, que tristemente falleció poco más de un año atrás, fue que debía aprovechar al máximo todas las oportunidades de aprender y prepararse. “Yo te dejo tus estudios para que con eso puedas defenderte en la vida”, es una frase que solía repetirle y que ella recuerda con nitidez. “Algo que ha caracterizado a mi familia es que siempre nos hemos preocupado por estar preparados”, asegura. “Tengo una prima, Vicky, que es catedrática universitaria. Y mi hermana es profesora en una escuela. Desde pequeña yo empecé a tener claro que debía seguir ese mismo camino. En la secundaria ya comencé a destacar como alumna”.

Julia estudió la primaria y secundaria en centro educativos de Pucusana y luego se matriculó en un instituto para seguir la carrera de Computación: “No era realmente lo que quería estudiar al salir de la escuela, porque mi vocación inicial era seguir la carrera de diseño de modas, pero en aquel momento la especialidad que me hubiera gustado no estaba disponible aquí, sino en Argentina. Con mis calificaciones yo hubiera podido postular a una beca, pero mis padres no se arriesgaron a enviarme a otro país



“En el programa DME aprendí la importancia de reinventir las ganancias en el negocio. Desde entonces, plata que recibo, plata que reinvierto”.

**+ el negocio**

**MULTISERVICIOS SANTA ROSA**

**RUBRO:** Imprenta, diseño gráfico y papelería

**EMPRESARIA:** Julia Rosa Ávalos

**UBICACIÓN:** Leoncio Prado 486, Pucusana

El abanico de servicios que ofrece el negocio de Julia Rosa Ávalos es muy amplio, ya que no solo abarca las copias, las impresiones y el diseño gráfico, sino también la elaboración de trípticos, enmicados, tipeos, escaneos, redacción de textos y un largo etcétera. De hecho, en Multiservicios Santa Rosa, ubicado en un céntrico y estratégico espacio a pocos metros de la plaza principal y el municipio de Pucusana, también se venden artículos de bazar. Y es un hecho que la oferta de productos y servicios seguirá creciendo con el paso del tiempo.

y finalmente opté por la computación. Desde entonces, me desenvolví en diversas empresas, pero siempre tuve el objetivo de emprender algo propio”.

Lo que inicialmente fue uno de los momentos más críticos de su vida terminaría transformándose en el germen de un cambio que finalmente la llevaría por el camino del emprendimiento. La compañía para la que trabajaba se vio forzada a reducir su personal por los problemas económicos que atravesaba y tanto Julia como su hermana, que entonces todavía no se dedicaba a la docencia, terminaron siendo despedidas. “Yo tenía 35 años en ese momento, una edad en la que, lamentablemente, en el Perú muchas mujeres ya son descartadas para el mercado laboral. Y, por más que traté, al principio realmente fue muy difícil encontrar una oportunidad. Mi hermana



La atención de Julia en su negocio se da desde una pequeña ventanita que quedó así desde el confinamiento.

y yo éramos responsables de nuestros padres, y ella además tenía dos hijos pequeños. Era una carga muy fuerte para nosotras”, recuerda.

Un buen día, Julia reparó en la computadora y la impresora que tenían en casa y se le ocurrió una idea: “Hice un cartelito que decía ‘TIPEOS Y COPIAS’ y lo coloqué en la puerta de mi casa. ‘Que sea lo que Dios quiera’, me dije. Yo había trabajado antes en una librería, así que ya tenía alguna experiencia en el rubro. Pero, claro, esto era completamente distinto. Y así fue: sin querer queriendo, fue caminando de a pocos. Y en el trayecto ocurrieron cosas muy lindas. Yo soy muy creyente y hubo un episodio que me emociona mucho recordar



porque considero que se trató de algo inexplicable, un milagro. Una semana después de empezar con el negocio, tocó la puerta un niño al que nunca habíamos visto antes y me dijo: ‘Quiero una imagen de Santa Rosita’. Yo en ese tiempo todavía era muy cuidadosa con las impresiones porque tenía miedo de que no me pagaran, pero igual la hice. El niño nunca más volvió. De hecho, aquí todavía tengo la imagen de Santa Rosa, es la primera que imprimí. Sin embargo, desde ese día, todo cambió por completo. Empezó a llegar mucha más gente al negocio. Mis primas, que son más devotas que yo, me decían: ‘Mira Julia, o fue un angelito o fue el Niño Jesús que se te ha presentado’. Lo cierto es que nunca más volvimos a verlo”.

Como el negocio empezó a funcionar, Julia decidió que ya no debían atender por la puerta de su casa porque podía ser un poco peligroso, y por ello habilitó un espacio para hacerlo desde una ventana que da a la calle Leoncio Prado. “Se te cierran puertas, pero se te pueden abrir ventanas”, fue mi frase desde entonces”, afirma, entre risas. Poco a poco fue comprando más cosas para su tienda, como folders, micas y otros artículos de papelería; y además empezó a hacer manualidades, infografías, trípticos...

## + el negocio en la pandemia

### EL CONFINAMIENTO LE DIO UNA OPORTUNIDAD

En 2020, cuando llegó la pandemia de la COVID-19, Julia acababa de comprarse una nueva y moderna impresora que le costó cerca de tres mil soles. Meses antes, su madre había sufrido una fractura como consecuencia de un accidente. Por todo ello, ella se sentía sumamente angustiada frente a la incertidumbre que trajo consigo el confinamiento decretado por el gobierno. “¿Qué hago? ¿Cómo voy a pagar la deuda de la impresora en el banco? ¿Cómo podré mantener a mis padres y correr con los

gastos de la casa?”. Las preguntas y las dudas se atropellaban en su cabeza y no la dejaban dormir. De pronto, las propias condiciones impuestas por la pandemia empezaron a jugar a su favor: muchas personas empezaron a tocar nuevamente a su puerta –o ventana– porque necesitaban imprimir los pases que permitían circular por la ciudad en aquellos tiempos de restricciones y toques de queda. “La cola de gente llegaba hasta la otra esquina”, recuerda con una sonrisa.

“Gracias a Dios, económicamente no nos fue tan mal en aquellas semanas y meses tan difíciles. No voy a decir que fuimos un ‘boom’, pero se lograron pagar deudas y, sobre todo, las medicinas para mis papás. Y también reinvertí en el negocio, por supuesto, como había aprendido en el programa DME: compré una enmicadora y otros aparatos con los que se pudo ampliar la oferta de servicios que ofrecíamos. Desde entonces, plata que recibo, plata que reinvierto. Eso es fundamental para mí”.



«Nunca pensé que podría llegar algún día a la Universidad de San Marcos. Era uno de los sueños que tenía mi mamá cuando yo salí del colegio».



# 11

de agosto del 2015 es la fecha exacta en la que Julia empezó con su negocio. Lo recuerda bien porque es el mismo día de su cumpleaños.

A fines de 2015 adquirió una segunda impresora y, poco después, ya en 2016, se enteró de la convocatoria al programa Destapando Mi Emprendimiento y tomó la decisión de presentarse.

"Ahí conocí a un grupo muy lindo de chicas y a las *coach*, que eran sumamente habilidosas y metódicas", recuerda. "Al principio, yo era de las que se sentaban atrás. Todavía me sentía muy tímida como para salir al frente o participar en las dinámicas. Se podría decir que después ya me volví una de las más 'chanconas' del programa, pero es que a mí siempre me ha gustado hacer las cosas bien. Ese año, de hecho, fui una de las afortunadas que ganó el concurso de capital semilla y con eso pude comprar cartulinas, papelería y un montón de cosas más para el negocio. También invertí en nuevos materiales, como etiquetas y papel adhesivo, que antes mandaba a hacer a otro lado. Creo que una de las principales lecciones que recibí en el programa fue la de aprender a desenvolverse con las personas, saber cómo interpretar a los clientes cuando los atendía. También a trabajar en equipo y ser más proactiva. En realidad, todo fue un aprendizaje constante para mí".

Otra de las experiencias que marcó a Julia durante su paso por el programa de DME fueron las capacitaciones recibidas

# 2016

fue el año en el que Julia obtuvo el concurso de capital semilla del programa DME.

«Al principio fue muy difícil encontrar oportunidades.

Mi hermana y yo éramos responsables de nuestros padres, y ella además tenía dos hijos pequeños. Era una carga muy fuerte para nosotras».



en las históricas aulas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos: "Fue muy emotivo para mí, porque mi mamá siempre quiso que yo postulara a esa universidad. Cuando llegó el momento de la graduación, me pidieron que diera unas palabras. Aunque no me gusta hablar en público, yo acepté. Mi mamá y mi sobrina estaban ahí, habían ido a verme. Recuerdo que fue muy emocionante. Me había olvidado mis lentes y no leía nada, así que tuve que improvisar. Mis compañeras después me dijeron que el discurso había estado muy lindo. De hecho, todas lloraban. Cuando estaba arriba del escenario me sentía tan nerviosa que ni me di cuenta de eso".

Para el futuro inmediato, Julia se ha trazado el objetivo de seguir creciendo y diversificándose, tanto en la variedad de productos de papelería y afines que vende como en los servicios que ofrece a sus clientes: diseños personalizados y exclusivos, más opciones de manualidades, etiquetas únicas para los estudiantes de escuela, etc. Mientras tanto, la imagen de Santa Rosa, la primera impresión que hizo por encargo de aquel niño misterioso que nunca más volvió, sigue en su lugar de siempre, vigilando que Julia y su negocio no dejen de avanzar por la senda correcta. ●





**HERMINIA ORTEGA HUARACA**

BODEGA HERMINIA

# EMPRENDER PARA SUPERAR LA TIMIDEZ

Luego de sortear múltiples obstáculos y dificultades, entre ellos los que surgían de sus propias inseguridades, ahora sueña en grande con su negocio y se ha convertido en un modelo a seguir para su comunidad.



**V**ergüenza es una palabra que doña Herminia Ortega repite en más de una ocasión al recapitular sus años iniciales como emprendedora. Para ella, la timidez fue durante mucho tiempo un obstáculo gigantesco, casi infranqueable, que no le permitía crecer al ritmo que marcaban sus instintos para los negocios. Afortunadamente, el destino la llevaría por un camino que le permitiría superar esa y todas las demás inseguridades o debilidades que se le interponían y no la dejaban avanzar. Pero no nos adelantemos. Dejemos que la propia Herminia nos cuente su historia.

“Desde que era muy joven siempre tuve las ganas de poner un negocio. Pero la situación económica de mis padres era muy mala, por lo que me resultaba imposible juntar alquilo para poder invertir. Más adelante, cuando ya tenía 20 o 22 años, si no me equivoco, mi hermano empezó a trabajar en una empresa y pudo guardar algo de dinero. Le pedí que me prestara 50 soles y con eso me fui a Gamarra, donde prácticamente sin conocer compré todo lo que me alcanzó con esa plata. Compré, sobre todo, ropa para niños. Pero a mí me daba mucha vergüenza salir a vender, así que llevaba todo a escondidas y solo ofrecía



“Casi todo lo que tenía ahorrado se me fue en el tratamiento de la COVID-19. Pero yo no podía rendirme, quería seguir con mi negocio.”

#### + el negocio

### BODEGA HERMINIA

RUBRO: Bodega y abarrotes

EMPRESARIA: Herminia Ortega Huaraca

UBICACIÓN: Mz. 6 Lt. 7, Benjamin Doig, Pucusana.

La ubicación de la bodega Herminia, situada estratégicamente a pocos metros de la carretera Panamericana, garantiza que siempre haya un tránsito más o menos constante de vehículos y personas; es decir, de potenciales clientes. El negocio tiene ya poco más de una década de historia, según los cálculos de su propietaria, de 59 años de edad. Si bien no se trata de un local precisamente espacioso, sus vitrinas lucen bastante surtidas y tiene todos los artículos y abarrotes que solemos encontrar en los establecimientos afines. Sus productos estrella son las gaseosas.

mi mercadería entre la gente conocida y mis vecinos, puerta por puerta. Así, poco a poco me empezaron a hacer pedidos más grandes. Lo poquito que iba ganando lo reinvertía y mis clientes le fueron pasando la voz a más gente. Subía hasta a los cerros de Pucusana para vender mi mercadería, aunque siempre la llevaba bien escondida, porque seguía sintiendo mucha vergüenza. Me gustaba mucho el negocio, pero siempre fui una persona muy tímida”.

Otra dificultad que doña Herminia se vio forzada a encarar cuando recién comenzaba en el negocio de la venta de ropa fue, en realidad, el reflejo de un problema social gravísimo que afecta a miles de mujeres en nuestro país. Luego de tener a su primera hija, su esposo le prohibió que saliera de casa para ofrecer su mercadería: “Para mi mala suerte, me



Herminia se enteró del programa de Arca Continental y de inmediato se anotó en el siguiente. Desde entonces, otra es la historia.



«Cuando tenía 20 o 22 le pedí a mi hermano que me prestara 50 soles y con eso compré ropa para niños... subía hasta los cerros para vender mi mercadería».

tocó una pareja muy celosa. Yo seguía saliendo a vender sin que él se diera cuenta; pero, luego, me hacía muchos problemas cuando regresaba. Fue una época muy difícil. El peor momento fue cuando un día me quitó todas mis cosas y las quemó". Pese a todo, doña Herminia nunca bajó los brazos. Ella sabía que llegarían tiempos mejores. Por ello, empezó nuevamente a ahorrar dinero y abrió una cuenta "secreta" en el antiguo Banco Popular, que en aquellos años era uno de los pocos que contaba con una agencia en Pucusana. Tiempo después, tomó la mejor decisión posible: separarse para siempre de aquel hombre.

Tras ello, trabajó durante un tiempo en un restaurante y se dedicó a otros oficios



+ el camino del liderazgo

### LA UNIÓN HACE LA FUERZA

"Se armó un grupo muy lindo con las demás participantes. Mantengo contacto permanente con muchas de ellas, sobre todo con las que tienen sus negocios por aquí cerca, en la zona de Benjamín Doig", afirma doña Herminia, aludiendo a su relación con las demás compañeras de CDME. Y aquella no es la única comunidad con la que terminaría estrechando sus vínculos luego de su exitosa experiencia en el programa. Como prueba, una vez más, de que la timidez, la vergüenza y el pánico a hablar en público –superado gracias a los módulos de capacitación de Aprende– ya quedaron definitivamente en el pasado, doña Herminia decidió asumir un liderazgo mucho más activo en su localidad y, desde el año 2022, forma parte del consejo directivo de la organización social vecinal Asentamiento Humano Benjamín Doig, en el que ocupa el cargo de Secretaria de Economía.



para poder mantener a su pequeña hija, pero en su interior ya germinaba la semilla de la emprendedora pundonorosa en la que terminaría convirtiéndose con los años. Ella quería volver a vender su propia mercadería. Y lo iría logrando de manera paulatina. "Poco a poco pude levantarme. Mi hija ya estaba más grandecita, así que podía salir a trabajar más seguido y sin problemas. Ya tenía claro para entonces que mi principal objetivo era poner mi propio negocio", recuerda.

Sin embargo, Doña Herminia precisaba de instrumentos y herramientas que le permitieran enfrentar sus propias inseguridades con éxito. Y estas llegarían en la forma del programa Destapando a Mi Emprendimiento.

"Todo empezó cuando una amiga se acercó a comentarme que habían venido de la empresa Arca Continental para convocar a emprendedoras de Pucusana que quisieran capacitarse para administrar mejor sus negocios. Yo no tenía idea de que ese programa existía, pero de inmediato me sentí interesada. Entonces ya había sido seleccionado el primer grupo de participantes, así que me inscribí para el siguiente. Desde que supe que me habían aceptado en el grupo me propuse asistir a todas las clases", asegura con orgullo. Cuando le preguntamos qué fue lo más valioso que aprendió en esas capacitaciones, ella no tiene dudas. "Yo siempre he sido muy nerviosa y, como le decía antes,

me daba mucha vergüenza tener que conversar con otras personas para vender mis productos. Hasta me daban ganas de llorar”, admite. Todo eso cambió radicalmente después de su experiencia en Destapando Mi Emprendimiento.

Herminia recuerda que incluso llegó a perder el miedo a hablar en público, dado que en más de una oportunidad tuvo que salir a exponer frente a sus compañeras del programa, algo que en el pasado hubiera sido sencillamente impensable para ella. Uno de los módulos que comprende la capacitación es, precisamente, el de 'Desarrollo personal', en el que se busca potenciar la autoestima, la gestión de las emociones y la mejora en la habilidad para comunicarse de las participantes. Todo ello le sirvió para llenarse de confianza y animarse a dar el siguiente paso: abrir su propia bodega. “Si vieras ahora cómo trato a los clientes que vienen a comprar. Los saludo, les sonrío, hasta les hago bromas... Y así vendo mucho más que antes”.

La sonrisa se le borra por un momento cuando rememora otro momento difícil de su vida, quizás el peor de todos: cuando la pandemia no solo afectó terriblemente su negocio, como a todos los emprendedores de su rubro, sino que también puso en riesgo lo más importante que existe, su propia salud: “A mí me

## 2016

fue el año en que Doña Herminia fue seleccionada para participar en el programa Destapando Mi Emprendimiento.

## 2024

Hasta octubre de ese año, doña Herminia se encargará de la secretaría de Economía del consejo directivo del asentamiento humano Benjamín Doig.

«Si vieras ahora cómo trato a los clientes que vienen a comprar. Los saludo, les sonrío, hasta les hago bromas... Y así vendo mucho más que antes».



agarró muy fuerte la enfermedad. En la posta de Pucusana me dijeron que debía internarme, pero mi familia no quiso porque decía que podría ser incluso peor. Yo fui muy rigurosa con las medicinas, pero el tratamiento terminó siendo sumamente costoso. Las enfermeras cobraban 100 soles cada vez que venían a ponerme una inyección. Casi todo lo que tenía ahorrado se me fue en eso. Para colmo de males, después de curarme me detectaron una arritmia cardíaca. Pero yo no podía rendirme, quería seguir con mi negocio”.

Y por supuesto que no se rindió. Meses después, consiguió reabrir la bodega, que se ha convertido ya en todo un emblema del barrio, pese a los malos augurios de algunos pesimistas que, incluso, le recomendaron que se deshiciera de ella, que se la alquilara a terceros. Y doña Herminia termina de recuperar el buen ánimo cuando empieza a proyectar mentalmente sus sueños para el futuro. “Mi meta siempre ha sido que mi negocio crezca. Me gustaría traer más productos para regalos y ropa, para que esto también sea un bazar”, indica. Y en ese momento ella misma se interrumpe para atender a un cliente, con una sonrisa amplísima y contagiosa, sin rastro alguno de la azarosa timidez del pasado. ●



# LA PANDEMIA: UN NUEVO COMIENZO

El COVID-19 irrumpió sin previo aviso y trastocó la realidad de la humanidad. El Perú fue uno de los países a nivel mundial con el mayor índice de muertes y el sistema de salud colapsó.



Ante la falta de infraestructura, de especialistas, de medicinas y hasta de oxígeno, el gobierno de turno no tuvo mejor idea que declarar un confinamiento generalizado que se repitió varias veces en las regiones más atormentadas por la pandemia. La situación era crítica para la salud física y mental de las personas y también para los negocios, que se vieron obligados a cerrar sus puertas.

Esa desmovilización afectó todas las industrias y, en el caso de las MYPE, éstas tuvieron en el 2020 una disminución del 59.2% en sus ventas respecto del año anterior; un retroceso de más de 12 años según cálculo de los especialistas.

Ese mismo año, el sector alcanzó ventas equivalentes al 8% del PBI, 11 puntos menos que en el 2019. Según el INEI, la disminución en la generación de ingresos de las MYPE, en el 2020, fue mayor a la caída en la cantidad de negocios y a las variaciones en la producción nacional. Entonces se empezó a hablar de la necesidad de "reactivar" y de "reinventarse". En el caso de CDME, las mujeres del programa enfrentaron los nefastos efectos de la pandemia y el confinamiento con lo que ellas mismas identificaron como una "mochila de herramientas" que les ayudó a afrontar esa crisis. Dentro de ella llevaban:



Autoestima



Conocimientos



Cultura de ahorro



Acceso a capacitación



Apoyo mutuo (comunidad)



## RECURSOS UTILIZADOS



Videos animados vía WhatsApp



Asesorías psicológicas virtuales



Asesorías empresariales virtuales



Entrega de kits de seguridad y desinfección



Inspección de los negocios



Videos resumen del programa

Para sostener a sus familias se achicaron, perseveraron y/o se reinventaron. Para ayudarlas en ese propósito, CDME trazó un plan de diez meses como soporte durante la pandemia e impulso para su reactivación. 46 beneficiarias directas fueron asesoradas virtualmente por profesionales de la Facultad de Psicología de la Universidad San Martín de Porres.

Además de fortalecerlas para hacerle frente a las pérdidas o al encierro, con ese apoyo aumentaron sus competencias personales en temas como autoestima, adaptabilidad y resiliencia; todas necesarias para emprender la reactivación de sus negocios.

Bajo esa mirada también se reorientó la parte académica. Se incidió en la capacitación en competencias digitales con el fin de implementar estrategias de promoción en redes y para captar más clientes, utilizando preferentemente Facebook y WhatsApp Business.

**76%**

de los negocios de CDME se digitalizaron en plena pandemia.

**86%**

creó e implementó estrategias de reactivación con éxito.

**81%**

de las beneficiarias recibieron asesoría psicológica de la UPSMP.

**25%**

de emprendedoras cambió el giro de su negocio en pandemia.

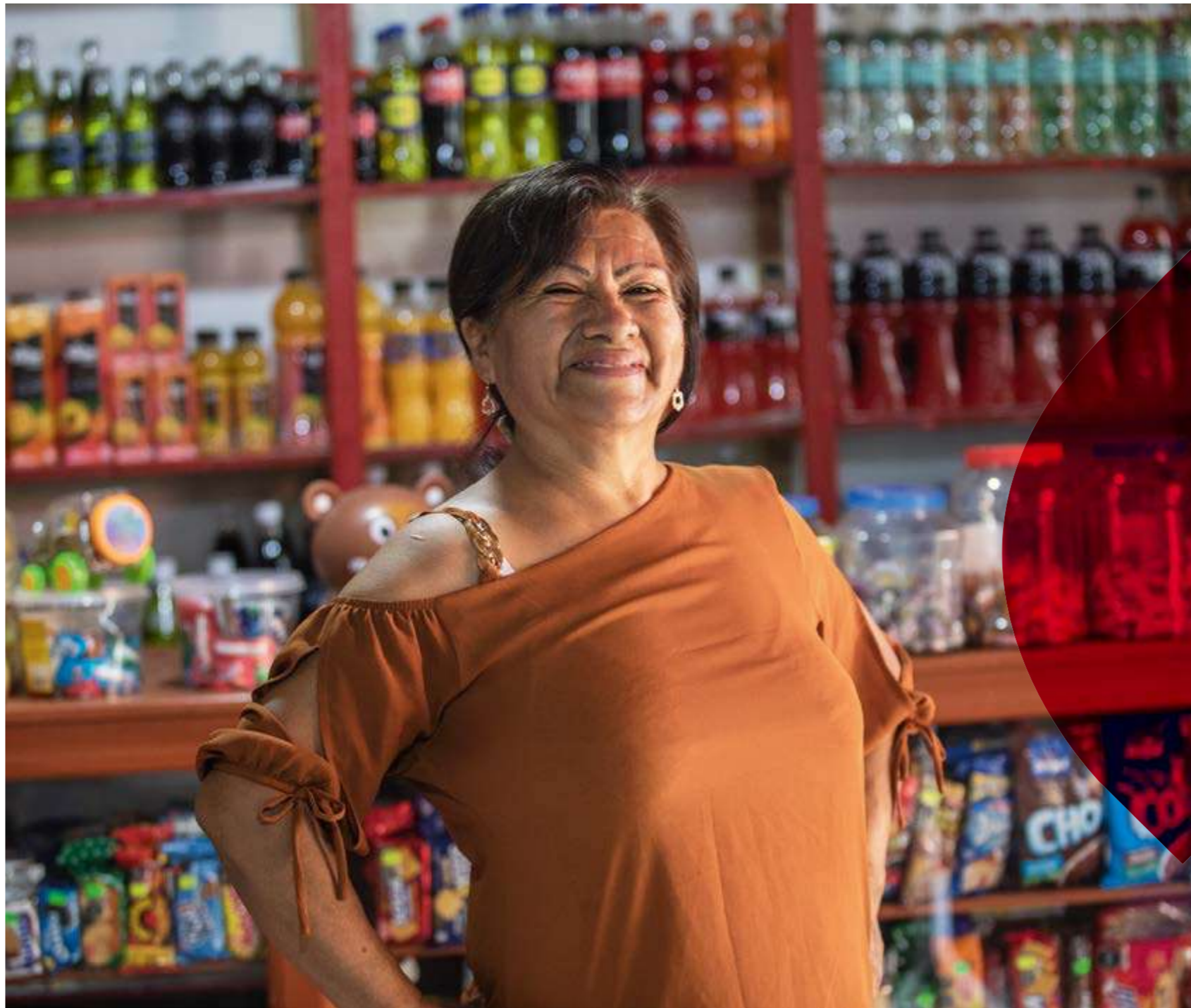
**100%**

de negocios implementó protocolos de bioseguridad.

**100%**

recibieron kits de seguridad y desinfección como donación.

**EVOLUCIÓN EN PANDEMIA**



**VICTORIA ESTHER LÓPEZ  
DE FLORES**  
BODEGA POCHITA

# UNA VICTORIA CONTRA LA ADVERSIDAD

Hace algunos años, un voraz incendio redujo su negocio a cenizas, pero su espíritu aguerrido y el respaldo de la comunidad le permitieron levantarse para seguir progresando y creciendo como emprendedora.

**Y**o empecé vendiendo menús en el mercado de Pucusana. Ese fue mi primer emprendimiento, que tuve por cerca de tres años”, explica doña Victoria López de Flores, de 59 años. En aquel tiempo, que recuerda con mucha nostalgia, ella se encargaba de la preparación de los potajes, mientras que una asistente la ayudaba con la atención a los comensales. La fortuna parecía estar de su lado, a juzgar por los comentarios entusiastas que recibía de sus clientes y el gran cariño y dedicación que ella ponía a su labor entre los fogones, pero aquella buena racha tuvo un final abrupto: “Mi local era alquilado y de un día para otro me dijeron que tenía que abandonarlo. Busqué un nuevo puesto, pero ya no había ninguno disponible en el mercado. Eso me obligó a cambiar de rubro, aunque al principio fue muy difícil, porque aquel era un negocio muy lindo, que funcionaba bastante bien. Se ganaba plata diariamente. No hubiera podido quejarme. A mis clientes les encantaba mi sazón”.

Su casa, en la que también funciona su negocio, se encuentra situada en una zona muy poco transitada de Pucusana, por lo que no hubiera sido viable relanzar el restaurante en esa misma ubicación. Por ello, decidió invertir lo poco que había



“Para salir adelante se debe tener fortaleza. Cualquier otra persona quizás se hubiera rendido, pero yo nunca bajé los brazos”.

#### + el negocio

### BODEGA POCHITA

**RUBRO:** Bodega

**EMPRESARIA:** Victoria Esther López de Flores

**UBICACIÓN:** Benjamín Doig, Mz. K Lt. 22, Pucusana

La bodega Pochita no solo ofrece los abarrotes, golosinas, alimentos y productos de limpieza habituales, sino también regalos para niños y artículos de bazar. Doña Victoria indica que está a punto de comprar una cámara de seguridad para tener mayor tranquilidad, sobre todo en las noches; y que pretende ampliar su local para exhibir un mayor número de productos. Aunque sigue sintiendo nostalgia por los tiempos en que preparaba y vendía menús. Igual, es consciente de que esa etapa quedó atrás.

conseguido ahorrar en los años previos en una tiendita, una pequeña bodega destinada a satisfacer las necesidades de los vecinos del barrio.

Todo empezó en un rincón de su vivienda –“un espacio de dos por tres metros”, como ella lo recuerda– y luego fue creciendo de a pocos, hasta ocupar casi toda la terraza que da a la calle, en la que ahora ha colocado una mesa para la comodidad de los clientes que deseen refrescarse con una gaseosa o disfrutar de un snack allí mismo. Además, la tienda cuenta con un salón bastante amplio en el que exhibe sus productos en mostradores, congeladoras y estantes. Es una bodega muy acogedora, con una generosa oferta de abarrotes y alimentos, además de regalos y artículos de bazar.

Pero no nos precipitemos. Ocurre que antes de que el establecimiento



de doña Victoria luciera como lo hace actualmente, ella y su familia debieron pasar por una experiencia ciertamente traumática, que la puso a prueba como madre, esposa y mujer de negocios.

En 2021, un cortocircuito provocó un incendio que lo consumió todo: su tienda, su casa y los productos que tenía para la venta, que terminaron derretidos o estropeados por el fuego. Afortunadamente, el siniestro solo ocasionó daños materiales, pero dejó una huella muy profunda en el alma de Victoria: "Casi pierdo a una de mis nietas. En esa época, mi hijo vivía aquí con todos sus pequeños. Cuando me di cuenta de lo que estaba ocurriendo, el fuego ya

llegaba hasta el techo de la casa y mi nieta estaba echada en su camita. Fue un milagro que ella se salvara. Yo entré a su cuarto y logré sacarla a tiempo. El techo ya se estaba cayendo y todo se quemaba, pero yo no sentí ningún calor. No sentí nada. Solo quería sacar de ahí a mi nietecita".

El tejado se vino abajo, los vidrios de las ventanas estallaron, los colchones y muebles terminaron convertidos en cenizas: fue una escena espeluznante para Victoria y su familia. Contar ese episodio hace que, inevitablemente, algunas heridas del pasado se entreabran: "Cuando recuerdo lo que pasó siento un dolor grande. Solo una persona que ha



«Después de perderlo todo en el incendio, había que comenzar de nuevo, pero con otra mentalidad y un mejor corazón».

+ una comunidad solidaria

## LA VIDA EN COMUNIDAD

Doña Victoria no deja de resaltar el respaldo que recibió luego de que el incendio redujera su negocio a escombros. "Se hicieron actividades para recaudar fondos que fueron apoyadas por casi todo el pueblo y donaciones de gente desinteresada. Un día mis hijos decidieron hacer una 'carapulcrada' y la cola de gente terminó dando la vuelta a la esquina". Pero fue su espíritu de emprendedora lo que terminó de impulsarla hacia adelante: todas las donaciones y lo que pudo recaudar después del siniestro fueron rigurosamente invertidas en la reconstrucción de su casa y, sobre todo, en el relanzamiento de su negocio. Se levantaron los muros caídos, se pintaron las paredes, se compró nuevo mobiliario. El Concejo Municipal de Pucusana también la apoyó enviando cuadrillas de trabajadores para llevarse el desmonte. "Parecíamos hormiguitas laboriosas", afirma Victoria, mientras en su rostro se dibuja una discreta sonrisa cargada de gratitud. "Eso fue muy lindo. Una amiga me dijo en ese momento: esto te ha servido para que botes todo lo negativo de tu casa. Y quizá tenía razón. Después de eso había que comenzar de nuevo, pero con otra mentalidad y un mejor corazón".



pasado por algo así sabe realmente qué es lo que se siente. Yo me quedé con la ropa que llevaba puesta, perdí todo lo demás".

Tres años después del desastre, sin embargo, el local de doña Victoria luce mejor que nunca y se ha convertido en un luminoso testimonio de su resiliencia y su capacidad de superación. "Es como si Diosito se hubiera encargado de ordenar las cosas", admite.

Victoria aprovechó los trabajos de reconstrucción para remodelar el lugar y reorganizar la distribución de sus espacios, para de esta manera priorizar la comodidad de sus clientes y, por supuesto, la suya propia. "El programa Destapando Mi Emprendimiento fue la

mejor ayuda que pude haber recibido para replantear el negocio", confiesa. "La informalidad y la improvisación del pasado quedaron atrás y aprendí, por ejemplo, sobre manejo de precios, la importancia del ahorro, cómo aprovechar las redes sociales y la tecnología para mejorar las ventas...".

Los cursos que recibió en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos también la marcaron muchísimo: "¿Quién iba a imaginar que a la edad que tengo iba a terminar pisando las aulas de una universidad? Yo antes ni sabía cómo utilizar un celular y ahora tengo aplicativos digitales que me ayudan con la gestión de mi negocio y el control de nuestras



# 2011

fue el año en que Victoria inició su primer emprendimiento: la venta de menús en el mercado de Pucusana.



# 1,500

soles fue el monto que recibió al ser una de las ganadoras del premio de Capital Semilla del programa Destapando Mi Emprendimiento.



«¿Quién iba a imaginar que a mi edad iba a terminar pisando las aulas de una universidad? Los cursos que recibimos en aquella oportunidad fueron especialmente útiles para mí, nada de eso se olvida».



Como el ave fénix, Victoria revivió desde las cenizas con su bodega Pochita. Su mantra es nunca bajar los brazos.

ventas y egresos. También aprendí a usar el Zoom para no perderme las clases y capacitaciones virtuales. ¡Desde entonces siempre quiero estar al día!

De hecho, doña Victoria se enorgullece al enumerar los nuevos recursos que ha venido implementando en los últimos meses para llegar a más clientes. "Ya tengo Yape, Plin, uso WhatsApp Business y me compré una motito para hacer delivery... isolo me falta empezar a hacer videos en TikTok!", afirma, entre risas. "Todo eso ayuda bastante. Y eso que aquí estamos en un sitio 'metidito' de Pucusana".

Sobre sus planes a futuro, doña Victoria tiene las cosas bastante claras. "Yo voy a seguir con este negocio hasta que Diosito me dé vida, porque de aquí sale para que todos podamos comer y vivir". En estos momentos, su esposo se encuentra enfermo de los riñones y debe recibir un tratamiento de sesiones interdiarias de diálisis, a las que además debe ir siempre acompañado.

"Soy muy optimista con respecto a mi negocio. Yo estoy segura de que cada vez va a estar mejor. Para salir adelante se debe tener fortaleza. Cualquier otra persona quizás se hubiera rendido después de perderlo todo en un incendio, pero yo nunca bajé los brazos. Y ahora creo que me va bien, ¿no?". ●





**NANCY LUZ CAYCHO ÁVALOS**

ABARROTOS, COPIAS Y DISEÑO GRÁFICO

# POCO A POCO SE GESTÓ LA **AVENTURA**

El jirón Manaos no es la arteria más transitada de Pucusana, pero eso nunca impidió que doña Nancy lo convirtiera en el lugar perfecto para la construcción de su sueño que, como suele repetir, se fue dando "poquito a poquito".



**Y**o siempre tuve el anhelo de montar un negocio propio. Mi esposo es pescador y, como usted sabe, hay temporadas en las que la pesca baja, se pone muy cruda, y eso complica mucho la vida de la gente aquí en Pucusana. Cuando mis dos hijos eran todavía pequeños nosotros decidimos trasladarnos a Lima para buscar trabajo y que ellos pudieran estudiar. Teníamos que estar todos los días yendo y viniendo entre Lima y Pucusana, pero yo desde ese tiempo ya tenía la inquietud de crecer y mejorar", recuerda doña Nancy, quien no es una mujer de muchas palabras, pero que sí es dueña de una mirada muy expresiva, que transmite serenidad y sabiduría. "Cuando me enteré de que se había iniciado la convocatoria para el programa Destapando Mi Emprendimiento, de inmediato me sentí muy interesada, pero la primera vez no llegué a participar. Para la segunda, sin embargo, sentí que había llegado mi oportunidad. Yo me decía: 'Tengo que hacer algo para ayudar a que mis hijos puedan continuar con sus estudios. Tengo que apoyar'. Primero fui a escuchar unas charlas y realmente salí muy impactada. Ellas me fueron dando la seguridad que necesitaba para animarme a plasmar todas las cosas e ideas que



“Siempre he tratado de reinvertir lo poco que tengo en todo lo que ayude a que mi negocio pueda seguir expandiéndose”.

**+ la diversificación**

**RUBRO:** Multiservicios

**EMPRESARIA:** Nancy Luz Caycho

**UBICACIÓN:** Jirón Manaos S/N, Pucusana.

Como en sus inicios, una fuente importante de ingresos para el negocio de doña Nancy son las copias, la papelería y los artículos de librería (lápices, colores, etc.), pero hoy también se dedica a la venta de abarrotes. Para este verano ha empezado también a vender helados y adquirió una congeladora para las bebidas. También se ha especializado en la elaboración de maquetas, trípticos, trabajos escolares y demás manualidades.

llevaba dentro. Durante toda la vida a mí me han gustado las manualidades, como usted puede ver aquí en mi casa. Además, las mamás de los compañeros de mis hijos siempre me decían que tenía talento para ello, que algún día podría dedicarme a eso. En los cursos y capacitaciones del programa recibí la fuerza y el impulso para finalmente empezar a emprender algo propio, aunque tuviera que hacerlo poquito a poquito”.

En efecto, casi todos los rincones de la sala y el comedor de su humilde pero encantador hogar están decorados con entrañables muestras de su talento: piezas elaboradas en aluminio repujado, adornos de diferentes tamaños, imágenes religiosas... “Mi rubro son las manualidades”,



Una fotocopidora y su habilidad con las manualidades le han permitido a Nancy salir adelante.



«Mi esposo me decía que para qué iba a poner un negocio en esta calle, pero uno de mis hijos me animó a hacerlo. Yo tenía una platita guardada y con los conocimientos que adquirí en DME me sentí lista para dar el paso siguiente».

dice, con cierta timidez. Pero lo cierto es que ella es toda una artista.

En un inicio, el negocio de la señora Nancy estuvo centrado en las copias. Lo primero que compró fue una máquina fotocopidora y luego se mandó a hacer un pequeño estante en el espacio que hoy ocupa la tienda en uno de los ambientes de su vivienda. Más adelante –"poquito a poquito"–, el negocio fue creciendo: tras la fotocopidora pudo adquirir una troqueladora, las máquinas para hacer enmicados y perforaciones, una cortadora de papel, etc.

El módulo de Gestión Empresarial del programa Destapando Mi Emprendimiento fue crucial para que doña Nancy se empezara a familiarizar

## + el negocio en la pandemia

### UNA NUEVA ETAPA

Durante la pandemia, asustada por los crecientes índices de contagio y las lamentables partidas de muchos amigos, vecinos, familiares y, entre ellos, lamentablemente uno de sus hermanos, doña Nancy decidió cerrar por completo su negocio. No estaba preparada para ese golpe. "Fueron tiempos muy duros", recuerda, conteniendo con disimulo una tenue voz entrecortada. "Entré en una crisis de depresión. Y tenía mucho miedo: cualquier síntoma o estornudo me hacía sentir que ya me había contagiado la COVID-19, por eso cerré todo. Cuando las cosas se fueron reactivando, yo tuve que empezar nuevamente desde cero. Y entonces decidí que debíamos cambiar".

Para ello, encontró en la venta de golosinas, abarrotes y otros productos propios de una bodega la oportunidad de potenciar la satisfacción de sus clientes. "La clientela lo pedía y había que prestarle atención. ¿No dicen que el cliente siempre tiene la razón? Fue así como recapacité y entendí que todo eso ayudaba a mover el negocio. Yo seguía con las copias y las manualidades, pero con la venta de abarrotes logré que mi negocio no se estancara. En ese momento debía encontrar nuevas formas de generar ingresos".



con instrumentos y estrategias que más adelante la ayudarían a administrar de mejor manera su negocio y para que, además, se instalara en ella la convicción de que trazar metas y planes en búsqueda de un crecimiento constante resulta fundamental para no tropezar en el camino: "Siempre he tratado de reinvertir lo poco que tengo en todo aquello que me ayude a que en un futuro mi negocio pueda seguir expandiéndose", afirma. "Fue muy gratificante observar el entusiasmo de las demás integrantes de la Comunidad DME, con todas ellas compartíamos las mismas ganas de salir adelante. Estaré eternamente agradecida al programa porque me proporcionó las herramientas que me han permitido vivir

de mi propio emprendimiento. Debo reconocer que empecé en esto con mucho, mucho temor, pero gracias a las capacitaciones pude darme cuenta que sí se podía, que yo también estaba en condiciones de iniciar un negocio".

Luego del paréntesis forzoso que provocó el confinamiento decretado por el gobierno cuando llegó al país la pandemia de la COVID-19, doña Nancy entendió que los tiempos habían cambiado y que su negocio debía incursionar en un nuevo rubro: la venta de abarrotes. Años después, los pequeños hitos y transformaciones para bien no se han interrumpido: "Me acabo de comprar una congeladora para poder exhibir y vender mis gaseosas. También he adquirido una



## 55 años

tenía Nancy Luz cuando decidió abrir su propio negocio.

## 2018

fue el año en que empezó a ofrecer copias y otros artículos de librería, además de las manualidades que ya vendía entre conocidos, familiares y vecinos del barrio.

«En diciembre normalmente hay más actividad por el fin de clases de los niños pero, luego, en verano, el negocio baja mucho. Por eso decidí ampliar la oferta de abarrotes que tenemos en la tienda».

maquinita de helados. Todo eso lo estoy implementando para así poder diversificar el negocio hasta que empiecen las clases escolares, que es cuando recuperamos la normalidad en el flujo de ingresos”.

Una de las características que comparte la mayoría de mujeres que han pasado por el programa Destapando Mi Emprendimiento es el liderazgo que han asumido al interior de sus respectivas comunidades. La señora Nancy, quien siempre ha estado muy comprometida con el desarrollo y el progreso de su barrio, no es la excepción.

Semanas antes del fin de 2023, por ejemplo, un grupo liderado por ella y otras de las vecinas del jirón Manaos y las calles aledañas organizaron una actividad destinada a mejorar las condiciones de vida de toda la comunidad. Hicieron una 'carapulcrada' con el objetivo de recaudar fondos para reparar una escalera que permite descender hacia el centro de Pucusana y las partes bajas de la localidad y que hasta hace muy poco estaba completamente inutilizable. “Nos pusimos las pilas con las vecinas para repararla porque ya se acercaba el verano y esa escalera siempre ha sido fundamental para todos aquí. Y puedo

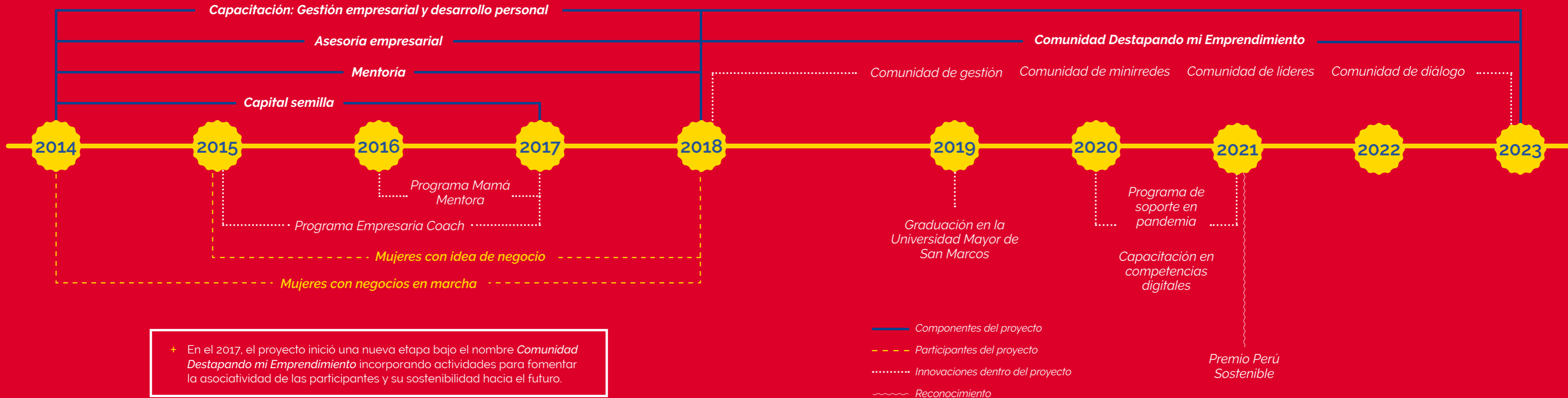
decir que ya tenemos nuestra escalera nueva. La verdad es que da mucho gusto cuando los vecinos se comprometen y apoyan estas actividades que nos benefician a todos”.

En la misma línea, un día antes de nuestra entrevista se realizó una chocolatada navideña para los niños de bajos recursos de la zona. De hecho, cuando llegamos, todavía eran evidentes las huellas del jolgorio y la diversión dejadas por los pequeños en la jornada previa. “Todas estuvimos buscando y sacando de un lado o de otro para que todo saliera bien. No somos muchos en este barrio, pero aun así logramos hacer un evento muy bonito para los niños, que recibieron dulces y regalos. Hubo un *show*, conseguimos una animadora incluso... Todos la pasaron muy bien. ¡Hubieras venido ayer!”.

Siempre debemos poner el corazón en las cosas que hacemos, por más humildes que estas sean. Ese es uno de los principios que guía los pasos de doña Nancy. Su negocio, que sigue creciendo “poquito a poquito”, es un testimonio de sus incontenibles ganas de progresar. Cerca de cumplir los 62 años, ella recién está empezando. ●

# LÍNEA DE TIEMPO

El proyecto ha tenido un enfoque dinámico que se ha ido adaptando para lograr los objetivos originales y también para satisfacer las necesidades de las participantes.



5

## RESULTADOS

Si uno atiende a los objetivos iniciales de CDME, no hay duda de que estos han sido alcanzados. Los KPIs de desarrollo o de participación y las metas numéricas así lo expresan. Pero lo que fue concebido para un desarrollo personal se ha potenciado desde que, a instancias de las mismas participantes, se convirtieron en una Comunidad.



**Con ella el alcance** del programa se ha multiplicado, haciendo que muchos de los resultados sean difíciles de medir, como el liderazgo, la influencia y el compromiso con los retos de su comunidad. ¿Cómo mides pasión, felicidad, confianza en ti misma, tener una identidad de grupo o la influencia sobre tus vecinos?

En términos personales, las participantes no tenían claro su propósito

de vida ni objetivos. Ahora son mujeres autónomas, que toman sus decisiones y ya no piensan en el qué dirán. Ha cambiado su perspectiva del negocio, éste ya no es la caja chica del hogar, sino que lo gestionan de una manera más profesional. Y, finalmente, ahora se expresan y defienden su opinión, tienen una voz, celebran sus logros y eligen a sus líderes.



Consideramos que la capacidad de resiliencia demostrada en pandemia es un resultado importante.





Siendo negocios incipientes generan empleos –así sean de medio tiempo– y con ello dinamizan la economía local.

### GRADUACIÓN DE VIDA

"Mis papás siempre me dijeron que debía estudiar; ahora estoy en San Marcos y tengo un certificado con el membrete de la universidad". Así se expresaba una beneficiaria de CDME tras recibir el reconocimiento de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos por haber superado exitosamente el programa de Gestión Empresarial, impartido por profesores de la misma universidad. El programa de estudios consideró el estilo de vida y la identidad cultural de Pucusana, tan es así que parte de las clases se impartieron en el mismo distrito.

Esa certificación produjo un gran cambio en la autopercepción de las participantes.

Las 45 emprendedoras que culminaron el programa se graduaron con orgullo ante sus familiares; ahora valoran el estar mejor y se sienten más capaces de ayudar a los demás. En buena medida, han logrado poner sus deseos en primer lugar para lograr sus sueños, contribuyendo a la economía del hogar y complementando los esfuerzos de sus esposos y familiares.



### PREMIO PERÚ SOSTENIBLE

En el año 2021, Arca Continental se presentó al premio otorgado anualmente por la red de empresas Perú Sostenible, en su edición de 'Perú por los ODS', en el que se destacan proyectos ejemplares que se alinean a uno o más de los 17 objetivos de desarrollo sostenible que plantea Naciones Unidas. A este concurso se presentó la experiencia de la Comunidad Destapando Mi Emprendimiento y fue premiada en la categoría 'Gran empresa'. Un reconocimiento corporativo muy importante que fue compartido especialmente con las beneficiarias del proyecto.

#### ODS con los que contribuye CDME



Arca Continental se siente muy orgullosa del premio Perú Sostenible, pues reconoce un proceso de transformación no solo individual sino, también, colectivo.



**MIRIAN CHACÓN ARCE**

BODEGA MIRIAN



# UN CAMBIO PARA NO DEJAR DE CRECER

Empezó vendiendo comida y no tardó en cosechar un gran éxito entre sus comensales, pero las circunstancias la obligaron a cambiar de rubro y hoy tiene una bodega que va camino de convertirse en un surtido minimarket.

**A**ntes de que empezara su itinerario en la senda del emprendimiento, Mirian Chacón trabajaba en un restaurante. Para ella, resultaba sumamente complicado conciliar las exigencias de su empleo con el cuidado y la atención de sus hijos pequeños, a quienes debía dejar todos los días en un wawawasi. “Salía muy temprano por las mañanas y luego pasaba ya tarde a recogerlos. Era muy triste dedicarles tan poco tiempo. Yo me dije: tengo que hacer algo para estar más cerca de ellos”, comenta.

Ella nació en Cajamarca, pero aún joven se trasladó con sus padres a Chepén, en el departamento de La Libertad, donde tiempo después se casaría. Luego, Mirian y su esposo tomaron la decisión de viajar hacia Lima para buscar mejores oportunidades de progreso.

Con una pequeña cantidad de dinero, que había logrado ahorrar durante su paso por el restaurante en el que trabajaba, Mirian se compró un carrito salchipapero. Ese fue el primer paso de su nueva vida como emprendedora.

Con la venta de las salchipapas y hamburguesas, consiguió juntar lo suficiente para adquirir un terreno en Pucusana y, de esta manera, ya no destinar más dinero al pago de alquileres:



“Agradezco a Dios por pertenecer a la comunidad Destapando Mi Emprendimiento, porque la verdad es que me ha ayudado un montón”.

+ está dada a la innovación

### BODEGA MIRIAN

RUBRO: Bodega y abarrotes

EMPRESARIA: Mirian Chacón Arce

UBICACIÓN: Av. Jose Melgarejo, Mz. A, Lt. 18. Lomas de Marchán, Pucusana.

La bodega es muy espaciosa y ordenada, con un par de mesas en el exterior y un amplio salón salpicado de estantes y mostradores. Días antes de nuestra llegada, un accidente automovilístico causó estragos en la fachada, pero Mirian se encargó de minimizar los daños. Allí ofrece productos que resultan innovadores si se ensaya una comparación con la competencia: entre ellos, café orgánico, productos de belleza y otros más. Además, recargas para teléfonos móviles, pago de recibos de servicios, etc.

“Mi esposo al principio no quería que nos mudáramos allí porque en ese terreno estábamos forzados a empezar desde cero, con cuatro esteras, y él estaba acostumbrado a tener agua, desagüe, todo. Pero yo me puse fuerte porque quería tener algo que fuera mío”.

Mientras su madre conversa con nosotros, el más pequeño de los hijos de Mirian se pasea por la tienda y juega con un gatito que parece ser su compinche predilecto de travesuras. Ella debe vigilarlo con atención, porque en la calle donde se sitúa su negocio circulan muchos vehículos. Aunque, claro, eso no deja de ser una buena noticia para ella y sus instintos como empresaria, que se fueron agudizando luego de su exitoso paso por el programa Destapando Mi Emprendimiento en el año 2016.

“Cuando me enteré de que estaban buscando mujeres de la zona que habían



«Yo provengo de una familia muy humilde y mi padre murió cuando yo era chica. Además, me comprometí demasiado joven. Por eso nunca soñé con que alguna vez podría tener estudios superiores o que iba a pisar una universidad».

emprendido negocios para capacitarlas y asesorarlas, me inscribí y al poco tiempo me llamaron para contarme que había sido seleccionada para el programa. Y ahora agradezco a Dios eso y pertenecer a la familia de Destapando Mi Emprendimiento, porque la verdad es que me han ayudado un montón”, indica.

Poco a poco, el negocio de Mirian fue creciendo, aunque entonces aún se mantenía en el rubro de la comida: ya no servía solo salchipapas y hamburguesas, sino también caldo de gallina, lomo saltado, tallarín saltado, arroz chaufa y muchos otros platillos. Gracias a la obtención del premio del Capital Semilla del programa DME, el carrito sanguchero de antaño se transformó en un pequeño

local que no tardaría en gozar de una gran acogida entre los comensales de su barrio y las calles aledañas. “Nos estaba empezando a ir bien en el restaurante, pero entonces empezó la pandemia y luego salí embarazada”, recuerda. Pese a todas las complicaciones, Mirian siguió adelante y comenzó a poner en práctica lo que había aprendido en las capacitaciones sobre el uso de las redes sociales y la forma de aprovechar aplicativos como WhatsApp para hacer *delivery* y mantener el contacto directo con sus clientes.

Lastimosamente, su embarazo se tornó peligroso y los médicos le recomendaron que evitara los trajines y cualquier riesgo de contagio durante el



+ el momento del salto

### EL SUEÑO DEL MINIMARKET PROPIO

Mirian Chacón ya empieza a sentir que la ‘bodega’ le está quedando un poco chica. “Quiero ir implementando el local para que pronto se convierta en un minimarket. También me gustaría empezar a vender artículos de librería, que tienen bastante demanda por esta zona”, asegura. Y sobre volver a la comida, dado que sus antiguos clientes siguen recordando con nostalgia su buena sazón: “¡Claro que sí!”, responde con entusiasmo. “Pero solo por las tardes y noches. Hace poco abrieron aquí cerca un mercado nuevo. Habrá más oportunidades para la venta de comida. Eso me está animando, pero quiero ir paso a paso. ¡Yo sé que la gente extraña mi sazón!”, afirma con seguridad y suelta una risotada. Mirian, por lo pronto, ya escogió el nombre con el que bautizará el siguiente estadio en la evolución de su negocio: “Minimarket Cataleya”.



confinamiento por la COVID-19. “Estuve varios meses sin trabajar. Luego de dar a luz, yo tenía muchas ganas de volver a la preparación de comida y varios de mis clientes me lo pedían. ‘Extrañamos tu caldo de gallina’, me decían. ‘Nadie te ha superado acá’. Tenía mis hinchas. Yo seguía con descanso médico, pero algo tenía que hacer para no parar de trabajar. Y por eso decidí cambiar de rubro y empezar con la bodega, porque ya no tendría que moverme tanto al atender a los clientes. La fui implementando poco a poco, aunque todo comenzó con la venta de gaseosas. Felizmente, aquí cerca había una canchita de fútbol y todos los peloteros pasaban por mi tienda después de jugar para tomar sus bebidas”.

Desde entonces, el año 2021, su emprendimiento ha experimentado un crecimiento sostenido. Ahora, por ejemplo, además de abarrotes, artículos de primera necesidad y las bebidas de siempre, ha empezado a ofrecer nuevos servicios y productos que no se encuentran en los establecimientos de la competencia.

Las asesorías recibidas en el programa DME fueron cruciales para Mirian. Cuando le pedimos que nos explique qué es lo que ella considera que fue lo más trascendente que aprendió, la lista es larga. “Uf, por dónde empezar”, afirma. Así, menciona el manejo eficiente de las redes, la importancia de desplegar una constancia en el hábito del ahorro,



saber preparar inventarios, la utilización del programa Bodega Digital, en fin... Y lo cierto es que el dominio de todas estas herramientas y recursos se hace evidente en el cuidado y la prolijidad que se observa en todos los rincones de su negocio. Por otro lado, Mirian se siente especialmente agradecida por las clases recibidas en la Universidad de San Marcos: "Fue una experiencia maravillosa. Yo provengo de una familia muy humilde y mi padre murió cuando yo era chica. Además, me comprometí demasiado joven. Por eso nunca soñé con que alguna vez podría tener estudios superiores o que iba a pisar una universidad. Gracias a Aprenda, Arca Continental y al programa Destapando Mi Emprendimiento ahora puedo decir que lo hice".

Otro aspecto del programa que Mirian desea destacar fue la posibilidad de crear una relación, estrechar vínculos y socializar con las demás emprendedoras de la comunidad DME. "Somos como una familia", afirma resueltamente. De hecho, el alma expansiva de Mirian también se manifiesta en el liderazgo positivo que siempre ha querido proyectar en su entorno. Antes fue dirigente de la

41

años tenía Mirian en 2021 cuando decidió cambiar el rubro de su negocio y dejó la venta de comida para poner una bodega.

2016

fue el año en el que empezó a participar en las capacitaciones de Destapando Mi Emprendimiento.

«Quiero ir implementando mi local para que pronto se convierta en un minimarket. También me gustaría empezar a vender artículos de librería».



La venta de bebidas cerca a un campo deportivo le permitió a Mirian consolidarse como empresaria. Ella cuenta con el total apoyo de su familia.



«Gracias a Arca Continental, a Aprenda y al programa Destapando Mi Emprendimiento, ahora puedo decir que lo hice».

organización comunal de su sector, con la que luchó decididamente para la concreción de proyectos de inversión que garantizaran el acceso de agua limpia y segura para toda su comunidad. Y en la actualidad también pertenece a la directiva del comedor popular, en el que cumple la función de almacenera, donde también ha decidido aplicar a cada oportunidad todo lo aprendido en las capacitaciones de DME. ●



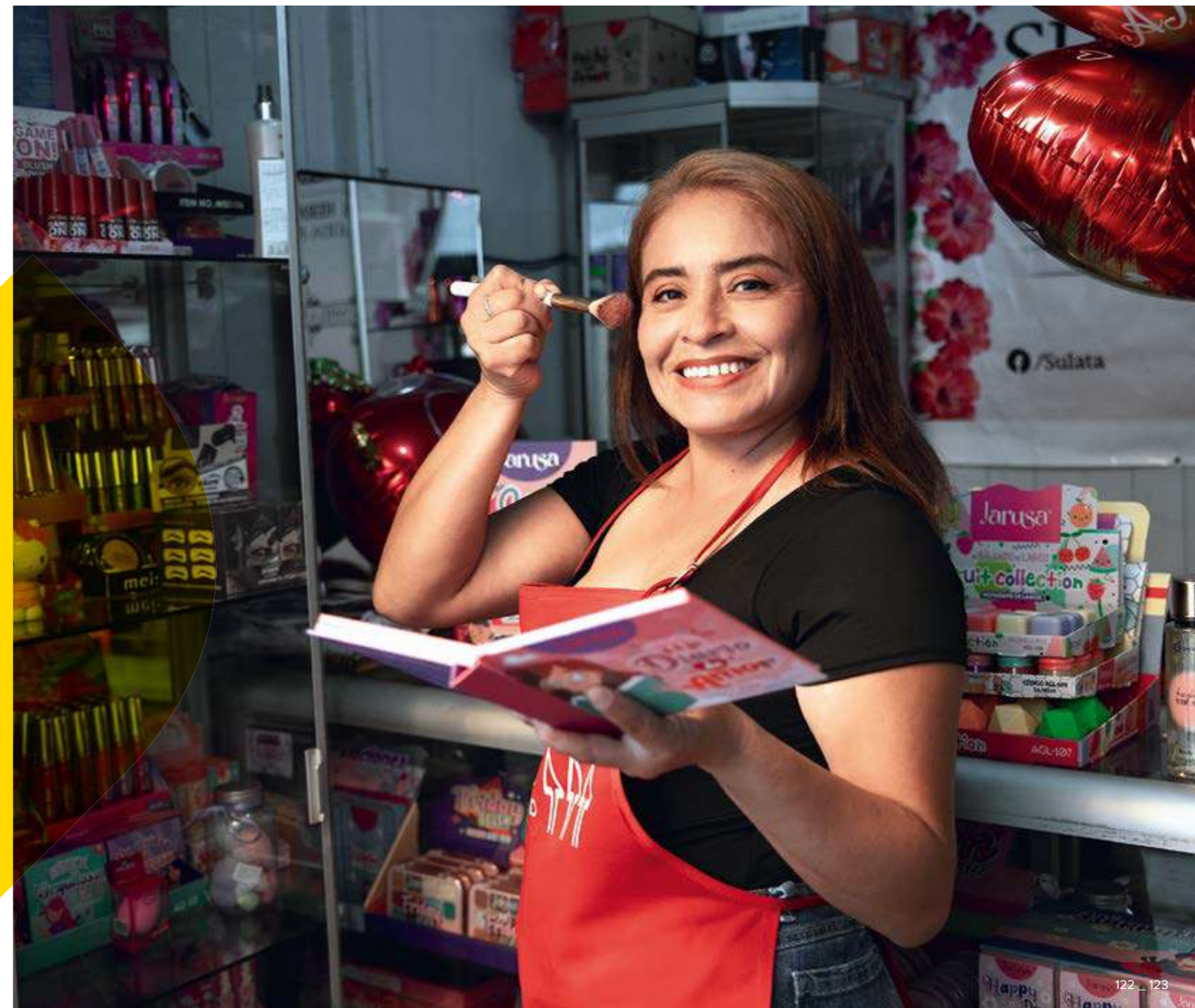


**PAMELA URDANIVIA**

SULATA BEAUTY & MAKE UP

# NUNCA DEJES DE CRECER

Lo que empezó como una necesidad terminó convirtiéndose en una apuesta de vida que, además, ha estado marcada por un constante aprendizaje. Hoy, Pamela cuenta con la mejor socia posible en su búsqueda de la excelencia: su sobrina Jimena.



**E**l Mercado Municipal de Pucusana está situado en una de las arterias más céntricas del distrito, a un costado de la parroquia La Inmaculada Concepción Carmelitas, a pocas cuadras de la comisaría y la municipalidad. En sus laberínticos pasadizos, entre puestos de comida y locales en los que se vende abarrotes, frutas y verduras, hay un espacio que destaca nitidamente, y no solo porque se trata del único negocio de su rubro en todo el lugar. El cartel indica: Sulata Make Up. Y detrás de la prolijidad de su mostrador, que exhibe con orgullo una selecta colección de productos de belleza, maquillaje y afines, se esconde una historia de lucha y superación personal verdaderamente ejemplar, que comenzó casi una década atrás.

“Nosotros empezamos como un bazar, vendiendo ropa y accesorios para damas, aunque ocasionalmente yo también traía artículos para varones. Sin embargo, poco tiempo después me separé de mi esposo y me quedé sola con un niño de un año”, recuerda Pamela Noemí Urdanivia Bravo, de 40 años, sobre los orígenes de su emprendimiento. “En lugar de amilanarme, mi hijo se convirtió en un impulso para seguir adelante, porque ahora tenía que cuidar a mi pequeño”.



“Cuando me quedé sola con un niño pequeño, no tuve tiempo de deprimirme. No podía dejar pasar ninguna oportunidad”.

#### + el negocio

### SULATA MAKE UP

**RUBRO:** Maquillaje y belleza

**EMPRESARIA:** Pamela Urdanivia

**UBICACIÓN:** Mercado Municipal de Pucusana, Puesto No. 6

Entre la amplia gama de productos que ofrecen se encuentran los labiales, rímel, sombras, pestañas postizas, brochas y mucho más. También tienen una línea de artículos de moda íntima, como lencería y accesorios, que cuenta con un eslogan muy sugerente: “Siéntete hermosa y sin culpa”. El puesto se encuentra ubicado en el mercado municipal de Pucusana, pero esperan mudarse en un futuro cercano a un local más grande para empezar a funcionar como todo un salón de belleza.

Estaba llena de entusiasmo, pero era consciente de que con eso no bastaba para echar a andar con éxito un negocio. No era suficiente el espíritu indomable que la hacía sacar fuerzas de flaqueza cada día para salir casi a hurtadillas por la puerta trasera de su casa –así evitaba despertar a su niño, entonces al cuidado de la abuela– para iniciar los extenuantes recorridos en los que ofrecía sus productos no solo por los distintos barrios de Pucusana, sino también en localidades cercanas como San Bartolo, Chilca y más. Es así que salió con un bolso repleto de prendas de ropa de liquidación que en ese momento le había dado una diseñadora para su venta. Sus primeros clientes fueron vecinos, familiares, amigos y conocidos. Pero ella sabía que hacía falta dar un paso más.

“Lo maravilloso es que el destino quiso que poco tiempo después de empezar con la tienda me topara con una publicidad del programa Destapando Mi Emprendimiento, de Arca Continental, en la que explicaban que estaban brindando cursos y capacitación para mujeres que pretendían iniciar nuevos negocios, pero que para ello se realizaría antes una especie de selección. Me animé y fui. Cuando llegué, ya había en el lugar un montón de mujeres. Me dije, ‘ya estoy aquí’ y, aunque en ese momento no estaba tan segura, dejé mi nombre en un papelito. Y una semana después me llamaron. Yo no lo podía creer. De inmediato supe que tenía que aprovechar al máximo la oportunidad”.

Después de recibir la noticia de que había sido aceptada, comenzó a asistir a todos los cursos, uno tras otro. Pamela ahora reconoce que eso la ayudó muchísimo, no solo a administrar su negocio, sino también a contar con más instrumentos y herramientas para salir adelante y no bajar los brazos cuando llegaran los inevitables momentos difíciles. Además, decidió adquirir otros productos para ir diversificándose de a pocos y explorar nuevas posibilidades. “Recuerdo que en algún momento llegué a poner en la puerta de mi casa un cartel



«Tras decidir el cambio de rubro pensamos en el diseño del logo e hicimos polos, banners, volantes y otros objetos promocionales. Nos tomamos muy en serio todo el desarrollo de nuestra marca y las mejores maneras de publicitarla».



que decía “Se compran billetes rotos y maltratados”, dice, entre risas. “Desde que pasé por el programa, todo lo veía como un potencial negocio. Había descubierto que mi espíritu era más emprendedor de lo que imaginaba”.

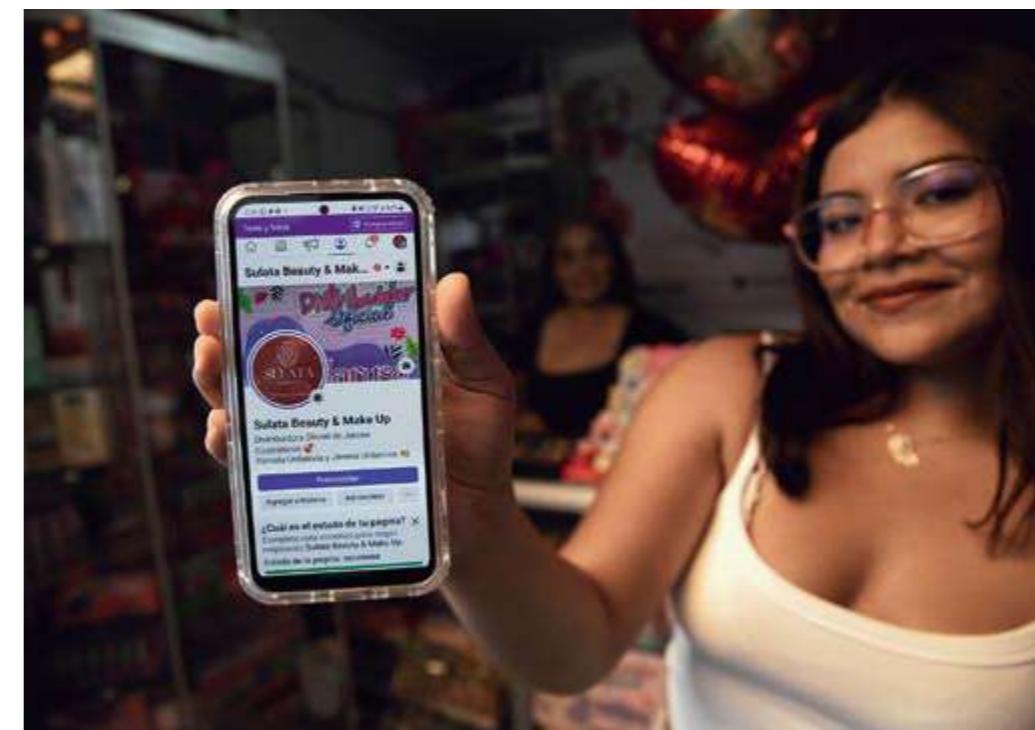
Pamela asegura que uno de los momentos que más disfrutó fueron las clases que recibió junto con sus compañeras de la comunidad DME en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos: “Creo que fui una de las alumnas más aplicaditas del programa. No me perdí una sola clase. ¿Qué otra oportunidad tendríamos de recibir tanta información y, además, de manera gratuita? ¡Si hasta nos llevaban a las clases en bus! Teníamos



+ apuesta por la evolución

### NUEVOS RETOS

Pamela Urdanivia entiende que uno de los secretos del éxito consiste en no permanecer durante demasiado tiempo en un mismo lugar. Es imprescindible apuntar siempre a evolucionar. Hace poco, por ejemplo, añadió a su cartera una gama de productos de ropa íntima. Y en un futuro espera abrir un salón de belleza junto con su sobrina y socia Jimena. “Obviamente, para ello necesitaremos un local más grande, que idealmente esté ubicado en una zona todavía más céntrica de Pucusana o quizás en otra parte, ¿por qué no?”, asegura. “Este puesto en el mercado es solo el inicio del camino. En el trayecto una tiene que abrirse a nuevas opciones, porque siempre se puede mejorar. Quedarse estacionada en un mismo sitio por mucho tiempo no es bueno. Quizás esta tienda no llegue a cerrarse y termine dándole trabajo a alguien más, de repente a otra madre soltera que necesite una oportunidad, al igual que yo la necesité en su momento”.



que aprovecharlo. Era como si el universo lo hubiera planificado para nosotras. ¡Qué más quería yo! Así como la pandemia fue una época muy complicada, en la que todos perdimos familiares, gracias al programa supe que también podían surgir oportunidades para mejorar. Las cosas siempre suceden por algo”.

Precisamente, cuando llegó la pandemia en marzo de 2020, como ocurrió con tantos otros emprendedores, Pamela también se vio forzada a poner en pausa su negocio. De hecho, todo el mercado municipal de Pucusana cerró sus puertas. “Tenía que encontrar la manera de generar ingresos sin descuidarme, porque sentía mucho miedo de contagiarme o de que

mis padres contrajeran el virus, porque ellos vivían muy cerca de mi casa y yo era la única hija que pasaba continuamente a visitarlos y verificar cómo estaban. ¿Qué podía hacer?”.

La vocación que se había despertado durante su paso por Destapando Mi Emprendimiento se volvería a manifestar en ese momento de incertidumbre. “Se me ocurrió que una excelente alternativa era empezar a vender productos de limpieza y de inmediato me puse a buscar proveedores. Rápidamente, mi casa se llenó de escobas, lejía, ambientadores, de todo... Y comencé a hacer delivery: yo misma iba caminando a repartir mis productos en la zona. A pesar de que había

competencia, trataba de promocionarme a través de las redes y por WhatsApp, entre mis amigos y familiares, para lo que también conté con el apoyo de la comunidad DME. Cuando llegaron las vacunas y las cosas se normalizaron, me percaté de que la ropa y la mercadería que solía vender en el bazar ya no eran una prioridad para los clientes, por lo que decidí relanzar la tienda y cambiar de rubro. Había llegado el momento de arriesgarme con otro tipo de productos".

Pamela, también había aprendido sobre la importancia del ahorro en las capacitaciones brindadas por el programa de DME, contaba entonces con un capital que había reunido durante los largos meses de confinamiento.

Luego de "liquidar" todo el stock del bazar, tomó una decisión comercial que terminaría transformando por completo su línea de negocio y, de paso, su propia vida y la de su familia. Conoció la gama de productos de salud y belleza de una nueva marca peruana y apostó por convertirse en una de sus distribuidoras oficiales. "¿No dicen que 'el que no arriesga no gana'?", afirma, antes de lanzar una contagiosa risotada.

Poco después, tomaría una segunda decisión de la que, estamos seguros, jamás se arrepentirá: incorporar al negocio



a una de sus sobrinas más cercanas, Jimena Urdanivia.

"En ese momento pensé en llenarla de motivación y que ella también empezara a agarrarle el gusto al hecho de ser una emprendedora". Jimena terminó la secundaria durante la pandemia y ahora tiene 17 años. "Nos hemos organizado para que ella se encargue de atender el negocio por las mañanas y en las tardes asista a sus clases en la academia. Yo también he invertido en ir preparándola. Ya la inscribí en cursos y talleres de automaquillaje y hace unos meses la matriculé en otro curso para que se convierta en lashista, es decir, una especialista en la colocación de pestañas postizas. Estoy segura de que ella seguirá creciendo. Su vocación es estudiar Derecho, pero yo siempre le digo que todo esto que viene aprendiendo ahora le servirá muchísimo en la vida.

Además, está juntando su propio dinero, lo que quizás en un futuro le sirva para que pueda pagarse ella misma la Universidad. Le tengo mucha fe. Y quiero que aprenda que, cuando ya sea una profesional y se gradúe como abogada, ella también tendrá que extender la mano a los demás. Somos muy apegadas. Y creo que formamos una buena dupla".

Presente y futuro de Sulata Make Up, dos generaciones de mujeres emprendedoras que quieren comerse el mundo. A Pamela se le infla el pecho cuando habla de su sobrina: "Mi propósito siempre ha sido transmitirle a Jimena todo lo que yo he podido aprender en la vida, para que ella sepa, desde su corta edad, que siempre se puede salir adelante, que nunca debe darse por vencida, que puede tener mejores opciones de vida. Estoy segura de que todo la ayudará en un futuro a crecer como mujer". Que así sea. ●

# 2014

fue el año en que Pamela montó su primer emprendimiento.

# 1,300

son los seguidores de Sulata Beauty & Make Up en Facebook a la fecha de esta entrevista.

«En DME nos enseñaron lo que era el márketing y ahora nos apoyan para la organización de ferias de emprendedores, que son sumamente útiles para que muchas de nosotras podamos llegar a más gente con nuestros productos».

6

## AHORA EN MOCHE

La experiencia en Pucusana ha permitido no solo validar la metodología de CDME sino enriquecerla y, ahora, en un intento de escalarlo ha llegado a Moche, Trujillo, en beneficio de sus mujeres emprendedoras.



**Allí el Programa** Destapando Mi Emprendimiento está haciendo énfasis en el desarrollo personal de las participantes. Luego, en su momento, se plantearía una comunidad y la digitalización.

“La identidad cultural del norte puede hacer un buen match con el programa”, resuelve Alberto Martos. Sucede que en Moche hay identidad, cultura local, turismo, marinera; la población tiene la sonrisa a flor de piel y la localidad un amplio potencial como corredor turístico. Por ello no sorprende la recepción fantástica que ha tenido DME desde la convocatoria.





7

# DUEÑAS DE SU DESTINO

Entre el 2014 y 2017, en su programa piloto, Destapando Mi Emprendimiento se centró en un primer grupo de emprendedoras de Pucusana.



**Acorde a los principios corporativos** de Arca Continental, el objetivo era poner a la mujer al centro de la comunidad, promoviendo su espíritu emprendedor y capacitándolas para que consiguieran sus metas y las de sus negocios.

En una publicación anterior, que sintetizaba la experiencia de los cinco primeros años, se recabaron testimonios de diez emprendedoras, a sabiendas de que cada mujer que pasa por el programa es protagonista de una historia de transformación, resiliencia y desarrollo. Aquí el seguimiento de algunas de aquellas protagonistas.

## **JUANA GUZMÁN** Cevichería Juanita

"CDME me ayudó muchísimo, me enseñó a no dejarme caer. Si bien con la pandemia tuve que cerrar seguimos luchando con garra", resume la propia Juana. Ella tenía un espacio como ambulante en la misma playa de Pucusana y, luego del conocimiento adquirido con CDME, involucró a toda su familia en su equipo.

Durante el confinamiento se dedicó a hacer comida marina que distribuía por *delivery* e incluyó para el desayuno los tamales que le había enseñado a hacer su mamá. A través de WhatsApp

y Facebook logró recuperar parte de sus clientes, tarea en la que la ayudaba su hijo publicando videos con ella cocinando y succulentas promociones.

Ahora atiende en un pequeño local alquilado en el que los clientes suelen hacer cola. Sus ingresos le permiten llegar a sus metas, pero está ahorrando para alquilar un local, ya identificado, con un mejor espacio para la cocina y más mesas. En el camino, Juana asimila el dolor de haber perdido al hijo que la ayudaba con las redes. "Pese a estas cosas de la vida, no nos podemos dar por vencidas. Perdí a mi bebé. Por él yo no voy a parar", sentencia.



## **CELINDA TITO** Peluquería Jaaziel y Liznet

Las peluquerías de su barrio, incluyendo su competencia, tuvieron que cerrar en la pandemia. Por un tiempo atendió como peluquera a domicilio para ayudar a su esposo con la economía del hogar, pero al no darse abasto, cambió de rubro y se dedicó a vender pescado junto a su suegra Teresita, al lado del que fuera su local. Y durante el verano decidió trabajar en los yates turísticos del balneario.

"Detesto quedarme en casa, me aburro, prefiero trabajar", afirma con decisión. Para la venta del pescado también aplica

el conocimiento adquirido en Facebook o WhatsApp y lo oferta por kilos, lo que le permite despachar a domicilio. Por ahora seguirá vendiendo pescado, pero lo suyo es la peluquería.

"Quiero abrir un local propio para no gastar en alquiler y deshacerme de otros costos fijos. Ya estoy ahorrando para rebotar mi peluquería", afirma con la certeza de que, ahora que sus hijos están más grandes, podrá dedicarle más de tiempo a sus planes futuros.



«CDME me ayudó muchísimo, me enseñó a no dejarme caer. Si bien con la pandemia tuve que cerrar seguimos luchando con garra».



### **JUDITH HUAPAYA CHUMPITAZ** Bodega Tomasa

La vida de Tomasa ha cambiado de pronto. Si bien continúa en la lucha, ha perdido parte de la memoria por un infarto cerebrovascular, lo que limita sus actividades. Su hija Judith la cuida y maneja ahora la bodega que, hace cinco años, era la más grande del barrio. Pero por la pandemia decidieron achicarse.

El salón grande de la tienda ha sido alquilado a una ferretería y la tienda está ahora al lado, donde Judith había puesto un pequeño restaurant. La bodega está orientada a quienes llegan después del trabajo a Pucusana, por lo que el movimiento se acentúa entre las 8 y las 11 pm, cuando ya cerraron las demás. Durante la pandemia no solo perdieron clientes sino también mercadería que tenía fecha de vencimiento.

Ahora ya no venden abarrotes ni perecibles, pero sí golosinas, gaseosas, productos de aseo y de bazar; además, incluyen servicios de recarga, chips y pagos varios. Judith presta además servicios de tipeo, escaneo y copias, pues está mutando a una librería y, a la par, desea vender accesorios como cables, USB, audífonos y todo para celulares.



«Desde mi carretilla de dulces di muchos pasos adelante. Ya son tres años en mi nuevo negocio».

Al acompañar a su mamá a las capacitaciones le ha quedado claro que la rotación de productos de una librería es de 30 a 45 días y que necesita más capital. Gracias a CDME sabe cómo manejar el negocio, cómo crecer en redes sociales, de marketing y lleva un control de inventario y de sus ventas. Judith es consciente de que los sueños pueden transformarse y eso la invita a seguir adelante junto a su mamá.

### **JANET SIRVAS** Dulce tentación

«Desde mi carretilla de dulces di muchos pasos adelante. Ya son tres años en mi nuevo negocio. Los clientes nos pidieron que hiciéramos nuestro local y en vez de cruzarnos de brazos, lo construimos»,

revela Janet, quien afirma que la pandemia fue "como una patada en el trasero": era quedarse inmóvil o hacer que prevalezcan las ganas de vivir y de salir adelante.

Entonces ya tenían un terrenito pero no medios para construir. Nunca dieron el siguiente paso. "Después de captar lo que me enseñaron, trabajamos mucho y pudimos construir el local. Yo quería tener mi negocio", resume la propia Janet. La construcción de dos pisos es de drywall, pisos de mayólica y puertas de vidrio. A la dulcería se anexa una surtida bodega que fue creciendo de acuerdo a lo que les pedían los clientes.

Con el negocio Janet ha comprado dos motos para el delivery que hace su esposo Diego, también mototaxista. Hoy el minimarket es el que más factura pero la dulcería no ha perdido su sabor y encanto, pues atrae a la gente. "Tuve esta idea por muchos años pero no la plasmé por falta de conocimientos. Las capacitaciones de Arca Continental me dieron la iniciativa. Gracias a ese aprendizaje ya sé cómo organizar el negocio, cómo tratar a los clientes y tener una estrategia para vender", finaliza Janet, mientras afirma que está agradecida y feliz con su local y que su familia vive principalmente de él.

## BIBLIOGRAFÍA

**ComexPerú (2020).** Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2020. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2020.pdf>

**ComexPerú (2022).** Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2022. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2022.pdf>

**Collantes,V; Ezeta,C; Rodriguez, M. (2019, 12 agosto).** Índice de progreso social del distrito de Pucusana. <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/14736>

**Ministerio de Economía y Finanzas. (2016).** Población Total 2016. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv.../Sistema\\_Informacion\\_Distrita\\_INEI.xls](https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv.../Sistema_Informacion_Distrita_INEI.xls)

**Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo. (2020).** Índice de progreso social del distrito de Pucusana Diagnóstico socioeconómico laboral 2019 de Lima Metropolitana. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1792819/Diagn%C3%B3stico%20socioecon%C3%B3mico%20laboral%202019%20de%20Lima%20Metropolitana.pdf>

**Reporte Trimestral Socioeconómico y de Bienestar - Facultad de Ciencias empresariales y económicas. (2024, febrero).** Universidad de Lima. [https://www.ulima.edu.pe/sites/default/files/page/file/reporte\\_trimestral-socioeconomico-y-de-bienestar\\_feb\\_2024.pdf](https://www.ulima.edu.pe/sites/default/files/page/file/reporte_trimestral-socioeconomico-y-de-bienestar_feb_2024.pdf).

**488° aniversario de Lima - Escuela de Gobierno y Políticas Públicas. (2023, 4 julio).** Escuela de Gobierno y Políticas Públicas. <https://gobierno.pucp.edu.pe/infografia/488-aniversario-de-lima/#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20INEI%2C%20los%20distritos,son%20San%20Isidro%20y%20Mirafloras.>





### **Aíca Continental en Perú**

**Mariella Paredes**  
Directora de Asuntos Públicos,  
Comunicación y Sostenibilidad

**Alberto Martos Rojas**  
Gerente de Sostenibilidad

**Elsa Bazán Cevalco**  
Jefe de Responsabilidad Social

**Marco Estacio**  
Gerente de Comunicaciones



CO-55342-80  
**YESSSENIA OMAYRA I**  
WASHING MACHINE  
mermaid  
EDR  
VESSENIA OMAYRA I

Massimo Angela

**BAYAN**

LOZADA

EDUARDO

PUC

SAN

**PIERO**

**RUTH MARIA**

San



ARCACONTINENTAL

---

LINDLEY





ARCACONTINENTAL

---

LINDLEY