

MÓNICA MALDONADO - ANDREA ALARCÓN - MA
ADO - VERÓNICA OSSES - MARÍA SOLEDAD VERG
STUDILLO - CATALINA CANOBRA - SILVIA LISONI
IRE - LORETO ESPINOZA - CLAUDIA MARTÍNEZ -
ANI - OLGA OLIVARES - JACQUELINE DÍAZ - ANDR
CAROLINA DONGO - CAMILA TORO - JOSEFINA P
STUDILLO - XIMENA VIERA - DENISSE SILVA - MAC
ARDO - DANITZA HEREDIA - FLORENCIA PINO - IV
RTUDES RODRÍGUEZ - PATRICIA HONORATO - FA
CA PÉREZ - **CONSTRUCTORAS** - YESENIA LÓPEZ
MARÍA SALAZAR - **DE** - OLIVIA BETANCOURT - AL
EZ - FABIOLA ÁGUILA - **SUEÑOS** - SARAY PÉREZ -
CAMILA HERNÁNDEZ - MARÍA JOSÉ JARAMILLO -
ÓPEZ - DERSY MUÑOZ - MÓNICA MALDONADO -
ASADIEGO - DANNY ALVARADO - VERÓNICA OSS
ARTITA MIRANDA - PALOMA ASTUDILLO - CATALIN
OS - RUTH RAMOS - DINA PANIRE - LORETO ESPI
VENDAÑO - VERÓNICA CALANI - OLGA OLIVARES
ASCO - PATRICIA CATALÁN - CAROLINA DONGO -
GLORIA SALDÍAS - MAYRA ASTUDILLO - XIMENA
RANCIBIA - MARÍA JOSÉ GALLARDO - DANITZA H
ÓMEZ - ANDREA CASTRO - VIRTU
LLÁN - MARÍA AYAVIRE - JESSIC
A LO  **FREEPORT-McMoRAN** ALAZAR - OLI  **FREEPORT-McMoRAN** JR
ÉRREZ - FABIOLA ÁGUILA - SARAY PÉREZ - GISLE

CONSTRUCTORAS

DE

SUEÑOS

DreamBuilder

El Creador de Negocios para la Mujer

UN PROGRAMA DE:

 **FREEPORT-McMoRAN**

 **FREEPORT-McMoRAN**





Entrevistas y redacción:
Verónica Waissbluth G.

Diseño: Macarena Balcells A.

Edición: Claudia Corvalán SM.
Jenny Troncoso F.

Producción: Equipo DreamBuilder

© Todos los derechos reservados.
Cualquier forma de reproducción,
distribución, comunicación pública
o transformación de este libro
sólo puede ser realizada con la
autorización de Freeport McMoRan
South America.
FMSA_Comunicaciones2@fmi.com

www.elabra.cl

 [mineraelabra](#)

 [mineraelabra](#)

 [Minera El Abra](#)

**CONSTRUCTORAS
DE
SUEÑOS**

ÍNDICE

PRESENTACIÓN

6 UNA SEGUNDA VIDA

María José Jaramillo
Leslie Plaza
Elizabeth Maureira
María Teresa López
Dersy Muñoz

8 DEDOS VERDES

Mónica Maldonado
Andrea Alarcón
María Teresa Martín
Janelis Casadiego

20

22

24

26

28

RESGUARDANDO EL PATRIMONIO

Danny Alvarado
Verónica Osses
María Soledad Vergara
Nancy Gamboa
Margarita Miranda

30

32

34

38

40

42

EL VALOR DE LOS SERVICIOS

Paloma Astudillo
Catalina Canobra
Silvia Lisoni
Carla Pérez
Lucy Burgos
Ruth Ramos
Dina Panire
Loreto Espinoza
Claudia Martínez

44

46

48

50

52

54

56

60

62

64

EN AYUDA DE LOS DEMÁS

Marcela Bravo
Patricia Avendaño
Verónica Calani

66

68

72

74

MATERIALES Y TEXTURAS

Olga Olivares
Jacqueline Díaz
Andrea Mancilla
Jocelyn Carrasco
Patricia Catalán
Carolina Dongo
Camila Toro
Josefina Pizarro
Carolina Reyes
Gloria Saldías

76

78

80

82

86

88

90

92

94

96

98

ENTREGANDO BIENESTAR

Mayra Astudillo
Ximena Viera
Denisse Silva
Macarena Ribera
Katiana Arancibia

100

102

104

106

108

110

ANIMALES FABULOSOS

María José Gallardo
Danitza Heredia
Florencia Pino
Ivo Chacana
Carolina Gómez

112

114

116

118

122

124

SABORES	126
Andrea Castro	128
Virtudes Rodríguez	130
Patricia Honorato	132
Fabiola Sáez	134
Jimena Caipillán	136
María Ayavire	140
Jessica Pérez	142
Yesenia López	144
María Helguera	146
Karla Rivera	148
Maricela López	150
María Salazar	152
Olivia Betancourt	154

EN HONOR A LOS ANCESTROS	156
Carolina Ayavire	158
Janett Troncoso	162
Alejandra Gutiérrez	164
Fabiola Águila	166
Saray Pérez	168

OSADÍA JUVENIL	170
Gisley Cortés	172
Konny Oviden	176
Catalina Muñoz	178
Camila Hernández	180

DREAMBUILDER EN CIFRAS	182
-------------------------------	------------

INTRODUCTION	184
INTERVIEWS	186
DREAMBUILDER IN NUMBERS	204

PRESENTACIÓN

El programa DreamBuilder nació con la visión de aportar al desarrollo económico y empoderamiento femenino. A Chile llegó en 2013 y en estos 11 años hemos logrado que casi 13 mil mujeres puedan generar condiciones para crear sus propios emprendimientos. Nuestra empresa Freeport-McMoRan es una minera estadounidense que opera en Estados Unidos, Indonesia, Perú y Chile -produciendo cátodos de cobre a través de Minera El Abra en la Región de Antofagasta-.

DreamBuilder partió en Chile capacitando a mujeres en Copiapó y Antofagasta y se ha expandido a más de 300 comunas de Arica y Punta Arenas, incluyendo Isla de Pascua; esto gracias a las alianzas que hemos concretado con entidades como el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, el Servicio Nacional de la Mujer





y la Equidad de Género (SernamEG), la Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Mujer (Prodemu), el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) y decenas de municipalidades, entre otras entidades públicas y privadas que apoyan permanentemente a las mujeres.

Este programa de capacitación para emprendedoras ofrece doce cursos gratuitos que enseñan cómo articular un negocio desde el comienzo, abordando nociones como “mercado”, “propuesta de valor”, “definición de marca” o “planificación estratégica” de manera sencilla y amigable. Las sesiones duran aproximadamente 30 horas en total y se accede a ellas través de una atractiva plataforma creada por Thunderbird, la prestigiosa escuela de

negocios de la Universidad de Arizona, EE. UU.

Sin importar nivel educativo ni experiencia laboral, los contenidos de DreamBuilder son aptos para quienes quieran iniciar un emprendimiento, e incluyen tanto entrevistas como juegos interactivos y una telenovela sobre un grupo de amas de casa que se esfuerzan por hacer crecer sus negocios. Tal como estas mujeres, las participantes de DreamBuilder anhelan un mejor futuro para ellas y para sus familias. En su mayoría madres y jefas de hogar, han recurrido a sus habilidades para lograr independencia económica o un ingreso adicional, ya sea fabricando artesanías, preparando alimentos o entregando servicios.

En el programa las hemos ayudado a enfrentar sus temores, a valorar su trabajo y a formar una genuina red

de apoyo. En un eficaz círculo virtuoso, hemos contribuido asimismo a incrementar el actual 40 por ciento de emprendimiento femenino que existe en el país, aportando a la generación de una sólida comunidad de emprendedoras.

Con distintas realidades y de todos los lugares de Chile, las mujeres en este libro representan a las graduadas de DreamBuilder que han hecho sus sueños realidad. De primera mano recogemos aquí sus historias, rindiendo homenaje a su fuerza, perseverancia y creatividad.

UNA SEGUNDA VIDA



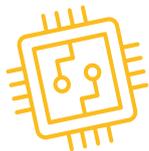


El reciclaje contribuye tanto a la sostenibilidad como al ahorro. La reutilización de lo usado fomenta asimismo el consumo responsable y demuestra el ingenio de quienes la practican. Las emprendedoras del siguiente capítulo revitalizan objetos y materiales, promoviendo la economía sustentable y avanzando hacia un futuro más verde.



MARÍA JOSÉ JARAMILLO MJJOYAS

María Elena



Cables, discos duros y bobinas son las materias primas de MJJoyas, el emprendimiento de María José Jaramillo (39). Se trata de accesorios confeccionados con piezas de reciclaje electrónico que llaman la atención por sus inusuales componentes.

El negocio comenzó hace 12 años cuando su esposo le preguntó en qué es lo que más gastaban las mujeres y en qué solía endeudarse ella. “En joyas”, le respondió sin pensarlo, y así se les ocurrió

venderlas para complementar los ingresos familiares.

María José había dejado su trabajo como técnico en enfermería porque el sistema de turnos no le permitía cuidar a sus dos hijos, y pensó que la compra –al comienzo en Santiago y Valparaíso y luego directamente desde China– para revender en su natal María Elena podía ser un buen negocio sin tener que ausentarse de la casa.

Comercializaba joyas de plata y peltre más algunos collares y



llaveros que ella misma fabricaba con trapillo, y finalmente incorporó los componentes de aparatos electrónicos con los que su emprendimiento marca hoy la diferencia.

La idea se le ocurrió a María José a partir de otro negocio -de venta de internet- que puso con su marido y que le hizo ver la cantidad de desechos de aquel tipo que se generaban en la comuna. Como tenía condiciones para las manualidades, se puso a fabricar collares con discos duros, aros con cables ya sea de audífonos o de las fuentes de poder de los PC e incluso piezas con las tapas de disipadores de calor de los notebooks.

Aprendió con el método de ensayo y error, luego tomó un curso básico de joyería y finalmente se adjudicó un fondo Sercotec para montar un taller con mesón, horno, pulidora y soplete. Fue en dicha institución que escuchó hace seis años sobre DreamBuilder, en el cual se inscribió de inmediato. “En el programa aprendí a organizarme, a armar un plan de negocios y a irlo

“En el programa entendí que era necesario tener una propuesta de valor y ordenar las finanzas, y me di cuenta de cosas tan básicas como enfrentar el emprendimiento como un trabajo de verdad aunque sea desde la casa”.

actualizando”, dice. “Entendí que era necesario tener una propuesta de valor y ordenar las finanzas, y me di cuenta de cosas tan básicas como enfrentar el emprendimiento como un trabajo de verdad -como tengo la joyería en la casa, antes hacía todo en pijama-”, confiesa.

Tomó conciencia asimismo del elemento diferenciador de sus productos que, en su caso, es la originalidad de sus diseños y materias primas. El último año ha vendido más de 30 piezas, a una clientela compuesta básicamente

por mujeres de la comuna de 25 a 50 años, a quienes les llama la atención su artesanía.

La idea es ahora sumar otros materiales reciclables como papel y bolsas de plástico, y articular la producción en colecciones, ya sea por color, por estación o por tendencias. Además, está en conversaciones para exportar y sueña con generar empleo para otras mujeres de María Elena y sus alrededores, potenciando el impacto social de su emprendimiento.



LESLIE PLAZA REDIMIR

Calama **Leslie** Plaza (33) tuvo su primera hija a los 17 años, y debió empezar pronto a trabajar para criarla. Había estudiado análisis químico en un liceo técnico de Calama, se las arregló con la ayuda de sus padres para titularse profesionalmente y la contrataron como auxiliar en una minera.

La verdad, ella hubiese preferido otra carrera. Soñaba con ser profesora de inglés. Pero el emprendimiento que formó en el rubro le ha dado finalmente grandes satisfacciones: viajes, premios y consolidación financiera.

Al comienzo solamente se ocupaba del material del laboratorio; lavar vidrios, eso es lo que hacía. Pero sus supervisores se dieron cuenta de su potencial y al cabo de seis meses la ascendieron a analista. Luego aprendió espectrofotometría para trabajar con equipos de absorción atómica a partir de los cuales escribía los reportes a los clientes, y durante los últimos años en el puesto





“Las empresas con las que trabajamos recuperan ahora 10 toneladas mensuales de residuos que no son sólo ganancia para nosotros, sino menos relleno sanitario para la comunidad”.



fue jefa de turno, liderando equipos y efectuando capacitaciones.

Después de cerca de una década, sin embargo, decidió emprender. Su pareja, que trabajaba reciclando materiales peligrosos y con el que tiene a sus dos hijas menores, le sugirió investigar la molienda de plásticos. Leslie verificó que efectivamente existían las máquinas para picar el material y que el producto resultante sí se vendía. Un fondo Sercotec le permitió adquirir los primeros equipos y las jaulas de malla metálica para recolectar. Se contactó con algunas empresas y sobre todo con dirigentes sociales para construir una red vecinal de reciclaje, principalmente de latas de aluminio y plásticos PET que picaban y vendían a Santiago.

“Le pusimos parrilla al auto -un citycar chico- donde echábamos los sacos que recolectábamos. Comenzamos en el patio de la casa porque costaba al inicio que los vecinos dejaran el reciclaje en los contenedores, pero al segundo o tercer mes empezaron a ser súper concurridos y no nos alcanzó el espacio”, cuenta.

Debieron arrendar y llegaron a contratar a cinco personas que les ayudaron durante los dos años en que hicieron recolección gratuita. Fueron incluso premiados en una plataforma de innovación social de la Universidad Católica del Norte, pero con la pandemia decidieron terminar el negocio.

En el intertanto habían preparado un proyecto de instalación de puntos limpios y adquirido un camión que les permitió incorporar la recolección de otro tipo de residuos, al punto que reciclan ahora más de 15 tipos de materiales, cuadruplicando sus ingresos.

Todo ello contó con los conocimientos aportados por DreamBuilder, que Leslie cursó en 2017. “La plataforma es muy completa, y nos sirvió en primer lugar para darnos cuenta de que la recolección gratuita no era rentable”, cuenta. No sólo eso: les ayudó a tomar conciencia de la necesidad de diversificarse, con tres líneas de negocios: la recolección y venta de residuos, la instalación de infraestructura -crearon un catálogo de puntos limpios y

verdes- y la educación ambiental, que entregan a colegios, municipios y organizaciones sociales con contenidos relativos a la resiliencia climática, el cuidado del medio ambiente, la eficiencia energética y la reutilización. A lo anterior se suma un proyecto de reinserción social con Gendarmería para que personas privadas de libertad creen productos con materiales reciclados.

“Nuestro emprendimiento Redimir fue el primero en construir una red vecinal de reciclaje, y queremos seguir liderando el rubro”, asegura. “Las empresas con las que trabajamos recuperan ahora 10 toneladas mensuales de residuos que no son sólo ganancia para nosotros, sino menos relleno sanitario para la comunidad”.



ELIZABETH MAUREIRA ANTI NUEVO



Dar una segunda vida a lo que ya no se usa es uno de los principales motores del emprendimiento de Elizabeth Maureira (53), quien trabajó desde muy joven. Era inusual que las mujeres de su familia se emplearan fuera del hogar, por lo cual ella escogió estudiar Corte y Confección en un liceo técnico para hacerlo desde la casa.

Llevó a cabo su práctica en un taller pequeño, pero como tenía muy buenas notas la llamaron del liceo para entrar a una fábrica grande. Pedían una practicante que supiera de moldes, lo que a ella se le daba muy bien porque fue siempre buena para el cálculo y las matemáticas.

“Trabajaba con las muestristas, encargadas de la primera prueba que se presenta a las multitiendas; algo que me gustaba mucho porque constantemente sacábamos prendas nuevas”, cuenta.

Tenía recién 17 años y a los 24 estaba a la cabeza de la línea de producción. Duró 16 años en aquel empleo, que se vio obligada a dejar para cuidar a su segundo hijo, que había nacido con problemas de salud. Instaló de todos modos un taller en su casa donde confeccionaba jeans para las grandes marcas. Llegó a tener allí 20 máquinas y 20 operarios, pero el negocio decayó lentamente con el aumento de la ropa importada.

“Estaba sin empleo y necesitaba hacer trabajar mi cabeza, así que me junté con una amiga y decidimos restaurar todo lo que llegaba a nuestras manos –muebles, loza,



“Nunca antes había trabajado con venta directa a público y DreamBuilder me ayudó a conversar con los clientes. Al principio no sabía qué decir, pero ahora tengo un discurso concreto y hablo con seguridad”.

cortinas, alfombras-“, cuenta. “Vendíamos lo que hacíamos entre las amigas, hasta que una conocida se interesó en nuestras cosas y nos invitó a una feria de emprendimiento en un mall”.

Como vieron en su entorno que restauraban -“cachureábamos, más bien dicho”-, les empezaron a llegar muchas botellas y gran cantidad de ropa. Para decorar las primeras, Elizabeth les puso pegatinas de vinilo que estampaba con un plotter industrial. “Hasta ahora vendo botellas con decoración personalizada; me han pedido imágenes de cantantes, de monos coreanos -Naruto es el que más vende-, de Harry Potter y de Mafalda”, dice. Le regalan los envases de vidrio y ella los lava, les saca la etiqueta y les pega el vinilo. Algunos los ofrece sencillamente como botellas y otros los transforma

en lámparas con un corcho de luces -solares para jardín o recargables para usar de espantacuco-.

Además de las botellas, Elizabeth tenía en el taller gran cantidad de mezclilla sobrante con la cual comenzó a confeccionar cojines en forma de animales, que exhiben como detalle “un bolsillo para guardar celulares y controles remotos, que suelen perderse en las casas”, explica. Luego empezó a fabricar muñecos de apego para recién nacidos -algunos con el nombre de la guagua y otros con aroma de aceites esenciales-.

Impulsada por otras emprendedoras, se inscribió en DreamBuilder en 2023. “Entre muchas otras cosas, el programa me ayudó a promocionarme; nunca antes había trabajado con venta directa a público y tuve que

aprender a conversar con el cliente. Al principio no sabía qué decir, pero ahora tengo un discurso concreto, hablo con seguridad y la gente no se aburre de escucharme. Al contrario, los mismos clientes me dan ideas; desde hace poco me están pidiendo por ejemplo cojines de dinosaurio, y estoy haciendo pruebas para confeccionarlos, creando siempre productos distintos”.





MARÍA TERESA LÓPEZ

NORRIS BEEWRAPS

ECO-ENVOLTORIO

Santiago





“El programa me dio confianza y me estimuló a armar un plan de negocios. Lo que uno dice es lo que realmente ayuda a vender, y DreamBuilder también me ayudó a elaborar ese discurso”.



El emprendimiento de los eco-envoltorios Bee Wraps de María Teresa López Norris (65) comenzó cuando su hija le trajo uno de regalo. Le encantó y decidió confeccionarlos artesanalmente en su casa a partir de retazos de tela 100% algodón provenientes de la industria textil, que impregna con aceites naturales y cera de abeja virgen.

Los eco-envoltorios se utilizan para cubrir y guardar todo tipo de alimentos. Se lavan con agua fría y son tanto reutilizables como compostables, contribuyendo a reducir la basura con la consiguiente ayuda al planeta. Al principio María Teresa los regalaba a su familia y sus amistades, pero luego se dio cuenta de que también podía venderlos. En el municipio

le recomendaron DreamBuilder, y cuando sus compañeras en el curso contaban sobre sus negocios, ella hablaba de su proyecto, sobre los eco-envoltorios; “algo no muy común en Chile, y que en realidad no imaginaba como emprendimiento”.

Sin embargo, el programa le dio confianza y la estimuló a armar un plan de negocios, para lo cual buscó proveedores responsables y se focalizó en ferias sustentables con público respetuoso del medio ambiente.

DreamBuilder le ayudó también a elaborar un discurso que, según ella, es lo que realmente le ayuda a vender. “Además de contar que mi producto es sustentable porque reemplaza el film plástico, explico

que las propiedades antibacteriales y antifúngicas del algodón impregnado en cera de abeja permiten conservar durante más tiempo el sabor de los alimentos”.

Comenta que su propuesta ha prendido, que su producción ha aumentado y que está pensando vender eco-envoltorios en tiendas de productos naturales y a granel. Está trabajando asimismo para utilizar telas impresas con tintes naturales que muestren imágenes de plantas medicinales, árboles, flores, insectos y animales de zonas de Chile, con el fin de profundizar su sello ecológico basado en la regla de las 3R -reducir, reciclar y reutilizar-.

DERSY MUÑOZ GATO GORDO



Viña del Mar





“Antes veía mi negocio más bien como un hobby: tomé conciencia de que se puede vivir de esto cuando conocí el ejemplo de otras mujeres en DreamBuilder. Además, aprendí a llevar una agenda y sobre todo a perfilar mi oferta”.

Dersy Muñoz (39) estaba acostumbrada a reciclar desde su Venezuela natal, donde estudió marina mercante. En 2016 vino a Chile en busca de nuevas oportunidades pues su padre es chileno, pero le fue imposible conseguir empleo pese a haber convalidado su carrera.

Era diciembre y, sin dinero para comprar regalos de Navidad, recurrió a los conocimientos de electricidad que había adquirido durante sus estudios para confeccionar una original lámpara con un tarro de conservas vacío. Le dio forma de árbol con alambres y papel maché y se la regaló a su sobrino.

El obsequio fue tan exitoso que sus amigos y conocidos le comenzaron a pedir lámparas parecidas en distintas versiones: se las encargaban con forma de champiñón o de casa de gnomos. “Descubrí un nicho de mercado a partir de esas lámparas de fantasía que fabricaba con latas vacías o con botellas de plástico y vidrio”, afirma Dersy.

En 2023 cursó DreamBuilder, dándose cuenta con el programa de que “en realidad no veía mi emprendimiento como negocio sino sólo como hobby. Cuando conocí



el ejemplo de otras mujeres tomé conciencia de que se puede vivir de esto”.

Explica que DreamBuilder le enseñó también a llevar una agenda y sobre todo a perfilar mejor su oferta. “Al comienzo fabricaba lámparas de interior, pero de a poco descubrí que los clientes quieren más bien decorar su jardín”, explica.

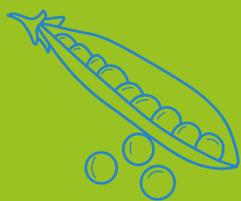
Ello la llevó a modificar su producción para confeccionar piezas que no se dañaran con el agua. “Investigué luces solares y barnices de exterior para que las lámparas

se pudieran regar, y ahora estoy produciendo también maceteros”.

Por lo mismo, apunta en el corto plazo a vender su artesanía en establecimientos del rubro como jardines y viveros, e incluso proyecta llegar a las grandes tiendas, todo ello sobre la base del reciclaje.



DEDOS VERDES



Cultivan la tierra, crean atmósferas o utilizan las propiedades de las plantas para promover la conexión con el medio ambiente. Combinando sus habilidades comerciales con su pasión vegetal, no sólo embellecen el entorno, sino que educan sobre el cuidado del planeta: ya sea con jardines, abonos, flores o preparados medicinales, estas emprendedoras con dedos verdes expanden los límites de la biodiversidad y la naturaleza.





MÓNICA MALDONADO MONJARDIN

Antofagasta



Mónica Maldonado (50) fue una exitosa y reconocida funcionaria de banco durante casi 20 años, hasta que negoció su salida para criar a su hijo menor.

Aún sin trabajo, la pandemia la obligó a buscar alguna fuente alternativa de financiamiento. De allegada en la casa de su madre, Mónica recordó los dedos verdes de esta y las plantas medicinales de su padre e, inspirada por la vegetación del sur, se aventuró a estudiar jardinería online.

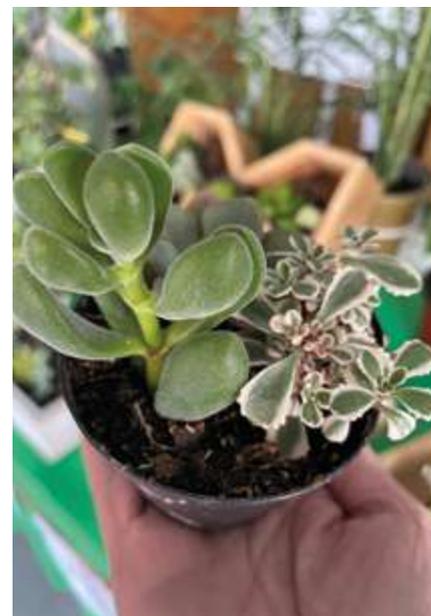
Convencida de que la naturaleza no tiene límites, se empeñó en hacer crecer jardines en el norte. Experimentó en el patio de su casa con suelos, nutrientes y cajones de compostaje, de los cuales construyó uno con forma de 'M' para el Día de la Madre, que llenó con plantas.

Todavía no pensaba en emprender, porque se había acostumbrado a la seguridad del trabajo en el banco y la atemorizaba la independencia. Con todo, vendió online aquel primer cajón de plantas, le encargaron otros y se decidió a instalar un puesto en el mall, ofreciendo tanto sus productos como sus servicios de jardinería y mantenimiento.

Empezó con el paisajismo de un pequeño salón de té en Antofagasta y luego la contrataron para un proyecto comunitario de una salitrera, hacia el cual se movilizaba en la camioneta de una vecina pues ni siquiera tenía vehículo.

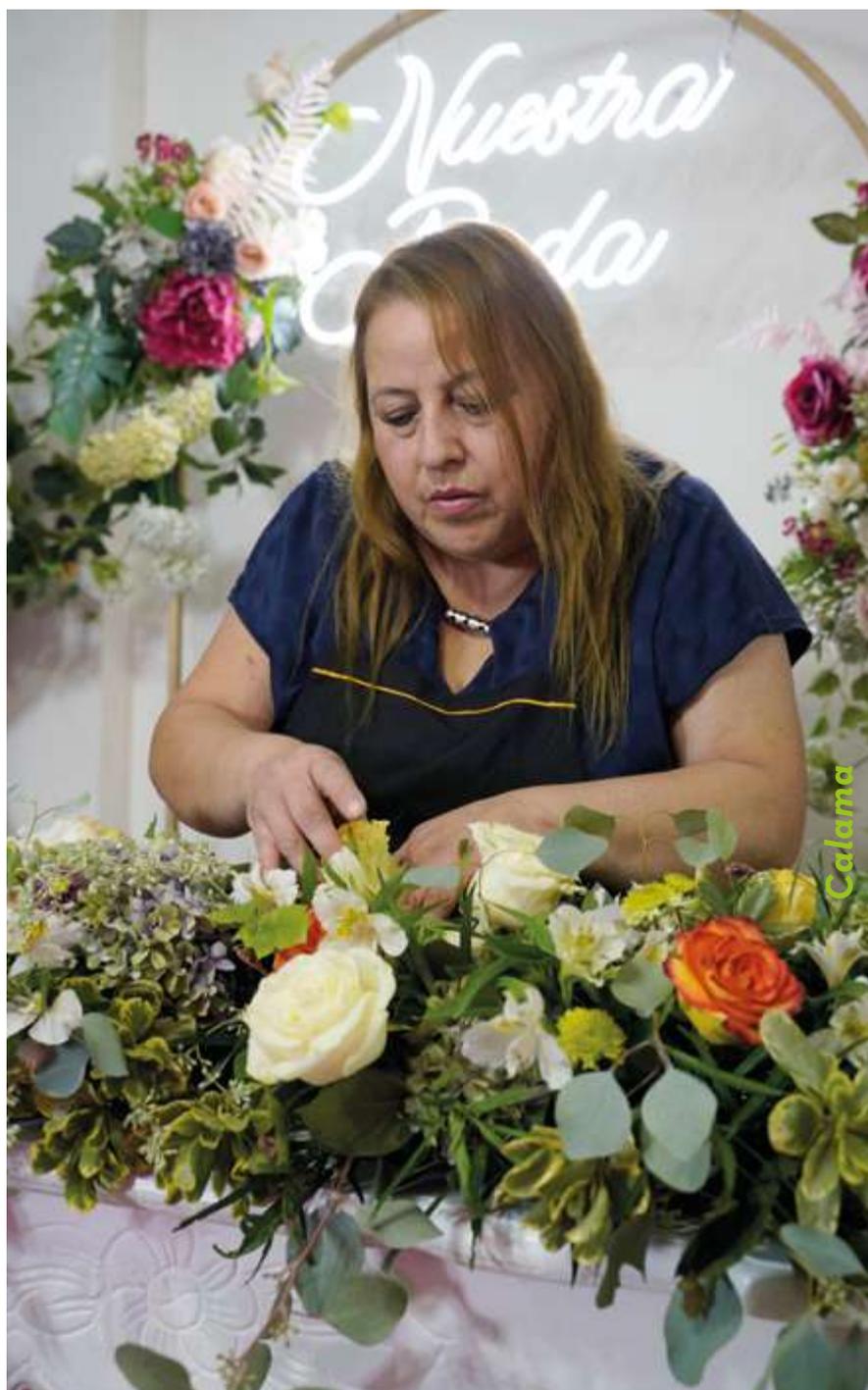


Poco antes había comenzado con DreamBuilder, que le ayudó a ordenar su modelo de negocios y a determinar su elemento diferenciador. “Al orientarme y darme seguridad, el programa fue un importante motor de mi emprendimiento, contribuyendo a plasmarlo. Aprendí a ponerle precio a lo que hago, a conocer a mis proveedores, a hacer estudios de mercado y, sobre todo, a tener la conciencia de que el emprendedor está en cambio permanente”, reflexiona. “Tu negocio sueña contigo, está al lado tuyo, no te puedes despegar de él. A pesar de que yo lloro todos los meses para agregarle valor, sé que no debo preocuparme sino seguir adelante. Se tiene la idea equivocada de que cuesta cultivar plantas en el desierto, pero nosotros lo logramos, podemos hacer paisajismo en cualquier parte y eso es lo que me motiva”.



ANDREA ALARCÓN FLORBELLA

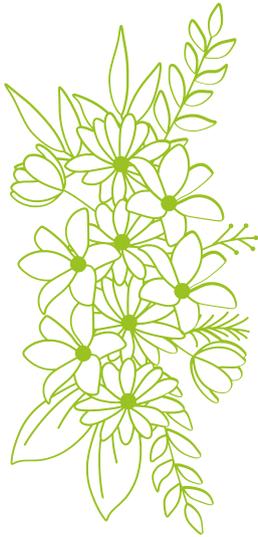
Santiago



Flores desde el techo, arreglos altos en las mesas y pilares cubiertos con follaje: eso es lo que Andrea Alarcón (53) quería para su matrimonio, celebrado en 2013. En aquel entonces la ambientación de casamientos era más bien tradicional, “con floreros bajos, los típicos crisantemos y como máximo una rosa”, cuenta. Creativa e ingeniosa, dice que por eso la decoración de su boda no fue lo que imaginaba, aunque fue paradójicamente aquella la razón por la cual comenzó a emprender.

Andrea recordaba los floreros de su abuela del sur, donde pasaba todos los veranos rodeada de las hortensias, los cartuchitos y los rododendros del jardín. A pesar de ese recuerdo, en su casa de Santiago no había florero alguno pues, como madre soltera, trabajaba duro para sacar adelante a su hijo y no tenía tiempo para pensar en decoración. Fue sólo después de los 40, ad portas de su matrimonio y de la mudanza a un nuevo hogar, que se puso a investigar sobre el tema y tomó un curso de arreglos florales.

En esa época aún trabajaba en administración y ejecutiva de ventas, pero se prendó de su nuevo hobby porque la relajaba y le despejaba la mente. Entre otras piezas, aprendió a hacer ramos de novia, coronas y canastillos, que mostró a algunas



“El programa me dio herramientas para liderar mi negocio: yo había estudiado administración de empresas y marketing, pero una cosa es tener estudios y otra muy distinta es emprender, creyéndose el cuento y derribando los miedos”.

amigas. Sus arreglos gustaron y empezaron a encargárselos para distintas celebraciones, hasta que una conocida le pidió ayuda para la decoración de su matrimonio. “Ella no tenía muchos recursos pero yo le dije que no se preocupara: que sólo me pagara con fotografías del evento para usarlas en mi publicidad”.

Sus servicios tuvieron tanto éxito que decidió emprender. Había quedado recién sin trabajo cuando la compañía en la que trabajaba redujo personal, y con el finiquito compró floreros y canastillos, mandó a hacer tarjetas y estampó su logo en una polera. Se inscribió además en un portal de bodas y comenzó a recibir un encargo tras otro. Explica que sus productos gustan por la originalidad de sus formas y colores, que los distinguen de los que ofrecen las florerías tradicionales: “no son simétricos, por ejemplo, y pueden tener forma triangular o redonda. Además, utilizo muchas especies para obtener distintas texturas”, explica, contando que ha llegado a hacer ramos con plumas, cristales y mariposas de seda. “Me gusta trabajar con novias porque me dan libertad creativa; es muy gratificante ver sus caras de sorpresa y agradecimiento”.

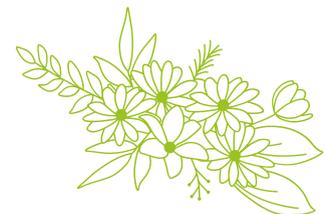
Quizás por eso ha recibido cinco reconocimientos de calidad del



portal en el que ofrece sus servicios; una alta valorización, que al cabo de un par de años le permitió decorar hasta 6 matrimonios cada fin de semana. Ello no obstante le trajo sinsabores, porque debió contratar personal y no supo administrarlo. “Tuve que capacitar ayudantes y fue un problema, porque se largaban solos o vendían por debajo, o porque su ‘mano’ no era la mía y los clientes se daban cuenta”.

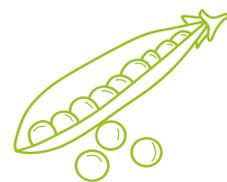
Aquel era el escenario cuando supo de DreamBuilder. El programa le vino como anillo al dedo ya que aprendió a calcular costos y a determinar sus límites. Decidió seguir sola, cobrando más caro con el fin de disminuir el número de bodas a tres por semana, y aprendiendo a publicitarse con reels de Instagram para evitar las copias. Pero sobre todo, adquirió

herramientas para liderar su negocio: “es cierto que yo había estudiado administración de empresas y marketing; pero una cosa es tener estudios y otra muy distinta es emprender, creyéndose el cuento y derribando los miedos. Para el futuro estoy pensando aprovechar mi reputación con el fin de ofrecer capacitaciones y abrir una franquicia, porque también en eso me ayudó DreamBuilder: en la articulación de nuevos modelos de negocio”.





TERESA MARTIN CURACAVÍ HUERTOS



Curacaví Huertos, el emprendimiento de Teresa Martin (53), honra su infancia en el campo de sus abuelos cuando Quilicura era aún rural: el sabor del tomate de aquellos antiguos y sin modificar, los pies en el río Puangue y los caballos que su padre corría en el rodeo. “La tierra me ha tirado desde chica, y he construido un huerto en cada lugar donde he vivido”, afirma.

Con inclinación natural para trabajar con personas, estudió comunicación social y fue gerente

de una empresa de eventos, pero se casó y, sin pensarlo dos veces, se fue a cultivar champiñones al fundo en Melipilla de la familia de su marido agricultor.

Allí comenzó a interesarse por la agroecología, la permacultura -inspirada en las dinámicas de los ecosistemas- y las flores de Bach, que la llevaron a redescubrir su conexión con la tierra.

Una vez separada volvió a Santiago, abrió una consulta de terapias



“A nivel emocional yo ya estaba emprendiendo, pero fue bueno saber de personas que estaban en lo mismo que yo. Además, me gustó que DreamBuilder estuviera avalado por una universidad”.

florales y se convirtió también en azafata para aumentar sus ingresos, pero se dio cuenta de que no le acomodaba la realidad urbana y decidió construirse una casa en la parcela familiar de Curacaví.

Como siempre le habían gustado los niños, se puso a enseñar inglés en un jardín infantil de la zona, se capacitó como guía Montessori y empezó un taller de huerta, recordando los que daba cuando era scout. Dice que sus propios cultivos la salvaron durante la pandemia y, más aún, le dieron el impulso para crear una tienda online de insumos agroecológicos hechos en Chile como semillas, abonos, sustratos, fertilizantes y complementos de huerto.

Descubrió una oportunidad porque en Curacaví no se vendían productos agroecológicos –“era manejar dos horas hasta el Homecenter”– y no tenía por lo tanto competencia directa. “Al principio me compraba la gente conocida, pero me di cuenta de que tenía dedos para el piano porque empecé a aumentar las ventas”, explica. “Mis clientes son de dos tipos: los colegios con certificación ambiental escolar y las familias jóvenes con niños para las cuales es importante la comida sana y el tiempo al aire libre”.

Para difundir su emprendimiento participó inicialmente en la fiesta de la chicha, a lo que se sumaron stands en distintas ferias. En 2022 se adjudicó un fondo

Sercotec que invirtió en compra de insumos, difusión web y riego automático. Al año siguiente formalizó su emprendimiento y en 2024 llegó a DreamBuilder por sugerencia del municipio.

“El programa es una gran ayuda para ordenarte, ofreciendo herramientas efectivas y concretas respecto a las finanzas, por ejemplo –entre otras cosas, yo no calculaba correctamente los costos porque siempre olvidaba sumar las horas hombre-. A nivel emocional yo ya estaba emprendiendo, pero fue bueno saber de personas que estaban en lo mismo que yo. Además, me gustó que DreamBuilder estuviera avalado por una universidad”.

Reflexiona que si bien el nicho de su emprendimiento es aún reducido, tiene gran potencial. “Mis ganancias son paulatinas, no he perdido plata y no tengo deudas”, señala. “Lo que entra se invierte en e-commerce, en presencia y en imagen corporativa: en visibilización. Y puedo seguir disfrutando tanto de mi parcela como del contacto con los niños”.

Su sueño es convertirse en una referente en educación medioambiental sin dejar de trabajar la tierra. Se afianzó su convencimiento de permanecer en Curacaví: “no quiero ‘gitanear’ más”, y mi objetivo principal es profundizar la identidad con mi territorio”.



JANELIS CASADIEGO JANE STORE.CL

Punta Arenas





“Mi aspiración era proyectarme en grande y el programa me ayudó con mi plan de negocios para comenzar a vender. Como además era online, me metía a estudiar cuando podía”.



La pandemia impulsó a la familia de la psicóloga colombiana Janelis Casadiego (44) a emprender con una novedosa propuesta de fitocosmética natural. Desde la tropical Santa Marta, Janelis llegó al país en 2009 y en 2012 se trasladó por motivos laborales a Punta Arenas con su esposo chileno. Poco después entró a trabajar como encargada de recursos humanos en una petrolera argentina, donde permaneció hasta que la compañía cerró por la cuarentena en 2020.

Confinada en casa, la familia comenzó a producir lavalozas y detergente para el piso con el aceite reciclado de la cocina, probando luego con un producto para la piel. “Estábamos encerrados, en Punta Arenas hay poco sol y quisimos fabricar un jabón natural porque a todo el mundo le picaban las manos con el cloro y los limpiadores”, cuenta.

Tras ello Janelis se unió a un grupo internacional de jaboneros donde conoció los fundamentos de la fitocosmética natural basada en técnicas ancestrales. Aprendió

a extraer terpenos y fenoles de tallos, flores y hojas de plantas, y a preparar tinturas madre. Inició así su estudio en el mundo de las plantas medicinales, explorando especies de la región de Magallanes como el ñirre, el calafate y los cipreses nativos, a partir de las cuales formuló sus productos.

A través del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (SernamEG) supo de DreamBuilder y se inscribió. “Como era online, acostaba a mis hijos y me metía a estudiar. Mi aspiración era proyectarme en grande y el programa me ayudó con mi plan de negocios para comenzar a vender”, cuenta.

En 2023 empezó a exponer en ferias regionales y abrió una cuenta de Instagram para anunciar en cuál de ellas participaría. Hasta allí llegaba el público a comprar sus jabones de eucalipto, lavanda y romero, coco y avena, arroz y cúrcuma, y caléndula; sus pomadas de la misma flor y de árnica; sus bálsamos labiales, sales de baño, *roll-ons* de aromaterapia, desodorantes y champús naturales,

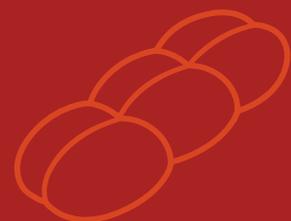
tanto líquidos como sólidos.

“Existen otros emprendimientos de cosmética natural en Punta Arenas, pero DreamBuilder me inculcó que debía especializarme, y decidí enfocarme en la caléndula”, explica Janelis. “Me involucro en todo el proceso, desde la recolección y maceración de las flores de mi huerta casera hasta la elaboración de extractos, la formulación e incluso el empaquetado. Trabajo en un pequeño taller en mi casa, y poco a poco lo he ido adaptando para solicitar a futuro la resolución sanitaria”, dice.

En 2023 recibió un reconocimiento de Sercotec y SernamEG en la categoría Mujer y Medio Ambiente, y enfatiza que su emprendimiento “es consciente porque me empeño en no contaminar. Todo lo que hago es libre de parabenos o derivados del petróleo”, afirma. “Por otro lado, es fitocosmética ‘con ciencia’ no sólo porque estudio muy bien las fórmulas antes de lanzar un producto sino sobre todo porque lo usamos mi familia y yo antes de lanzarlo”.

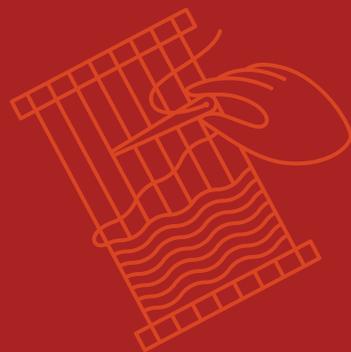


RESGUAR- DANDO EL PATRIMONIO





El rescate de costumbres, objetos y recuerdos perpetúa las raíces, fortaleciendo la identidad individual y social de las personas. Prendadas de la historia que las rodea, las protagonistas del siguiente capítulo la recrean en formatos diversos para cuidarla, revitalizarla y darla a conocer al mundo.



DANNY ALVARADO CASA CELESTE DECOHOOGAR



Literalmente en la punta de un cerro vivían los abuelos de Danny Alvarado (53), en el sector de Apeche Alto en la orilla oriental de Chiloé. Para llegar allá era necesario “subir y pasar por riachuelos y en medio del bosque”, cuenta. “Teníamos una gran vista panorámica a los cerros y a los campos, con lomas y llanuras muy verdes, y el jardín de mi abuela lleno de hortensias imponentes, más las gallinas, las ovejas y la huerta”, recuerda.

Aunque ella misma nació en la isla, cuando tenía seis años trasladaron a su padre a Santiago. “Seguí viniendo toda la vida porque echaba de menos. Ese paisaje avasallador se quedó en mi ADN”, dice.

Siempre hábil con las manos, al salir del colegio estudió Publicidad e hizo la práctica en una agencia, pero luego trabajó en ventas y, ya con una hija, finalmente se dedicó a la casa. Polifacética e inquieta, de todos



modos fabricaba con sus manos los estantes y repisas. También hacía relojes pintados y creaba esculturas de madera –“sólo me faltaba cortar el árbol”, exclama–.

Su marido de entonces se había encantado con Chiloé tras los muchos veranos pasados allá, al punto que hace cuatro años se trasladaron al pueblo de Chonchi en la isla.

Pero la pareja no sobrevivió al cambio y al poco tiempo se separó. Sin saber qué hacer con su vida y obligada a partir de cero, Danny acudió a las herramientas que más manejaba y, recordando sus relojes y esculturas, se puso a trabajar con madera pintada. “Al principio fue sólo un hobby porque, deprimida como estaba, ni se me ocurría emprender”, recuerda.

Fue una asistente social quien le sugirió participar en el Programa Jefas de Hogar del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (SernamEG), que le abrió la mente hacia otras realidades. “Yo vivía en una burbuja y no conocía a nadie. Esas reuniones fueron mi primera conexión con otras mujeres de la isla, y se hablaba mucho de emprendimiento. Entonces me acordé de los relojes, pero como el mecanismo les fallaba continuamente, decidí construir retablos o más bien cuadros decorativos con figuras de casas, porque me gusta mucho la arquitectura”, cuenta.



Para Navidad participó por primera vez en una feria, pero las ventas fueron escasas pues sus piezas eran demasiado caras para aquel público. “Tenía un techo de valor”, comenta, “porque mi trabajo es más artístico que artesanal; es una representación personal y contemporánea del paisaje chilote, sobre todo por los colores porque aquí se trabaja la madera café, sin pintar”.

La situación mejoró con los turistas de verano, y a la iconografía de casas pintadas incorporó enseguida imágenes de fauna. “Fue para una Expo Bosque que se



organiza en Chonchi y que exigía trabajar con madera nativa o motivos locales. Entonces rescaté el pudú, el picaflor, el carpintero y las bandurrias, y vendí mucho”.

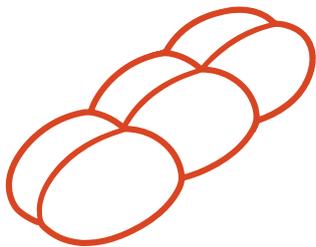
Llegó en 2023 a DreamBuilder. “Estaba ávida de conocimientos y me impactó ver historias parecidas a la mía. Las herramientas que me entregó el programa me dieron seguridad para perseguir mi sueño: convertirme en una artista reconocida, dar talleres para la comunidad y hacer visible el pueblo donde vivo”, señala.

“Estaba ávida de conocimientos y me impactó ver historias parecidas a la mía. DreamBuilder me dio seguridad para perseguir mi sueño: convertirme en una artista reconocida y hacer visible el pueblo donde vivo”.



VERÓNICA OSSES MARRAQUETA DE TRES

Calama





“Enfocamos los estampados en la iconografía local: animales como el pato jergón y la ranita del Loa; el cactus, el membrillo de Toconao, el ajo de Río Grande y la zanahoria de Chiu Chiu; las máscaras de las diabladas y los petroglifos de los valles”.



Conocida también como pan batido o francés, la marraqueta es uno de los emblemas de la identidad chilena. La creatividad de los panaderos calameños fue sin embargo más lejos, inventando la marraqueta triple o “de a tres”, que sólo existe en esa ciudad.

Ese fue el nombre que escogieron Verónica Osses (43) y su socia para su emprendimiento que, precisamente, se propone rescatar la identidad local a través del grabado en tela.

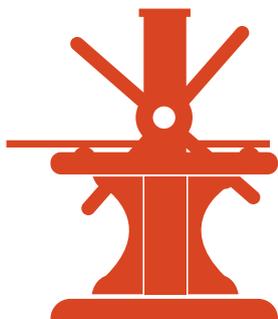
Diseñadora de vestuario profesional, a Verónica siempre le gustó coser, al punto de que en la adolescencia se confeccionaba ella misma una polera o una falda quince minutos antes de salir a la discoteque. “Mi mamá se mandaba a hacer trajes donde una modista, me encantaba acompañarla a comprar la tela y siempre transformé mi ropa”.

Viñamarina de origen, en 2016 partió a la Calama natal de su pareja y allí conoció a su socia, quien se desempeña como profesora de arte. “Ella tenía una prensa y estaba experimentando con el grabado sobre textil, pero no se le ocurría qué hacer con las telas

resultantes porque no sabía coser”, cuenta. “Le propuse usarlas para confeccionar bolsos, cosmetiqueros y portales. Al principio eran accesorios pequeños porque yo trabajaba con los retazos que ella estampaba, pero luego seguimos con moldajes, cortando primero y luego estampando y cosiendo”.

Como a ambas les gusta el desierto y el sol calameños, bautizaron su emprendimiento con el nombre de la mencionada marraqueta triple, y enfocaron sus estampados en la iconografía local: animales como el pato jergón y la ranita del Loa; el cactus, el membrillo de Toconao, el ajo de Río Grande y la zanahoria de Chiu Chiu; las máscaras de las diabladas y los petroglifos de los valles.

El negocio prendió cuando les encargaron bolsas de género como regalo de fin de año de un sindicato minero. “Les gustó que el nuestro fuese un emprendimiento de mujeres, que trabajáramos con iconografía de la zona y que nuestros productos fuesen hechos a mano”, cuenta. “Pensábamos que nos iban a pedir como mucho 100 bolsas y no podíamos creerlo cuando nos dijeron que eran



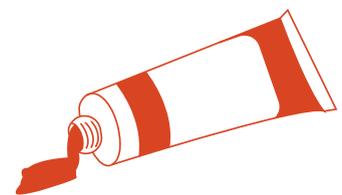


700. Cosimos día y noche, pero cumplimos con la entrega”.

Luego postularon a una feria de emprendimiento, pero alcanzaron a mostrar sus productos sólo un par de días porque llegó la pandemia. Con todo, la cuarentena las fortaleció porque se formalizaron y con la ayuda de Sercotec adquirieron insumos y maquinaria, ampliando su oferta con mochilas, billeteras y tabaqueras que comenzaron a vender en otras regiones.

También en Sercotec les hablaron del programa DreamBuilder, que las ayudó entre otras cosas a determinar márgenes y utilidades. “Los contenidos son muy didácticos y vas armando tu modelo de negocios casi sin darte cuenta”, dice.

Lo que las diferencia de otros emprendimientos es que cada una de sus piezas es única. “Quizás son los mismos modelos, pero con distintas telas y diferentes motivos: todo se hace una sola vez”, indica Verónica. En el futuro piensan abrir un área de vestuario, incluir materiales reciclados y jugar con otro tipo de telas; y a más largo plazo, tener una tienda que consolide su propuesta.



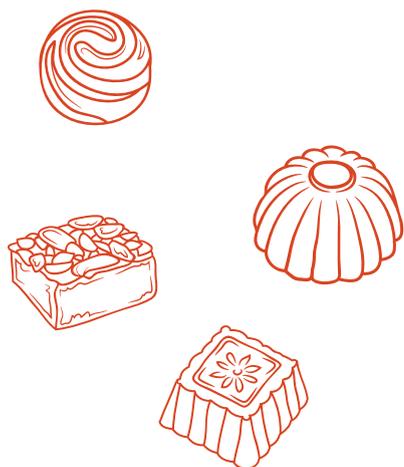


“Nos hablaron de DreamBuilder en Sercotec. Entre muchas otras cosas, el programa nos ayudó a determinar márgenes y utilidades. Los contenidos son muy didácticos y vas armando tu modelo de negocios casi sin darte cuenta”.



MARÍA SOLEDAD VERGARA DULCES DEL ABUELO

Tocopilla



María Soledad Vergara (67) se las arregló para inaugurar su emprendimiento justo para el Día de Tocopilla, un 29 de septiembre. La fecha fue cuidadosamente planeada porque el negocio, Dulces del Abuelo, tiene una impronta patrimonial indudable y refleja el cariño de su dueña por su ciudad natal.

Educadora de párvulos de profesión, decidió emprender cuando estaba ad portas de jubilar porque no se

imaginaba en su casa sin hacer nada. Se le ocurrió revivir una tienda de confites que la familia había mantenido en Iquique hasta la pandemia, instalándola ahora en un antiguo local de su padre en el centro de Tocopilla.

No era un local cualquiera, porque Manuel Vergara, su padre -fallecido en 2020-, no era un tocopillano común: propietario de Casa Radiolandia, recorrió las calles publicitando por un

El programa le ayudó a remarcar la identidad patrimonial de su oferta, y “aprendí a organizarme, registrando los ingresos y egresos diarios que incluyen hasta el más mínimo chicle”.



parlante los eventos importantes de la ciudad, como las giras de la Nueva Ola o los hitos futboleros.

“Cuando entran, los clientes ven la foto del furgón de mi papá colgada en la pared y rememoran el pasado”, dice María Soldad. “El local está ambientado con imágenes antiguas de Tocopilla -del teatro que echaron abajo, de la famosa Librería Cervantes- y cuando las ven, las personas comienzan a contarme sus recuerdos”, relata.

Con patente de confitería y chocolatería artesanal, en el negocio se venden chocolates confeccionados por ella misma. “Disfruto preparándolos, y los vendo en cajitas de cartón corrugado que decoro con cintas de tela para regalo”, agrega. El resto de su oferta incluye pastillas de anís, pololeos,

gomitas y gajitos de naranja; “dulces de esos antiguos, que los clientes comían en su infancia”.

Por eso el logo del emprendimiento es un anciano con una pipa, nuevamente en honor a su padre. Es ese su elemento diferenciador, afianzado tras su ingreso a DreamBuilder, que le ayudó a remarcar la identidad patrimonial de su oferta. “Además, aprendí a organizarme registrando los ingresos y egresos diarios que incluyen hasta el más mínimo chicle”, reflexiona.

El programa le enseñó también a optimizar el marketing. “Antes hacía puras tarjetitas, pero después nos dimos cuenta de que la Radio Impacto era muy escuchada y nos decidimos a auspiciar un programa. Nos hicieron hasta

un jingle con una voz de niño y ahora todo el mundo lo imita”.

No sería raro que reeditara además el furgón callejero de su padre, para traer a la memoria los antiguos ecos de la ciudad. “Con mis dulces, los clientes recuerdan los momentos felices de su infancia. En eso pensé cuando me preguntaron en DreamBuilder qué entregaba mi negocio, y respondí que entrega sobre todo alegría”.

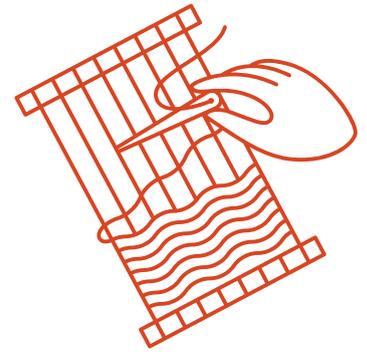


NANCY GAMBOA TELARES KOSTEN



Talca





“En DreamBuilder entendí cómo poner precio, porque mis tejidos implican mucho trabajo y son confeccionados cien por ciento a mano. El programa también me ayudó a definir mis mercados”.

Aunque Nancy Gamboa Muñoz (51) ha pasado casi la mitad de su vida en Talca, nació en la localidad de Cerro Sombrero, ubicada en la comuna de Primavera en la Región de Magallanes. De allí proviene el nombre de su emprendimiento, bautizado como Telares Kosten -“viento fuerte” en tehuelche- en el que, junto con coloridas mantas, vende cuadros en lana con atardeceres patagónicos y figuras Selk’nam.

Siempre le llamaron la atención las artes y las manualidades. Autodidacta, fabricaba desde niña tarjetas con relieves u objetos de goma eva, y ya adulta tomó clases de costura y patchwork.

La lana recién le interesó cuando ingresó a un taller de vellón agujado, tras lo cual descubrió el telar. Incursionó en dicha técnica primero con tutoriales, luego en cursos que ofrecía la municipalidad y finalmente con clases particulares. Sus piezas llamaron la atención de sus conocidos y empezó a venderlas por redes sociales.

Posteriormente comenzó a exponer sus tejidos en ferias, y aunque las ventas en algunas de ellas eran nulas, le sirvieron de todos modos para darse a conocer. Durante la pandemia hizo clases online y se ha desempeñado como monitora en talleres de vellón agujado en el Centro Cultural de Talca.

Fue en DreamBuilder que aprendió a enfocarse exclusivamente en los encuentros de artesanía: “Entendí cómo poner precio, porque mis tejidos implican mucho trabajo y son confeccionados cien por ciento a mano”, sentencia. “El programa también me ayudó a definir mis mercados y a darme cuenta de que tenía que enfocarme sólo en ferias artesanales”.

Las terminaciones de excelencia son el punto fuerte de su chales, pieceras y ponchos, confeccionados sólo con lana de oveja lavada e hilada en una fábrica local. Sus ventas son estacionales y aumentan en Navidad, cuando ofrece también pesebres y trabajos personalizados.

Junto con mostrar sus productos al público, Nancy explica didácticamente cómo los fabrica, detallando las diversas técnicas del vellón y del telar. A corto plazo, su propósito es tener un espacio en uno de los locales para emprendedores de la ciudad, y en el futuro le gustaría vivir de su artesanía, abriendo su propia tienda para vender, enseñar y exponer sus imágenes australes.



MARGARITA MIRANDA KAUSARINA



Calama





Un par de veces al año, Margarita Miranda (61) se interna por el desierto buscando imágenes de camélidos, aves o seres humanos grabadas hace milenios en la roca o en la tierra de la Región de Antofagasta. Son manifestaciones de arte rupestre, que ella fotografía para reproducirlas luego en las cerámicas de Kausarina, un emprendimiento iniciado como pasatiempo hace más de una década.

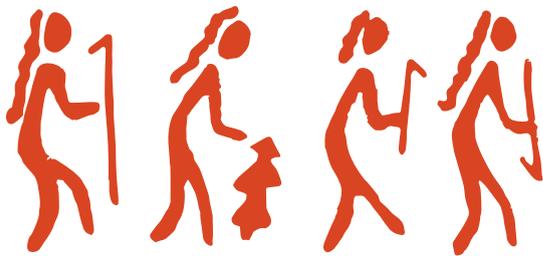
Bibliotecóloga de profesión, Margarita descubrió sus condiciones artísticas en un taller de arte en el que se inscribió para entretenerse pues sus hijos ya estaban grandes. “Mis compañeras pintaban flores, pero yo quise trabajar con fotografías de unas llamas dibujadas sobre la roca que nos mostró la profesora. Me di cuenta de que esa era mi línea; que quería indagar en la historia del lugar donde vivo”, asegura. Después de un tiempo supo que esas primeras llamas que reprodujo eran pictograbados del Alero de Taira -Alto Loa-, partió a observarlos y de ahí en adelante siguió buscando arte rupestre en

localidades vecinas. “Los habitantes del desierto plasmaban en la roca sus vivencias de caravaneros; un patrimonio que ha sobrevivido pese a la falta de resguardo, y que yo sentí la necesidad de dar a conocer”, comenta.

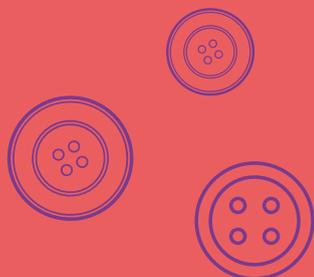
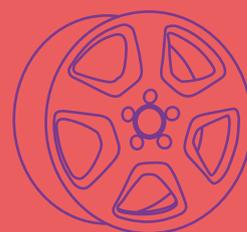
Con aquellas imágenes comenzó a ornamentar piezas utilitarias y decorativas hechas a mano, y tuvo tanto éxito que el departamento de fomento productivo del municipio de Calama la invitó a exponer su trabajo en encuentros de emprendimiento. “Descubrí que a la gente le gustaban mis cerámicas y comencé a recibir encargos”, recuerda. “Al saber de DreamBuilder me inscribí de inmediato porque el programa te enseña el paso a paso de tu emprendimiento de manera ordenada y metódica. Cuando me aconsejaron formalizarme quedé marcando ocupado porque yo vengo del mundo de las letras y de negocios no sabía nada”, recuerda. “De hecho, recién entonces comencé a dimensionar lo que hacía: mis cerámicas apuntaban a un nicho no cubierto, porque los diseños de la competencia suelen sacarse de internet y los míos provienen de fotos tomadas en el lugar, reproduciendo el arte rupestre tal cual existe en la realidad”.

Entre las piezas que más gustan están las que exhiben imágenes de llamas preñadas o ya con sus crías, “que se plasmaban en la roca para conseguir la multiplicación de los rebaños”, cuenta Margarita. La iconografía ancestral es pintada o esgrafiada en cántaros, posavasos, bandejas y cuadros que sueña eventualmente con exportar. Investiga siempre la historia de las imágenes que reproduce para contarla a sus compradores, haciendo honor al nombre de su emprendimiento: “En quechua, kausarina significa ‘revivir’, y es esa precisamente mi intención: traer al presente estas figuras creadas en el pasado y revivirlas, contribuyendo de esta manera en la difusión y puesta en valor de nuestro patrimonio cultural”.

“Al saber de DreamBuilder me inscribí de inmediato porque el programa te enseña el paso a paso de tu emprendimiento de manera ordenada y metódica”.



EL VALOR DE LOS SERVICIOS



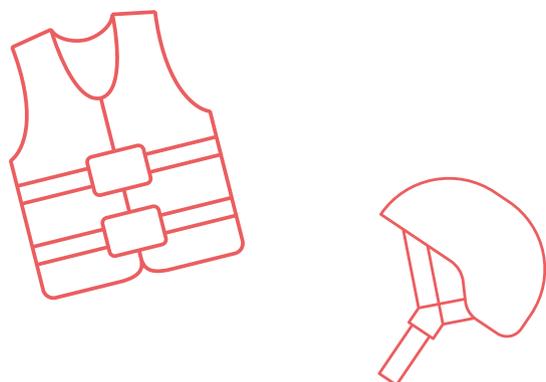
Las graduadas de DreamBuilder no sólo ofrecen productos: varias de ellas enfocan su actividad en los servicios, incluidos en algunos casos aquellos habitualmente ejercidos por hombres. Desde el turismo a la cerrajería y el reclutamiento de personal pasando por la lavandería, el asesoramiento en comunicaciones, el teatro y -aun- la vulcanización, se trata de negocios innovadores y pujantes que demuestran la inexistencia de límites para las mujeres.



PALOMA ASTUDILLO 7 CUPS

Molina

Junto con enseñarle de administración, finanzas y difusión del emprendimiento, DreamBuilder le ayudó a habilitar una vigorosa estrategia de marketing.



Jorge, el padre de Paloma Astudillo (22), fue de vacaciones al Parque Nacional Siete Tazas durante casi toda su vida. Profesores de Básica él y su esposa, vivían con sus hijos en Santiago pero soñaban con trabajar en aquel lugar; un anhelo que vieron cumplido poco antes de la pandemia, cuando les ofrecieron empleo en la pequeña escuela de Radal.

Hasta allá se trasladaron con Paloma y dos de sus tres hermanos –la mayor se había ya independizado–, y en sus ratos libres volvían a recorrer los parajes del Río Claro que Jorge había conocido en su juventud.

Tres años después de llegar, Paloma y su madre se inscribieron en un curso para formar guías de turismo que financiaba el gobierno local. Basaron su proyecto de fin de curso en aquellos paseos por el Río Claro, incluyendo los cinco pozones del trayecto, el cruce a nado por algunos tramos del cauce, los toboganes naturales en la ribera y el ingreso a las cuevas que salpicaban el camino, llegando

hasta la misma boca del Velo de la Novia –una de las cascadas más conocidas del sector–.

El proyecto suscitó el entusiasmo del encargado del curso, quien las instó a convertirlo en un emprendimiento e incluso las ayudó en el lanzamiento. “7 Cups” fue el nombre escogido para el negocio, que comenzó en el verano de 2022.

Antes de ello inscribieron legalmente la empresa, que fue inspeccionada por Sernatur. En dicho organismo se inscribieron posteriormente como guías especializadas en turismo aventura, para lo cual debieron capacitarse en primeros auxilios, socorrismo y manejo de cuerdas entre otros contenidos. Con la ayuda del gobierno regional, produjeron videos y convocaron a la prensa para difundir el negocio.

Ese año fue sólo de prueba, pues los bañistas no siempre se entusiasman con una actividad diferente a la habitual. Las ventas aumentaron al verano siguiente porque instalaron un puesto en la boca de la cascada y dos años después ya eran conocidos en la

zona a partir de las publicaciones de una *influencer* que se hicieron virales. Contrataron además a una empresa de promoción y agendamiento, iniciando la temporada con 30 personas diarias y terminando con el doble de entradas. “Al final del verano habíamos contabilizado casi 900 tickets vendidos y tuvimos que comprar más salvavidas, cascos y trajes de neopren”. El éxito se debió en parte al plan de negocios que aprendió a confeccionar Paloma en DreamBuilder. Junto con encargarse de la administración, finanzas y difusión del emprendimiento, habilitó una vigorosa estrategia de marketing con promociones y participación en ferias de turismo. Hoy proyecta dar a conocer todo el Maule en colaboración con otros emprendedores de la zona, y a partir de los conocimientos de negocios que adquirió en DreamBuilder – entre otros programas– planea incluso extender sus negocios al resto de Latinoamérica”.

CATALINA CANOBRA TREETWORK

Santiago



“DreamBuilder me ayudó a llenar algunos vacíos respecto al manejo de números y la administración de personal, con conocimientos imprescindibles para un emprendedor que realmente quiera crecer”.



La relacionadora pública Catalina Canobra (45) ha sido emprendedora desde niña, cuando vendía con sus hermanos las flores de su jardín a los clientes de un restaurant vecino. “Hasta piedras les vendíamos, diciéndoles que eran de oro porque brillaban”, ríe.

Recién casada se trasladó a Talca, donde aprendió a fabricar velas y jabones para venderlos, y luego comenzó a despachar productos congelados a restaurantes. Finalmente creó un emprendimiento para asesorar a los almacenes de barrio respecto a su administración e inventarios.

Una vez de regreso en Santiago trabajó en el marketing de un famoso médico del sector oriente de la ciudad y posteriormente con startups de diversos rubros. Fue entonces que creó una consultora de marketing, bautizada como Treework porque sus servicios parten desde la raíz al igual que un árbol, y porque hace el seguimiento de todo el proceso.

Sus clientes son a su vez emprendedores, a quienes asesora con un concepto integral que parte en la elaboración de una estrategia y termina en la impresión de gráficas o la organización de eventos. Trabaja con distintos negocios, desde clínicas especializadas a talleres mecánicos, pasando por emprendedores del turismo. Con estos últimos creó un “club de

marketing turístico”, y piensa en el futuro crear distintos colectivos – clubes inmobiliarios o automotrices entre otros–, con emprendimientos que tengan necesidades similares y específicas. Explica que hay una desinformación general acerca de la jerga de su rubro –a menudo en otro idioma– y de la necesidad de conocer realmente al cliente, pues “si no sabes quién es, tampoco vas a saber cuál es tu mensaje y, por lo tanto, no vas a alcanzar tus objetivos. Uno se tira a la piscina a emprender, y lo digo por experiencia propia”, indica.

Comenta que, precisamente por eso, DreamBuilder le fue de gran ayuda.

Con su manejo del área, podría pensarse que el programa no era para ella, pero dice que, en primer lugar, le fue muy beneficioso en lo financiero. “Mi debilidad como emprendedora eran los números, que me complicaban la vida”, confiesa. “Hasta que se fue mi socia hace un par de años, no sabía pagar el IVA –ella lo hacía– ni estudiar estados financieros. Tenía también carencias en lo que respecta al personal, porque nunca había hecho una descripción de cargos –lo que, si se mira a largo y mediano plazo, es tremendamente útil para las contrataciones–. DreamBuilder me ayudó a llenar esos vacíos, con conocimientos imprescindibles para un emprendedor que realmente quiera crecer”.





SILVIA LISONI SOL DEL DESIERTO

Chiu Chiu





“DreamBuilder me ayudó a enfocar mis conocimientos y a valorar la colaboración, especialmente con otras mujeres: agrandé mis redes de contactos, que confían en ti cuando saben que eres graduada del programa”.



Algunos alumnos y alumnas del colegio de Chuquicamata recuerdan a Silvia Lisoni (65) como su profesora favorita. A cargo de la asignatura de Historia, llegó a trabajar allá en 1987, hasta que la minera terminó el contrato con el colegio.

Sin saber qué hacer, su marido le dijo que tenía espíritu emprendedor y le sugirió comprar con su indemnización el centro de llamados de la localidad, donde sólo 100 personas tenían teléfono. Su gestión fue un éxito rotundo: llegó a tener 22 trabajadores -casi todas mujeres-, incorporó servicio de fotocopias y de giros de dinero y encomiendas, abriendo sucursales en la zona.

Todo cambió con la llegada del celular y de internet. Se encontró nuevamente sin saber qué hacer, y como sus amigos ya disfrutaban de sus paseos por la región -muy amenos gracias a sus conocimientos de historia y geografía-, instaló una agencia de turismo en uno de los locales desocupados del centro de llamados que aún conservaba. Aprovechó el impulso para construir un pequeño observatorio con un telescopio en su casa de Chiu Chiu que ella y su marido habían

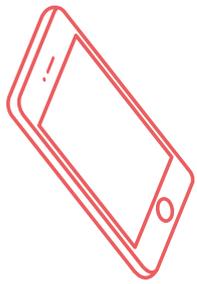


edificado para cuando jubilaran, ampliándola posteriormente con 12 habitaciones para tener también un hostel. En eso consiste hoy su negocio, complementado con salidas pedagógicas para colegios. Estas abarcan la historia, la flora y fauna y la geografía de la zona, e incluyen desde luego astroturismo y cosmovisión andina.

Le pesaba sin embargo trabajar sola, externalizando varios de sus servicios y permanentemente buscando redes. Por eso llegó a DreamBuilder, del que se enteró en una oficina de Sercotec. El programa puso al día sus nociones sobre las nuevas tecnologías de marketing. “Yo ya tenía un plan de negocios, pero DreamBuilder me ayudó a enfocar mis conocimientos.

Aprendí a manejar mis redes sociales, a usar Marketplace, a entender las estadísticas de Google”, dice; “comprendí el valor de la colaboración, especialmente con otras mujeres, y agrandé mis redes de contactos, que confían en ti cuando saben que eres graduada del programa”.





CARLA PÉREZ MBO



Antofagasta

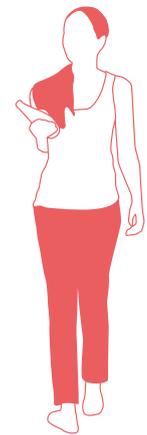


A Carla Pérez (39) le fue difícil retomar su profesión después de tener a su segunda hija. Sicóloga laboral independiente, se dedicaba a los servicios de selección y reclutamiento de personal, pero tenía pocas redes pues se había trasladado hace poco a Antofagasta.

Su sensación de aislamiento empeoró con la pandemia y decidió “crear una comunidad online para entender cómo funciona este mundo de profesional autónoma, que no es corporativo”, cuenta. Empezó posteando en redes sociales un video donde contaba su experiencia y advirtió que a cientos de mujeres les pasaba lo mismo. “Estudié el mercado y me di cuenta de lo difícil que era para las mamás de hijos pequeños conseguir empleos remotos como trabajadoras independientes”, cuenta. Detectó allí una oportunidad y decidió lanzarse con lo que ella llamó “escuela de oficios profesionales”.

El emprendimiento se llama “Mamás en Busca de Oportunidades” (MBO) y ofrece cursos de reclutamiento virtual. Los contenidos entregan herramientas para que una vez certificadas, las egresadas –que hoy suman 300– trabajen en departamentos de selección de personal dentro de las empresas o de manera independiente.

Las alumnas aprenden a agendar entrevistas, a aplicar algunos tests, a investigar portales de empleo, a calcular salarios y a



coordinar con psicólogos, entre otras tareas. La mayor parte de ellas tiene títulos técnicos o profesionales, pero hay algunas sin una carrera de base, pues para tomar el curso se requiere sólo un manejo mínimo del computador. “Queremos derribar el mito de que el reclutamiento de personal exige largas capacitaciones”, dice Carla. Explica que, al contrario, se trata de una certificación rápida –similar a la de los programadores– que, una vez obtenida, permite en pocos meses aumentar el sueldo trabajando desde la casa.

“Al último curso postularon 700 interesadas, de las cuales escogimos a 200”, cuenta, agregando que sus 5 mil seguidores en LinkedIn suman ahora 42 mil.

Asegura que DreamBuilder fue una ayuda importante para ordenar sus ideas, mejorando la administración de su emprendimiento. “Soy la típica sicóloga que le hace el quite a las matemáticas”, confiesa, “y en el programa aprendí a

gestionar aspectos que desconocía por completo –entre otros, a cotizar con la competencia para saber cobrar adecuadamente–; y aunque están más orientado a los emprendimientos de productos, los contenidos son perfectamente extrapolables al ámbito de los servicios”, comenta.

En DreamBuilder aprendió también a valorar el trabajo en equipo, porque “antes hacía todo sola, desde las cotizaciones a las cobranzas. Era como un circo pobre en que no sólo diseñaba sino que trataba con el cliente, escribía la orden de compra y gestionaba la factura: no prosperaba porque ofrecía únicamente el servicio que alcanzaba a dar con mis horas. Nunca pensé en incorporar a más personas, hasta que se me abrió la mente y me di cuenta de que incluso podía dar trabajo”.

A los cursos de reclutamiento se sumarán próximamente otros, entre los cuales figura el de asistente virtual. “No tengo en Antofagasta con quién dejar a los niños, y habría sido imposible desarrollarme hasta este punto en un trabajo presencial”, asegura. “En MBO queremos aumentar la empleabilidad de las mujeres, reforzando el mensaje de que es posible ser independiente y trabajar desde la casa, cuidando al mismo tiempo a los hijos”.

“Antes hacía todo sola, como circo pobre. En DreamBuilder aprendí a valorar el trabajo en equipo, se me abrió la mente y me di cuenta de que incluso podía dar trabajo”.

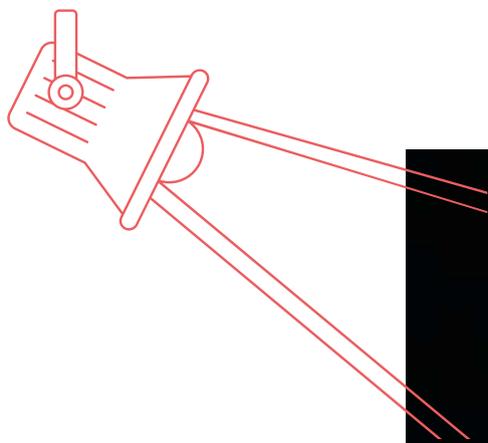


LUCY BURGOS

COMPAÑÍA TEATRO DEL VALLE NONGUÉN

Concepción





De niña en la escuela, Lucy Burgos (57) era número fijo en los actos de los lunes por la mañana. Nacida en Coronel, estudió desde Séptimo Básico en un colegio de niñas de Concepción donde se formó un pequeño taller de teatro a cargo del profesor de Lenguaje. “No hacíamos propiamente montajes sino representaciones breves de textos sobre la vida cotidiana o los sueños de cada una, que nos invitaban a mostrar en otros colegios”, cuenta.

A partir de ese impulso se le ocurrió organizar talleres de teatro con niños de su población, colaborando además con un colectivo de titiriteros que ofrecía funciones en la vecindad.

En aquella época la conoció una asistente social del Consejo de Defensa del Niño de Lota, quien le pidió formar en dicho organismo un grupo de teatro -al cual se sumaron los que dictó posteriormente para los Trabajos de Verano de la Universidad del BíoBío-.

A los 26 años se radicó en Cabrero con su marido de entonces y, tal como había hecho anteriormente, formó grupos de teatro en escuelas y liceos, pero ya separada, se trasladó al sector rural de Nonguén, a 15 minutos de la ciudad penquista. Se había reencontrado con un antiguo profesor con el cual posteriormente se casó, y fundó allí la Compañía Teatro del Valle Nonguén, con obras que se proponen refrescar el mundo infantil.

“Junto con aprender de finanzas, contabilidad y marketing, en DreamBuilder descubrí la relevancia de los detalles para agregar valor al emprendimiento”.



Integrada por cerca de veinte actores, mantiene una cartelera que ofrece a colegios y municipalidades- entre otras organizaciones públicas y privadas-, creando asimismo dramaturgias por encargo acerca de temas específicos -sobre el *bullying* para las escuelas, o la prevención de riesgo para las empresas-.

Lucy administra las ventas, para lo cual DreamBuilder ha sido crucial. Llegó al programa durante la pandemia y, junto con aprender de finanzas, contabilidad y marketing, descubrió la relevancia de los detalles para agregar valor al emprendimiento. “En el teatro es fundamental el proceso, pues determina el resultado que recibe el público -del cual dependen a

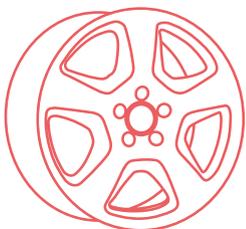
su vez los aplausos y las ventas-”, explica. “Por eso le damos mucha importancia a la audiencia, organizando conversatorios después de cada función, tomándonos fotos con los asistentes y, sobre todo si son niños, permitiéndoles subir al escenario: para potenciar nuestros servicios, debemos entregar también cercanía”.





RUTH RAMOS

VULCANIZADORA EL CHASKI



Como si fuese una arsenalera en el pabellón, Ruth Ramos (58) ordenaba las llaves, el alicate, la chicharra y los pernos de diferentes formas y medidas cuando ayudaba a su padre a arreglar su camión. Segunda hija de 8 hermanos, durante las vacaciones lo acompañaba al desierto, donde él trabajaba con los pirquineros desde muy temprano en la mañana.

“Me encantaba ver cómo parchaban las cámaras con fuego –así se hacía antiguamente–, y decía que cuando grande tendría una vulcanización”, recuerda. “Con el tiempo trabajé en distintos rubros y uno de los que más me gustó fue ser bombera en una estación de servicio. Ahí aprendí a revisar niveles y a cambiar desde aceite a neumáticos”, cuenta.

Sus proyectos quedaron pendientes mientras crió a sus cuatro hijas, pero se reactivaron cuando estas terminaron su educación. Con el apoyo de su pareja, su primera adquisición fue un compresor para inflar pelotas y ruedas de bicicletas. Puso un letrero afuera de su casa y los niños que estudiaban en una escuela cercana pasaban hasta tarde solicitando sus servicios. Lo mismo ocurrió con sus vecinos adultos cuando instaló un segundo letrero: “Carga

de Baterías” decía, y la requerían habitualmente porque ella siempre los atendía con amabilidad.

Para potenciar su emprendimiento postuló a fondos públicos, pero los evaluadores dudaban de una vulcanización atendida por una mujer. Con DreamBuilder sin embargo se dio cuenta de que era precisamente esa su fortaleza.

No recuerda cómo llegó al programa, pero sí rememora lo acogedoras que fueron con ella las monitoras. “Entré un poco asustada, pero las señoritas fueron muy amables y me ayudaron con el computador, porque yo poco le pego a esa tecnología”, cuenta. “Fui todos los días durante cuatro meses, allá me indicaban cómo abrir la página y era entretenido seguir el curso, que era como una película”, dice.

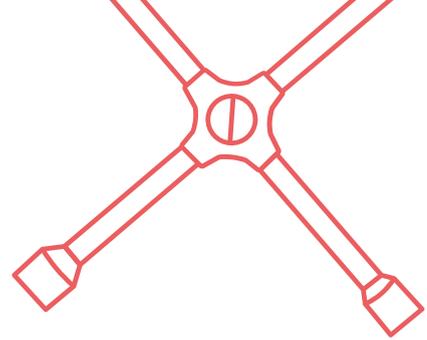
Algunos de los contenidos que más le llamaron la atención fueron los relativos a la forma de atraer clientes. “A dos cuadras

mías también hay una ‘vulca’, pero yo le converso al público y todos vuelven. Costó al principio, porque el varón siempre cree que una mujer no puede, pero los convencía diciéndoles que nosotras tenemos más paciencia y somos más minuciosas”.

Comenta que con DreamBuilder aprendió además a estructurar un plan de negocios y a ir paso a paso. “Uno primero tiene la idea, pero debes saber qué necesitas para concretarla, cómo son tus proveedores y cuáles son tus fortalezas” explica. “Me di cuenta de que las personas buscan los servicios que conocen, y en eso tengo ventaja porque el taller está en mi casa y la gente sabe que siempre me va a encontrar”.

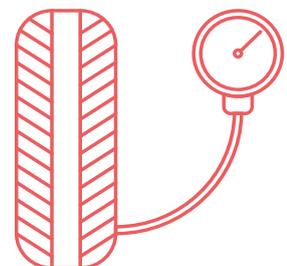
También se dio cuenta de que necesitaba una marca, alusiva en su caso a un chaski o mensajero inca. “Así se llama mi negocio, y yo misma dibujé a un corredor –con

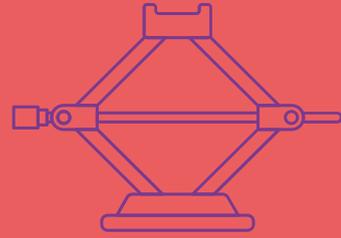
“Uno primero tiene la idea, pero debes saber cómo concretarla: con DreamBuilder aprendí a estructurar un plan de negocios y a ir paso a paso.



ojetas de neumático para andar con durabilidad y seguridad-: imprimí al chaski y lo puse a la entrada del taller”, revela orgullosa.

Tras terminar DreamBuilder, Ruth se adjudicó un Fondo Empréndete de Minera El Abra, con el cual compró un compresor de 300 litros, pistolas de impacto y otros implementos. “Aprendí en el programa que el negocio tiene que crecer, y mi próximo proyecto es construir una bodega aparte para armar un taller de cambio de aceite. Además, quiero tener un cooler con vidrio transparente para servir jugos y una máquina de capuccino. Y luego, imprimir un calendario con la reseña del chaski. Esa es mi meta”.





***“Postulé al Fondo
Empréndete de Minera
El Abra porque los
emprendimientos tienen
que crecer. Me lo adjudiqué,
con esos recursos compré
varios equipos y mi próximo
proyecto es armar un taller
de cambio de aceite”.***





DINA PANIRE
LAVANDERÍA
MUJERES DE MI PUEBLO

Chiu Chiu

“De vivir en una zona de confort, conocí realidades como la de la mina, donde suele haber más hombres. Me atreví, dejé de ser sumisa y llegué a ser la gerenta del negocio más importante de la comunidad”.



Nacida y criada en Chiu Chiu, Dina Panire (51) sólo abandonó el pueblo entre 5° y 8° Básico, que cursó en el internado de Caspana. Luego volvió a ayudar a su abuelo en las labores agrícolas y después se dedicó a la casa y a sus tres hijos.

Sin embargo, su vida dio un giro radical en 2010. La decadencia de la agricultura era inminente y un colectivo de jefas de hogar comenzó a pensar en un negocio de lavandería para generar ingresos, recibiendo el apoyo de la comunidad y un fondo de la minera El Abra para iniciar el proyecto. Dina se adjudicó el puesto de lencera o encargada ir a buscar y a dejar la ropa a la mina, en bolsas de hasta 25 prendas que transportaba en un carro.

El empleo dio pie a una nueva independencia. “Ser lencera fue una experiencia bonita porque, de sentirme estancada como mujer, tomé más confianza y personalidad: en ese momento me di cuenta de que uno puede tener un trabajo fuera del hogar”, reflexiona.

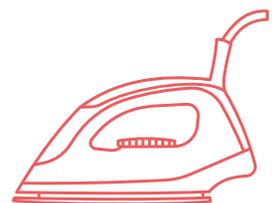
Tanta fue su confianza que en 2017 postuló a un cargo en la directiva de la comunidad de Chiu Chiu para conocer ese mundo. Fue elegida tesorera y designada presidenta tres años más tarde. “Fue otro gran cambio para mí: esta comunidad es la más grande de Alto El Loa y siempre había tenido presidentes hombres. Yo fui la primera mujer y ahora soy gerenta general de la lavandería, que es un verdadero referente en el pueblo”, explica. “Para liderar

este grupo hay que tener carácter y paciencia. Yo solía ser de pocas palabras, pero me di cuenta de que siempre he tenido agallas”, afirma.

Las agallas le alcanzaron incluso para emplearse como guardia de seguridad en un gimnasio del pueblo donde se llevaban a cabo las sesiones de DreamBuilder. La actividad le llamó la atención, pidió participar y realizó el curso en 2023. “Yo quería formar un negocio propio que al final no resultó, pero de todos modos el programa me aportó mucho en la gestión de la lavandería porque enseña de lo más simple a lo más complejo: fortalecimos el orden financiero y cambiamos a la contadora, pues la anterior sólo veía lo básico, sin guiarnos acerca de cómo optimizar nuestras ganancias”, asegura: si los fondos les alcanzaban

antes sólo para un cierre perimetral o para mejorar las instalaciones eléctricas –entre otros avances–, lo aprendido en DreamBuilder contribuyó a que la lavandería obtuviera utilidades y a que se planteara metas a futuro –entre otras, incorporar a nuevos clientes–.

“De vivir en una zona de confort, conocí realidades como la de la mina, donde suele haber más hombres”, reflexiona. “Me atreví, dejé de ser sumisa y llegué a ser la gerenta del negocio más importante de la comunidad”.



LORETO ESPINOZA

IMAGINA ELIRV CREACIONES CON ALMA

Valparaíso



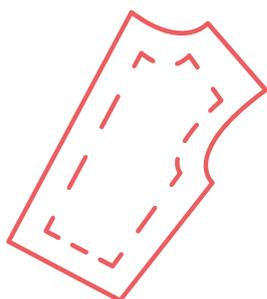


Loreto Espinoza (48) es cerrajera calificada y especializada en atender a mujeres. Antes de cursar DreamBuilder en 2023, sin embargo, no tenía claridad sobre su público objetivo. “El programa me ayudó a potenciar el hecho de que soy la primera cerrajera de Valparaíso y quizás la única. Muchas clientas me comentan que les da miedo llamar a cerrajeros hombres y que se sienten seguras conmigo”, comenta.

Reflexiona que, más allá de la cerrajería, DreamBuilder ha influido en general sobre su capacidad de elaborar proyectos; y es que, residente del Puerto desde niña, ha debido arreglárselas en un sinnúmero de rubros desde que quedó viuda en 2008. Aprendió serigrafía en el liceo técnico donde cursó la Educación Media, lo que le sirvió para trabajar como monitora social y tallerista de arte en un centro diurno de la Fundación Don Bosco. En 2013 diseñó el maquillaje y el vestuario de un taller de murga -manifestación artística de carácter carnavalesco que integra el teatro y la música-, fundando posteriormente la primera agrupación del género en Valparaíso.

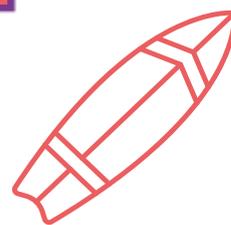
Las compañías que siguieron comenzaron a solicitarle tanto el diseño como la confección de los vestuarios. Al principio era “por amor al arte” y luego empezó a recibir un sueldo por sus servicios. Este sin embargo no es constante pues las agrupaciones trabajan en la medida que consiguen fondos, por lo cual “es importante saber cobrar aunque sea un mínimo sin que se te ablande el corazón”.

Para ampliar su oferta vende también muñecas y bolsas de telas recicladas pintadas a mano, y desde 2024 estudia en la Escuela de Gestión Cultural de la Municipalidad de Valparaíso. “Allí es doblemente importante entender el manejo de costos y presupuestos, porque la gestión cultural comunitaria suele enfocarse en proyectos, y es vital saber formularlos”, asegura. “Por eso es que DreamBuilder ha sido tan importante, ayudándome además a generar redes, gracias a las cuales ahora por ejemplo estamos diseñando un taller de mecánica básica”, explica; tal como la cerrajería, otra actividad habitualmente asociada a los hombres y en la cual Loreto ha incursionado para complementar sus inclinaciones artísticas.



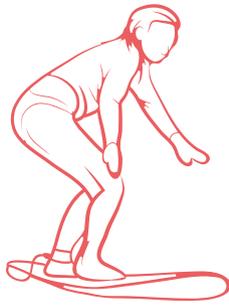
“Además de ayudarme a generar redes, en DreamBuilder aprendí a manejar costos y presupuestos, que son vitales para la formulación de proyectos”.

CLAUDIA MARTÍNEZ KAI TOUR



Caleta Buena, Tocopilla





Ubicado 49 km al sur de Tocopilla en Caleta Buena, Kai Tour fue ideado, construido e implementado durante la pandemia por Claudia y Sergio, su pareja y padre de su hijo Noah. “Lo levantamos casi todo con nuestras propias manos. Durante todo ese tiempo no nos compramos ni un chicle, invirtiendo todo lo que teníamos para armar nuestro propio paraíso”, dice.

Habilitaron primero una pérgola para hacer deportes, luego establecieron las áreas verdes y después construyeron las cinco habitaciones del hostel, que ofrece también clases de stand up surf (de pie sobre una tabla), yoga, masajes y paseos. El concepto es que el mar pueda verse desde todos los rincones y que se respete el medio ambiente -de hecho, el emprendimiento es un ecohostel certificado porque funciona con energía solar y almacena las aguas grises para regar los veinte árboles plantados por Claudia y Sergio-.

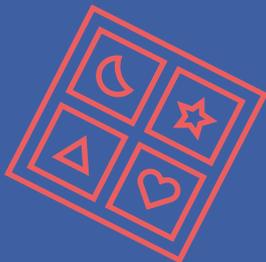
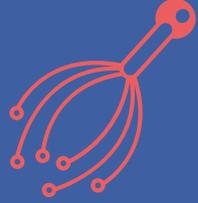
Kai Tour había recibido reconocimientos de la municipalidad y de Sercotec entre otras instituciones antes de que Claudia ingresara a DreamBuilder en 2022. “Una señora que trabajaba en otra

playa me contó y me incorporé rápidamente. Me seleccionaron para el primer encuentro nacional y me invitaron a exponer mi historia. Expliqué que el fomento al deporte y la recuperación patrimonial figuran entre nuestros principales objetivos, porque organizamos torneos en diferentes disciplinas y llevamos a artistas locales a lugares históricos de la comuna. Pero lo más importante es que contribuimos a levantar el turismo en un sector donde no existía”, concluye.

En efecto, después de titularse como actriz y gestora cultural, Claudia viajó durante años como vendedora de una empresa de cosméticos por algunos de los lugares más exclusivos del mundo. “Como yo misma soy buena turista, observaba y lo registraba todo, y me di cuenta de que es posible ofrecer una experiencia única a un precio accesible: ver el atardecer con una copa de champaña en mano o tomar una clase de yoga al amanecer. Eso -saber qué te distingue de la competencia- lo adquirí en DreamBuilder”, explica, detallando que el programa le enseñó también a delegar pues, en un *loop* extenuante, Claudia ejercía todos los roles, recibiendo a los huéspedes, organizando los paseos, diseñando la gráfica, administrando la contabilidad y manejando las redes sociales, además de hacer las reservas, los masajes descontracturantes e incluso el aseo. “Uno de los episodios del programa mostraba a una mujer que trabajaba en la casa y hacía todo con los hijos encima”, comenta Claudia. “Al verla me reconocí a mí misma y cambié completamente la forma de operar, concentrándome en lo importante”.



EN AYUDA DE LOS DEMÁS



Ya sea observando a los demás o a partir de su propia vida, las graduadas del siguiente capítulo han potenciado su creatividad con el fin de brindar ayuda. Se trata de novedosos emprendimientos que mitigan la discriminación y el aislamiento, desarrollando la confianza y la autoestima de sus clientes.





MARCELA BRAVO D'PELOS



“Mi servicio siempre fue diferenciado, pero yo no me había dado cuenta: el programa me ayudó a descubrir que me he transformado en una solución real para las mamás de niños con capacidades diferentes”.

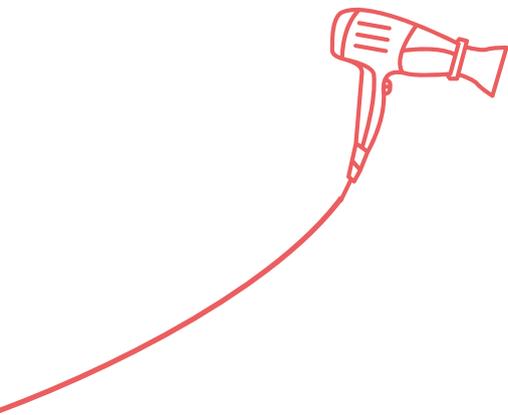


Marcela Bravo (54) era la desordenada de su curso en Básica. Hiperactiva y desadaptada, no encajaba en el sistema tradicional e insistió incansablemente hasta que la cambiaron a un liceo artístico. Una vez graduada ingresó a Educación Parvularia, pero no terminó la carrera porque se fue de Chile con su marido argentino. Con dificultades para convalidar sus estudios, decidió formarse en estilismo y trabajar en salones de belleza.

Después de una década y una vez separada, volvió a Antofagasta y ofreció sus servicios en una peluquería infantil que se abriría en el nuevo mall. Era una de las pocas

para niños en la ciudad, y un par de años más tarde Marcela abrió su propio local, entrando luego a estudiar Psicopedagogía -de hecho, trabaja con alumnos autistas en el Liceo Polivalente Óscar Bonilla-.

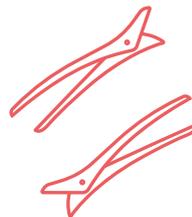
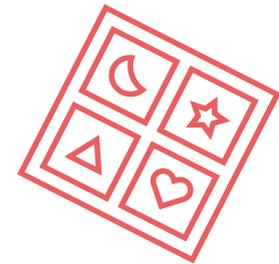
Su peluquería empezó a recibir cada vez más público cuando se supo que era experta en discapacidad. “Como muchos de estos niños no se dejan tocar ni por nada, lo primero es generar vínculos. Además, todo aquí está acondicionado para ellos”, explica. Junto con la ambientación infantil, con muchos juguetes y asientos con forma de auto, las luces son suaves, las máquinas son poco ruidosas y las capas son grandes para que no dejen pasar mechones,



pues las personas autistas sufren de hipersensibilidad y los estímulos fuertes pueden provocarles episodios críticos. “Cuando llegan les mostramos las herramientas, permitiéndoles tocarlas. Es un trabajo mucho más lento y dedicado que el mero corte, y he llegado incluso a trabajar sentada en el suelo si el niño lo prefiere”, dice.

Comenta que su servicio se asemeja al de una psicopedagoga y que el programa DreamBuilder le ayudó a determinar que es ese el valor de su negocio. “Mi servicio siempre fue diferenciado, pero yo no me había dado cuenta. La peluquería era mi pega nomás, pero el programa me ayudó a descubrir que me he transformado en una solución real para las mamás de niños con capacidades diferentes, a quienes suelen echar de las peluquerías”.

Comenta que además se ordenó con un plan de negocios, un esquema y un inventario. “Y como también aprendí que los emprendimientos deben crecer, estoy decidida a abrir una franquicia, no sólo para usuarios infantiles sino también para adultos con discapacidad, porque los niños crecen y de grandes no hay quién los atienda”.





“DreamBuilder me ordenó con un plan de negocios, un esquema y un inventario. Y como también aprendí que los emprendimientos deben crecer, estoy decidida a abrir una franquicia”.

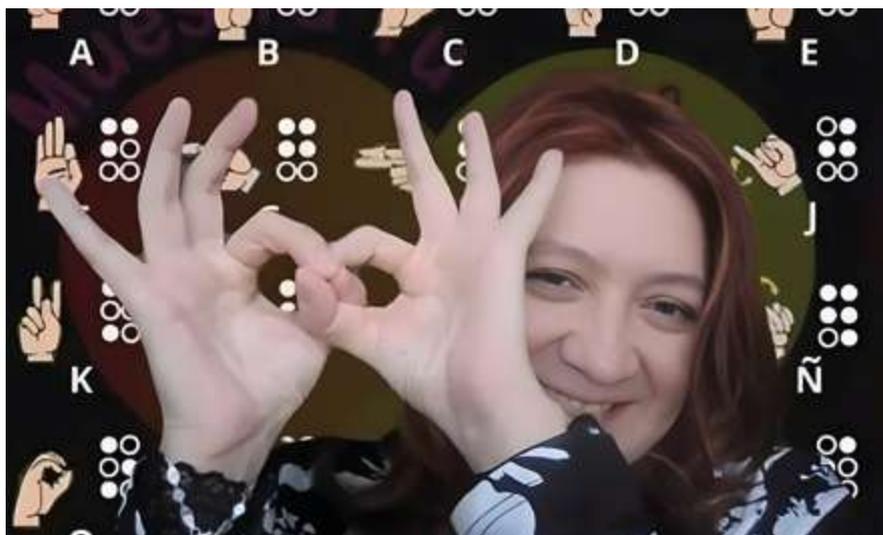




PATRICIA AVENDAÑO MUESTRA TU SEÑA



Punta Arenas



Deborah se llamaba la niña con problemas de desarrollo del habla a quien Patricia Avendaño (55) enseñó las primeras palabras cuando estaba a punto de titularse como parvularia. Familiarizada con la discapacidad oral y auditiva por un abuelo que padecía sordera, en los jardines infantiles donde trabajó le llamaba la atención la falta de acompañamiento personalizado para los alumnos con audición disminuida. De a poco comenzó a ayudar a personas sordas en sus casas -muchas de las cuales sufrían de depresión por la incapacidad de comunicarse- y a formarse en seminarios tanto de lengua de señas como de braille.

En una de dichas convenciones conoció a Pedro, su marido, quien tiene discapacidad auditiva y es padre de su hijo Juan-Pedro, estudiante de Física en la Universidad de Playa Ancha pese a que en el pasado fue expulsado del colegio por su condición TEA (Trastorno del Espectro Autista).

Fue este hecho el que llevó a Patricia a crear en 2020 el emprendimiento Muestra tu Seña, por el cual recibió en Magallanes el premio Mujer e Innovación 2023 del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (SernamEG) y, a nivel nacional, el premio Mujeres que Inspiran del Banco de Chile.

La iniciativa comenzó con un taller gratuito de lengua de señas tanto para sordos como para oyentes, pues “la idea es que estén todos juntos para que precisamente se comuniquen”, explica Patricia. Las clases son presenciales y online -modalidad para lo cual ha conseguido el auspicio de empresas que donan sus computadores en desuso-. El objetivo es becar a las personas sordas profundas que no tuvieron acceso a la educación, con el fin de que se conviertan en docentes de lengua de señas y se abra para ellas una fuente de empleo.

Patricia se inscribió en DreamBuilder en 2021 y “el curso me cambió la vida”, reconoce. “Sentí que me faltaban herramientas para crecer y el programa me dio los ladrillos para construir el verdadero edificio que es mi proyecto”, explica. “DreamBuilder me ayudó a verlo no sólo como una iniciativa social sino también como un negocio para

generar trabajo a gente que lo necesita, demostrando así que mis alumnos son productivos”, asegura.

Actualmente sus cursos son adquiridos por instituciones tanto públicas como privadas, con ventas de las cuales un 20 por ciento se destina a financiar la educación de los estudiantes becados. En conjunto con su equipo, Patricia sacó además una línea de souvenirs inclusivos -póleras con abecedario internacional de señas y juguetes fabricados con materiales reciclados- y un recién estrenado sitio web con planillas braille en 30 idiomas.

“Mi madre falleció con hipoacusia y me da la fuerza para seguir adelante en este proyecto”, reflexiona Patricia. “Quiero que a lo largo del país Muestra tu Seña sea una fuente de trabajo para personas con discapacidad; aspiro a que estas se comuniquen con su entorno y dejen de estar aisladas como tantas de ellas que conocí en el pasado”.

“DreamBuilder me cambió la vida. Sentía que me faltaban herramientas para crecer y el programa me dio los ladrillos para construir el verdadero edificio que es mi proyecto”.

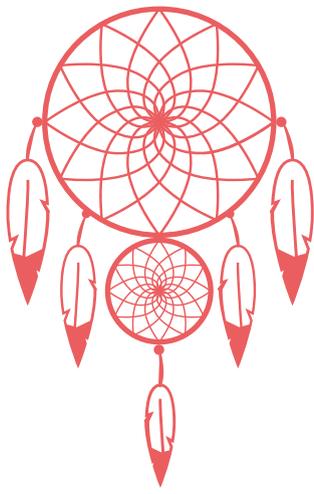
VERÓNICA CALANI ARTERAPIA



El papá de Verónica Calani (59) trabajaba como publicista y ella creció mirando cómo pintaba afiches y los imprimía en serigrafía. “Siempre quise hacer lo mismo que él. Y como me gustaban también los niños, decidí estudiar primero Pedagogía General Básica para especializarme después como profesora de arte”.

Se desempeñó en colegios durante más de una década; un trabajo

gratificante pues “a todos les gusta ese ramo: los niños van felices porque se relajan”, cuenta. “Mis clases eran verdaderas terapias, donde los alumnos contaban sus vidas en la casa -sus penas y alegrías- mientras jugábamos, nos reíamos y escuchábamos música. Era así porque la asignatura lo permitía, además de que yo vivía experimentando con nuevas técnicas y hasta las mamás me pedían que les enseñara”.



“Con el programa entendí que necesitaba fijar objetivos y armar un plan estratégico para crecer de manera ordenada. La vida me llevó a vender, pero lo que mis clientes compran no son productos sino bienestar y calidad de vida”.

Tenía sin embargo el bichito de emprender, lo cual venía de su familia ya que su madre y sus hermanos se dedican al comercio. Le ofrecieron incluso la jefatura del Departamento de Arte del lugar donde trabajaba, pero eso significaba más horas pedagógicas y Verónica quería otra cosa.

A comienzos del 2011 renunció, arrendó una casa vecina al colegio y montó con una socia un espacio con talleres de telar, pintura y mosaico. Por casualidad llegó a sus manos un artículo sobre una psicóloga que recurría a esta última técnica para tratar a sus pacientes. Descubrió al leerlo que también ella fusionaba el arte con la sanación y decidió entonces que su emprendimiento se llamaría Arterapia.

Al poco tiempo tomó un taller enfocado en ese método, en el que conoció herramientas como la risoterapia y la musicoterapia. Estas complementaron su oferta, a la que luego se sumaron juegos de gimnasia cerebral, fabricación de mandalas o cocinoterapia.

Lo que comenzó con una clientela de antiguos alumnos fue de menos a más, incluyendo luego charlas en colegios y folletos explicativos que atrajeron también a adultos. Enseguida la empezaron a contratar para talleres de bienestar organizacional

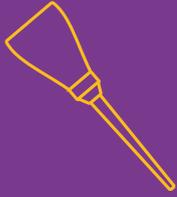
en empresas que confían en Arterapia, y hoy su equipo suma cerca de 20 profesionales para alrededor de 40 servicios.

En 2017 se inscribió en DreamBuilder, que dio una eficaz respuesta a sus necesidades pues hasta ese entonces “todo lo hacía de manera intuitiva: por ejemplo, no registraba nada por escrito –estaba todo en mi cabeza– y no sabía ni de inventarios ni de impuestos –tuve que cambiar varias veces de contador–: con el programa entendí que necesitaba fijar objetivos y armar un plan estratégico para

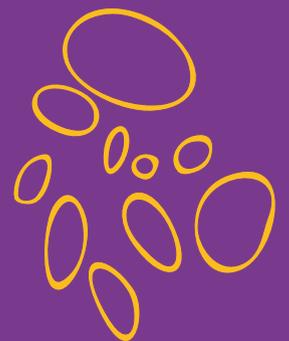
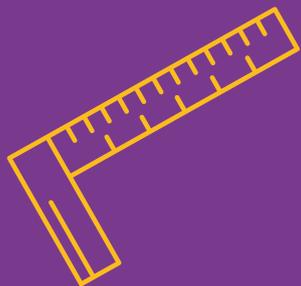
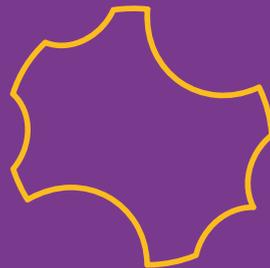
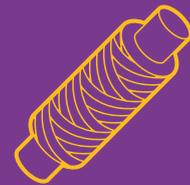
crecer de manera ordenada”.

“Amplíe las ‘tres R’ que enseñaba como profesora –reducir, reciclar y reutilizar– a ‘recuperarse, revivir y reinventarse’”, asegura. “Nunca imaginé crear en Calama un lugar como este, con rico olor, música relajante, plantas y colores tranquilos que reconfortan a tantas personas: es cierto que siempre fui profesora y que la vida me llevó a vender, pero lo que mis clientes compran no son productos sino bienestar y calidad de vida”.

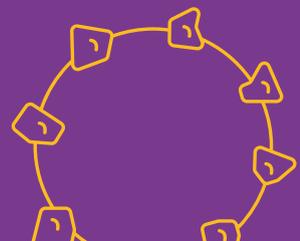




MATERIALES Y TEXTURAS



A partir de su imaginación, las artesanas del siguiente capítulo escrutan los materiales para transformarlos en objetos irrepetibles. Con agudeza y visión de negocio, interpretan la estética contemporánea en retratos, utensilios u ornamentos personales. En todas las formas, colores y tamaños, manejan la lana y la cuerda; el cartón, el cuero y la madera; el metal y la cerámica, potenciando la belleza de sus texturas.



OLGUITA OLIVARES ARTESANÍAS OLGUITA



Caleta Indígena, Tocopilla





Olga Olivares (68) es un ejemplo de resiliencia y fortaleza. Recién separada tras 18 años de matrimonio, arrendó su pequeña casa y partió con una carpa a la playa junto a su hijo -“quería alejarme de donde había vivido”-. Comenzó a comprar pescado y mariscos para vender a los veraneantes y luego se puso a hacer empanadas. “Teníamos hasta mesitas bajo una especie de ramada, todo tapado con mallas y muy limpio”, recuerda.

Bautizada por los pescadores como “Olguita Marina”-nombre de un personaje de una recordada telenovela-, recibió al poco tiempo un terreno donde armó su casa. Enseguida la contactaron como transportista escolar de la Corporación Municipal, donde se requería una conductora -función que ejerció cinco años, durante los cuales también se certificó como pescadora artesanal y recolectora de orilla y se convirtió en la primera capitana bombera de la caleta-.

En 2010 regresó a su Olmué natal a cuidar a su padre enfermo. Con el fin de pasar el tiempo, comenzó a fabricar bolsas de género para el pan que partió a vender a la municipalidad. La asistente social le indicó que tenía mentalidad de emprendedora y la postuló a un programa del Fosis, adjudicándose fondos para comprar una máquina de coser con la cual pudo confeccionar también delantales.

Se integró a un grupo de artesanas de la municipalidad y participó en todas las ferias, incluida la del Festival del Huaso de Olmué.



En ese contexto aprendió la técnica de bordado Crewell, con la cual se crean cuadros que parecen pinturas al óleo.

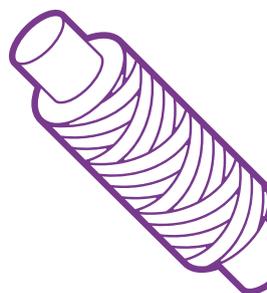
Una década después volvió al norte -esta vez a Caleta Indígena en Tocopilla- a vivir con una de sus hijas, y se incorporó al grupo de artesanas del borde costero. Sus creaciones impactaron de inmediato, al punto que la alcaldesa le pidió un diseño personalizado, declarándola -según cuenta Olga- “artista de Tocopilla” y prometiéndole una galería para mostrar sus obras.

La Junta de Vecinos le propuso realizar el programa DreamBuilder y ella hizo la capacitación completa a pesar de la poca señal en la localidad. “Me junté con unas compañeras. Teníamos un puro

teléfono”, recuerda, “y nos reuníamos en la única casa con internet”.

“Tal como me dijeron en Olmué, yo tengo mentalidad de emprendedora, pero DreamBuilder me la reafirmó y me ayudó a proyectarme sin importar la edad ni los estudios”, dice. “Me di cuenta de que yo también podía hacerlo, y de que era posible iniciar un negocio con poquito”, asegura. “Me empecé a tomar más a pecho mi artesanía que, hasta antes de DreamBuilder, hacía sólo por hacerla. Después del programa entendí lo que significa poder presentarse y hablar de uno. ‘Despierta mujer, porque tienes habilidades’ fue el mensaje del curso, que me remeció muchísimo y me reafirmó que uno siempre puede volver a levantarse”.

“Yo tengo mentalidad de emprendedora, pero DreamBuilder me la reafirmó y me ayudó a proyectarme sin importar la edad ni los estudios”.

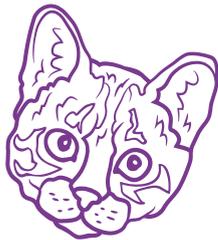
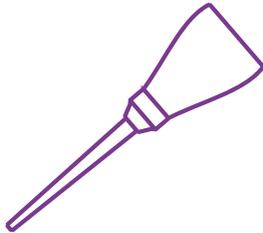


JACQUELINE DÍAZ

MIS 3 PRINCESITAS



“Quería emprender, pero me sentía insegura porque, pese a que sabía de administración, es distinto gestionarse uno misma: DreamBuilder me enseñó a empoderarme”.



Buena para las matemáticas, a Jacqueline Díaz (37) le gustaban los cálculos y el comercio exterior -los embarques, las leyes internacionales-. “Siempre me han entusiasmado los negocios. Y en el trabajo tenía carácter; aunque soy bajita y menuda, me respetaban y me hacían caso”.

Recién casada, sin embargo, dejó todo y partió con su marido a Calama, donde continuó trabajando hasta que renunció cuando nació su primera hija.

Como siempre había tenido independencia financiera, con el finiquito se compró una máquina de coser para confeccionar mantas de amamantar. “Rompí un montón de agujas, pero aprendí a hacer cobertores de patchwork, que me compraban a través de un portal de ventas locales”, cuenta. “Después subieron de precio las telas y me puse a hacer *cupcakes* -bien ‘aperrada’ porque no sabía

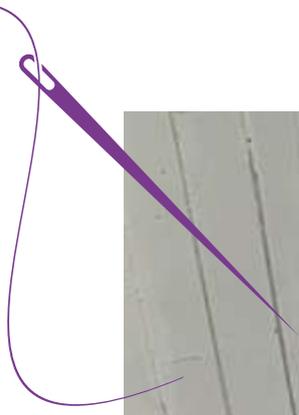
nada de repostería-, y enseguida tortas de cumpleaños. Empezaba a las 9 de la noche y terminaba a las 4 de la madrugada, pero lo hacía porque quería aportar con un dinero extra para mi hogar”.

Durante la pandemia quiso aprender a trabajar el vellón luego de ver en internet a una artesana que mostraba el retrato de una familia entera en ese material. “Encontré a una señora en Calama que vendía insumos y me lancé. Le regalé las primeras piezas a una amiga, luego fabriqué un Pikachu, un Spiderman, un Ironman y un Flash, y finalmente me encargaron un retrato”.

“Quise darle un sentido más significativo al trabajo con ese material e hice crecer mi emprendimiento, que bauticé ‘Mis 3 Princesitas’ por mis tres hijas”, indica, explicando que DreamBuilder fue clave para ello. Realizó el programa por sugerencia de una amiga, y de inmediato se identificó

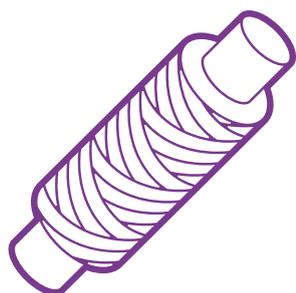
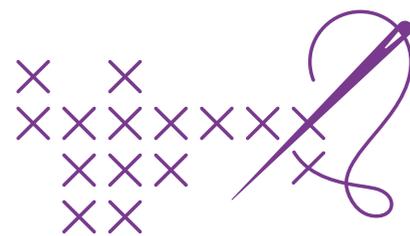
con las protagonistas de las historias. “Quería emprender pero me sentía insegura porque, pese a que sabía de administración, es distinto gestionarse uno misma”, sentencia. “DreamBuilder me enseñó a empoderarme, a ser selectiva con los pedidos y dar valor a mi artesanía con sello personalizado”, asegura.

“Soy detallista para trabajar: si un personaje tiene anteojos, me las ingenio para formárselos. Y logro reproducir distintas razas de perro cuando me piden retratos de mascotas”, comenta. “He hecho también gatos, conejos y hasta caballos”, cuenta. “Un joven me encargó incluso un retrato de su papá motoquero que había muerto en un accidente, al que puse rodeado de nubes. Y es que mi enfoque no es fabricar llaveros ni prendedores: con mi vellón, yo lo que creo son emociones”.



ANDREA MANCILLA

DES BORDADA



“El curso me enseñó mucho: además de aprender a armar un plan de negocios y a ordenarme con las platas, entendí por ejemplo que mis diseños tenían que diferenciarse”.



Andrea Mancilla (41) lleva años coleccionando miniaturas: pesebres diminutos, el chanco de Pomaire más minúsculo que pudo encontrar e incluso un microscópico *Quijote de La Mancha*. La estética de lo pequeño es la base de su minuciosa artesanía, que confecciona pese a que solía definirse como “negada para lo manual” y a que jamás había bordado en su vida.

Periodista de profesión, se consideraba “espectadora del arte” y, en efecto, era una de las encargadas de un café que exponía obras en el Museo de Arte Contemporáneo de Santiago. Sin embargo, siempre pensaba en Chiloé, que le había gustado desde su primera visita en 2007, y donde vivía su hermana.

Quemó entonces naves, partió a la isla a buscar trabajo en lo que fuera y lo encontró en la oficina del Premio Nacional de Arquitectura Edward Rojas, que la contrató como su asistente personal.

Ya instalada se propuso a aprender algún oficio pues el clima sureño obliga a permanecer largas semanas dentro de las casas.

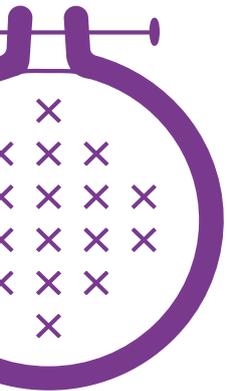
“Comencé a bordar porque me acordé de una tía que hacía cuadros con punto cruz”, recuerda. “Me di cuenta de lo meditativo que era; soy ansiosa y era una actividad muy terapéutica”, dice.

Intentó replicar los cuadros grandes de su tía, pero le costaba terminarlos. Notó que los formatos reducidos eran más apropiados a su carácter disperso y empezó con las miniaturas.

Bordaba imágenes variadas – flores, paisajes y unicornios para su sobrina–, investigando diferentes tipos de soportes pequeños. Así se encontró con que podía crear joyas. Encargó mini bastidores de madera y armó un stock pues las amigas le pedían prendedores, aros y collares con motivos de flores o corazones. Creó su logo, abrió redes sociales y en un acertado arrebato creativo, bautizó su emprendimiento como Des-bordada –“por una parte, así me sentía, y por otra, el bordado me calmó”, confiesa–.

El emprendimiento se fortaleció después de la pandemia y se inscribió en DreamBuilder en 2021. “El curso me enseñó mucho: además

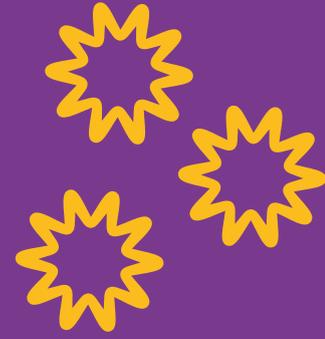




de aprender a armar un plan de negocios y a ordenarme con las platas, entendí por ejemplo que mis diseños tenían que diferenciarse porque bordadoras hay por todos lados, y que mi referencia más próxima era la de especies vegetales chilotas como las flores de ajo o de notro”, explica.

El programa contribuyó a que Andrea definiera a su público. “Comprendí que mi cliente ideal es la mujer aficionada al diseño exclusivo y que por lo tanto debía buscar puntos de venta en otras ciudades”. Su participación en el primer Encuentro Nacional DreamBuilder en 2022 en Santiago le dio nuevos bríos. “Me hice amiga de personas con las que difícilmente podría haberme encontrado en otras circunstancias”, dice. “Uno de los talleres hablaba del ‘síndrome del impostor’, que impide asimilar los propios logros y con el que yo me identificaba. Conocí a mujeres que también lo sentían pese a que sus trabajos eran preciosos, y ver mis cosas junto a las de ellas me ayudó enormemente a creer en mí misma”.





“En el primer Encuentro Nacional DreamBuilder conocí a mujeres con trabajos preciosos y ver los míos junto a los de ellas me ayudó enormemente a creer en mí misma”.



JOCELYN CARRASCO

LA MONERÍA ENTRE CUERDAS

Punta Arenas





La lejanía magallánica impulsó a que Jocelyn Carrasco (40) incursionara en las manualidades. Santiaguina de toda la vida, partió a Punta Arenas a los 20 años cuando a su padre lo trasladaron. Trabajaba en una tienda, y para entretenerse en sus ratos libres tomó un curso de cerámica en frío. Nunca antes le había gustado la artesanía, pero se dio cuenta de que tenía condiciones. Vendió incluso un par de piezas, comenzó a probar otras técnicas y buscando online descubrió el macramé. Encontró una profesora en Punta Arenas que le enseñó lo básico y por años lo practicó sólo como hobby para relajarse.

Fue durante la pandemia que pensó en fabricar para vender. Ya confeccionaba adornos navideños y murales pero se le ocurrió crear retratos personalizados, empleando la técnica de manera distinta a la habitual.

Hechos de cuerda, aquellos cuadros utilizan los mismos nudos que el macramé pero incorporan colores y texturas que captan los rasgos característicos de los personajes.

El primero de estos fue el de ella con sus tres hijos, su pareja y su

“No sabía nada de precios ni de finanzas, y en el programa aprendí. También entendí lo que era el mercado y el concepto de valor agregado”.

mascota, que colgó en el living y que luego llevó a la primera feria de emprendimiento local a la cual la invitaron. Allí expuso otros retratos –además de espejos enmarcados, murales y colgantes–, con tanto éxito que un par de meses después se adjudicó un puesto en la feria navideña de la Zona Franca. Estaría sólo una semana, pero –nuevamente– su artesanía experimentó un boom que la obligó a quedarse el mes completo. Tenía hasta tres encargos diarios y debía producir sobre la marcha allí mismo, lo cual contribuyó a su éxito porque los clientes se interesaban al observar cómo trabajaba.

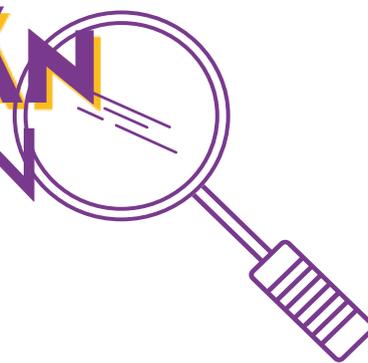
Ese mismo año cursó el programa DreamBuilder, que reforzó su seguridad como emprendedora. “Yo no sabía nada de precios ni de finanzas, por ejemplo. Empecé

también a entender tanto el mercado como la noción de valor agregado”, explica, detallando que su principal elemento diferenciador es la cercanía con sus compradores.

“Mis retratos de familia tienen una carga emotiva. Por eso, siempre los entrego en las casas, y tengo clientas fieles que me siguen encargando cuadros para regalar”, dice. Entre sus piezas significativas recuerda el retrato de una pareja que cumplía 50 años de matrimonio, y otra que vivía en el campo con seis perros y una oveja –todos los cuales fueron incluidos–.

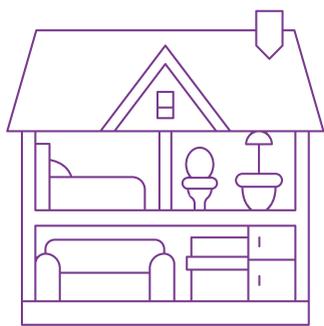
Su proyecto futuro es aprender cestería –ya se adjudicó fondos públicos para comprar insumos y una máquina de coser–, pero continuará con los retratos, el primero de los cuales sigue en el living de su casa.

PATRICIA CATALÁN CASITAS EN MINIATURA



Viña del Mar





“DreamBuilder ha sido una herramienta fundamental porque se trata de un programa gratuito y no es fácil encontrar capacitaciones a 0 costo. Además, es constante, personalizado y con un calor humano increíble”.

Desde la habitación de recién nacidos hasta la consulta de un dentista: es esa la variedad de espacios que Patricia Catalán (52) retrata en sus pequeños escenarios o maquetas realistas.

Siempre fue habilosa para las manualidades, muchas de cuyas técnicas aprendió de su padre, pintor de brocha gorda. “Lo miraba empastar, pegar revestimientos, sacar niveles para poner el papel mural”, cuenta. “De chica yo no jugaba a vestir a las muñecas, sino a hacerles la casa: les construía la pieza con una caja de zapatos y la cama con envases de remedios; me entretenía en eso”.

Aunque estudió Ingeniería en Ejecución Mecánica en la Universidad de Antofagasta, no terminó la carrera porque se casó y se dedicó a la casa hasta que sus hijos crecieron. Entonces tomó un

curso de pintura, comenzando de a poco a dar relieve a sus cuadros y profundidad a los marcos. “Me metí de lleno a hacer dioramas”, dice; “obras tridimensionales en miniatura, que comencé a poner en la vitrina del taller donde tomaba clases. Una clienta me llegó a encargarme marcos de espejos de estilo árabe y japonés para un motel y otra me pidió unas bandejas de cóctel en miniatura con una copa de vino y un picoteo -todo en chiquitito-”.

Tras ello empezó a vender en Facebook e incluso le pidieron que dictara un seminario de confección de miniaturas. En 2019 exhibió sus productos en una feria del mall de Calama, donde terminó de convencerse de que su trabajo sí vendía. “Era Navidad y, de 25 puestos, yo era una de las pocas que terminaba con la mesa desocupada”, cuenta.

En 2021 se trasladó a Viña del Mar donde habían estudiado sus hijos. “De todos modos era tímida para vender, pero me armé de valor y fui a hablar con los dueños de un café que arrendaban vitrinas a emprendedores. Les ofrecí construirles el local en miniatura, y también le hice la consulta a un dentista que escuchó de mi artesanía”.

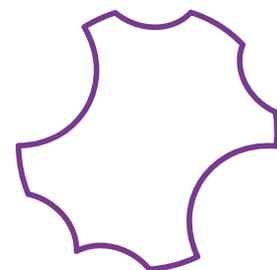
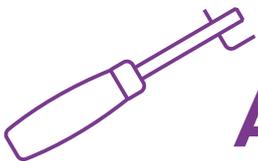
En efecto, retrató el espacio tal cual, con el sillón, el foco encima del paciente y el instrumental. A partir de entonces le llovieron encargos, sobre todo de mujeres a las cuales las obras de Patricia les recuerdan su infancia, “porque no es lo mismo comprar un souvenir cualquiera que la representación exacta de tu pieza cuando eras chica”, comenta.

Es parte de su concepto de negocio, que se afianzó con DreamBuilder. “El programa te ayuda a ver tus falencias como emprendedora. Yo por ejemplo pensaba que tenía que hacerlo todo, pero aprendí a delegar y ya encargo algunas piezas”, cuenta. “Para eso también es útil DreamBuilder, porque te enseña a formar redes -los marcos de madera o las partes tejidas de mis trabajos se las encargo a otras emprendedoras-. En definitiva, DreamBuilder ha sido una herramienta fundamental, porque se trata de un programa gratuito -no es fácil encontrar capacitaciones a 0 costo-, constante, personalizado y con un calor humano increíble”.





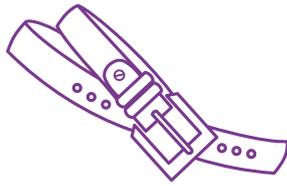
CAROLINA DONGO ARTE-CUERO



Tocopilla



“DreamBuilder fue una tremenda ayuda para estructurar un proyecto con perspectivas. Uno de mis sueños es ganarme la vida con mi artesanía, y sé que puedo lograrlo con las habilidades de negocios que desarrollé en el programa”.



Los regalos de navidad de Carolina Dongo nunca fueron iguales a los de otras niñas. En lugar de muñecas o bicicletas, tanto ella como sus dos hermanos recibían lápices, colores y pinceles pues su padre, buzo mariscador de extraordinaria destreza manual, solía pintar cuadros y tallar madera.

Nacida y criada en Tocopilla, el camino profesional de Carolina tomó otra dirección cuando optó en la Enseñanza Media por sacar un grado técnico para trabajar con párvulos. Continuó estudiando en un instituto de Arica y, como jefa de hogar -había nacido su hijo-, debió abocarse a su profesión. Sin embargo, persistió su afición por las manualidades que, en su caso, se concretó en disciplinas no del todo comunes. A comienzos de los 2010 se le ocurrió por ejemplo certificarse en telar andino, y luego se capacitó de manera formal

en maquillaje de fantasía -del cual había adquirido nociones básicas durante sus estudios-.

Su consagración como artesana vino con el cuero, en el cual incursionó de la mano de su hermano, estudiante de Artes Plásticas que había utilizado el material para una escultura. Ella empezó desarmando chaquetas usadas que adquiría en la ropa americana. Con estas creó primero una billetera, luego le pidieron una cartera y así sucesivamente.

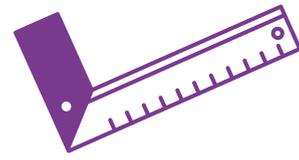
La misma Carolina compra en Santiago materia prima para confeccionar bandoleras, estuches de lentes, portajuegos, bananos y cinturones cuyo diseño es particularmente limpio y depurado. “Una de las piezas más curiosas que he fabricado es una máscara de carnaval, y otra es un portacerveza, que se vende muchísimo para el Día del Padre y que se me

ocurrió en un asado cuando vi que el parrillero no hallaba dónde dejar la botella”, cuenta.

“Aquí en el norte no me he cruzado con nadie más que trabaje el cuero; menos mujeres, porque es una tarea ruda, con herramientas pesadas y cortantes”, reflexiona.

Se enteró del programa DreamBuilder por una compañera de trabajo y se inscribió en 2022. “Fue una tremenda ayuda para potenciar mis capacidades y estructurar un proyecto con perspectivas”, confiesa. “Uno de mis sueños es ganarme la vida con mi artesanía, y sé que puedo lograrlo con las habilidades de negocios que desarrollé con DreamBuilder: a pesar de que en mi vida me capacitó en varias técnicas artesanales, nunca había sabido gestionarme, y me di cuenta de que eso es lo más importante”.

CAMILA TORO VALIENTE CARPINTERÍA



Villa Alemana





“DreamBuilder me enseñó a poner más atención a las necesidades de los clientes. Además del diseño, me preocupo de que mi oferta sea una solución a un problema. Mi meta es seguir profesionalizándome para ofrecer cada vez mejor calidad”.



En ocasiones, a Camila Toro (33) le escriben sin saber que es mujer; piensan que, por su naturaleza, su emprendimiento Valiente Carpintería es más propio de varones. Muy por el contrario, no obstante, sus productos tienden a enfocarse en el género femenino “porque hay un entendimiento distinto -los hombres suelen buscar estilos más rústicos o colores más oscuros-”, reflexiona.

Nacida y criada en Villa Alemana, Camila estudió Licenciatura en Arte en la Universidad Católica de Valparaíso pues las manualidades le gustaban desde niña. Como también le interesaba el emprendimiento, creó junto a una compañera un negocio de estampado con serigrafía, vendiendo bolsas con diseños personalizados.

Al mismo tiempo se integró a Trotamuros, un grupo de artistas del mosaico que realizaban murales en la ciudad, algunos de los cuales se conservan, por ejemplo, en la calle Francia o en el Cerro Placeres. Luego fundó el negocio Valiente Mosaicos que vendía objetos decorativos elaborados con dicha técnica.

En su afán de aprender un nuevo oficio, tomó paralelamente un

taller de carpintería y comenzó a replicar muebles que le llamaban la atención en internet. Sus primeras herramientas fueron una sierra perteneciente a su padre y una caladora que le habían regalado para construir las bases de madera de los mosaicos. Posteriormente, una amiga le encargó una repisa tipo A -similar a una escalera-, tras lo cual empezaron a aumentar los pedidos de veladores, libreros o jardineras.

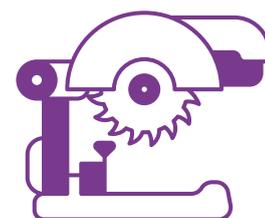
Durante la pandemia se adjudicó recursos de Sercotec con los que adquirió dos sierras -una de banco u otra ingletadora-, atornilladores eléctricos y una fresadora, además de ampliar el pequeño taller de su casa donde trabaja. Ello le permitió mejorar las terminaciones de sus muebles, con lo cual aumentaron tanto los encargos como su valor y el consiguiente precio de sus piezas.

“Empecé por ejemplo a fabricar mesas redondas, que antes no hacía, y a reemplazar en algunos casos los tornillos por ensambles”, dice. “Este es mi trabajo a tiempo completo, comencé también a enseñar y quiero incursionar en maderas nativas”.

Según lo aprendido en DreamBuilder, ahora planea mejorar la difusión de sus productos. “El programa me enseñó a poner más



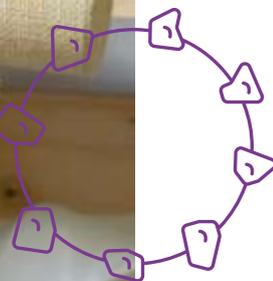
atención a las necesidades de los clientes”, indica. Estos le han hecho pedidos tan singulares como un librero giratorio, una cama con los veladores por debajo y un altar de tarot. “Además del diseño, me preocupo de que mi oferta sea una solución a un determinado problema -de espacio, por ejemplo-. El oficio me gusta mucho, aunque fue arriesgado atreverme desde cero. Por eso, mi meta es seguir profesionalizándome para ofrecer cada vez mejor calidad”.



JOSEFINA PIZARRO JO.CERÁMIC

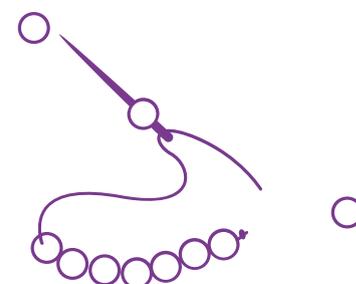


Santiago





“A veces me devuelvo y miro de nuevo el programa, que he recomendado a muchas personas porque es una verdadera hoja de ruta: DreamBuilder me dio tanto visibilidad como credibilidad, y me ayudó a formar redes. Me hizo dar un verdadero salto como emprendedora”.



Acercándose a los 50 años, Josefina Pizarro (54) había dejado su trabajo como vendedora de grandes tiendas por una cirugía y quería desarrollar una actividad que la hiciera feliz.

Decidió entonces retomar las manualidades que siempre le habían gustado. “Iba seguido a mirar los diseños de la loza que llegaba a la sección Hogar en la tienda donde trabajaba, recordando los platos con dibujos azules que había en mi casa de niña”, relata.

“Me crié en Chicureo cuando todavía era campo, y siempre andaba haciendo monitos de barro o flores de papel”, cuenta. “Mi abuelita me enseñó a tejer a crochet y durante algún tiempo vendí manteles, poleras, lo que me pidieran, aunque trataba de salirme de los patrones y crear diseños originales, que se alejaran de lo común”.

Cuando se decidió a emprender, escogió sin embargo fabricar macetas, lo que más tarde desembocaría en su emprendimiento de joyas de cerámica. “Me gusta caminar por el centro mirando los edificios; me producen curiosidad los materiales y las formas”, comenta. “Cuando ampliamos la casa, yo era la que vigilaba si el estucado estaba bien hecho e incluso

pegué las cerámicas del piso”.

Compró tiestos y piedras naturales de colores para decorarlos, investigó la pintura craquelada, se inscribió en cursos de cerámica y, en plena pandemia, encontró hasta un horno. “Me fascina la capacidad humana de construir objetos desde cero; por eso me apasioné tanto con la cerámica”, reflexiona. “Y me fue bien, porque yo soy metódica y el oficio exige mucha disciplina”. Aprendió distintas técnicas y comenzó a fabricar piezas en gres que vendió sin problema, enfocándose luego en joyas finas del mismo material.

Necesitaba sin embargo dar mayor solidez a su negocio, porque a pesar de hablar con los proveedores y escribir sus facturas, no manejaba

la administración y la contabilidad. Dice que los contenidos de DreamBuilder se convirtieron por ello en la columna vertebral de su emprendimiento. “Yo vendía nomás, pero no calculaba mis costos y no sabía por lo tanto cuál era la rentabilidad de mi negocio; no llevaba un libro contable de gastos e ingresos, no conocía mis ventas brutas y no tenía nociones tributarias ni de marketing”, reconoce. “A veces me devuelvo y miro de nuevo el programa, que he recomendado a muchas personas porque es una verdadera hoja de ruta: DreamBuilder fue una ventana y una puerta para mí, porque me dio tanto visibilidad como credibilidad, y me ayudó a formar redes. Me hizo dar un verdadero salto como emprendedora”.



CAROLINA REYES LA TIENDITA DE CARO



Futaleufú



“Vivo prácticamente en el fin del mundo y el programa fue una verdadera compañía porque me conectó con otras mujeres. Además, aprendí que yo no vendo un producto sino que ofrezco una experiencia”.



El encuentro de Carolina Reyes (50) con los mandalas tejidos fue una cita a ciegas: tomó un curso para confeccionarlos sin conocerlos en lo absoluto, y se fascinó apenas entrar. “Se tejían con las manos, un palito y un poco de lana”, cuenta. “Yo estaba muy estresada y hacerlos me calmó de inmediato, pero no sólo eso: muy pronto comencé a venderlos en ferias artesanales de la comuna”.

Tejedora y bordadora, su abuela Juana –a quien ella llamaba “mama”– habría estado muy sorprendida del emprendimiento de Carolina, quien jamás quiso saber de esos oficios. “Todas mis primas tejían, bordaban y cosían, pero yo buscaba diferenciarme de ellas y quizás por eso nunca me interesó aprender. Ahora pienso que no aproveché a mi abuela como debería haberlo hecho: sí hubo mucho amor, pero si le hubiese hecho más caso, a lo mejor hasta habríamos estado juntas en mi emprendimiento”, reflexiona.

Antes de iniciarlo, Carolina trabajó como secretaria en distintas compañías de Antofagasta, donde nació y

vivió hasta hace cinco años cuando, buscando un entorno más verde y amigable, se trasladó a Futaleufú con su esposo y su hija pequeña. “Estando todavía en el norte me di cuenta que quería hacer otra cosa y salí de ese mundo para potenciar mis artesanías”, dice. “Me daba miedo dejar de tener un sueldo fijo, pero mi marido me convenció de que mi tranquilidad era más importante que la seguridad de un trabajo. Además, mis productos tenían éxito y yo veía en ellos una oportunidad: sólo necesitaba atreverme”.

Hojeando una revista vio por casualidad unos zapatos a crochet y buscó un curso para aprender a confeccionarlos. Se hizo un par para ella que llamó la atención de sus amigas, empezó a venderlos y son hasta hoy su producto estrella. “Aquí en el sur tejen muchos zapatos de descanso, pero son a palillo y con suela de cuero para usarlos dentro de la casa. En cambio, los míos son a crochet y sirven incluso para ir a trabajar porque su suela de plástico los hace abrigados y cómodos”, explica.

A su oferta incorporó también amigurumis, llaveros, móviles, marcapáginas y forros para el mate con bordados y aplicaciones. Su público se amplió con la pandemia pues comenzó a despachar a casi todo el país, y en Futaleufú vende ahora también en invierno pues se incorporó a una cooperativa que posee un recinto techado. Por redes sociales supo de DreamBuilder, que cursó en plena cuarentena. “Si algo hizo el programa por mí aquí donde vivo –prácticamente al fin del mundo– fue mantenerme conectada con otras mujeres: fue una verdadera compañía”, reflexiona. Dice que además la ayudó a ordenar sus finanzas, a entender cómo presentar su oferta y a crecer con nuevas técnicas. “IncurSIONÉ en el vellón y el fieltro húmedo y pronto investigaré con telas y plásticos reciclados, pero sin dejar de lado mis zapatos, que entregan a la vez comodidad y estilo. Es que en DreamBuilder aprendí que yo no vendo un producto; a través de mi calzado, ofrezco una experiencia que evoca la calidez y el verde del sur”.



GLORIA SALDÍAS

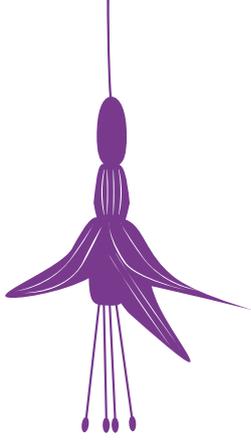
ARTE PAISAJE

CHILOÉ



Castro





“DreamBuilder me cambió todo, porque saqué el taller de la casa y comencé a poner precios de manera correcta, lo que significó más ingresos. Además, me ayudó a articular un discurso para explicar al público mi trabajo”.

De niña, Gloria Saldías (35) y sus amigas siempre lucían aros de chilco cuando salían a jugar al monte cercano a sus casas. “Todas las chilotas nos pusimos cuando chicas esas flores en la oreja”, cuenta, y quizás a eso se deba el furor que causan los chilcos de porcelana que vende como aros en Arte Paisaje Chiloé, su emprendimiento.

Gloria estudió Administración de Empresas en un liceo comercial. Aunque siempre le gustó pintar y dibujar, fue su práctica profesional en un prestigioso estudio de arquitectos en Castro la que reactivó su gusto por el arte. Juntó dinero y se matriculó en la carrera de Diseño Gráfico en Valparaíso, donde se apasionó por la jardinería pues conoció a una paisajista que la invitó a participar en sus proyectos.

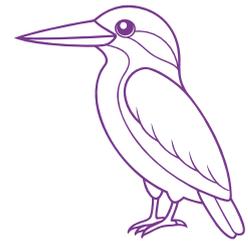
Después del terremoto del 2010 regresó a Chiloé y, sin títulos ni diplomas, comenzó a diseñar jardines en la isla.

Tuvo que dejar de hacerlo cuando nació su primer hijo, pero decidió replicar sus trabajos en forma de minijardín. Sobre platos viejos y otros materiales reciclados, construyó verdaderos parques con caminos, bancas, luminarias

y Budas en miniatura, que, si bien fueron inicialmente un hobby, empezó a vender apenas los publicaba en Facebook.

Pensó que también quedaban bonitos dentro de un cristal, compró peceras pequeñas y se puso a confeccionar terrarios, que lanzó para el Día de la Madre. En dos días ya había vendido diez y tuvo que producir más, pero al poco tiempo no conseguía pequeños Budas en Chiloé y decidió fabricarlos ella misma con porcelana en frío. Sumó también fauna de la zona - zorritos, picaflores, loros, huillines- y escenas locales. “Recuerdo una maja de manzanas, con dos personajes que preparaban chicha con varas”, dice. Así fue incorporando elementos a los terrarios, pero a los pocos meses se dio cuenta de que las plantas crecían y tapaban las figuritas. Decidió entonces “sacarlas” de las botellas, transformándolas en aros y collares.

Rememorando su infancia, su primer aro de porcelana en frío tuvo forma de chilco y se lo dejó para ella, para luego vender el modelo entre sus clientas. Después modeló aves 3d para convertirlas también en joyas -además de aros

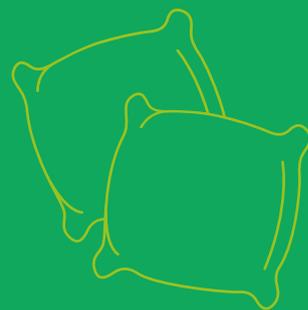
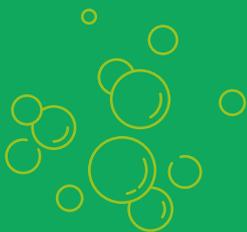


y collares, sumó prendedores y accesorios para el pelo entre otros productos-; y a las figuras iniciales de flora y fauna agregó copihues, alstroemerias, dimorfotecas, búhos, martines pescador, chucaos, pudúes e insectos varios.

En 2023 cursó DreamBuilder, que “me cambió todo, porque saqué el taller de la casa y comencé a poner precios de manera correcta, lo que significó más ingresos”, reflexiona. “Empecé a ver con otros ojos mi producto, que la gente igual compra aunque no sea una necesidad básica. Cada pieza es única; ninguna es igual a la otra porque no son moldes y tienen elementos milimétricos que les hago con aguja”.

Comenta que, en definitiva, DreamBuilder le ayudó a articular un discurso para explicar al público en qué consiste su trabajo: “no son figuritas sino pequeñas esculturas de porcelana. Ese es mi fuerte, y mi empeño es llegar a fabricar miniaturas cada vez más detalladas”.

ENTRE- GANDO BIENESTAR

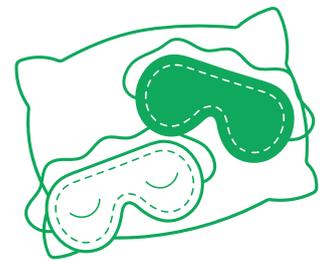




En una innegable correlación entre la mente y el cuerpo, el estado físico se refleja en las emociones. La salud de ambos es la base del bienestar alrededor del cual giran los emprendimientos del siguiente capítulo. Sus gestoras entregan calma, energía y comodidad a través de sus productos, buscando la armonía integral y la calidad de vida de quienes los utilizan.

MAYRA ASTUDILLO KEOKEN WELLNESS

Coyhaique



“El programa me impulsó a construir mi sueño, que era ganar dinero con la costura, o sea, con lo que a mí me hace feliz. Además, organicé mis finanzas y descubrí quiénes son mis socios claves”.



Aunque Mayra Astudillo (43) es peluquera estilista, su pasión desde niña ha sido la costura. No sólo le hacía la ropa a sus muñecas sino también las almohadas y los cubrecamas; los accesorios en general, que aprendió a confeccionar durante un breve paso por la carrera de Diseño de Vestuario, cuando planeaba fabricar, por ejemplo, sets para el baño o manteles a juego con saleros pintados a mano.

En las horas libres como peluquera cosía bolsos, móviles y cubrecamas de patchwork que vendía a sus clientas del salón de belleza, e incluso algunas fundas para Thermomix que se enviaron al extranjero.

Hace cerca de una década se trasladó a Coyhaique pues su hermana -que vivía allá- la convenció de que en la zona no había coloristas ni estilistas integrales. Tuvo gran éxito, pero la pandemia la obligó a confinarse. “Sola en mi casa, me fijé que uno de mis gatos jugaba con mis hilos, se me ‘prendió la ampollita’ y decidí convertir en empresa mi hobby de toda la vida”, cuenta.

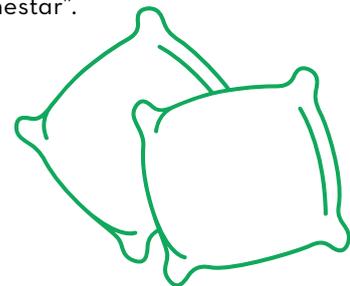
El negocio consistió en fabricar mascarillas bordadas y guateros de semillas, agregando después cojines

terapéuticos rellenos con hierbas de la región para aliviar el estrés postpandemia -que hoy son sus productos estrella-. Fue entonces cuando cursó DreamBuilder, que la ayudó sobre todo a enfocarse. “El programa me impulsó a construir mi sueño, que era ganar dinero con la costura, o sea, con lo que a mí me hace feliz”, explica. “Organicé mis finanzas y descubrí que mis socios claves son mis proveedores de hierbas y lana de oveja para los rellenos, y los psicólogos o kinesiólogos que recomiendan mis cojines de aromaterapia”.

Además de concentrarse en la costura, el programa la ayudó a consolidar el concepto de bienestar que sustenta su emprendimiento. Así, fabrica actualmente productos energizantes -con menta y eucalipto-, promotores de la concentración -con limón y canela- o calmantes -con manzanilla, boldo, poleo y arrayán-. Asegura que no tiene competencia directa pues en Chile sólo se venden cojines terapéuticos de lavanda, y estudia actualmente coreano para exportar eventualmente a Asia.

Bautizó su negocio como Keoken (despertar o amanecer en lengua tehuelche) Wellness, en el que próximamente incorporará

asimismo sus conocimientos de peluquería. “En un cowork de la ciudad enseñaré a hacer trenzas o a utilizar herramientas térmicas como el alisador o el secador. En el fondo, serán clases de autocuidado porque, tal como los cojines y los guateros terapéuticos, el amor propio también es una manera de alcanzar el bienestar”.



XIMENA VIERA TIENDA SHIVA



Santiago



“En DreamBuilder aprendí a armar un modelo de negocios, a valorizar mis horas de trabajo y a identificar mis clientes, lo que me ayudó a segmentar las redes sociales y optimizar mis ventas”.

La santiaguina Ximena Viera (34) siempre fue cercana a la costura. Estudiaba Prevención de Riesgos y los fines de semana se dedicaba a hacer ropa. Personalizaba chaquetas de mezclilla con aplicaciones de telas recicladas o las pintaba, y las vendía por Instagram pues siempre quiso ser emprendedora.

Durante la pandemia sin embargo sufrió un cuadro de ansiedad que la llevó a desarrollar agorafobia, lo que le impidió salir de su casa durante varios meses.

En lugar de recurrir a fármacos tomó clases de yoga, aunque una discopatía lumbar le hacía difícil estar sentada durante mucho tiempo. Le recomendaron un *zafu* -palabra japonesa que denomina a los cojines de meditación- y ella misma se hizo uno relleno con telas recicladas, pero el malestar no se aliviaba. Averiguó entonces que aquellos rellenos con cascarilla de arroz -que les brinda firmeza- son más resistentes y ergonómicos pues se amoldan al cuerpo. “Conseguí cascarilla, me cosí uno y se acabó el dolor”, dice. Sus compañeras de yoga comenzaron de inmediato a encargarle “y no paré más”.

Como aliciente para socializar, se inscribió paralelamente en el programa Jefas de Hogar del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (SernamEG); un grupo que le dio contención y donde supo de DreamBuilder, en el cual se inscribió de inmediato. “Allí aprendí a armar un modelo de negocios, a valorizar mis horas de trabajo y a identificar mis clientes. Descubrí que



estos eran personas aficionadas al yoga con cierto poder adquisitivo, lo que me ayudó a segmentar las redes sociales y optimizar mis ventas”.

La fabricación de los *zafu* se amplió a los *bolsters* -cojines de forma cilíndrica-, a las almohadillas cervicales, a los antifaces de relajación con semillas, a los cintos de estiramiento y a los bolsos o cintas para el *mat*.

Pensando en sus propias necesidades, Ximena les agregó



una funda lavable con cierre, y algunos clientes los compran incluso para decorar. “Empecé vendiendo siete y ahora me encargan hasta treinta al mes de Arica a Punta Arenas e incluso desde el extranjero. Conseguí máquinas de coser profesionales para optimizar los procesos y contraté un ayudante para satisfacer los pedidos”.

Su ambición es instalar una tienda física en Providencia y, a más largo plazo, un centro holístico que ofrezca clases de yoga, ceremonias y meditación. “Eso fue lo que me sanó y me ayudó cuando estuve mal. Por eso sueño con que fluya hacia allá la energía de mi negocio”.





Arica

DENISSE SILVA ROSA COSMÉTICA NATURAL

El emprendimiento de Denisse Silva (33) está dedicado a su tía abuela Rosalía, quien la cuidaba a ella y a su hermana cuando sus padres trabajaban. Rosalía tenía un puesto de hierbas medicinales donde Denisse le ayudaba y, a su muerte en 2019, la joven creó su negocio de cosmética natural para homenajearla. Para ello se capacitó en cursos intensivos de cosmetología y cosmética natural. Advirtiendo que el crecimiento de pestañas suscitaba cada vez más interés -recién empezaba la moda de las postizas-, su producto inaugural fue un fortalecedor hecho con ricino y romero. Investigó proveedores de aceites esenciales, consiguió envases similares a los del rímmel y lo vendió con gran éxito en redes sociales.

El acierto la impulsó a ampliar su oferta con cremas de rostro, serum, jabones y guateros terapéuticos -reellenos de semillas, hierbas y cuarzo-, a crear un logo y a solicitar

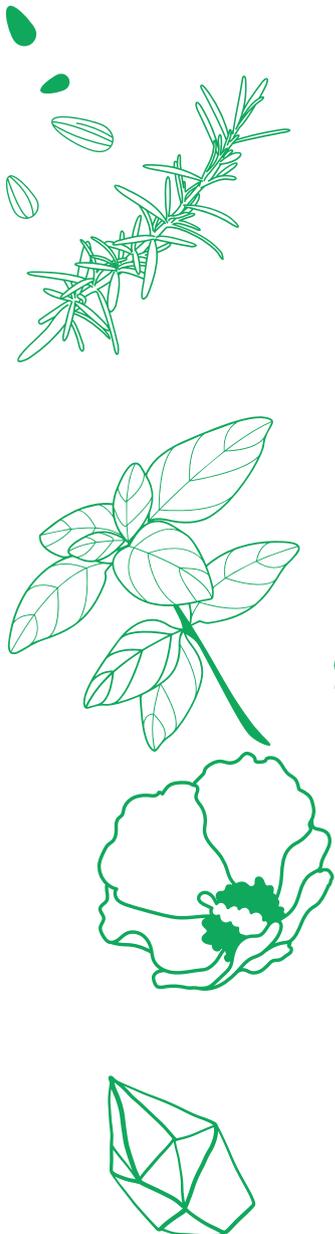
un espacio en la Feria Internacional de Artesanía (FIDA) de Arica.

Aquel primer puesto fue un stand compartido con otras dos emprendedoras y para su sorpresa vendió todo, quedando sin stock.

Durante la pandemia vendió online e incluso le permitieron ofrecer sus jabones como artículo de primera necesidad en el mall.

Actualmente cuenta con un puesto fijo en la feria artesanal frente a la playa de Chinchorro y arrienda un espacio en una tienda frente a la universidad. Tiene más de 30 líneas de productos y si comenzó ganando de 200 a 300 mil pesos mensuales, sus ingresos se han multiplicado ahora casi cinco o seis veces, además de lo cual dicta cursos sobre hierbas medicinales en la municipalidad y en otras instituciones.

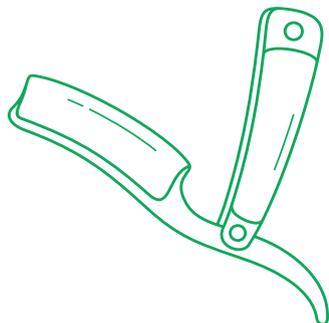
Supo de DreamBuilder por otras emprendedoras y en 2023 cursó el programa, que la ayudó a ordenar sus finanzas. "Me enseñó también la importancia de proyectar mi negocio: en unos meses más voy a sacar mi resolución sanitaria y planeo de aquí a un año tener mi local propio", cuenta. Asimismo, DreamBuilder fortaleció el relato de su emprendimiento. "Antes no contaba la historia de Rosalía porque sentía que era demasiado personal, pero me convencieron de que su figura es el corazón de mi negocio: en cada producto que vendo hay un pedacito de lo que ella me enseñó".



MACARENA RIBERA OCEAN BEARD



Valparaíso





Cuando Macarena Ribera (52) trató de vender sus cremas para la cara en ferias de emprendimiento de Valparaíso, se dio cuenta de que la oferta era enorme. “Todo el mundo estaba fabricando lo mismo y no había cupo para mí”, cuenta. “Entonces se me ocurrió que sería la única si las hacía para hombres, y me enfoqué desde entonces en el público masculino”.

Santiaguina de origen, se trasladó a Valparaíso en 1998. Estudió Historia del Arte y Teatro, actuó en pequeñas obras y luego se dedicó a su familia. Decidió emprender al ver que su hija menor se ponía palta, miel y clara de huevo en el rostro. “Tiene que existir alguna forma de cuidarse la piel de manera natural sin tener que echarse toda la cocina en la cara”, pensó, y se inscribió en un curso de cosmética con una química farmacéutica de Santiago.

Lo primero que aprendió fue a preparar cremas antiarrugas con aceite de almendras, que regaló a sus amistades. “Ahora fabrico también con retinol y ácido hialurónico. Nunca más compré una crema en la farmacia”, comenta. De a poco se corrió la voz sobre sus productos, empezaron los encargos y se le despertó el interés por emprender.

“En esas primeras ferias observé que en el mercado hay poca oferta para los hombres”, dice. “Me di cuenta de que hay prejuicios incluso entre las mismas mujeres, y lo encontré injusto porque la igualdad de género debe ir hacia ambos lados”.

Tomó entonces un segundo curso para especializarse en cremas de afeitar y tanto cera como aceite



“En el programa entendí que no todas las ventas son ganancia porque es necesario invertir. También aprendí a ordenar mis insumos y a afianzar mi concepto de negocio”.

de barba, y debutó en una feria de La Serena para continuar posteriormente en Viña del Mar.

Como practica buceo en el muelle Barón, bautizó su emprendimiento como Ocean Beard y un amigo le ayudó a diseñar las etiquetas, que exhiben a un hombre barbudo con máscara submarina. Las ventas fueron exitosas entre el público joven y aumentaron durante la pandemia porque “las personas empezaron a darse tiempo para ellas mismas y para probar cosas nuevas”, reflexiona.

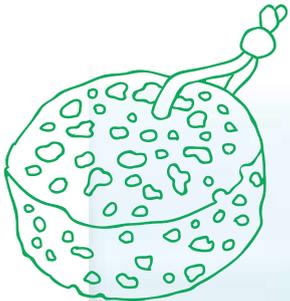
Luego encontró un nicho en las ferias medievales donde campeon las barbas. Patentó su marca y formuló un producto para ayudar al crecimiento capilar que registró en el Instituto de Salud Pública, ofreciendo también champús anticaída líquidos o en barra fabricados con maqui, loción humectante para barba y serum antiedad.

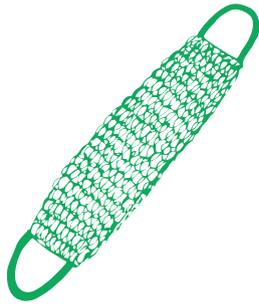
DreamBuilder -que cursó en 2022- la ayudó a darse cuenta de la necesidad de invertir -“entendí que no todas las ventas son ganancia”, dice-. Comenzó también a ordenar sus insumos y a afianzar el concepto de su negocio: “lo que yo ofrezco es una alternativa de cuidado verde para los hombres. Ahora los consumidores se informan, son más exigentes y mi idea es que ellos tengan el mismo acceso a la cosmética de calidad con que cuentan las mujeres”.



KATIANA ARANCIBIA JABONES HARPA BLANCA

Valparaíso





“DreamBuilder se convirtió en una verdadera red de apoyo emocional que existe hasta hoy día: ahora me siento acompañada cuando salgo a la calle a generar recursos para mi hijo y para mí”.

Katiana Arancibia (47) padece rosácea desde niña. Se trata de un trastorno que enrojece la piel y origina pequeñas espinillas. “En el verano sufro porque me pica mucho la cara si me pongo al sol; tengo que andar buscando la sombra”, describe.

Así, encerrada durante la pandemia, tomó un curso online de jabones terapéuticos ofrecido por el Centro de Formación Técnica de la Universidad Católica de Valparaíso en Quillota. “Quise aprender a fabricarlos para ayudar a las personas como yo, a quienes no les sirve cualquier jabón”.

Al terminar el curso promocionó sus productos por internet. “Me preocupé de diseñar unos posteos bonitos, con música y colores, pero no me fue bien con las ventas”, cuenta. “Por eso me acerqué a las ferias de emprendedores, al principio muy tímidamente. Me fui atreviendo más cuando me di cuenta de que el público me hablaba de su psoriasis o de la dermatitis de sus niños”, cuenta. “En la calle había una necesidad no sólo de cosméticos sino de productos terapéuticos para la piel, aunque a precio justo porque los jabones dermatológicos son caros”.

Es eso lo que transmite a quienes se acercan, ofreciéndoles pequeñas muestras. “Fui cajera de supermercado durante más de 20 años, sé cómo captar clientes y por eso les explico con mucho detalle las propiedades de mis jabones”, indica.

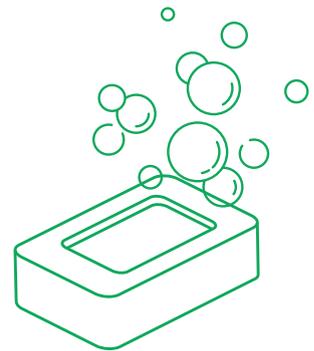
Sus pocos compradores iniciales han aumentado ahora a cerca de 300, a quienes visita periódicamente

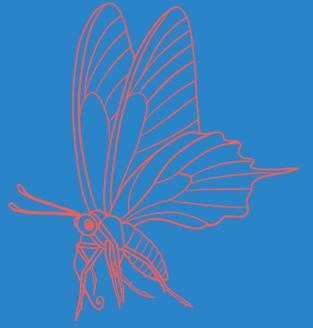
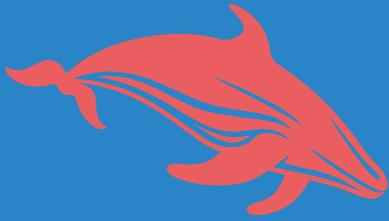
con nuevos productos como aceites aromáticos, tinturas madre y ungüentos para dolores. A su producción incorporó además jabones con formas –ramos de flores, figuras de Navidad o de Halloween– o personalizados.

“Tengo tres tipos de clientes”, explica. “Personas ya sea con problemas dermatológicos, interesadas en el cuidado natural o aficionadas a hacer regalos originales”.

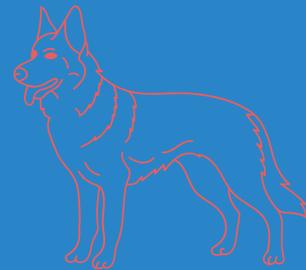
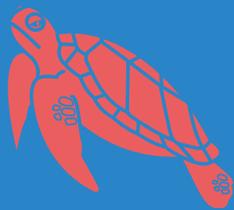
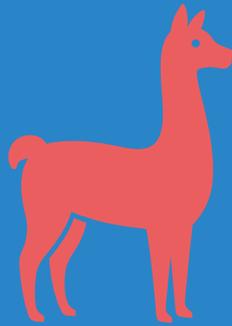
Dicha segmentación fue uno de sus aprendizajes en DreamBuilder, del cual rescata especialmente lo afectivo. “Comencé a emprender porque había dejado mi trabajo para cuidar a mi hijo pequeño. Mis finanzas se habían ido a pique y en las ferias me dedicaba 100 por ciento a la atención de mis clientes, aplicando las estrategias de ventas de mi trabajo anterior. Tomé el curso para potenciar mi

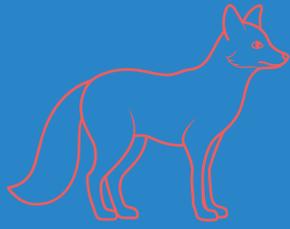
negocio, pero aprendí algo más: vi a mujeres que, tal como yo, sacan adelante sus hogares, dejando historias atrás para un nuevo comienzo mucho mejor. Ahora me siento acompañada cuando salgo a la calle a generar recursos para mi hijo y para mí. Sé que hay más emprendedoras –embajadoras DreamBuilder– con historias tan fuertes y difíciles como la mía, pero gracias al programa, ya no estoy sola: DreamBuilder se convirtió en una verdadera red de apoyo emocional que existe hasta hoy día”.



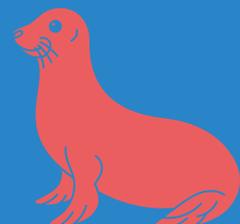


ANIMALES FABULOSOS





Las imágenes de fauna inspiran fantasía, ternura y respeto. Reales o mitológicos; domésticos o salvajes, los animales ocupan un lugar privilegiado en la creación artística. Desplegando ingenio y creatividad, las emprendedoras del siguiente capítulo rescatan sus formas para niños y adultos, en una amplia diversidad de objetos y materiales que celebran su existencia.



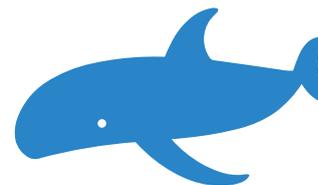
MARÍA JOSÉ GALLARDO FAUNAGONA

Punta Arenas





“Cuando entré a DreamBuilder me di cuenta de la importancia de las redes: si antes pensaba que las iniciativas de negocio son individuales, ahora sé que con el apoyo de los demás es posible formar alianzas que te ayudan a crecer y avanzar”.



“El Rojas” le decían a Juvenal Rojas, tío legendario de María José Gallardo (36), que recorría de punta a punta la Patagonia vendiendo -entre otras cosas- platos, ollas y sartenes en las remotas estancias. “Andaba trayendo de todo y siempre llegaba con novedades cuando nos visitaba en Punta Arenas”, cuenta María José, comentando que quizás de él heredó su pasión por los negocios. “Desde chica que vendo cosas. Queques, ropa, mi bici cuando me fui a estudiar a la Región de Valparaíso. Como sé hablar inglés, durante un tiempo me ponía a conversar con los turistas en la plaza, los llevaba a los restaurantes o tiendas de artesanía y después cobraba comisión en esos locales: tengo olfato para buscar las oportunidades”, asegura.

Posee también condiciones artísticas heredadas de su madre, quien solía fabricar collares de cerámica. A partir de esos talentos,



María José aprendió pirograbado y compró una máquina para decorar letreros rústicos que vendía en las parcelas de los alrededores de la ciudad. También decoraba los muebles de pallets que exponían sus primos en las ferias de artesanía local. “Ellos me decían que pensara en algún negocio y se me ocurrió hacer juguetes de madera. Como soy técnico logístico de profesión y sabía organizar un proyecto, me adjudiqué un fondo del gobierno regional con el que adquirí mi primer equipamiento”, cuenta.

Quería que sus piezas tuvieran un sello local inspirado en la fauna magallánica, que a ella siempre le ha gustado observar. Aficionada al senderismo y al avistamiento de aves, conocía al dedillo los zorzales, jilgueros y aguiluchos urbanos; los delfines, canquenes y martines pescador de los bosques en la cercana Bahía Agua Fresca, y los huemules o pumas que en ocasiones se divisan en las Torres del Paine.

Paseaba por aquellos lugares con Miguel, su pareja y creador de esculturas de aves, quien comenzó a participar en el negocio. Abandonaron el proyecto de los juguetes pues era rentable sólo en cantidades que ellos eran incapaces de fabricar; pero apuntando a los extranjeros que viajan especialmente a la zona para mirar especies locales, empezaron a ofrecer la artesanía de Miguel en tiendas y hoteles, junto con imanes pirograbados por María José con imágenes de animales.

Ella sin embargo se vio obligada a cambiar de técnica al lesionarse



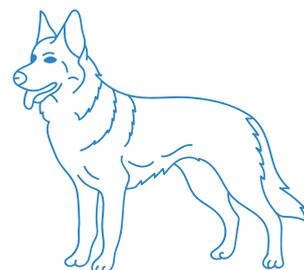
la muñeca, e incursionó en el oficio de la papelería para fabricar libretas, imanes y pegatinas con sus propias fotos de fauna.

Una de las razones de su éxito es el marcado concepto medioambiental de Faunagona. Expuso la nueva producción en ferias de emprendimiento local, con tal notoriedad que debió ampliar su oferta, agregando origami, peluches, vellón, puzzles y hasta guías de fauna ilustrada. Para ello buscó a artesanos de todo el país, con los que consolidó un equipo de más de diez personas: “Cuando entré a DreamBuilder me di cuenta de lo importancia de las redes”, asegura María José. “Supe del programa por otros emprendedores, y si antes pensaba que las iniciativas de negocio son individuales, ahora sé que con el apoyo de los demás es posible formar alianzas que te ayudan a crecer y avanzar”.



DANITZA
HEREDIA
ALMITAS

Arca



“El programa me enseñó a calcular costos en forma ordenada, a presentar de manera llamativa mis productos y a determinar el núcleo de mi negocio”.



El perro Rey acompañó a Danitza Heredia (44) durante todos sus años como estudiante de Pedagogía en Inglés y luego en parte de su vida profesional. Por casi una década fue su mascota, hasta su muerte por envenenamiento. Ella siempre sintió cercanía con los animales y actualmente tiene seis -cuatro perros y dos gatas-, pero el recuerdo de Rey permanece en su memoria.

De su traumático fallecimiento nació la inquietud por ofrecer artículos fúnebres para la dignificación de las mascotas. Emprendedora por naturaleza, ya en su infancia vendía todo tipo de productos, desde sándwiches a esquelas con fotos de cantantes; cremas, perfumes y maquillaje vegano no testado en animales.

Para los amos de mascotas fallecidas diseñó un ritual de despedida que incluye una mortaja de telas naturales decorada con borlas de colores, un cintillo de flores de tela para el cuello, aceite de lavanda, una tarjeta y una vela. Quien primero se interesó fue una colega de la escuela donde trabajaba, a quien Danitza le regaló una muestra de sus mantas, y su venta inaugural fue a una conocida que había perdido a su perrita boxer. “Fue súper emocionante. Yo lloro por cada animal que se va con mis rituales: me siento honrada”, comenta, “pero es difícil ofrecer la muerte: a la gente no le gusta escuchar sobre el día en

que su mascota ya no esté viva”.

Por eso empezó con otros productos: camas de perro que se desarmen completas para lavarlas -“no como las típicas que después se botan”-, polerones caninos con aplicaciones de aguayos andinos, collares, bandanas, corbatas humitas, moños y vestidos marcados por la identidad del norte. “Se suele relacionar Arica con el agua, pero yo más bien estampo las piezas con imágenes ya sea del Altiplano o de frutos de la zona, de picaflores y de tortugas”, dice.

En alianza con otros emprendedores ofrece también aromaterapia y bálsamo para las patas de las mascotas. Su mejor período es el verano, cuando llegan los turistas que buscan un regalo especial. “Mi competencia son los revendedores de artículos para perros y gatos, que ofrecen productos más baratos, aunque muchos clientes me prefieren porque yo misma fabrico lo que vendo: ese es mi elemento diferenciador”, explica.

Afianzó dicha noción luego de pasar por DreamBuilder, del cual supo a través de actividades para emprendedoras que realiza la

embajada norteamericana. Explica que el programa le enseñó a calcular costos de manera ordenada, a presentar de manera llamativa sus productos y a determinar que el núcleo de su negocio es la fabricación a mano de accesorios con identidad ariqueña para perros y gatos -aunque en ocasiones le encargan piezas singulares, como la jardinera que cosió para una gallina: una curiosa prenda que complementa sus confecciones con identidad ariqueña-.



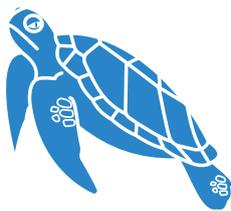


FLORENCIA PINO FAUNA NATIVA



“Los contenidos de DreamBuilder me ayudaron a llamar la atención tanto del público objetivo de mis juguetes -los papás y mamás- como de sus usuarios reales, que son los niños y niñas”.

El puma, el zorro culpeo y el pingüino de Humboldt son algunos de los protagonistas de Fauna Nativa, el emprendimiento de Florencia que promueve el respeto a las especies locales. Se trata de juguetes de madera que comenzó a fabricar en el 2017, después de titularse como diseñadora industrial. “En general se conocen más los animales del zoológico que los del propio territorio”, dice. “Por eso quise enfocar mi negocio en estas especies, reproducidas además en madera porque me interesa la sustentabilidad”.



Luego de investigar diversas propuestas de educación no convencional, decidió inspirarse en la metodología Montessori, creando diseños para la infancia y la niñez en las que, según dicho sistema, se desarrollan respectivamente la conciencia y la razón.

Son juegos de encaje, movimiento y coordinación para niños de dos años en adelante, de los cuales el primero fue “Equilibra” un pingüino de Humboldt que se balancea -para potenciar precisamente el sentido del equilibrio-, al que siguió una ballena azul y otros animales.

Empezó difundiendo sus juguetes por redes sociales y continuó en ferias, aunque al comienzo las ventas eran lentas. “A pesar de que en mi carrera te enseñan a armar un emprendimiento, desconoces aspectos que sólo se aprenden en la práctica”, explica. Uno de estos era el del público objetivo, que determinó a partir de los contenidos de DreamBuilder: “Son papás y mamás relativamente jóvenes que quieren alejar a sus hijos de las pantallas y a quienes les gusta la naturaleza”, asegura. “Aprendí también a diferenciarlos de los usuarios reales de los



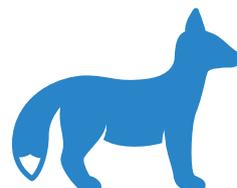


juguetes –que son los niños y niñas–, entendiendo que debo llamar la atención de ambos”, comenta.

Cuenta que al comienzo no sabía cómo hablar de sus juguetes. “Sólo decía que ayudaban al medio ambiente”, reflexiona. “Y claro, se veían muy bonitos en mi stand, pero no se entendía bien para qué servían. Ahora en cambio me preocupo de explicar bien qué habilidad desarrolla cada uno, así como la importancia de cuidar y proteger a los animales chilenos”.

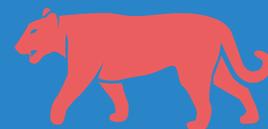
DreamBuilder le enseñó también a delegar, pues al principio ella era responsable del proceso completo. “Cortaba y lijaba la madera, fabricaba los envases y calculaba el precio: hacía tantas cosas que finalmente no tenía tiempo de vender, y de a poco decidí externalizar el corte, el lijado y la costura”.

Así, sus ventas han aumentado casi diez veces en períodos determinados como la Navidad y el Día del Niño, y en el futuro piensa tener su propia tienda de diseño sustentable. Además de emprendedora, Florencia es gimnasta desde niña, lo que influye en la conducción de su negocio. “Tal como en la gimnasia, el emprendimiento implica caídas y frustraciones; hay que saber pararse y buscar otros caminos para llegar a la meta. Además, es necesario ir de a poco: sueñas en grande pero vas de peldaño en peldaño, con triunfos pequeños que te llevan lentamente al lugar donde quieres llegar”.

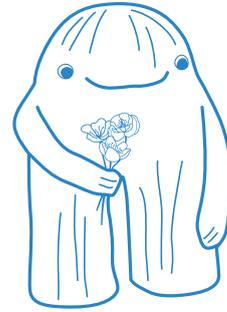




“El emprendimiento implica caídas y frustraciones; hay que saber pararse y buscar otros caminos para llegar a la meta. Además, es necesario ir de a poco: sueñas en grande pero vas de peldaño en peldaño, con triunfos pequeños que te llevan lentamente hacia donde quieres llegar”.



IVO CHACANA LA HACEDORA



Santiago





“DreamBuilder me encantó porque me enseñó a entender que mis cerámicas son únicas. No las repito ni siquiera para reponerlas: no me gusta trabajar en serie, no hago dos iguales y ese es precisamente el valor de mi trabajo”.

Ivo (Ivonne) Chacana (41) asegura enfática que con cerámica se hacen más que floreros y platos. Lo sabe bien porque lo suyo son los animales -los personajes, “los monos, los monstruitos”, detalla-.

Nacida en Viña del Mar, siempre tuvo talento para las manualidades. Sus padres la incentivaban a participar en concursos estudiantiles de arte y era la primera voluntaria para construir los escenarios del acto de fin de año. Por eso estudió Pedagogía en Artes Plásticas, titulándose en 2006 aunque nunca ejerció pues, “a pesar de que me interesa enseñar, no me gustan los colegios”, dice. En lugar de ello trabajó en una empresa de diseño gráfico y luego se dedicó al crochet, confeccionando amigurumis e impartiendo clases.

No pudo continuar pues la aguja le lesionó la mano, y decidió entonces aprender cerámica. La técnica la entusiasmó de inmediato, y se dio cuenta de que lo que en realidad más le gusta es crear personajes. “Descubrí que por eso hacía amigurumi: no tanto por el crochet sino porque en el fondo quería hacer monitos”.

Define su trabajo como “cerámica lúdica” porque sus figuras -perros, gatos, conejos y hasta chanchos entre otras- “son todas tiernas: eso es lo que las caracteriza”.

Ya con el crochet había asistido a ferias sumando cientos de



seguidores en Instagram, y fue allí donde empezó a vender sus nuevas piezas.

“Mi trabajo es de nicho porque vendo independiente de la fecha del año, no importa si es Navidad o Día de la Madre”, explica. “Me las compran por gusto personal, generalmente profesionales jóvenes a quienes les gustan los objetos con inspiración pop”, comenta.

La definición de aquel público surgió en DreamBuilder, que cursó en pandemia. “Había postulado varias veces a un capital semilla de Sercotec que nunca me ganaba. Con el programa entendí que

mis proyectos eran muy vagos y que debía poner información más concreta: qué recursos específicos necesitaba y para qué fines”, reflexiona. Gracias a aquella enseñanza obtuvo finalmente los fondos que necesitaba, con los cuales adquirió insumos, materiales y una cámara fotográfica para mejorar la difusión de sus productos.

“DreamBuilder me encantó porque me enseñó a formular proyectos y a entender que mis cerámicas se diferencian porque son únicas. No las repito ni siquiera para reponerlas: no me gusta trabajar en serie, no hago dos iguales y ese es precisamente el valor de mi trabajo”.

CAROLINA GÓMEZ NEVA SEREY GRACE O'MALLEY CERÁMICAS

Pucón





Nacida en Concón, Carolina Gómez (40) ganaba todos los años el Premio al Esfuerzo en el colegio. A pesar del insufrible *bullying* que año a año le hacían sus compañeros, seguía adelante y se volvía a levantar. “Tengo que tratar de ser como los demás’, me decía a mí misma, pero se daban cuenta de que yo era distinta y me hostigaban”.

Pensando que le sería más fácil lidiar con niños en lugar de adultos, entró a Educación Parvularia al salir de 4º Medio. Estuvo siete años intentando terminar la carrera, pero la echaron durante la primera visita a un jardín infantil y sufrió desde ese día crisis de pánico que le impidieron continuar.

Después de incontables consultas psicológicas y siquiátricas, fue diagnosticada con TEA (Trastorno del Espectro Autista) a los 27 años. Poco después conoció a Neva Serey, su compañera hasta la actualidad y su socia en los negocios que ha intentado desarrollar a lo largo de los años.

El primero de ellos fue un local de plantas que sin embargo no funcionó. Enseguida trataron de vender libros, artículos chinos y cuadros de animales, lo que tampoco resultó.

Lo que sí fructificó fue su emprendimiento de cerámicas, que se les ocurrió cuando uno de sus pocos clientes les preguntó por qué sus macetas eran plásticas. En un centro cultural frente a su



casa aprendieron rápidamente la técnica pues Neva había estudiado Licenciatura en Arte y a Carolina siempre le había gustado la greda.

En 2019 vendieron las primeras piezas, en las cuales pusieron grandes expectativas porque estaban cansadas de ver frustrados sus proyectos. “Si no nos iba bien con este nuevo negocio, no sabíamos qué haríamos”, cuenta Carolina. Bautizaron el emprendimiento como Grace O’Malley, el nombre de una mujer pirata que dieron también a su perrita. Producían en el garage de su casa familiar y comenzaron a participar en la feria de Playa Amarilla en Concón.

Ese mismo año cursaron DreamBuilder, que las ayudó a confeccionar su plan de negocios. Establecieron un cronograma y decidieron enfocarse en la venta de cerámica utilitaria a partir de gres modelado a mano y esmaltado con pigmentos libres de metales pesados.

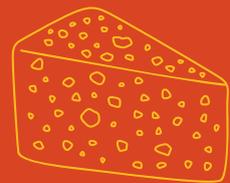
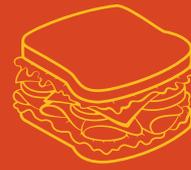
En 2023 se radicaron en Pucón con los padres y el hermano de Carolina. Un conocido les ayudó a exponer sus piezas en la feria de Villarrica, hasta donde llegaban tras esforzados viajes en bus con su producción a cuestas. Vieron que las cerámicas pintadas con figuras de animales eran las que más éxito tenían, sobre todo las de zorros, güiñas y otras especies nativas. De aquella producción les compraron el envío completo que la organización de la feria mandó a Santiago con ocasión de los Juegos Panamericanos; asimismo, Artesanías de Chile las seleccionó para vender en sus locales y consiguieron un espacio en la tienda del Hotel Enjoy de Pucón.

Su producción principal consiste en tazas, platos, maceteros, figuras de animales y jarros, que les encargan de todo el país. Venden cerca de un centenar de piezas al mes, y fabrican todo el invierno para las ferias de verano. “De aquí a dos años queremos tener una tienda en Pucón y vender también productos de otros artesanos para ayudarlos”, reflexiona, pensando en el apoyo con que ha contado ella misma por parte de su familia. “Lo intenté todo antes de las cerámicas”, asegura Carolina. “Soy súper resiliente y si algo no me resulta voy a otra cosa y a otra hasta lograr mi meta”.

“El programa nos ayudó a confeccionar nuestro plan de negocios, elaborando un cronograma y enfocando nuestra producción. Somos súper resilientes y si algo no nos resulta, vamos a otra cosa y a otra hasta lograr la meta”.



SABORES





Satisfaciendo una necesidad fundamental, los alimentos han sido desde siempre un motor del desarrollo humano. Además de nutrir el cuerpo, expresan la cultura de los pueblos y la creatividad personal. Ya sea desde la infancia o en la edad adulta, las emprendedoras del siguiente capítulo han manifestado su amor por la cocina, descubriendo en ella una noble fuente de ingresos que prodiga sabor y alegría a quienes la prueban.

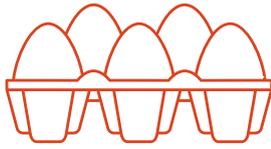




ANDREA
CASTRO
REPOSTERÍA
ANDREA



Chonchi



“En DreamBuilder partió mi empoderamiento. Pensaba que a los 30 años ya era vieja, pero en el programa vi mujeres más adultas que me enseñaron a creer en mí misma y a valorar mi trabajo”.



A los 18 años Andrea trabajaba como reponedora y cajera en un minimarket de Curacautín para que su hermano menor pudiera entrar al Ejército. Después de un tiempo quiso conocer Chiloé -donde vivía su hermano mayor- y se enamoró de la isla “porque estar ahí era como volver al pasado”. Decidió quedarse, empleándose en restaurantes de la Costanera y del mercado en Chonchi. En el intertanto había nacido su hija Fernanda, se había casado con Samuel y se había comenzado a entusiasmar con la idea de emprender o incluso de tener un local propio.

Empezó a vender kuchenos entre los vecinos y luego merengues, hojarascas, bizcochos y masas a otras pastelerías. Samuel le ayudaba a repartirlas, y en 2022 cursaron juntos DreamBuilder, elaborando un plan de negocios

que incluía degustaciones en Castro -“algo que antes me daba vergüenza hacer”, confiesa Andrea-. Sus productos prendieron porque no existían en la isla bases de pastelería y era caro llevarlas desde otros lugares. Buscando más mercados, se ampliaron posteriormente a otras localidades chilotas como Dalcahue y Quellón, con venta online en redes sociales. “Llegamos hasta ustedes” es su slogan, y es Samuel quien reparte los productos en sus días libres.

Hoy llegan a vender semanalmente 10 paquetes de hojarasca y 15 merengues, más bizcochos y milhojas a pedido, cerca de 20 kuchenos y, ocasionalmente, tortas para particulares y colegios.

Andrea viaja hasta Castro en bus para entregar su producción, por lo cual su próximo proyecto es adquirir un vehículo. Sueña

asimismo con un local físico, que tendrá un letrero grande con muchas luces diseñado por su hija.

“En DreamBuilder partió mi empoderamiento”, afirma Andrea. “El programa me enseñó a poner precio a mi oferta, incluyendo el de mi trabajo -porque antes daba siempre prioridad a los insumos y no a la mano de obra-“, dice. “Me di cuenta de que me había quedado atrás por miedo. Pensaba que a los 30 años ya era vieja, pero en DreamBuilder vi mujeres más adultas que me enseñaron a creer en mí misma y a valorar mi trabajo”, asegura.



VIRTUDES RODRÍGUEZ LA PICÁ DE LA RUBIA





“El curso se me quedó grabado, lo he recomendado mucho y hasta me gané el Fondo Empréndete de Minera El Abra”

Virtudes Rodríguez (59) no tiene pelos en la lengua. De niña en el sector El Peral de Punitaqui, su madre la mandaba con su hermana Ana a vender empanadas en las canchas del barrio y, a diferencia de esta última, que no se atrevía, a ella no le daba vergüenza ofrecerlas.

Allí llegó hasta 6º Básico y con 16 años partió a Arica, donde vivía uno de sus hermanos. Se matriculó en la escuela nocturna, sacó la Media, luego se casó y tuvo a sus tres hijos. “No fue una vida fácil; me dejaron cuando el menor de mis niños tenía tres meses”, relata. “Nos quedamos en la casa de mi suegra y después me empleé en una pesquera, donde reparaba las redes de los barcos”.

Como era responsable y cumplidora, al poco tiempo era ya contratista. Trabajó diez años en la empresa y llegó a tener 60 personas a su cargo, pero sus pulmones se resintieron y se retiró. Se trasladó a Calama donde otra hermana, y consiguió ocuparse como recepcionista de los privados en un club nocturno. Pese a ser un submundo rudo y peligroso, Virtudes sabía defenderse.

Tiempo después encontró empleo como aseadora de un jardín infantil, pero la despidieron por haberse contagiado de Covid-19 aunque, de armas tomar, logró que la indemnizaran. Con esos fondos más un retiro, instaló un pequeño local de comida al paso en el garaje de la casa que arrendaba. Lo adecuó para obtener la resolución sanitaria y formalizó su emprendimiento. “Aquí en la villa había sólo un sushi. Nadie preparaba la misma



comida que ofrecía yo: el churrasco, la salchipapa, la pichanga y la chorrillana”, asegura. Vende también empanadas y completos, más lo que le pidan los vecinos –pan amasado, queques, pan de Pascua, roscas, panqueques, sopaipillas, picarones, papas fritas y hasta almuerzos-. “Tengo buena mano y además todo lo hago en el instante. Por eso mi local se mantiene: porque mi comida es fresca”.

En la municipalidad le sugirieron que se inscribiera en DreamBuilder, lo que ella hizo rápidamente desde el computador de su hijo. “El programa me dio muchos conocimientos, porque yo había hecho negocios con las puras ganas y no sabía nada”, reconoce. “Ahora en cambio tengo mucho orden. El curso se me quedó grabado, lo he recomendado mucho y hasta me gané el Fondo Empréndete de Minera El Abra

para comprar una cocina con churrasquera y un letrero con luces de esas que van pasando”.

Reflexiona que la necesidad es lo que le ha permitido salir adelante. “Y además, me gusta el negocio; me gusta que me vaya bien para tener yo mi plata. Puede que haya hartas picadas, pero la mía es única porque preparo la comida con mis manos y sé bien lo que estoy haciendo”.



PATRICIA HONORATO MAQUE

Calama



“Con el programa pude aterrizar mis ideas, identificando sus puntos más importantes, como la clientela y la propuesta de valor, y determinando nuestras fortalezas”.



Prácticos y ordenados, la biotecnóloga Patricia Honorato (34) y su marido compraron un campo en su Bío Bío natal antes de que él partiera en 2016 a trabajar en Calama -ella se fue al año siguiente, luego de titularse-. La idea era crear un emprendimiento de miel y frutos secos, que ya habían comenzado a vender cuando estaban en la universidad y mucho antes de iniciar su producción propia.

“No teníamos ninguna relación con el campo, pero vendíamos nueces, pasas y almendras los fines de semana y nos dimos cuenta de que era un buen negocio”, comenta, “en línea además con nuestro estilo de vida, con mucho deporte y alimentación saludable”.

Cuando recién se conocieron, en 2014, Patricia estaba cursando un diplomado en innovación y desarrollo enfocado al emprendimiento. En ese entonces era algo disruptivo pensar en ser independiente; distinto a lo que se enseñaba tradicionalmente en la universidad -donde el objetivo final era buscar trabajo en una empresa-, pero perseveraron en su intento.

Pensando en su negocio incipiente, en el recién adquirido campo plantaron nogales, cuyo precio en aquella época era mejor que el de ahora. Los trabajadores eran los vecinos y como muchos de ellos tenían abejas, aprendieron también apicultura para producir miel además de nueces.

Bautizaron el negocio como “Maque” por la manera en que los campesinos del lugar llaman al abundante maqui que los rodea. Patricia buscó redes de emprendedoras para asesorarse en el desarrollo de su marca y decidió asimismo asistir a ferias en el norte, donde llamaba la atención la frescura de sus productos. A la miel y las nueces se agregaron luego superalimentos como el aceite de coco y los suplementos, que ella despachaba a domicilio durante la pandemia. Posteriormente abrió un local porque había disminuido el delivery y ya tenía una hija, y en el futuro piensa expandirse a Antofagasta y Concepción.

“La gente conoce nuestra historia y la calidad de nuestros productos; desde que comenzamos han

proliferado los negocios de vida saludable, pero muchos de ellos ya no existen y la gente vuelve a nosotros porque siempre hemos mantenido el nivel”, asegura. “Somos una empresa honesta y los consumidores saben que vendemos productos del año”, dice.

A todo ello contribuyó DreamBuilder, al que llegó en 2017 y que le permitió adjudicarse posteriormente tres fondos Empréndete de Minera El Abra con los que adquirió una selladora industrial, sacó la resolución sanitaria y equipó su local. Y pese a que un grave incendio destruyó sus nogales, con su marido salieron adelante, replantando cada ejemplar y montando una completa logística contra el fuego.

“Con el programa pude aterrizar mis ideas, identificando sus puntos más importantes, como la clientela y la propuesta de valor”, explica. “Me di cuenta de que una de nuestras principales fortalezas es ser nosotros mismos productores y no simples revendedores: conocemos la manera correcta de cosechar y mantener el fruto seco, y eso los clientes lo agradecen”, asegura.





FABIOLA SÁEZ

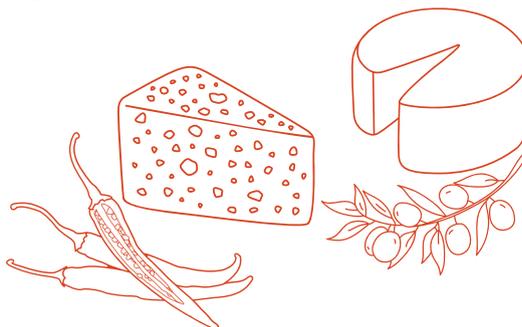
QUESOS Y SABORES

“Me gustan las personas porque en cada una de ellas hay algo maravilloso”, dice Fabiola Sáez (45). Cree que allí está el secreto de su éxito como vendedora de múltiples servicios, desde seguros a publicidad y paquetes turísticos. “Me encanta abrir nuevos negocios, desde la prospección de clientes a la postventa”, explica, “y siempre he subido los números de las empresas para las que he trabajado”.

Fue en 2022 que comenzó a emprender. Había renunciado a su empleo con el fin de cuidar a sus hijas, y la inspiraron las mujeres que conoció en un curso para jefas de hogar del municipio. “En realidad me inscribí porque así accedía a un tratamiento dental, pero me fue entusiasmando la pasión con la que hablaban mis compañeras. Pensé que si ellas podían emprender, yo también sería capaz, aunque por otro lado no sabía qué hacer porque no sabía pastelería ni técnicas artesanales”.

Una conocida le sugirió entonces vender quesos, pero persiguiendo la excelencia, quiso buscar más allá de lo que se conseguía en Santiago e investigar en el sur. “Quería encontrar quesos de pequeños productores y que no tuvieran ni aditivos ni preservantes. Encontré la marca Quiyacolla de Río Negro, que me interesó porque la fabrica una familia –es más, la hija había renunciado a la universidad para trabajar con sus padres tal como yo había renunciado a mi trabajo para cuidar a mis hijas–.

“En el municipio me propusieron hacer DreamBuilder, cuyos contenidos me ayudaron a ordenar mi negocio y a ampliar mi oferta para hacerlo crecer”.



Con su 10 por ciento compró una vitrina refrigerada y tres cajas de 18 kilos, y se animó a participar en una feria de emprendimiento. No había muchos locatarios, pero ofreció degustaciones y los vendió todos. El éxito le dio energía para seguir, esta vez fuera de un supermercado y luego en una feria de Navidad. Al cabo de un par de meses la convocaron a un encuentro del vino donde sus productos eran los únicos comestibles, que fueron nuevamente un éxito.

En el mismo municipio le propusieron hacer el programa DreamBuilder, cuyos contenidos la ayudaron tanto a ordenar su negocio como a hacerlo crecer. De hecho, amplió su oferta al queso de cabra al vacío y con resolución sanitaria, tanto tradicional –producido por un campesino de Curacaví que prepara también manjar y

helados– como saborizado con vino añejo, orégano y merkén, que compra a un productor de Colliguay. Hoy en día también vende miel de Frutillar y longanizas, que partió a buscar en San Carlos para un 18 de septiembre.

“Los busqué de la misma manera que los primeros quesos, sin preservantes ni aditivos”, dice; “productos que me gustaría consumir a mí y que tengan una diferencia respecto a los que se compran habitualmente en el comercio”.

Pensando expandirse, adquirió un cooler con energía solar para aumentar sus puntos de venta y arrendó un local, pero su sueño es montar un espacio para fabricar merkén o sal de Cahuil saborizados y snacks de fruta y verdura deshidratada, convirtiéndose ahora ella misma en productora.



Fotografías de Paula Ubilla Ortúzar

JIMENA CAIPILLÁN HUERTO QUENTO



“En el programa me di cuenta de que era necesario sacar cuentas y estudiar la competencia, y me fui a todos los supermercados a investigar los precios”.

Fotografías: Paula Ubilla



La inspiración de la pasta de ajo que comercializa Jimena Caipillán (43) es el aliño que sus abuelas Virginia y Lidia le echaban a las papas “con color”. La preparación era el alimento de preferencia de los campesinos cuando salían a vender sus productos por las islas a bordo de sus chalupones: ajo con ají machacado en el mortero y aderezado con el perejil, cilantro y orégano que crecía en la huerta.

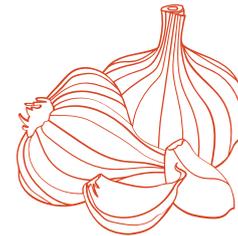
Los ajos eran del campo, abonados con algas y estiércol de las ovejas del corral, y así aprendió Jimena a cultivarlos en su Apiao natal, isla de Chiloé, donde vivió hasta los 17 años. Recién entonces salió de su casa hacia Castro con su esposo y su hijo mayor –ahora tiene dos–. Trabajaban como recolectores de algas tal como siempre lo habían hecho, estudiando al mismo tiempo para terminar la Enseñanza Media. Vivían en una pequeña casa en la localidad de Quento, soñaban con comprarse un botecito y como la recolección no les alcanzaba, ella se empleó como asesora

del hogar y su esposo como trabajador de una pesquera.

Con sus ahorros y un subsidio obtuvieron una casa en la ciudad, pero volvían cada fin de semana a Quento para sembrar papas, lechuga, cebollas y, sobre todo, matas de ajo chilote. “Nunca dejamos de sembrarlo. Lo consumíamos nosotros y también lo regalábamos, porque en esa época ni pensábamos en ganar plata con la huerta”, recuerda.

Llegó sin embargo la pandemia, Jimena no pudo seguir trabajando y volvieron al campo. “Estaba acostumbrada a tener mi plata e igual quería generar ingresos”, recuerda. “Escuché en la radio sobre un programa para jefas de hogar y fui a preguntar, pero todas tenían un emprendimiento menos yo, que sólo tenía mi campo”. “Nadie me va a venir a comprar papas”, se decía, y como de todos modos quería participar en el taller municipal, recordó la pasta de ajo de su abuela y decidió prepararla para vender.





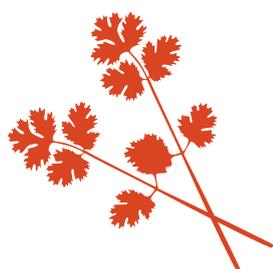
Sus primeras clientas fueron sus compañeras del taller, entre quienes el producto tuvo tanto éxito que muchas de ellas aún se lo encargan, y luego comenzaron a invitarla a ferias de emprendimiento. Enseguida se dio cuenta de que podía fabricar mermeladas con sus manzanas y ciruelas antes de que se echaran a perder después de caídas del árbol, y las incorporó a su oferta. Y finalmente agregó plantas que ella misma cultiva y coloca en tarros de conserva. “No le tengo miedo al serrucho y al martillo; siempre me ha gustado hacer cosas con las manos, desde que ayudaba a mi papá a doblar las cuadernas y a poner las tablas en su bote”, cuenta.

Los ajos de Jimena se distinguen por su cultivo con abonos orgánicos – según el método de la abuela– y por su trazabilidad. “Hice mis etiquetas con las fotos de mis ajos, mis murtas, mis alcayotas. No quería poner los de otras partes sino los que a mí me identifican: los de mi huerto”.

Gracias a DreamBuilder, al que ingresó en 2022, pudo concretar diversos avances en su negocio. “En

el programa me di cuenta de que era necesario sacar cuentas y estudiar la competencia, y me fui a todos los supermercados a investigar cómo eran las otras pastas de ajo y cuánto costaban–”, dice.

Si antes de DreamBuilder vendía 3 o 4 frascos mensuales, actualmente llega a casi 20 –y más en el verano–, y a 15 arreglos en sus macetas. “A veces gano 100 mil pesos en un día –lo que sacaba en todo un mes cuando era asesora del hogar–. Aparte, ahora vendo algo que a mí me gusta y que empiezo yo misma desde cero, lo que es una gran satisfacción”.



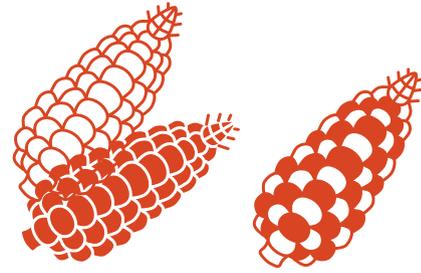


Si antes de DreamBuilder vendía 3 o 4 frascos mensuales, actualmente llega a casi 20 -y más en el verano-. “A veces gano en un día lo que antes sacaba en todo un mes. Aparte, ahora vendo algo que empiezo desde cero, lo que es una gran satisfacción”.



MARÍA AYAVIRE NISAYA PUKARA PUTCHUR

Lasana



“Las historias de DreamBuilder me ayudaron a perseverar, porque muestran lo útil que es trabajar junto con otros. Además, aprendí a salir adelante en lo relativo al marketing”.



Criada en el Valle de Lasana, María Ayavire (45) aprendió de su abuela Macaria Berna a cocinar un sinnúmero de preparaciones como la patasca, el picante de conejo y recetas con choclo como las humitas, el pastel y el tostado -además de queques de chañar y zanahoria, mermelada de esta última, galletas de maíz conocidas como “capias” y tés de hierbas del monte como la menta y la rica-rica-.

María cursó la Educación Media en un liceo comercial de Calama, trabajando como contadora durante casi dos décadas hasta que sufrió un aneurisma que la llevó a hacer un cambio de vida. “Haber estado tanto tiempo en oficinas del área contable me alejó de las vivencias de mi niñez, y cuando me recuperé decidí volver al pueblo”.

Buscando qué hacer, se sumó a una agrupación de emprendedores que vendían sus productos en la localidad. La mayor parte de ellos exponía artesanías, pero “yo me tiré por el lado de los comestibles”, cuenta. “Apañada

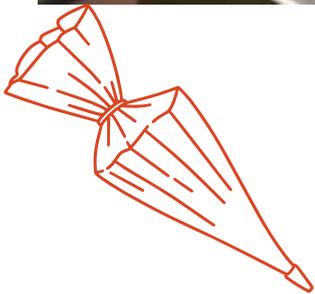
por mis tías, recordé las delicias que mi abuelita me enseñó en mi infancia y volvieron a mi memoria algunas preparaciones olvidadas”.

Nisaya Pukara Putchur -que significa “flor del Pukará”- se llama su negocio, que ofrece roscas, pan amasado con chicharrón y capias. Vende también quinoa -que compra en Chiu Chiu pues los pájaros se comen las semillas y resulta difícil sembrarla en el pueblo- e infusiones de hierbas, y dentro de poco se propone sumar jugos naturales de zanahoria y betarraga.

En 2022 supo de DreamBuilder por otras emprendedoras, y comenta que el programa le fue de enorme utilidad a pesar de sus conocimientos como contadora. “Aprendí a organizar mi empresa y a salir adelante sobre todo en lo relativo al marketing”, dice. “Por ejemplo, ahora que nos entregaron nuevos puestos yo quise hacer algo distinto y puse muebles de madera reciclada e incluso de raíces. Como quiero darle algo diferente al servicio, también pienso

servir mis empanadas y mis tecitos en platos y tazas de greda”.

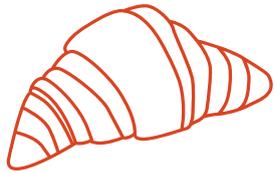
El desafío es atraer turistas al Valle, “porque no es lo mismo tomarse una infusión en Calama que hacerlo en Lasana, donde hay una hermosa vista del pukará bajo las estrellas, aire transparente y el sabor del agua dulce”. Asegura que no es fácil pues, así como el flujo de clientes es escaso, al comienzo también son escasas las ganancias, “pero DreamBuilder me ayudó a perseverar, porque los videos cuentan historias como la de la señora del almacén, que no tenía nada y de a poco fue teniendo más productos; y la de las mermeladas, que te muestra lo útil que es trabajar junto con otros: tenemos que luchar entre todos para que esta feria sea mucho mejor”, reflexiona. “Yo sigo viniendo al puesto todos los fines de semana aunque no haya público. Debo ser constante porque mi sueño es permanecer en el Valle, y para eso debo ser capaz de vivir de mi emprendimiento”.



JESSICA
PÉREZ
SANTO CACHITO

Santiago

“Yo quiero aprender la cultura que existe detrás de cada uno de mis panes, para que los clientes se transporten a sus orígenes cada vez que los coman”.



A Jessica Pérez (50) siempre le han dicho que cocina rico. De madre ecuatoriana y padre chileno, se crió en Guayaquil y le preparaba desde muy niña la comida a su hermana pequeña pues su mamá trabajaba y estudiaba.

De profesión analista de sistemas, se trasladó a Chile hace 12 años con su marido y su hija mayor y se empleó inicialmente en una escuela de Renca donde enseñaba computación a los apoderados. “A este país lo quiero como si hubiese nacido aquí, porque mi papá me enseñó el himno nacional y la cueca”, dice. Con todo, añoraba su comida ecuatoriana, y el 1 de enero de 2019 -con el comercio cerrado y sin tener dónde comprar pan-, decidió preparar las masas de hojaldre con queso blanco y los jugos de frutas tropicales de su país natal.

“Se me ocurrió publicitarlos con un letrero a mano que puse fuera de la casa. ‘Batidos tropicales y pancitos con queso’, decía. Nos pusimos a trabajar todos -mi esposo, mi hija mayor y mi hijo chico-, amasamos un par de kilos y cuando me di cuenta tenía una fila que daba vuelta la manzana. Primero vino una vecina del frente y se corrió la voz. Ese día me hice como 60 mil pesos en un ratito, pagué cuentas y me quedó plata para seguir haciendo panes”, recuerda.

Se inscribió en un curso de panadería y repostería que ofrecía el Programa Jefas de Hogar del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (SernamEG)



y decidió emprender. Fue allí donde conoció DreamBuilder, “que me ayudó a creer en mí misma y a agregar valor a mi oferta”.

En efecto, a diferencia de las amasanderías habituales, su emprendimiento ofrece “panes del mundo”: medialunas argentinas, croissant franceses -para sus vecinos haitianos- y cachitos -ecuatorianos, colombianos y venezolanos con jamón y queso, y chilenos rellenos con manjar-. “También preparo ‘panes de muerto’, que me pidió una vecina casada con un mexicano. Cada encargo me exige perfeccionarme, al punto que el horno se me hizo chico”.

Cuenta que el nombre -Santo Cachito- se le ocurrió luego de la exitosa primera venta: “Me acosté a dormir, tuve un sueño



súper loco de un croissant con alitas, y cuando desperté le pedí a mi hija -que es diseñadora- que me dibujara uno igual”.

Los cachitos dieron lugar a una caja “mix fiesta” con 50 panes combinados, que es su producto estelar. Su proyecto para el futuro es arrendar un local para ampliar su oferta sin abandonar su identidad. “Yo quiero aprender la cultura que existe detrás de cada uno de mis panes, para que los clientes se transporten a sus orígenes cada vez que los coman”, reflexiona; “como le pasó a una señora alemana que se puso a llorar cuando probó mis strudel porque se parecía a los que le hacía su mamá. DreamBuilder me ayudó a entender que yo no vendo sólo pan: yo entrego una experiencia”.





YESENIA LÓPEZ LA CATRINA

Santiago



Amante del heavy metal, la mexicana Yesenia López (37) llegó por primera vez a Chile en 2010 siguiendo a Korn, una de sus bandas favoritas. Originaria de Monterrey, cuenta que se enamoró de la cazuela, los vinos, la nieve, las cuecas y “la manera en que los chilenos viven las Fiestas Patrias, porque allá yo ni bailo nunca jarabe tapatío, la danza típica”.

Continuó visitando Chile durante los diez años siguientes hasta

que decidió afincarse. Soltera, sin hijos y aventurera por naturaleza, quería probar suerte en otro lado y pese a que podría haber escogido Estados Unidos pues contaba con visa, eligió emigrar a Santiago, donde al mes tenía ya empleo como nutricionista –su profesión– en un hospital capitalino.

Buena para cocinar, sus compañeros de trabajo le comenzaron a preguntar por la comida mexicana, de la que sólo sabían por redes

sociales. Yesenia se había traído su mortero –molcajete, como se llama en su país– y su comal para hacer tortillas de maíz, con los que preparaba tacos de pollo, chilaquiles y enchiladas, sustituyendo uno que otro ingrediente si no encontraba aquí los que necesitaba. Se hizo conocida entre sus amistades, que le empezaron a encargar cenas temáticas para sus celebraciones familiares. Abrió una cuenta de Instagram para aumentar los pedidos y comenzó también a



“DreamBuilder me ayudó sobre todo a perder el miedo. Aunque no parezca, a veces sentía temor, pero el programa me dio seguridad: si había sido capaz de dejar México, cómo no iba a poder con un emprendimiento”.

vender comida en su trabajo, con tanto éxito que transportaba ollas completas en la micro. Sin embargo, el comercio estaba prohibido en el hospital y a Yesenia le daba miedo que la despidieran si la descubrían. Calculando que de todos modos sus ventas salvaban la semana, resolvió dejar su empleo para emprender sola. Estaba consciente del riesgo pero pensó que era el momento para hacerlo y que podía volver a buscar trabajo si fracasaba, pero le fue bien y al poco tiempo amplió su oferta con aguas frescas –jugos tradicionales mexicanos–, consomé de birria –carne con aliños típicos– y botanas al paso, como llaman en su país al chileno “picoteo”: doritos con ensaladas picantes, pepinos ahuecados y escarchados con salsas agridulces y rellenos con maní y fruta condimentada con chamoy –salsa agridulce a base de la flor de Jamaica–.

Durante la pandemia pudo hacer despachos y tras las cuarentenas decidió salir a ferias con sus productos. Pidió permisos municipales, ambientó un stand con decoraciones mexicanas y con sus ganancias adquirió incluso un furgón para transportar sus mesas, toldos y productos. Participa asiduamente en los eventos de las culturas migrantes que se organizan en la ciudad. Su oferta resulta novedosa porque es casi siempre la única mexicana y el público valora su conocimiento real de los productos que prepara.

La Catrina se llama su emprendimiento en honor a la figura



con forma de calavera característica del Día de Muertos en su país que se ha vuelto popular en todo el mundo. La escogió porque su nombre es más fácil de pronunciar que otras palabras aztecas “como Xochimilco o cempasúchil –un famoso lago y una flor en México–”, y es posible que le haya traído buena suerte porque ha duplicado sus ganancias desde que comenzó su emprendimiento.

A ello ha contribuido también DreamBuilder, el que cursó en 2022 y que le dio herramientas de contabilidad. Aprendió a anotar todo, incluidos los “gastos hormiga”, a promocionarse con degustaciones y a establecer alianzas con otras emprendedoras; entre otras, una fabricante de piñatas, una artesana que reprodujo el nombre de su emprendimiento en madera y otra en textiles que le confeccionó un mandil con pequeñas calaveras.

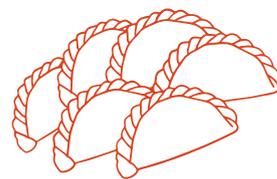
“DreamBuilder me ayudó sobre todo a perder el miedo. Aunque no parezca, a veces sí sentía temor,

pero el programa me dio seguridad: si había sido capaz de dejar México, cómo no iba a poder con un emprendimiento”, reflexiona.

Ha prosperado al punto de que incorporó a su pareja, quien percibe un sueldo por ayudarla los fines de semana, y su ambición es vender sus productos en todo Chile. Asimismo, se propone formalizar su oferta online a través de una página web, pero en tanto, su negocio florece con el color y la alegría de México.



MARÍA HELGUERA T3S FOOD



La Serena

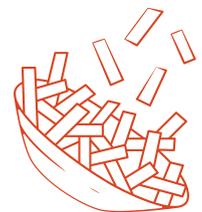
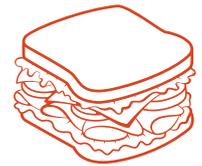


La argentina María Helguera (46) no había escuchado nunca la palabra *croupier* hasta que leyó en un aviso que un prestigioso hotel bonaerense solicitaba postulantes para ese cargo. Tenía 22 años, necesitaba ingresos y se presentó, quedando seleccionada.

Trabajó en su país durante más de una década y llegó a Chile en 2016 a capacitar *croupiers* para un casino de Ovalle pero, cansada de los extensos horarios nocturnos, decidió renunciar. “Por casi 20 años había entrado a las 6 de la tarde y salido a las 6 de la mañana. Prácticamente no vi crecer a mis dos hijos mayores y quería estar más tiempo con el menor”, explica. “Nadie en mi familia entendía que dejara un empleo seguro; ni mi marido, que trabaja en el mismo rubro”, cuenta.

Persistió sin embargo en su decisión y durante la pandemia estudió Administración de Empresas en un instituto online. Al terminar la cuarentena la familia se trasladó a La Serena donde a su esposo le habían ofrecido trabajo, y ella comenzó a administrar el restaurante de un conocido en plena Avenida del Mar. “Estuve allí un año y me di cuenta de que no quería seguir siendo empleada, así es que me puse a hacer empanadas en mi casa para vender. Abrí un Instagram, recorría el condominio con un canastito y los vecinos me empezaron a encargar. Entonces me atreví y compré un *foodtruck*. El dueño me dio facilidades para pagar, con la suerte de que tenía patente y resolución sanitaria”.

Se instaló en una comunidad de *foodtrucks* en la Avenida del Mar frente a la playa. Ya se había formalizado como empresa de comida al paso y su oferta principal fue de empanadas “fusión”, que combinan el relleno argentino -con morrón y abundante carne picada- y el tamaño más grande de las chilenas. Cuando llegó el invierno



“No sabía qué haría de mi vida y sentí que ese programa me daba ánimo y me impulsó a innovar. Fue maravilloso descubrir que el camino de emprender no se acaba nunca”.

consiguió un segundo punto de venta, ya no en la playa sino junto a una universidad. Lo acondicionó con mesas y sillas, amplió la oferta a sándwiches y salchipapas e incluso adquirió otro camión.

Cursó DreamBuilder en plena pandemia, poco después de renunciar al casino. “No sabía qué haría de mi vida y sentí que ese programa me daba ánimo. Si bien yo sé de administración, nunca había trabajado con insumos de gastronomía para mi propio

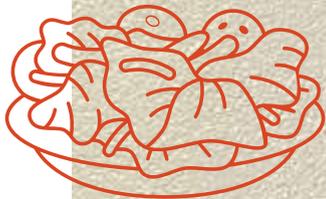
emprendimiento: entendí que cuando cocinas para tu familia echas mano de lo que hay y que en cambio preparar comida para vender requiere estandarizar las recetas con el fin de que el sabor sea siempre el mismo”, reflexiona. “DreamBuilder me enseñó también a diferenciar mi oferta bajo un concepto, que es en este caso el de ‘fusión’. En el fondo, me impulsó a innovar, ofreciendo algo que no se había hecho antes. Fue maravilloso descubrir a mi edad que el camino de emprender no se acaba nunca”.



KARLA RIVERA

LA COCINA DE KARLY'S

Talca





“De mi abuelo aprendí que la base está en el ajo, el orégano, la zanahoria y el Morrón, y que para la cocina son imprescindibles el orden y el método; pero mi emprendimiento ha salido adelante gracias a mi resiliencia y perseverancia”.

Carlos, el abuelo de Karla Rivera (42), fue chef en La Moneda y dio de comer a varios presidentes. De sus muchos hijos y nietos, su hija Marcia y su nieta Karla fueron sin embargo las únicas que heredaron sus talentos gastronómicos.

Madre adolescente, Karla debió comenzar a trabajar desde muy joven como asesora del hogar, luego como temporera y finalmente como manipuladora de alimentos, aunque después de un tiempo quedó cesante. Fue su hija mayor quien le sugirió que vendiera sándwiches en la Universidad de Talca de la cual ella era alumna. “Me arriesgué con todo o nada y comencé, observando qué compraban los estudiantes”, cuenta. “Hacía comidas económicas; bolsitas de ensalada, dulces y pizzas individuales”, dice.

Luego empezó a ofrecer colaciones con opciones hipocalóricas, aprendió a cocinar preparaciones vegetarianas o veganas y se le ocurrió dar su número para anunciar el menú del otro día. “Los clientes empezaron a pasarse el dato y ya no eran cuatro ensaladitas sino más colaciones, hasta que un día me animé a recorrer las oficinas con mi carrito y mis cajas de plumavit”, cuenta. “Me convertí en una figura familiar en los pasillos

y se empezó a reconocer no solo la calidad de mi comida sino el corazón y el esfuerzo que ponía”, dice, explicando que muchos clientes destacan la personalización de su servicio. “Les conozco las mañas, sé que el profesor tanto no come charquicán ni betarraga, que al otro no le gusta la cebolla, que otros son celíacos o intolerantes a la lactosa, y eso se valora”.

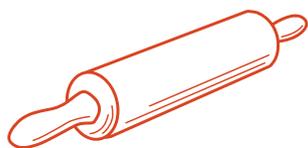
A inicios de la pandemia la Dirección de Relaciones Internacionales de la misma universidad la invitó a participar en DreamBuilder. “A través del programa adquirí habilidades esenciales para mantenerme a flote en tiempos difíciles, como manejar la contabilidad, destacar mis productos

con mi logo y utilizar las redes sociales para llegar a más público”, explica.

Formalizó su marca, obtuvo la resolución sanitaria y empezó a ofrecer sus preparaciones con un empaque atractivo. “Tengo una buena contadora y me inscribí en Mercado Público para postular a eventos en la universidad. Preparé la banquetería para la licenciatura de la carrera de Kinesiología y tanto los desayunos como los almuerzos para el personal durante período de matrículas –prefirieron mis servicios que los del mismo concesionario del casino!–”, comenta. “De mi abuelo aprendí que la base está en el ajo, el orégano, la zanahoria y el Morrón, y que para la cocina son imprescindibles el orden y el método; pero mi emprendimiento ha salido adelante gracias a mi resiliencia y perseverancia. Aunque al principio me daba vergüenza vender en la calle, lo hice por mis hijas y ese es mi logro”.



MARICELA LÓPEZ DELICIAS MILY



Vitcún





“Supe de DreamBuilder por la municipalidad. Habíamos pedido muchas veces un curso que se pudiera hacer desde la casa porque aquí hay poca locomoción, y pensé que era una oportunidad como pocas en la vida”.

El negocio de Maricela López Coronado (40) se basa en su talento natural de pastelera, con el cual se gana la vida preparando berlines, kuchenos y -sobre todo- galletas que el público califica de “deliciosamente adictivas”.

Nacida en Santiago, se crió en Río Bueno, pueblo natal de su madre. Esta falleció cuando ella estaba en Octavo Básico, y al año siguiente Maricela se fue interna a un liceo técnico perteneciente a las Hermanas Maestras de la Santa Cruz de Cunco. “Las monjitas me enseñaron; con ellas estudié para sacar el título de Técnico Nivel Medio en Cocina y Repostería”.

Luego de un año y medio de salir del liceo tenía una hija y entró a hacer un reemplazo en la lavandería del convento. La trasladaron luego a la cocina -de la cual terminó haciéndose cargo- y posteriormente a un hogar de ancianos de la congregación.

Trabajó durante un tiempo en el municipio pero al cabo de siete años renunció para cuidar a su hija menor, que se enfermaba constantemente. “Necesitaba ingresos y empecé a ofrecer puerta a puerta lo que yo sabía hacer: donas, calzones rotos, berlines, tortas, kuchenos y pie de limón”, cuenta. “Mi cocina no era muy buena y en la municipalidad me ayudaron a postular al Fosis para comprarme una nueva más una batidora y una olla grande para freír”.

Sus berlines se hicieron conocidos y los clientes le hacían encargos por teléfono. “Me los pedían

para el desayuno y me amanecía cocinando para que estuvieran fresquitos en la mañana”, recuerda.

En 2016 la familia se trasladó al sector de Cajón, ocho kilómetros al norte de Temuco, donde había conseguido trabajo su pareja de entonces. Maricela empezó nuevamente de cero, instalándose afuera del consultorio con un carrito de feria que llenaba con sus preparaciones.

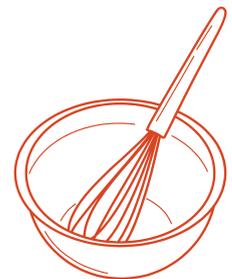
En el lugar había demasiada competencia de berlines, kuchenos y alfajores, pero se dio cuenta de que nadie vendía galletas. “Me puse a hacerlas con la receta de las monjas, armé bandejas de 200 a 250 gramos y partí a recorrer ferias y jardines infantiles. Las profesoras comenzaban comprándome una bandejita y después querían varias más por si se acababan”, recuerda. “Con el tiempo aparecieron galletas de la competencia, pero a mí no me preocupó porque el público siente desde siempre el cariño y dedicación que yo pongo en las mías”.

Sus productos han llegado desde Iquique a Puerto Montt y, de 30 o 40 bandejas que vendía al inicio, ahora llega a 200 al mes. Logró adquirir batidora y horno semiindustriales, y se adjudicó fondos públicos para comprar equipamiento -entre otro, una amasadora de 12 kilos-.

“Supe de DreamBuilder por la municipalidad. Habíamos pedido muchas veces un curso que se pudiera hacer desde la casa porque aquí hay poca locomoción, y pensé

que era una oportunidad como pocas en la vida”, dice. “El programa me hizo ver la importancia de mi negocio, porque yo corría todo el día y no me daba cuenta de lo que estaba logrando”, reflexiona. “También me ayudó descubrir la rentabilidad de mi producto, porque un día de trabajo con las galletas me da casi cuatro veces más que los berlines o los kuchenos”.

Su proyecto a corto plazo es tener resolución sanitaria para repartir en comercios establecidos y, a largo plazo, montar su propia fábrica. Da gracias a Dios pues vende “todo lo que cocino, porque lo preparo pensando que es para mi familia”.



MARÍA SALAZAR AVELLANAS COSEMIOS DE NAHUELBUTA



“Nunca había tenido clases así, en el computador, pero avancé sin darme cuenta porque era más fácil de lo que pensaba. Y además armamos lazos de amistad hasta el día de hoy”.



A los 33 años, María Salazar (64) ya tenía cuatro hijos. Vivía en Purén con ellos, sus hermanas y su padre, pero volvió al sector rural de Pichihuenocolle donde había nacido, en plena cordillera de Nahuelbuta. “En el campo había avellanas por todas partes, pero nadie las tomaba en cuenta. Para sacar adelante a mis niños, yo empecé a vendérselas a una señora que las compraba por sacos de 50 kilos”.

María llegaba a reunir hasta 30 sacos en una temporada, y al cabo de unos años también comenzó a procesarlas ella misma. “Primero las secaba en mallas de cebolla o en cajitas de coligüe al lado del fuego, y después las partía con un mazo o un alicate”, cuenta. “Mis hijos me ayudaban a venderlas en Purén, en ferias libres o en la calle. Los niños también vendían avellanas en el colegio y a mi hermana le compraban en Santiago: empecé a tener mis clientes. Es que en otras partes las recogen verdes y las meten en agua caliente para sacarles la almendra, pero quedan desabridas; yo espero a que estén maduras y caigan solas a la tierra para ponerlas a secar. Así toman un sabor especial”.

María fue poco a poco equipando su emprendimiento. En los 90 adquirió un partidor y un tostador con fondos de la Fundación Prodemu (Fundación para la Promoción y el Desarrollo de la Mujer) y del

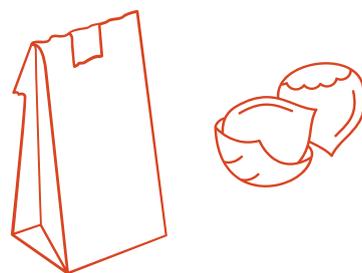
Instituto de Desarrollo Agropecuario (Indap). Compró además un molino para fabricar harina de los mismos frutos, y 20 bandejas secadoras de 3 metros de largo que cuelgan del techo sobre el fuego, cada una de las cuales soporta 250 kilos de avellanas. Luego de un par de meses María las saca, las parte, las descascara, las tuesta y las envasa en bolsas selladas.

“Se cosecha en marzo y abril, pero yo guardo de un año para otro y nunca me falta. Voy siempre a ferias gastronómicas y de emprendimiento en la plaza de Purén. Al principio no me iba muy bien porque no me conocían, pero seguí yendo y tengo mis clientes. Los que más me compran son los adultos mayores, que saben lo sana que es la avellana”, explica.

A DreamBuilder ella misma pidió inscribirse cuando vio letreros en la municipalidad. “Fui a preguntar de qué se trataba y me citaron para los viernes en la tarde. Nunca había tenido clases así, en el computador, pero avancé sin darme cuenta porque era más fácil de lo que pensaba”, asegura. “En total había como 100 personas, pero en mi grupo éramos 22. Lo más importante fue intercambiar ideas. Yo antes no compartía mis experiencias, pero era un error porque he armado lazos de amistad con distintas señoras –con la que hace bolsitas, con otra que es pastelera, y así–.

Hasta nos juntamos a almorzar cuando terminó el curso”, comenta.

Gracias al programa, ahora se promociona tanto en redes sociales como en tarjetas que entrega al público en las ferias. “Mi sueño es que compren mi producto en el extranjero”, dice. “Por eso quiero sacar la resolución sanitaria y la iniciación de actividades; yo soy muy positiva y sé que puedo cumplir mis sueños”.

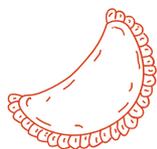




OLIVIA BETANCOURT

OLIVIA'S PANADERÍA & PASTELERÍA

Santiago



“No fue fácil el curso porque trabajo todo el día, pero jamás he dejado de terminar algo, y lo finalicé porque a mí el emprendimiento me da vida”.

Fue el padre de Olivia Betancourt (60) quien enseñó a cocinar a la madre de esta. Él había aprendido a su vez con su abuela, y luego Corina, la abuela materna de Olivia, complementó los conocimientos de la niña -que ya horneaba pan amasado- con sabrosas recetas de empanadas y calzones rotos.

Olivia se casó a los 19 años y tuvo muy pronto a sus tres hijos, a quienes se dedicó en forma exclusiva durante una década. Por el trabajo de su marido se trasladaron en 2016 a Venezuela, donde supieron de un compatriota que quería comer empanadas. Recordando las que hacía su madre, Olivia le ofreció preparárselas, con tanto éxito que la colonia chilena comenzó a encargárselas por decenas. Tomándose en serio el emprendimiento, se matriculó en un instituto profesional para especializarse en panadería y pastelería y, una vez titulada, se convirtió en representante de la gastronomía chilena en la ciudad, haciéndose cargo de la cocina en los eventos de la embajada.

En 2017 sin embargo, la familia debió regresar a Chile porque a su esposo lo volvieron a trasladar. “Me pegó fuerte venirme y dejar lo que había construido allá”, cuenta. “Me deprimí -lo que nunca pensé que me pasaría, porque siempre he sido muy luchadora-, y debí ver un psicólogo”, recuerda.

La terapia la levantó y decidió emprender, para lo cual investigó cómo sacar la patente y la resolución sanitaria. Descubrió asimismo el Departamento de Emprendimiento de la Municipalidad de Las Condes -donde ella vive-, que promueve activamente los nuevos negocios a través de talleres y capacitaciones. “Fue como una terapia, porque conocí a muchas mujeres en la misma situación que yo”, relata. “Decidí abrir una microempresa familiar enfocada en el pan de masa madre, que yo había aprendido a hacer en Venezuela y que aquí estaba recién conociéndose”.

Empezó a acudir también a ferias y eventos de la municipalidad, donde sus productos se vendían bien. Especial éxito tenían las masas sin gluten, que sabía preparar porque había cursado un postítulo en celiacía, y posteriormente incorporó a su oferta productos ya sea sin lactosa o adaptados para pacientes alérgicos.

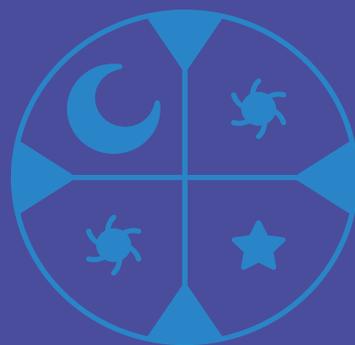
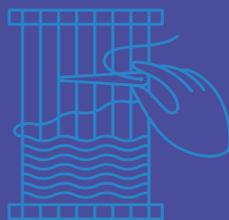
Tras la pandemia, durante la cual el negocio se enfocó en el *delivery*, compró el derecho de llaves de una cafetería cercana a su casa. El local ha crecido y, gracias al programa DreamBuilder, Olivia proyecta ahora ampliarlo aún más para ofrecer talleres y formar a otras personas. Se enteró del programa en la municipalidad y “me ayudó en todo, porque hasta entonces

no sabía sacar costos ni incluir mi propio sueldo”, dice. “El curso no fue fácil porque trabajo todo el día y en más de una oportunidad me quedé dormida sobre el computador, pero jamás he dejado de terminar algo, y lo finalicé: ahora llevo un cuaderno con todo lo que entra y lo que sale, tengo planeado cerrar próximamente durante un día completo para estudiar mi stock y voy a utilizar todo lo que aprendí en DreamBuilder, porque a mí el emprendimiento me da vida”.





EN HONOR A LOS ANCESTROS

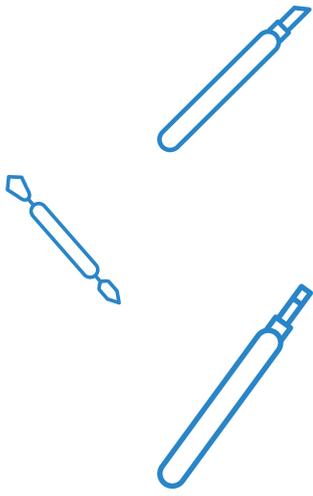


Las emprendedoras del siguiente capítulo honran a sus antepasados a través de su artesanía. Su alfarería y sus textiles expresan el conocimiento ancestral que se inscribe en sus genes, proyectándolo hacia el futuro para asegurar su continuidad en las generaciones venideras.



CAROLINA AYAVIRE ALMA ATACAMEÑA





“Con DreamBuilder comencé a valorizar mi mano de obra y además, constituí legalmente mi empresa, involucrándome en el marketing, trabajando el logo y el packaging”.

“El espíritu del alfarero está presente en ti: eres responsable de que no se pierda”, le dijo a Carolina hace algunos años su maestra, alfarera atacameña. “Cuando seas vieja va a llegar alguien a quien enseñarle, y lo vas a reconocer tal como yo te reconocí a ti”.

Las palabras calaron hondo en Carolina, quien hasta ese entonces se desempeñaba como arquitecto independiente. Descendiente Likan Antay, su padre -Floridor Ayavire- es originario de Toconce, reconocido por los arqueólogos como un pueblo de alfareros ancestrales. Floridor fue criado por su abuela, a quien miraba trabajar la greda aunque, como hombre, él no practicó el oficio pues le correspondían más bien las faenas rurales como el pastoreo y la siembra. Con todo, transmitió sus recuerdos de infancia a Carolina, quien desde niña mostró interés por hacer cosas con las manos. Se lo pasaba armando figuritas de plasticina, pero se derretían con el sol del norte y ella rompía a llorar.

Su padre entonces le traía greda desde Toconce, instruyéndola en la confección de llamos, jarros y otros objetos propios de su cultura. “Yo me hacía mis tacitas para jugar a las muñecas”, cuenta Carolina. “Me inicié en el oficio jugando, tal como se aprende en los pueblos a hilar o a hacer pan”.

Al terminar 4º Medio partió a la universidad, donde estudió Diseño primero y Arquitectura después, y regresó a Calama a ayudar a su padre cuando este fue elegido dirigente de su comunidad. Fue en ese marco que conoció a Elena Tito, Tesoro Humano Vivo, quien llegó al pueblo a impartir un taller, reparando de inmediato en el talento de Carolina. “La arquitectura es una carrera más fría y racional. Conocer a Elena me reencontró con la arcilla nativa, que despertó mi vocación y que profundizó el orgullo por mis raíces y mi cultura”, confiesa.

Sus primeros clientes fueron los propios comuneros, quienes le compraban cántaros para la limpia



de canales o para el incienso. Sus piezas se queman según el método tradicional, es decir, en hoyo y con guano, e incorporan diseños propios, siempre inspirados en la cosmovisión andina. La “botella quirquincho” – que imita la forma de dicho animal, hoy en peligro de extinción- es una de ellas, que se llena con monedas para la buena suerte; también confecciona jarros antropomorfos o zoomorfos que vierten agua por la boca, por lo cual son conocidos como “babosos”, y cántaros en homenaje al picaflor –venerado en el mundo andino-, decorados con sobrerrelieves, engobes, esgrafiados, pompones, trenzas e inscripciones en kunza. Hoy trabaja principalmente a pedido, pues sus piezas son únicas y han llegado a estar expuestas en galerías de arte o edificios corporativos.

Con los conocimientos adquiridos en DreamBuilder logró difundir más su emprendimiento, aumentando su clientela. El programa la fortaleció también en asuntos de contabilidad y administración: “comencé a valorizar mi mano de obra y además, constituí legalmente mi empresa, involucrándome en el marketing



y trabajando tanto el logo como el packaging”. Más aún, luego de DreamBuilder y gracias al Fondo Empréndete de Minera El Abra adquirió un horno para sus piezas esmaltadas. Asimismo, después de la pandemia se adjudicó el primer sello de excelencia de Artesanías de Chile a una representante de la etnia Likan Antay, lo cual le permitió entablar conversaciones con dos importantes museos para inaugurar la fabricación de reproducciones arqueológicas en la Región de Antofagasta. “En el largo plazo, mi sueño es que

la alfarería atacameña sea tan nombrada como la de Pomaire, que esté en museos importantes del país y que se conozca en el extranjero como debería ser”.



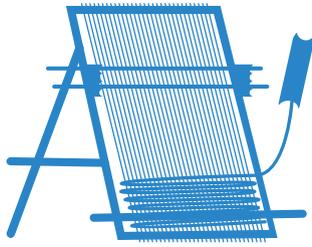
***“Gracias al Fondo
Empréndete de Minera El
Abra adquirí un horno para
las piezas esmaltadas. En el
largo plazo, mi sueño es que
la alfarería atacameña
sea tan nombrada como la
de Pomaire”.***



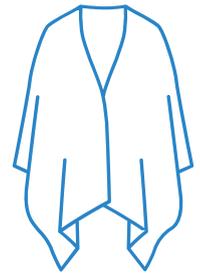


**JANETT
TRONCOSO**
MISKY WAIRA,
ARTESANÍAS Y TELARES

Ollagüe



“Con DreamBuilder armamos un plan de negocio que todavía me sirve porque lo voy actualizando cada vez que se modifica el emprendimiento. Además, pudimos postular a fondos concursables de Minera El Abra”.



Su abuela Emeteria fue la primera que enseñó a Janett Troncoso (46) los rudimentos del telar, que las mujeres Quechuas practican desde hace siglos en diversas modalidades -de cuatro pedales, de estacas y de cintura-. También su madre y sus tías son artesanas y mantienen la forma de vida tradicional del pueblo, ligada al pastoreo y al cultivo de las papas, la quinoa y las habas.

El padre de Janett y sus hermanos -15 en total- trabajaban en una gran planta azufrera de Ollagüe que cerró en 1985, obligando a la familia a trasladarse, primero a Antofagasta y luego a Iquique. En un liceo comercial de esa ciudad Janett estudió secretariado e hizo la práctica en la universidad Arturo Prat, instalándose en 2000 en la Región de la Araucanía donde nació su primera hija. Separada del padre de ésta, al año siguiente volvió a Ollagüe pues le habían ofrecido trabajo en la municipalidad, donde se desempeña actualmente como encargada de Recursos Humanos.

En Ollagüe se emparejó nuevamente, tuvo dos hijos varones y retomó el telar que había dejado de practicar durante algunos años. “Lo que se sabe nunca se olvida”, asegura. Volvió con sus tías a las técnicas ancestrales como una forma de sanar dolores y traumas producto de un incendio que consumió su casa y, con artesanías en distintos formatos, inició un emprendimiento llamado “Miski Waira”. El nombre significa “Viento Dulce” y el negocio ofrece por una

parte ponchos, guantes, cintillos, paños para las mesas ceremoniales y bolsas para las hojas de coca, y por otro lado cuadros de vellón agujado con iconografía de la zona.

El emprendimiento se formalizó en 2018 pero se inició mucho antes, fuertemente impulsado por el programa DreamBuilder, en el cual Janett se inscribió invitada por la comunidad quechua. “Aprendimos a armar un plan de negocio y pudimos postular a fondos concursables de Minera El Abra”, recuerda Janett. “Ese primer plan todavía me sirve porque lo voy actualizando cada vez que se modifica el emprendimiento. Además, en DreamBuilder entendí la importancia del marketing, de las redes sociales y del packaging para posicionar la marca”, asegura.

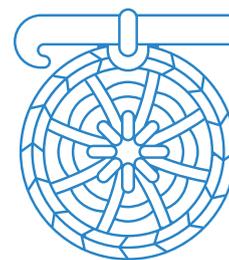
Aunque hoy no puede dedicarse cien por ciento a la elaboración de artesanías, se propone en un

futuro próximo dejar de trabajar de forma dependiente para dedicarse por completo a su mayor pasión. “Necesito buscar espacios de venta para dar a conocer el negocio, y quizás salir al sur o a otros países. Además, pretendo lograr una economía circular, con proveedores de lana que sean de aquí mismo”, asegura. Busca que las artesanas locales sean independientes y se animen a crear sus propios diseños, siempre basados en la vida de las mujeres quechua. “Por mucho tiempo ellas han pastoreado solas, saliendo al cerro con su guagua a cuestras junto a la llama, la vicuña o la parina”, reflexiona. “En nuestros tejidos quiero que se aprecie esa soledad y ese amor a la Pachamama: Misky no vende sólo productos, sino que cuenta una historia”.





ALEJANDRA GUTIÉRREZ ARTESANÍAS NELLY



“En el programa aprendí a exponer mi idea de negocio, a llegar al cliente y sobre todo a diseñar mi oferta pensando en sus fortalezas”.

Fue la hermana de Alejandra Nelly Gutiérrez (54), quien le enseñó a tejer con palillos fabricados a partir de rayos de bicicleta cuando era niña en la localidad boliviana de Pelcoya. Su madre y su abuela Salustiana hilaban la lana de sus llamas y ovejas para confeccionar piezas a telar, y Alejandra aplica ese conocimiento heredado en sus artesanías, dándole una vuelta de tuerca proveniente de su imaginación; llaveros a crochet con la forma de las flores del desierto e imágenes de los pastores o las montañas del altiplano bordadas con el vellón de sus propias ovejas.

Como muchos de los jóvenes de su pueblo, Alejandra se trasladó a los 17 años a Calama buscando trabajo como asesora del hogar, tuvo a sus dos hijos mayores y quince años después conoció a su marido chileno, padre de su hija menor. Originario de la comunidad de Puquios, él le hizo ver el valor de su cultura y con él levantó su casa en el campo, donde vuelven cada fin de semana a sembrar habas y papas entre otros cultivos.

Con él puso también un pequeño almacén donde aún trabaja, instalándose al mismo tiempo

en la Feria Modelo de la ciudad. Allí vendía artesanía boliviana y cerámicas pintadas, pequeños telares o bordados hechos por ella.

Aunque sus productos tenían éxito, no fue sin embargo por las artesanías que Nelly se inscribió en DreamBuilder, sino para hacer crecer su almacén. En el programa aprendió a exponer su idea de negocio, a llegar al cliente y sobre todo a diseñar su oferta pensando en su principal fortaleza, que es la ubicación de su local. “Uno no tiene idea, pero en DreamBuilder descubrí que mi almacén satisface una gran carencia, porque es el único cercano a una escuela y a un juzgado de familia”, explica. “El programa me hizo ver que debo ampliarlo como librería; una bien completa donde se escaneen documentos y se venda todo tipo de artículos escolares para que el público no tenga que viajar lejos a conseguir lo que necesita”.

Comenta que, impulsada por DreamBuilder, tiene innumerables proyectos que abarcan también su emprendimiento de artesanía. “Como me crié mirando a mi mamá y a mi abuela ejercer su oficio, mi sueño es vender piezas grandes a telar, pero no los típicos ponchos y

mantas que todo el mundo teje sino cojines, pieceras o bajadas de cama, que por aquí se ven muy poco”.

Según confiesa, se dio cuenta de que hoy el oficio se valora más que antes. “Pensé por ejemplo que los cuadros podían ser difíciles de hacer, pero me dieron más ganas de seguir cuando vi que sí se vendían”, reflexiona. “Yo nunca me imaginé que iba a tener esto que tengo ahora, porque vine a trabajar a Chile con la meta de ayudar a mis siete hermanos chicos, pero es gratificante que el público te responda tanto con el almacén como con los bordados”.





FABIOLA ÁGUILA FIELTRO SALVAJE



Castro



Es probable que Fieltro Salvaje, el emprendimiento de Fabiola Águila Contreras (37), no hubiese sido igual sin el empuje de su abuela Isabel y, especialmente, de su madre Doris. Esta última era una joven santiaguina cuando conoció al chilote Mario Águila, quien había viajado a la ciudad a un curso de capacitación. Se enamoraron, se casaron y partieron al campo familiar en la zona de San Pedro -cercana a Dalcahue en Chiloé-, donde la joven -de apenas 16 años- debió enfrentar la crudeza de la vida rural, en aquel entonces sin electricidad ni agua potable. Obligada a criar ovejas y a lavar la ropa en el río, su apoyo fue su suegra Isabel, quien le enseñó los secretos del tejido -incluidos el cardado e hilado de la lana de sus propios animales- con el que Doris creaba sus piezas a palillo y telar.

“A mí me inspiró ese amor que siente mi mamá por la artesanía”, asegura Fabiola, quien aprendió desde niña a hacer gorros y calcetas mientras crecía en el campo rodeada de naturaleza.

Como muchos niños chilotes, se fue interna para cursar la Media en un liceo técnico de Castro. Allí estudió Turismo pues soñaba con ser guía en el mismo lugar en que vivía. Una vez graduada trabajó durante casi una década en restaurantes de la ciudad, pero los turnos resultaron muy demandantes y se cambió de rubro, entrando al área del *retail*. “Allí aprendí técnicas de ventas -a ofrecer un producto, por ejemplo- o a armar los percheros según el color de las prendas; entendí lo que era la atención de público en general, y me alejé un poco del campo”, cuenta. “Pero nunca abandoné mi gusto por las cosas hechas a mano, y en mis ratos libres miraba páginas de artesanía en internet”, recuerda. Así se encontró con el fieltro, que inmediatamente le llamó la atención. Se lo comentó a su madre, quien se empeñó en aprender la técnica para enseñársela a su hija. No sólo eso: como tenía vellón y sabía teñirlo, le regaló una pequeña cantidad a Fabiola, que comenzó a crear esculturas inspiradas en escenas chilotas como la recolección de algas o la cosecha de papas.

Decidió publicarlas en redes sociales y de inmediato la invitaron a una feria que, más aún, coincidió con Navidad. Ello la inspiró para fabricar viejos pascueros y pesebres con impronta chilota que tuvieron gran éxito y que incluso le permitieron empezar a confeccionar piezas personalizadas.

“El programa me ayudó a estructurarme y a motivarme en los inevitables momentos de desánimo que se viven como emprendedora”.



La pandemia dio a Fabiola el tiempo necesario para profesionalizar su artesanía. Aprendió técnicas para dar realismo a sus creaciones, y se enfocó en la fauna chilota con la que estaba familiarizada desde niña. “Me sirvió haber crecido observando pajaritos desde chica, cuando iba a buscar la leña o a juntar a los animales; chucaos, martines pescadores, carpinteros negros, que son muy escurridizos y difíciles de ver”, cuenta, explicando que los ambienta con maderas, piedras o conchas recolectadas por ella misma en el río.

Junto con estudiar la técnica, necesitaba sin embargo capacitarse en emprendimiento, y se propuso realizar DreamBuilder. “El programa me ayudó a ser más estructurada para enfrentar el negocio; a armar un modelo y a ser más ordenada”, dice; “pero sobre todo, a motivarme en los momentos de desánimo que se viven como emprendedora”, confiesa. “Además, me enseñó la importancia de la innovación, y por eso trato de diferenciarme de la mayoría, con escultura en fieltro en vez de pintura en lana, o con figuras de animales como los coipos o los monitos del monte en lugar de sólo pájaros”, cuenta. “Quiero contribuir a preservar la fauna de la isla: mi sueño es instalar mi taller en el campo donde crecí y juntar mi artesanía con mis estudios de Turismo, para mostrarles a los clientes la fuente de mi inspiración”.

SARAY PÉREZ

ARTELANAS

IMPERIAL



Nueva Imperial





“Hice el programa en plena pandemia y fue muy inspirador. Los contenidos en la universidad eran más técnicos y fríos, mientras que las historias de DreamBuilder me identificaban y me llevaban a soñar con mi crecimiento”.



Saray Pérez (52) creció en Vallenar y a los 25 años se trasladó con su familia a Santiago, donde su padre puso un minimarket. Allí conoció a Juan, su marido y padre de sus dos hijos, descendiente de lonkos de la comunidad Juan Millanao en Nueva Imperial. Todos los veranos visitaban la zona hasta que decidieron radicarse allí hace más de una década. “Venimos de dos culturas -yo pertenezco a la etnia diaguita-, pero nos decidimos por una para fortalecer la identidad de nuestros hijos”, asegura. “Para el Estado yo también pasé a ser mapuche, y queremos educar a los niños al amparo de esta cultura”.

También bajo ese alero se desarrolló su artesanía, a partir de la afición al tejido que sentía

desde niña. “El telar mapuche me enamoró. Me lo enseñaron las tías de Juan, de quienes también aprendí que los tintes café se logran con la corteza del pellín, los verdes con la hoja de durazno y los amarillos con la de manzano”.

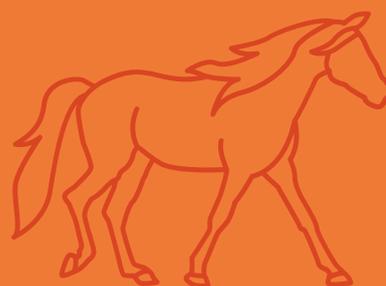
Al comienzo tejía para los amigos, luego empezó a vender gracias al boca a boca y en 2018 formalizó su emprendimiento. Ese año viajó a una feria en Santiago donde llamaron la atención sus pieceras, cojines, senderos de mesa, murales y trarilonkos, entre otras piezas decoradas con figuras de la simbología mapuche en los colores tierra característicos de la costa de la Araucanía. “Busqué canales de comercialización a través de redes sociales y hoy en día mis principales consumidores son turistas o personas que, viviendo aquí, suelen viajar al extranjero”, dice.

Para potenciar su emprendimiento tomó un curso en la Universidad de la Frontera, pero a través de redes

sociales supo de DreamBuilder, dándose cuenta de la diferencia: “Hice el programa en plena pandemia y fue muy inspirador”, recuerda. “Los contenidos en la universidad era más técnicos y fríos, mientras que las historias de DreamBuilder me identificaban y me llevaban a soñar con mi crecimiento”, reflexiona.

Entre esos sueños está tener puntos de venta en todo el país y exportar su artesanía. En tanto, busca el sello de turismo indígena y sustentable, aunque ya recibió el de confianza turística de Sernatur y fue incluida en el registro de artesanos del Ministerio de las Culturas. Dos de sus murales itineran además por Chile -uno expuesto en Rancagua y el otro en la Universidad de Atacama- y un tercero será exhibido en la Universidad Autónoma. “Es muy satisfactorio tener independencia. Y con mi negocio he sido un ejemplo para otras mujeres porque pude sacarlo adelante siendo mamá”, afirma.

OSADÍA JUVENIL





Sin temor al riesgo, las emprendedoras del siguiente capítulo se han aventurado en territorios desconocidos, descubriendo el potencial de negocio de nuevas técnicas, productos y oficios. Con audacia y valentía, han demostrado la energía y vitalidad de su juventud, explorando el mundo en proyectos que dieron fruto a pesar de sus inicios inciertos.



**GISLEY
CORTÉS**

**TALABARTERÍA
HUASO ACAMPAO**

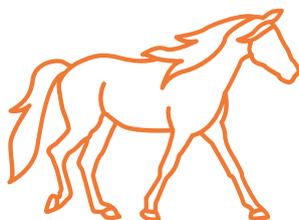


Quilleco





“En DreamBuilder nos dimos cuenta de que nuestro trabajo es muy distinto al de otros talabarteros porque no repetimos más de dos veces un modelo: el programa nos reforzó el valor de la exclusividad”.



Gisley Cortés (29) aún no se acostumbra a las bajas temperaturas del sur. Nacida en Tocopilla y criada en Antofagasta, trabajó como prevencionista de riesgo en una minera donde conoció a Alexis, su actual marido, originario de Quilleco, a 40 km de Los Ángeles. Tal como todos los años, con su pequeña hija pasaron allí las vacaciones del 2020, pero la pandemia los obligó a quedarse.

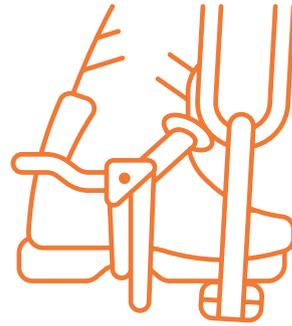
Ella descubrió entonces que ama el verde del campo, y comenzó a emprender. Lo primero que intentó fueron las mermeladas de maqui y de arrayán que cosechaba en el bosque nativo, pero dejó de hacerlo porque no tenía compradores pues sus vecinos también las preparaban.

En tanto, Alexis había formado un criadero de caballos de raza chilena, amansando, alimentando y arreando tanto a sus propios animales como a los de terceros, y ofreciendo asimismo clases de equitación. “Yo nunca había convivido con caballos, y me di cuenta de que son el mejor amigo del hombre porque ayudan en una diversidad de tareas -transportarse-, mover la tierra, ejercitarse-”, explica. “Me gustó subirlos a la cordillera en verano y bajarlos en invierno”.

Reparando en que los vecinos necesitaban mantas impermeables para la montaña, compró varias por internet. “Aproveché la necesidad y al poco tiempo el público armaba filas. Empecé a

buscar otros proveedores porque en ese tiempo sólo revendía, y bauticé el negocio como El Huaso Acampao por mi pareja”, explica.

Uno de sus clientes le pidió un día arreglar sus aperos de cuero. “Yo no sabía nada de trenzado ni costura, pero aprendimos con Alexis, usando pieles que la gente desecha después de carnear al animal”, cuenta. Se las arreglaron para fabricar cinturones, billeteras, porta cuchillos, sombreros, riendas, bozalillos, cabezadas, monturas y estribos de cuero de vacuno, cordero y chivo, que comenzaron a vender. Luego ofrecieron sus productos en los rodeos, llegando al más importante -el Champion de Rancagua-, empezaron a despachar a regiones y pudieron abrir un local.



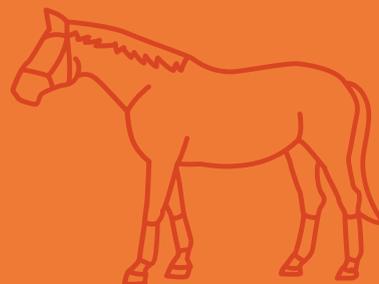
Supo de DreamBuilder a través del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género (SernamEG), aprendiendo en el programa a determinar su elemento diferenciador. “Nos dimos cuenta de que nuestro trabajo es muy distinto al de otros talabarteros porque no repetimos más de dos veces un modelo: el programa nos reforzó el valor de la exclusividad”.

Una segunda noción potenciada por DreamBuilder fue la del reconocimiento de su marca, relacionada en su caso con el rescate del oficio. “Nos han entrevistado en la prensa porque hacemos reels de Instagram y TikTok para mostrar el trabajo del talabartero, que está muy escondido en el campo. Quizás me acuerdo de mi abuelita Marcela de Tocopilla, que era una artesana en conchas muy reconocida”, reflexiona. “A los turistas les explicaba de qué playa o caleta venían, cómo las sacaba de las orillas, de qué manera las trabajaba: tal como lo hago yo, para vender contaba una historia”.





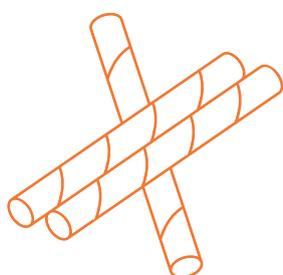
“Yo no sabía de trenzado ni costura, pero aprendimos con pieles desechadas. Nuestra marca es reconocida porque rescata el oficio. Queremos mostrar el trabajo del talabartero, que está muy escondido en el campo”.



KONNY OLIDEN HELADOS YALI

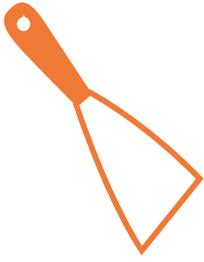


Chiu Chiu



Fue su rigor personal y su osadía juvenil los que permitieron a Konny Oliden (32) crear un negocio innovador, fructífero y completamente distinto a su empleo como analista químico, que comenzó a ejercer en una empresa contratista para la minería al poco tiempo de graduarse en un liceo técnico de la localidad.

Su pareja trabajaba en la misma compañía, y ya con dos hijos, empezaron hace siete años a buscar un negocio para complementar



sus ingresos. Entonces se toparon en internet con un video que mostraba la preparación de rollos de helados a la manera tailandesa, con una base láctea sobre una placa enfriada a la que se agregaba el sabor que el cliente deseara para luego picarla, airearla y enrollarla con espátulas.

De inmediato investigaron cómo hacerlos ellos mismos y luego de cotizar varias máquinas, adquirieron una en 2018. “No era barata, pero nosotros somos ordenados y la compramos, aunque no sabíamos usarla”, cuenta Konny. “La tuvimos en el living varios días hasta que nos atrevimos a encenderla, pero al final empezamos a probarla mirando reels de Tik Tok”.

Ensayaron inicialmente con leche y crema, que no sirvieron pues se congelaron. Enseguida averiguaron que los helados se fabrican con bases y aditivos especiales y fueron a comprarlos a Calama. Les agregaron ingredientes como brownies, plátano y frutilla y se decidieron a vender en la feria del pueblo luego de seis meses de prueba.

El primer día fue un acierto, con largas filas de clientes que acabaron rápidamente con el stock. Con el mismo éxito, siguieron vendiendo todos los fines de semana e incluso compraron una segunda máquina pues no daban abasto. “Lo hicimos con las ganancias de los helados, pero también pusimos plata de nuestro bolsillo, porque sabíamos

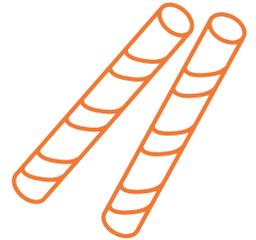


“Nos adjudicamos un Fondo Empréndete de Minera El Abra con el que compramos un camión para llegar a cualquier parte con una oferta personalizada”.

que lo más importante al principio es reinvertir”, dice Konny.

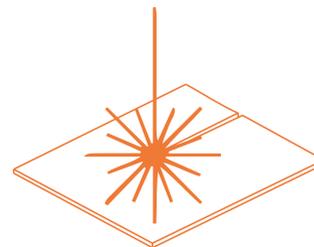
Durante la pandemia salían a repartir por litro, y fue entonces cuando Konny se inscribió en el programa DreamBuilder donde, entre otros conocimientos, aprendió a segmentar a su público. “Empezamos a probar con productos sin lactosa y con nuevos sabores como ricarica y zanahoria. El nombre del emprendimiento -que significa “árbol” en kunza- lo escogieron nuestros hijos y mi marido inventó el logo con el dibujo de los helados”.

Posteriormente se adjudicaron un Fondo Empréndete de Minera El Abra con el que se compraron un camión para potenciar su heladería móvil, pues en Chiu Chiu no hay alcantarillado y no se permite abrir locales. “En el camión usamos agua de Calama y lo hacemos funcionar sólo los fines de semana. Nuestra competencia directa son los helados del almacén y soñamos con establecernos en un solo lugar, pero sabemos gracias a DreamBuilder que nuestro negocio es de todos modos rentable, porque llega a cualquier parte con una oferta personalizada”.





CATALINA MUÑOZ VENETUM



El de Catalina Muñoz (21) es un universo de fantasías góticas y rockeras. Admiradora de bandas de metal como Iron Maiden, Slipknot y Megadeth, su producción visual está poblada de pentagramas, murciélagos y calaveras que convierte en aros, collares y llaveros para los seguidores del género.

De hecho, su emprendimiento se llama Venetum; un término inventado a partir de la unión de las palabras “cueva” y “veneno” y que remite a “un lugar seguro –la cueva– para personas únicas, fuertes, llenas de sabiduría, representadas por el veneno”, explica.

Estudiante de administración de empresas en Inacap, deseaba generar recursos propios. Como no sabía qué vender, investigó sus propias necesidades, se dio cuenta de que no le era fácil encontrar accesorios metaleros o de estética animé en Conchi Viejo –donde vive con su familia– y comenzó a importarlos desde páginas chinas para revenderlos online.

Aficionada a las manualidades, al poco tiempo decidió empezar a fabricarlos ella misma con láminas de plástico que compraba en

librerías o reciclaba de envases, y que luego recortaba y pintaba a mano. Sus procesos mejoraron cuando su padre se compró una cortadora láser para su propio hobby “tuerca”. Como no sabía usarla, le pidió a Catalina que buscara tutoriales para aprender y que le enseñara a cambio de prestarle la herramienta.

Aunque la cortadora contribuyó al crecimiento exponencial del negocio, lo difícil al comienzo fue decidir qué tipo de piezas confeccionar. Una de las primeras fue un cuchillo decorado con escenas de películas de terror, y luego hizo aros con iconografía rockera que decidió exponer en ferias de emprendimiento local.

“La primera vez vendí un solo par y tuve que desmontar el puesto porque se puso a llover”, recuerda, “pero fui perseverante y seguí yendo. Me empezó a ir mejor porque aumenté la publicidad y mejoré la calidad de mis productos. Es que con la práctica fui perfeccionando las técnicas, porque al principio tenía mucho margen de error y, por ejemplo, las piezas me quedaban muy grandes o chicas”.

Con todo, comenta que fabricar es mucho más rentable que revender. “Mi desafío es darle un sello personal a lo que hago”, dice. “En lugar de copiar en las piezas los logos o las carátulas de los discos, les pinto frases de las canciones, o les incluyo pequeños símbolos de las bandas que sólo los fans identifican”, dice.

Ofrece alrededor de cuatro tipos de artículos, llegando a vender cerca de 50 al mes. Gana un promedio de 200 mil pesos mensuales, para lo cual DreamBuilder ha sido de gran ayuda. Su papá le sugirió inscribirse en el programa, del cual se enteró por un mensaje de la comunidad de Conchi Viejo. Una vez que comenzó a mirar los contenidos, consolidó rápidamente su plan de negocios, estableciendo que su público estaba compuesto por jóvenes de 15 a 35 años con gusto por el animé y el mundo alternativo. A mediano plazo, su objetivo es vender también en otras ciudades e investigar licencias, abriendo eventualmente una tienda física que satisfaga al nicho metalero de la zona.





**CAMILA
HERNÁNDEZ**
EMPORIO
AVALON



Santiago



“Por los ejemplos prácticos de los videos del programa, era muy fácil entender los contenidos. Comprendí cómo dimensionar un plan de negocios y apuntar a un nicho muy específico para el cual había poca oferta”.



Camila Hernández (32) estudió Ingeniería en Mecánica Automotriz inspirada por su abuelo a quien siempre vio arreglando el auto. Tras la pandemia formó parte de una pequeña empresa de reparación de vehículos a domicilio que, sin embargo, no tuvo el resultado que se esperaba. Con el fin de generar ingresos, retomó los amigurumis que ya había vendido antes en ferias de emprendimiento local. Para su sorpresa, su oferta tuvo éxito porque se trataba esta vez de reproducciones a crochet de dibujos animados y de videojuegos que no se encontraban fácilmente en el mercado.

Con la misma idea adquirió una pequeña impresora 3D, cuyo funcionamiento conocía desde el instituto donde había cursado su carrera. Con su pareja empezaron a incluir artículos producidos con esta tecnología, siempre con la idea de fabricar figuras y accesorios de animé, series y videojuegos –además de complementos para los mismos amigurumi–.

Bautizaron el emprendimiento Emporio Avalon; el nombre de la mitológica isla pues siempre le ha gustado la fantasía y el

misterio, precedido por la palabra “emporio” utilizada en ocasiones para aludir a un comercio que ofrece un gran surtido.

En efecto, en el negocio de Camila hay aros, posavasos, macetas y accesorios para cosplay, que llaman la atención por su originalidad. “Logramos diferentes parámetros de resistencia y llegamos a una configuración que nos permitió fabricar piezas muy duraderas, al punto que empezamos a personalizar algunas incluso para otros emprendedores”, cuenta.

Aunque Camila tenía nociones de planificación y administración, quiso aprender más sobre gestión y marketing y acudió a la Fundación Prodemu, aconsejada por otras emprendedoras de las ferias municipales en que vendía sus accesorios.

Allí le hablaron del programa DreamBuilder, en el que se inscribió en 2020 y en el que pulió sus conocimientos. “Por los ejemplos prácticos de los videos, era muy fácil entender los contenidos”, dice. “Comprendí cómo dimensionar un plan de negocios, dándole forma y sentido. Así, logré apuntar

a un nicho muy específico para el cual había poca oferta”.

Lo que más los diferencia es el sello personalizado de sus productos, fabricados con el tamaño, forma, colores y diseño que necesita el cliente; también los distingue la calidad de su factura, pues los artículos importados vienen a menudo con fallas que disminuyen su salida –“la pintura o los rasgos corridos, por ejemplo”–.

Camila adquirió además una impresora 3D de resina que le permitió producir figuras detalladas para juegos de rol como Warhammer o Mazmorras y Dragones. “Estamos investigando ahora las vías de formalización porque nos han ofrecido proyectos grandes, y a largo plazo apuntamos a tener nuestro propio local: ese es nuestro sueño”.



DREAMBUILDER EN CIFRAS

2012

Freeport-McMoRan desarrolla piloto del programa DreamBuilder en Región de Atacama, Chile.

2013

DreamBuilder se lanza oficialmente en la Provincia de El Loa, Región de Antofagasta y en la Región Metropolitana.

2017

Se extiende el programa a la comuna de Tocopilla, Región de Antofagasta y se implementa versión offline para personas sin acceso a internet.

2018

DreamBuilder se inicia en la comuna de María Elena, Región de Antofagasta. Se firma colaboración con la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile para que estudiantes realicen sus prácticas profesionales en DreamBuilder.

2019

Se firman convenios con el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, SernamEG, y con la Fundación Prodemu para ejecutar el programa a nivel nacional. Se incorporan salas móviles en el borde costero de Tocopilla. Se firma convenio con la Universidad de Los Lagos, sede Chiloé para llevar el programa a sus estudiantes. Gira binacional de emprendedoras DreamBuilder a Tacna, Perú y Arica, Chile.



Más de 300 capacitaciones en vivo en temáticas de emprendimiento y liderazgo, con la asistencia de 10 mil personas cada año



2020

Se firma convenio con el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) del Ministerio de Economía. DreamBuilder se implementa en todo Chile, incluida Isla de Pascua.



Cerca de 13.000 personas graduadas en Chile durante la última década

2022

Primer Encuentro Nacional de Emprendedoras DreamBuilder, con la asistencia de 100 mujeres de las 16 regiones de Chile en Santiago. A través de un plan piloto, se inicia colaboración con el Ministerio de Desarrollo Social y Familia.

2023

Segundo Encuentro Nacional de Emprendedoras DreamBuilder con 120 mujeres de Chile y Perú. Encuentro regional en Calama ejecutado por Comunidad Mujer. Se firma convenio con el Fondo de Solidaridad de Inversión Social (Fosis) del Ministerio de Desarrollo Social y con la Universidad de Talca.

2024

Encuentros regionales en Castro, Chiloé y en Tocopilla, Región de Antofagasta, con 200 mujeres ejecutado por Comunidad Mujer. Tercer Encuentro Nacional de Emprendedoras DreamBuilder en Santiago. Se organizan ferias de emprendimiento en distintas ciudades y localidades de Chile.



Catálogo Digital con 400 emprendimientos de personas que han completado el programa DreamBuilder



DreamBuilder presente en 300 comunas de las 16 regiones de Chile, incluyendo Chiloé y Rapa Nui

DREAM BUILDER



PRESENTATION

DreamBuilder was created to contribute to women's economic development and empowerment. It arrived in Chile in 2013 and in these 11 years we have helped over 13 thousand women to create the groundwork to start their own businesses. Freeport-McMoRan is a U.S. mining company that operates in the United States, Indonesia, Peru, and Chile, producing copper cathodes through Minera El Abra in the Region of Antofagasta.

In Chile, DreamBuilder began training women in Copiapó and Antofagasta and has expanded to more than 300 districts from Arica to Punta Arenas, including Easter Island. This is thanks to the alliances we have established with entities such as the Ministry of Women and Gender Equity, the National Service for Women and Gender Equity (SernamEG), the Foundation for the Promotion and Development of Women (Prodemu), the Technical Cooperation Service (Sercotec), the Solidarity and

Social Investment Fund (FOSIS) and dozens of municipalities, among other public and private entities that support women.

This program for women entrepreneurs offers twelve free courses that teach how to set up a business, addressing notions such as market, value proposition, brand definition or strategic planning, in a straightforward and user-friendly manner. The course lasts 30 hours in total and is accessed through an attractive platform created by Thunderbird, the prestigious business school of the University of Arizona, USA.

Regardless of educational level or work experience, DreamBuilder's content is suitable for those who want to start a business or improve an already existing one, and includes interviews, interactive games and a soap opera about a group of housewives striving to grow their businesses. Like these women, DreamBuilder participants yearn for a better

future for themselves and their families. Mostly mothers and heads of households, they have turned to their skills to achieve economic independence or additional income, whether it be making handicrafts, preparing food, or providing services.

With this program, we have helped them face their fears, value their work and form a genuine support network. In an effective virtuous circle, we have also contributed to increasing the current 40 percent of female entrepreneurship in the country, creating a strong community of female entrepreneurs.

With diverse backgrounds, the women in this book represent DreamBuilder graduates who have made their dreams come true. Their stories are told firsthand, paying tribute to their strength, perseverance, and creativity.

A SECOND ROUND OF UTILITY

Reusing what is used encourages responsible consumption and demonstrates the ingenuity of those who practice it. The entrepreneurs in the next chapter give new life to objects and materials, promoting a sustainable economy and a greener future.



MARÍA JOSÉ JARAMILLO

MJJoyas

Cables, hard disks, and coils are the raw materials of MJJoyas, the business venture headed by María José Jaramillo. These are accessories made from recycled electronic parts that catch the eye because of their unusual components. The business started 12 years ago when she quit her job as a nursing technician because the shift system did not allow her to take care of her two children.

She learned by trial and error, then took a basic jewelry course and finally won a Sercotec fund to set up a workshop with a workbench, oven, polisher, and blowtorch. She signed up for DreamBuilder six years ago. "In the program I learned to organize myself, to put together a business plan and to keep updating it," she says.



LESLIE PLAZA

Redimir

Leslie Plaza had her first daughter at the age of 17 and had to start working young to raise her. She had studied chemical analysis at a vocational high school in Calama and was hired as an assistant in a mining company. At first, she took care of the laboratory material and later became shift manager. After a decade, however, she decided to become an entrepreneur.

Her partner, who worked as a hazardous materials recycler suggested that she investigate plastic grinding for recycling. With the help of State seed funding, she was able to purchase equipment and wire mesh cages to collect the material. She contacted private companies and community leaders to build a neighborhood recycling network. They hired workers to help and were eventually awarded in a social innovation platform of the Universidad Católica del Norte.

Leslie took DreamBuilder in 2017. "It helped us first of all to realize that free collection was not profitable," she says. It also made them aware of the need to diversify their business.



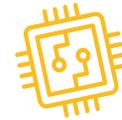
ELIZABETH MAUREIRA

Anti Nuevo

Giving a second life to what is no longer used is one of the main business drivers for Elizabeth Maureira. She chose to become a seamstress at a vocational high

school, enabling her to work from home. At 24, she led the production line at a large factory and held that position for 16 years until she had to leave to care for her second child, who was born with health problems. Nevertheless, she set up a workshop at home where she made jeans for major brands.

In her workshop, Elizabeth had an abundance of leftover denim, which she used to create animal-shaped cushions and began selling them. "DreamBuilder helped me promote myself. I had never worked with direct sales to the public before, and I had to learn how to talk to customers. At first, I didn't know what to say, but now I have a specific pitch. I speak with confidence, and people don't get bored listening to me".



MARÍA TERESA LÓPEZ NORRIS

MtlNorris Bee Wraps

María Teresa López creates disposable lids for food jars made from textiles and bee wax. By extensive research and her own interest in finding a quality product for her home, she learned to make these cotton lids that now sell with great success. She sold her first lid at a craft fair in 2021 and now sells ten times more than when she started, even selling to stores.

DreamBuilder gave her confidence and pushed her to create her own business plan for this ecofriendly product. She now also has her own business pitch where she explains "that my product can be re utilized and used as compost and that it has anti-bacterial properties" says María Teresa.





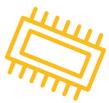
DERSY MUÑOZ

Gato Gordo

Dersy Muñoz studied merchant marine in her native Venezuela and moved to Chile in 2016 in search of new opportunities but was unable to validate her degree. When December came around and she had no money to buy presents, she used her electrical skills to make an original lamp out of an empty jar. The gift was so successful that her friends and acquaintances began to ask her for similar lamps. "I discovered a niche market using empty cans or bottles," says Dersy.

In 2023 she signed up for DreamBuilder, realizing through the program that "I didn't really see my business as a business but only as a hobby. When I learned about the examples of other women, I realized that it was possible to make a living from this."

DreamBuilder also taught her to better define her offer.



GREEN FINGERS

They till the earth, create atmospheres, or use the properties of plants to promote connection with the environment. Combining their business skills with their passion for plants. They not only beautify the environment, but also educate about caring for the planet.



MÓNICA MALDONADO

Monjardin

Monica Maldonado was a successful bank worker for almost 20 years, until she negotiated her departure to raise her youngest son. Later she was out of work and was forced to look for an alternative source of income, so she studied gardening online, experimenting in her backyard with soils, nutrients and compost bins.

She sold her first crate of plants online, started getting other orders and decided to set up a stand in the local mall, offering both her products and her gardening and maintenance services.

DreamBuilder helped her to organize her business model and determine her distinctive element. "By guiding me and giving me confidence, the program was the driving force behind my venture, helping to make it a I learned to put a price tag on what I do," she reflects.



ANDREA ALARCÓN

Florbella

Andrea Alarcón was working in administration and as a sales executive when she took up a hobby to make bridal bouquets, wreaths, and baskets, which she showed to some of her friends. Her arrangements were liked, and they began to order them for different celebrations, until an acquaintance asked her for help to decorate her wedding. Her services were so successful that she decided to go into business. She registered in a wedding portal and began to receive orders. Her products are popular due to their unique shapes and colors, which set them apart from those offered by traditional flower shops.

DreamBuilder came in handy as she learned how to calculate costs and determine her limits. She decided to continue her business alone, charging more to decrease the number of weddings to three per week, and learning how to advertise on Instagram.



TERESA MARTIN

Curacaví Huertos

The business run by Teresa Martin is a tribute to her childhood in her grandparents' rural Quilicura plot. "The land has beckoned to me since I was a child and I've built an orchard in every place I've lived," she says. Inclined to work with people, she studied communication and was manager of an event planning company, but she got

married and left to grow mushrooms on her husband's family's farm.

Once divorced she returned to Santiago but realized that the city life did not suit her and finally moved to a family plot in Curacaví. She started teaching English and organized a vegetable garden workshop but saw an opportunity to create an online store of agroecological supplies such as seeds, compost, fertilizers and garden tools.

In 2024 she completed DreamBuilder. "The program is a great help in sorting yourself out, offering effective and concrete tools regarding finances."



JANELIS CASADIEGO

Jane Store.cl

From the tropical climate of Santa Marta to the southern tip of Punta Arenas, the pandemic prompted Colombian psychologist Janelis Casadiego and her family to embark on an innovative venture in natural phyto-cosmetics.

She joined an international group of soap makers, where she learned the fundamentals of natural phyto-cosmetics based on ancestral techniques. She mastered the extraction of terpenes and phenols from plant stems, flowers, and leaves. Now she sells natural ointments, lip balms, bath salts, aromatherapy roll-ons, deodorants, and shampoos.

Janelis discovered DreamBuilder and enrolled in the program. "Since it was online, I would put my children to bed and then study. My aspiration was to project myself in a big way, and the program helped me with my business plan to start selling," she says.



SAFEGUARDING HERITAGE

The rescue of customs, objects and memories perpetuates roots, strengthening people's individual and social identity. In love with the history that surrounds them, the entrepreneurs in the following chapter recreate it in different formats to care for it, revitalize it and make it known to the world.



VERÓNICA OSSES

Marraqueta de Tres

Marraqueta de Tres is the name chosen by Verónica Osses, a professional costume designer, and her business partner for their enterprise that seeks to rescue the local Calama identity through printmaking on fabric. They began making unique handmade bags, cosmetic cases, and lens holders stamped with pictures of animals such as the jergón duck and the frog of Loa; the cactus, the quince of Toconao, the garlic of Río Grande and the carrot of Chiu Chiu; the masks of the diabladas and the petroglyphs of the valleys.

The business soon took off and buyers "liked the fact that ours was a women's venture, that we worked with local iconography and that our products were handmade," she says. DreamBuilder helped them, among other things, to determine margins and profits. "The contents are very didactic, and you build your business model almost without realizing it," she says.



DANNY ALVARADO

Casa Celeste Decohogar

Danny Alvarado's was always skilled with her hands. When she finished school she studied advertising and did an internship in an agency then worked in sales and, with a daughter, she finally dedicated herself to housework. Nonetheless, she still made racks and shelves with her hands as well as wooden sculptures. When she divorced and started thinking about what to do with her life, Danny turned to the tools and wood she knew best. "At first it was just a hobby because, depressed as I was, I couldn't even think of starting a business," she recalls. But her products sold well in local craft fairs, so she continued.

"The tools DreamBuilder gave me provided me with the confidence to pursue my dream: to become a recognized artist, give workshops for the community and make the town where I live visible," she says.



MARÍA SOLEDAD VERGARA

Dulces del Abuelo

María Soledad Vergara inaugurated her business just in time for Tocopilla Day, September 29. The date was carefully planned because her shop has an unquestionable heritage character and reflects her affection for her hometown.

A kindergarten teacher by profession, she decided to start her own business when she was about to retire. She came up with the idea

of reviving a candy store that the family had kept until the pandemic. "The shop is decorated with vintage images of Tocopilla and when they see them, people start telling me about their memories," she says.

The bulk of her offer includes anis sweets, gumdrops, and orange wedges.

The company's logo is an old man smoking a pipe in honor of her father. This is her differentiating element, strengthened after she joined DreamBuilder, which helped her to emphasize the heritage identity of her offer. "



NANCY GAMBOA MUÑOZ

Telares Kosten

Although Nancy Gamboa Muñoz has spent almost half her life in Talca, she was born in the town of Cerro Sombrero in the Magallanes Region. That is the origin of the name of her business, Telares Kosten or "strong wind" in Tehuelche, where she sells colorful blankets and wool hangings of Patagonian sunsets and indigenous Selk'nam figures.

She has always liked arts and crafts but became interested in wool when she joined a needled fleece workshop and discovered the loom. Her pieces caught the attention of friends and acquaintances, and she began to sell them through social media.

It was with DreamBuilder that she learned to focus exclusively on craft fairs. "The program also helped me define my markets and realize that I had to focus only on craft fairs." In the short term, her goal is to have a space in one of the city's entrepreneurial venues, and in the future she would like to make a living from her craft, opening her own store.

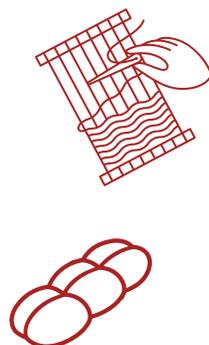


MARGARITA MIRANDA

Kausarina

Several times a year, Margarita Miranda goes into the desert looking for images of camelids, birds or human beings engraved centuries ago in rock of the Region of Antofagasta. She photographs the art to reproduce them in ceramics for her business which she started as a hobby more than a decade ago. A librarian by profession, Margarita discovered her artistic talent at an art workshop she took to keep entertained since her children were already grown up. "My classmates painted flowers, but I wanted to work with photographs of flames drawn on the rock that the teacher showed us. I realized that this was my line; that I wanted to explore the history of the place where I live," she says.

With those images she began to decorate handmade pieces, and was so successful that the Municipality of Calama invited her to exhibit her work at entrepreneurship fairs. "I discovered that people liked my ceramics, and I began to receive commissions," she recalls. "When I found out about DreamBuilder I signed up immediately because the program teaches you the nuts and bolts of your entrepreneurship step by step in an orderly and methodical way," she recalls.



THE VALUE OF SERVICES

Many DreamBuilder graduates offer services. From tourism to locksmithing and recruitment to laundry, communications consulting, theater and even tire repair, these are innovative and thriving businesses that demonstrate that women have no boundaries.



PALOMA ASTUDILLO

7 Cups

Paloma Astudillo and her family, vacationed at Siete Tazas National Park for most of her life but dreamed of working there, a dream that was fulfilled shortly before the pandemic, when her father was offered a job in the local school of Radal.

They moved Paloma and her mother enrolled in a course to train tourist guides. They based their end-of-course project on walks along the Claro River, including the natural pools on the way. The project caught the attention of the course manager, who urged them to turn it into a business. They named the business "7 Cups" and soon demand for its services increased, becoming well known in the area.

The success was due partly to the business plan that Paloma learned to put together with DreamBuilder. Along with taking care of the administration and advertising of the venture, she set in motion a vigorous marketing strategy. With the knowledge she acquired with DreamBuilder, among other programs, in the future she even plans to expand her business to the rest of Latin America.



CATALINA CANOBRA

TreeWork

Catalina Canobra (45) has been Catalina Canobra created a marketing consulting firm named Treework because its services start from the root like a tree and follows through the entire process. Her clients are entrepreneurs, whom she advises with a comprehensive concept that begin with developing a strategy and end with the printing of graphics or the organization of events. She works with different industries, from specialized clinics to auto repair shops, as well as tourism.

DreamBuilder was of great help to her. "My weakness as an entrepreneur was dealing with numbers, which made my life miserable. DreamBuilder helped me fill those gaps with indispensable knowledge for an entrepreneur who really wants to grow."



SILVIA LISONI

Sol del Desierto

Many students from the Chuquicamata school in Calama remember Silvia Lisoni as their favorite history teacher. When she left, she set up a call center with great success. But everything changed with cellular phones and the Internet. Again, without a job she set up a tourist agency and built a small star observatory in her garden in the village of Chiu Chiu. Later, together with her husband, they added 12 rooms to create a hostel.

DreamBuilder gave her important information on how to market her business. "The program helped me to give focus to what I was doing. I also learned to manage social media and statistics", she says..



CARLA PÉREZ

MBO

Carla Pérez found it difficult to return to her profession after having her second daughter. A freelance occupational psychologist, she was dedicated to personnel recruitment services. Her sense of isolation worsened with the Covid pandemic and decided to "create an online community to help women understand how the world of freelancing works". She began by posting a video on social networks sharing her experience and realized that the same thing was happening to hundreds of other women. "I studied the market and realized how difficult it was for mothers of young children to get online jobs as freelancers" and with this in mind launched her professional trade school called Moms in Search of Opportunities.

Students learn to schedule interviews, apply tests, research job portals, calculate salaries and coordinate with psychologists, among other tasks. Carla says that DreamBuilder was key in helping her organize ideas and improving the management of her business. "



LUCY BURGOS

Compañía Teatro del Valle Nonguén

As a child at school, Lucy Burgos (57) was a fixture in Monday morning events. Born in Coronel, she studied from the seventh grade onwards at a girls' school in Concepción, where she formed a small theater. Later she went on to organize a theater workshop with children from her community and worked with a group of puppeteers who offered performances in the neighborhood.

At 26 she moved to Cabrero with her husband and formed theater groups for local schools. But after getting divorced, she moved to a rural area and founded the Nonguén Valley Theater Company, directing plays for children. With twenty actors, the company offers schools plays on specific themes - bullying for schools, or risk prevention for companies.

Lucy manages sales, for which DreamBuilder has been crucial. Along with learning about finance, accounting, and marketing, she has discovered the importance of adding value to the venture.



RUTH RAMOS

Vulcanizadora El Chaski

As a child Ruth Ramos Mamani loved to help her father fix his truck. "I used to say that when I grew up, I would have a tire repair shop," she recalls. "Over time I worked in different areas and one of the ones I liked the most was being a firefighter at a service station. There

I learned to check levels and change everything from oil to tires," she says. Her projects were left on the back burner while she raised her four children but were reactivated when they finished their education.

She says that with DreamBuilder she learned to structure a business plan and to go step by step. "You have the idea first, but you need to know what you need to make it happen, what your suppliers are like and what your strengths are," she explains. "I realized that people look for the services they know, and in that I have an edge because the workshop is in my home and people know they will always find me."



DINA PANIRE

Lavandería Mujeres de mi Pueblo

Born and raised in Chiu Chiu, Dina Panire grew up helping her family with farm work. However, her life took a turn in 2010 when a group of local women began to think of creating a laundry business to generate income. They received help and support from the nearby mining company of El Abra and Dina became in charge of picking up and dropping off clothes at the mine. The job gave her a newfound independence. Such was her confidence that in 2017 she ran for a position on the board of the Chiu Chiu community, and she was elected treasurer. Three years later she was chosen president.

She took DreamBuilder in 2023 to start her own business "which in the end didn't work out, but the program has helped me a lot in managing the laundry because it teaches from the most menial tasks to the most complex ones.



LORETO ESPINOZA

Imagina Elirv Creaciones con Alma

Loreto Espinoza (48) is a certified locksmith who specializes in serving women. Before taking DreamBuilder in 2023, however, she was unclear about her target audience. "The program helped me to leverage the fact that I am the first female locksmith in Valparaíso and perhaps the only one. Many clients tell me that they feel safe with me," she says.

She says that, beyond locksmithing, DreamBuilder has been key in her ability to work on cultural projects. A resident of the port since she was a child, she has had to make do in several areas since she was widowed in 2008. She learned silkscreen printing, makeup and costume design for a carnival workshop and also sells dolls and hand-painted bags made of recycled fabrics. "It is important to understand how to manage costs and budgets, for community cultural projects and it is vital to know how to draw them up," she says. "That's why DreamBuilder has been so important, helping me to generate networks, thanks to which we are now designing a basic mechanics workshop".



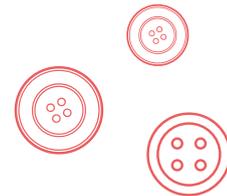
CLAUDIA MARTÍNEZ

Kai Tour

Located south of Tocopilla in Caleta Buena, Kai Tour was conceived, built, and implemented during the pandemic by Claudia and Sergio, her partner and father of her son. They first set up a pavilion for

sports, recreational areas and built five rooms of the hostel, which offers stand up paddle classes, yoga, massages, and tours. The venture is a certified eco-hostel because it runs on solar energy.

Among other things, DreamBuilder taught her to delegate tasks because, in an exhausting loop, Claudia carried out all the roles, receiving guests, organizing tours, designing the graphics, managing the accounting and handling social media, in addition to making reservations, relaxing massages and even the cleaning.



HELPING OTHERS

Whether by observing others or from their own lives, the women in the next chapter have empowered their creativity to help others. These are ventures that mitigate discrimination and isolation, building the confidence and self-esteem of their clients.



MARCELA BRAVO

D'Pelos

Marcela Bravo was the troublemaker of her class in elementary school. Hyperactive and messy, she didn't fit into the traditional system and was eventually changed to an artistic high school. After graduation she began studying pre-school education but did not finish her degree and moved to Argentina with her husband, where she took up hairstyling. After a decade she returned to Antofagasta and offered her services in a children's hairdressing salon and a few years later opened her own shop. About that time, she also enrolled in a program to learn Educational Psychology.

Her new hairdressing salon began to receive more clients when it became known that she was an expert in disabilities. "Since many of these children don't allow themselves to be touched at all, the first thing to do is to create bonds. Besides, everything here is set up for them," she explains.

DreamBuilder helped her determine that this is the value of her business. "My service was always differentiated but I didn't realize it. The program helped me see that I have become a real solution for mothers of children with disabilities who complain about how they get kicked out of other salons".



PATRICIA AVENDAÑO

Muestra tu Señá

Familiar with speech and hearing impairment because her grandfather was deaf, Patricia Avendaño was struck by the lack of personalized attention for hearing impaired students in the schools where she worked as a nursery schoolteacher. She began to help deaf people in their homes, many who suffered from depression due to their inability to communicate. She also began to attend seminars on sign language and Braille.

In 2020 she created the Muestra tu Señá (Show your Sign) venture. The business started with a free sign language workshop, which aims to provide scholarships for deaf people to become sign language teachers.

Patricia completed DreamBuilder and "the course changed my life," she admits. It "helped me to see my entrepreneurship not only as a social initiative but as a business to generate work for people who need it," she states.



VERÓNICA CALANI

Arterapia

Veronica Calani studied Education and worked in schools for more than a decade. But she always wanted to create her own business so in 2011 she resigned, rented a house, and set up a workshop offering classes in loom, painting and mosaic. By chance she stumbled on an article about a psychologist who used art

to treat her patients, and that was how "Arterapia" was born. Soon she was hired for organizational wellness workshops in companies and today her team totals 20 professionals offering 40 different services.

In 2017 she enrolled in DreamBuilder, which provided an effective response to her needs because until then "I did everything intuitively: for example, I didn't record anything in writing - it was all in my head - and I didn't know about inventories or taxes - I had to change accountants several times -: with the program I understood that I needed to set goals and put together a strategic plan to grow in an orderly manner."



MATERIALS AND TEXTURES

The women in the next chapter explore materials to transform them into unique objects. With vision they manage to interpret contemporary aesthetics in portraits, utensils or personal ornaments in many shapes, colors, and sizes.



OLGUITA OLIVARES

Artesanías Olguita

Olga Olivares is an example of resilience and strength. After her divorce following 18 years of marriage, she rented her house and went to live in a tent on the beach with her son. She started buying fish and seafood and made empanadas to sell to tourists.

Soon she received a plot of land from a government program where she built her house and the municipality hired her as a school bus driver, during which time she was also certified as an artisanal fisherwoman and shore collector and became the first firefighter captain of the cove.

In 2010 she returned to her native Olmué to care for her ailing father and began making bags and aprons which she sold. She joined a group of craftswomen of the municipality and participated in fairs, learning the European technique of Crewell embroidery, which consists of creating pictures that look like oil paintings. A decade later she returned to Tocopilla and completed DreamBuilder despite the poor network signal in her area. "I have an entrepreneurial mindset, but DreamBuilder reinforced it and helped me to project myself regardless of age or studies," she says.



JACQUELINE DÍAZ

Mis 3 Princesitas

Good at mathematics, Jacqueline Díaz liked calculations, foreign trade, shipping, and international law. "I've always been enthusiastic about business. Even though I am petite, employees and suppliers respected me and paid attention to me." Just married, however, she dropped everything and moved to Calama, where she continued working until her first daughter was born. As she had always been financially independent, she used her severance pay to buy a sewing machine to make breastfeeding blankets.

During the pandemic, she learned how to work with fleece after seeing a craftswoman on the Internet who showed a portrait of an entire family in that material. "I found a lady in Calama who sold supplies and I took the plunge. I gave the first pieces to a friend and finally they ordered one from me."

She completed DreamBuilder and identified with the main characters in the stories. "DreamBuilder taught me to empower myself, to be selective with orders and to give value to my craftsmanship with a personalized hallmark," she says.



ANDREA MANCILLA

Des-bordada

Andrea Mancilla (41) has been collecting miniatures for years: tiny nativity scenes, the smallest clay pig she could find from Pomaire and

even a microscopic Don Quixote. The aesthetics of smallness is the basis of her embroidered handicrafts.

Chiloé had appealed to her since she first visited, and eventually left for the island to look for a job in whatever she could find. She found it in the office of National Architecture Prize winner Edward Rojas, who hired her as his personal assistant.

Once settled, she began to learn embroidering, noticing that smaller formats suited her best. She created images of flowers, landscapes, and unicorns. That's how she discovered she could create jewelry.

The business grew stronger after the pandemic, and she signed up for DreamBuilder. "The course taught me a lot: I understood, for example, that my designs had to be different because there are embroiderers everywhere, and that my closest reference was to Chiloé plant species," she explains.



JOCELYN CARRASCO

La monería entre cuerdas

The remoteness of the Magallanes region prompted Jocelyn Carrasco (40) to venture into handicrafts. From Santiago, she left for Punta Arenas at the age of 20 when her father was relocated. She worked in a store in her free time and took a course in ceramics. Soon she began experimenting with different techniques and found macramé.

During the pandemic she was making Christmas ornaments and started to create personalized portraits. First of her three children, her partner and her pet, which she hung in the living room. She later ventured selling these ceramics in the local entrepreneurship fair together with framed mirrors, murals, and wall

hangings. It was a success, and she was awarded a stand at the Tax-Free Zone's Christmas fair.

That same year she took the DreamBuilder program which strengthened her confidence as an entrepreneur. "I didn't know anything about pricing or finance, for example. I also began to understand both the market and the notion of added value," she explains.



PATRICIA CATALÁN

Casitas en Miniatura

Patricia Catalan's miniature realistic models portray anything from a newborn's room to a dentist's office. She studied Mechanical Engineering at the University of Antofagasta but did not finish her degree because she got married and took care of her children. As a hobby she took a painting class and started making "three-dimensional miniature sculptures which I put in the workshop's showcase. One client commissioned me to make Arabian and Japanese-style mirror frames for a hotel, and another asked me for miniature cocktail trays with a glass of wine and a snack - all in tiny little pieces".

She began selling her miniature models on Facebook and was even asked to teach a miniature-making seminar. Soon she began receiving a lot of orders, especially from women to whom Patricia's work reminds them of their childhood.

DreamBuilder "has been a fundamental tool because it is not easy to find training at zero cost, constant, personalized and with an incredible human warmth", says Patricia.



CAROLINA DONGO

Arte-Cuero

Instead of dolls or bicycles, she and her two brothers received pencils, crayons, and paintbrushes, because their father was a shellfish diver with extraordinary talent for painting pictures and carving wood.

Born in Tocopilla, Carolina trained as a kindergarten teacher's aide and later continued studying at an institute in Arica working in this area for several years. However, her love for handicrafts persisted. Her consolidation as a craftswoman came with leather. She began by taking apart used jackets that she found in secondhand clothing stores. First, she made wallets and purses and then moved on to shoulder bags, game holders and belts. "Here in the north, I haven't come across anyone else who works with leather, especially women, because it's a tough job, with heavy, sharp tools," she says.

She learned about the DreamBuilder program from a coworker and enrolled. "It was a tremendous help in empowering my skills and structuring a project with prospects," she confesses.



CAMILA TORO

Valiente Carpintería

Sometimes people write to Camila Toro (33) without knowing that she is a woman. They think that her Valiente Carpintería business is more suited to men. On the contrary, however, her products tend to focus on women.

Born in Villa Alemana, Camila studied Art at the Catholic University of Valparaíso because she liked handicrafts since she was a child. As she was also interested in entrepreneurship, she created a silk-screen printing business, selling bags with personalized designs. She joined Trotamuros, a group of mosaic artists who made several murals in the city, and later founded the Valiente Mosaicos business, which sold decorative objects made with this technique.

Eager to learn a new trade, she took over a carpentry workshop and began to replicate furniture that caught her eye on the Internet such as shelves, bookcases, and plant holders. She acquired machinery that allowed her to improve her furniture. "This is now my full-time job, I also started teaching and I want to learn about native wood." "DreamBuilder taught me to pay more attention to customers' needs," she notes.



JOSEFINA PIZARRO

JO.Cerámic

When she was nearly 50, Josefina Pizarro had left her job as a saleswoman in department stores because of health issues started looking for an activity that would make her happy. "I often went to look at the designs of the chinaware that arrived in the home section of the store where I worked, remembering the dishes with blue designs that were in my house when I was a child," she says.

When she decided to become an entrepreneur, she chose to make flowerpots, which would later lead to her ceramic jewelry business. She bought pots and colored natural stones to decorate them, researched crackle painting and



enrolled in ceramics courses. She learned different techniques and began to make stoneware pieces that she sold well, later focusing on jewelry made of the same material.

She needed to make her business more professional but lacked skills in administration and accounting. DreamBuilder became the backbone of her venture. "Sometimes I go back and look at the program again, which I have recommended to many people because it is a real roadmap. DreamBuilder made me take a real leap as an entrepreneur."



CAROLINA REYES

La Tiendita de Caro

Carolina Reyes' (50) encounter with woven mandalas was a blind date: she took a course to make them without knowing too much and was fascinated as soon as she walked in. "They were woven with your hands, a stick and some wool," she says. "I was very stressed and making them calmed me down: soon I started selling them at craft fairs".

Carolina worked as a secretary in different companies in Antofagasta. Searching for a friendlier environment, she moved to Futaleufú with her husband and daughter. Leafing through a magazine she happened to see crochet shoes and looked for a course to learn how to make them. She made a pair for herself that caught the attention of her friends and started selling them. She also added to her offer amigurumis, key chains, mobiles, and bookmarks with embroidery and applications, shipping to almost the entire country.

Through social media she learned about DreamBuilder, which she took in the middle of the Covid lockdown. "The program kept me

connected with other women: it was a real companion," she reflects. She says it also helped her sort out her finances, understand how to present her goods and add new techniques.



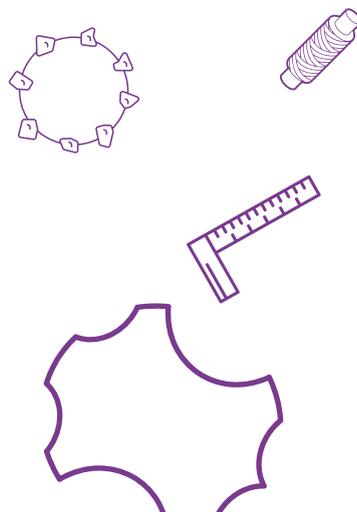
GLORIA SALDÍAS

Arte Paisaje Chiloé

As a child, Gloria Saldías and her friends always wore chilco earrings when they went out to play in the woods near their homes. "All of us from Chiloé wore those flowers in our ears when we were kids," she recalls. Perhaps that is why her porcelain chilco earrings, sold through her business Arte Paisaje Chiloé, evoke such nostalgia and admiration.

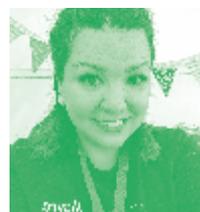
Gloria studied Business Administration and later enrolled in a Graphic Design course where she developed a fascination with gardening, inspired by a landscape designer who invited her to join various projects. That was the inspiration for her business where she makes earrings, pins and necklaces showing local flora and fauna in porcelain.

In 2023, Gloria enrolled in DreamBuilder. "It changed everything for me. I moved my workshop out of the house, started pricing my products correctly, and saw an increase in income," she says.



DELIVERING WELLNESS

In the next chapter, the entrepreneurs deliver tranquility, energy and comfort through their products, seeking harmony and quality of life of those who use them.



MAYRA ASTUDILLO

Keoken Wellness

Although Mayra Astudillo is a hairdresser and stylist, her passion since childhood has been sewing. In her spare time, she used to sew patchwork bags, cell phone cases and bedspreads that she sold to her customers at the beauty salon.

A decade ago, she moved to the city of Coyhaique because her sister -who lived there- convinced her that there were no full-service stylists in the area. She was successful, but the pandemic forced her to stay at home. "Alone at home, I decided to turn my lifelong hobby into a business," she says.

The business consisted of making embroidered masks and seed bags, later adding therapeutic cushions filled with local herbs to relieve stress -which today are her star products-. That's when she took DreamBuilder, which helped her focus. "The program pushed me to build my dream, which was to make money with sewing, that is, with what makes me happy," she explains.



CONSTRUCTORAS DE SUEÑOS



XIMENA VIERA

Tienda Shiva

Ximena Viera from Santiago has always had sewing close to her heart. She studied Risk Prevention and on weekends she made clothes. She customized denim jackets with appliques of recycled fabrics and sold them on Instagram. During the pandemic, however, she suffered from anxiety that led her to develop agoraphobia, which prevented her from leaving her home for several months. Instead of resorting to drugs, she took yoga classes, although a lumbar disc condition prevented her from sitting for long periods of time. She began making cushions that help ease pain.

When she took DreamBuilder she “learned to build a business model, to value my working hours and to identify my clients. I discovered that these were yoga enthusiasts with a certain purchasing power, which helped me segment social media and optimize my sales.”



DENISSE SILVA

Rosa Cosmética Natural

Denisse Silva’s business is dedicated to her great aunt Rosalía, who took care of her as a child when her parents worked. Her aunt had a medicinal herb stand at the local fair where Denisse often helped to sell.

In 2019, Denisse created her natural cosmetics business, for which she took intensive courses in cosmetology and natural cosmetics. Her first

product was an eyelash strengthener made with castor beans and rosemary. She researched suppliers of essential oils, obtained packaging like that of mascara and sold it with great success on social media.

The success made her expand her offer to face creams, serums, soaps, and therapeutic gloves, to create a logo and to apply for a space at the International Crafts Fair (FIDA) in Arica. She now has more than 30 products that sell very well.

DreamBuilder helped her get her finances in order. “It also taught me the importance of projecting my business: in a few more months I’m going to get my health ministry resolution and I plan to have my own store in a year’s time,” she says.



MACARENA RIBERA

Ocean Beard

When Macarena Ribera tried to sell her face creams at craft fairs in Valparaíso, she realized that she faced huge competition. “Everyone was making the same thing and there was no room for me,” she says. “Then it occurred to me that I could be the only one to make male products, and they became my target audience.”

Born in Santiago, she moved to Valparaíso in 1998. She studied Art History and Theater, acted in several plays, and then dedicated herself to her family. She started her own business when she saw her youngest daughter putting avocado, honey, and egg white on her face. “There must be a way to take care of your skin in a natural way without having to put the entire pantry on your face,” she thought, and enrolled in a cosmetics course with a pharmaceutical chemist.

She took a second course to

specialize in shaving creams and beard products. She found a niche at medieval fairs where beards are abundant and patented her brand.

DreamBuilder helped her realize the need to invest: “What I offer is a green care alternative for men. Now consumers are more informed, more demanding and my idea is that they have the same access to quality cosmetics that women have.



KATIANA ARANCIBIA

Jabones Harpa Blanca

Katiana Arancibia (47) has suffered from rosacea since she was a child. During the pandemic, she took an online course in therapeutic soaps offered by the Technical Training Center of the Catholic University of Valparaíso. “I wanted to learn how to make them to help people like me, who can’t use just any soap.”

Later, she advertised her new products on the Internet and at entrepreneurs’ fairs, “very timidly at first. I became bolder when I realized that customers were telling me about their psoriasis or dermatitis,” she says. “On the street, there was a need not only for cosmetics but also for therapeutic skin products, but at a fair price because dermatological soaps are expensive.”

Her customers have now grown to around 300, whom she visits periodically, and her products now include soaps shaped as flower bouquets, Christmas or Halloween figures. She took DreamBuilder “to boost my business, but learned something else: I saw women who, like me, are carrying the weight of their homes on their shoulders successfully, leaving hardships behind for a much better start: DreamBuilder became a real network of emotional support that exists to this day.



ANIMALS OF FANTASY

Displaying inventiveness and creativity, the entrepreneurs in the following chapter rescue animal forms for children and adults, in a wide variety of objects and materials that celebrate their existence.

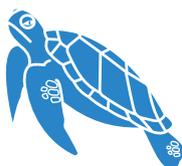


MARÍA JOSÉ GALLARDO

Faunagona

María José learned pyrography and bought a machine to decorate signs that she sold in the outskirts of the city. She also decorated furniture displayed by her cousins at local craft fairs. She wanted her pieces to have a local touch, inspired by the Magellanic fauna, which she has always liked to observe. A fan of hiking and bird watching, she knew the thrushes, goldfinches, and urban eaglets inside out. She began her business targeting foreigners who travel especially to the area to look at local species, and offered her products in souvenir shops and hotels, along with magnets pyrographed with images of animals.

“When I joined DreamBuilder I realized how important networking was,” she says. “I learned about the program from other entrepreneurs, and if before I thought that business initiatives are lone-wolf ventures, now I know that with the support of others you can form alliances that help you grow and advance.”



DANITZA HEREDIA

Almitas

Danitza Heredia offers funeral articles for pets. She designed a farewell ritual that includes a fabric shroud decorated with colorful tassels, a flower headband for the pet’s neck, lavender oil, a card, and a candle. “I cry for every animal that leaves with my rituals. I feel honored,” she says, “but it’s hard to offer death: people don’t like to think about the day their pet will no longer be alive.” She has now expanded her business to include other products such as dog beds that can be taken apart for easy washing, dog sweaters with Andean aguayo decorations, collars, bandanas, bowties, bows, and dresses with the typical decorations of northern Chile.

DreamBuilder taught her to calculate costs methodically, present her products attractively, and identify that the core of her business is the handmade creation of dog and cat accessories with local identity.



FLORENCIA PINO

Fauna Nativa

The puma, the culpeo fox and the Humboldt penguin are some of the stars of Fauna Nativa, Florencia Pino’s venture that promotes respect for local species. These are wooden toys that she started making in 2017, after graduating as an industrial designer. She began publicizing her toys through social media and fairs, although sales were slow at first.



DreamBuilder taught her to delegate, because in the beginning she was responsible for the entire process. “I was cutting and sanding the wood, making the packaging and calculating the price: I did so many things that I finally didn’t have time to sell, and little by little I decided to outsource the cutting, sanding and sewing.”

Since then, her sales have increased almost tenfold in certain periods such as Christmas and Children’s Day, and in the future she plans to have her own sustainable design store.

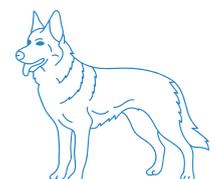


IVO CHACANA

La Hacedora

Ivo (Ivonne) Chacana makes animals, monsters, and cartoon characters with ceramics. Born in Viña del Mar, she always had a knack for handicrafts. That’s why she studied Plastic Arts Education, but never practiced and dedicated herself to crochet and other handicrafts. After suffering a hand injury, she took up ceramics and now defines her work as “playful ceramics” because her figures - dogs, cats, rabbits and even pigs among others “are all cute”. Her buyers are generally “young professionals who like pop-inspired objects,” she says.

The definition of that audience emerged in DreamBuilder, which she studied during the pandemic. “DreamBuilder delighted me because it taught me to understand that my ceramics are unique. I don’t repeat them even to replace them: I don’t like to work on a cookie-cutter basis, I don’t make two alike and that is precisely the value of my work.”





**CAROLINA GÓMEZ
AND NEVA SEREY**

Grace O'Malley Cerámicas

Born in Concón, Carolina Gómez won her school's Effort Award every year. Despite insufferable bullying by her classmates, she kept going and kept picking herself back up. After countless psychological and psychiatric consultations, she was diagnosed with Autism and shortly after met Neva Serey, her partner to this day and her partner in the ceramic business. They now have in Pucón and their production consists mainly of cups, plates, flowerpots, animal figures and jugs, which are ordered from all over the country.

They both took DreamBuilder, which helped them develop their business plan and decided to focus on the sale of utilitarian ceramics made from hand-modeled stoneware and glazed with pigments free of heavy metals.



FLAVORS

In addition to nourishing the body, food expresses people's culture and personal creativity. Whether from childhood or in adulthood, the entrepreneurs in the following chapter have shown their love for cooking, discovering in it a source of income that brings joy to those who taste the products.



ANDREA CASTRO

Repostería Andrea

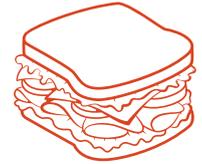
Andrea began working at the age of 18 as a cashier in a minimarket in Curacautín. On one occasion she visited her brother who lived in the island of Chiloé and fell in love with the place. She decided to stay "because being there was like going back in time".

She began to sell cakes and cookies to her neighbors and later to bakeries around town. Her husband helped deliver the cakes and in 2022 they took DreamBuilder together, drawing up a business plan that included sample tastings for customers, "something I was embarrassed to do before," Andrea confesses.

Today they sell large amounts of cake and other products to bakeries and schools and she delivers her products by public transportation. Her next project is to buy a vehicle for the business.

"My empowerment started with DreamBuilder," says Andrea. "The program taught me to put a price tag on my offer, including the price of my hard work - because before I always prioritized inputs and not labor," she says. "I realized that I had fallen behind out of fear. I thought I

was old at 30, but with DreamBuilder I saw more adult women who taught me to believe in myself and to value my work," she says.



VIRTUDES RODRÍGUEZ

La picá de la rubia

Virtudes Rodríguez worked for years in the northern city of Arica employed in a fishery repairing nets for boats. Due to health problems she moved with her 3 children to Calama and began working as a receptionist in a nightclub and later as a cleaner in a nursery school. She finally took a plunge and set up a small food place in the garage of her house. "Here in town, there was only one sushi joint. Nobody prepared the same food that I offered: churrasco, salchipapa, pichanga and chorrillana," she says.

She signed up for DreamBuilder, which she quickly completed using her son's computer. "The program gave me a lot of knowledge because I had done business with only with guts but really knew nothing," she admits. "Now, on the other hand, I have a lot of order."



PATRICIA HONORATO

Maque

Down-to-earth and methodical, biotechnologist Patricia Honorato and her husband bought a piece of land in their native Bío Bío before they left in 2016 to work in Calama. They planned to create a honey and nuts business and for which they planted walnut trees and learned beekeeping.

Patricia started to sell their products with good results and soon added other products to their offer such as coconut oil and dietary supplements. She was able to open a store and in the future hopes to expand to Antofagasta and Concepción. "Since we started, healthy living businesses have proliferated, but many of them no longer exist and people come back to us because we have always maintained our standards," she says. "We are an honest company and consumers know that we sell fresh products".

"With DreamBuilder I realized that one of our main strengths is to be our own producers and not just retailers. We know the right way to harvest and maintain the dried fruit, and customers appreciate that," she says.



FABIOLA SÁEZ

Quesos y Sabores

Fabiola Sáez wanted to become an entrepreneur but didn't know where to begin. "I didn't know what to do because I couldn't bake pastries or make crafts", she says.

An acquaintance then suggested selling cheese, but in pursuit of excellence, she looked beyond what was available in Santiago and investigated in the South. "I wanted to find cheese made by small producers without additives or preservatives. I found the Quiyacolla brand from Río Negro." She bought a refrigerated display case and three 18-kilo boxes and participated in an entrepreneurship fair offering samples to the public. She sold them all.

She signed up for DreamBuilder and its contents helped her organize her business and make it grow. In fact, she expanded her offer to include honey, sausages, and

goat cheese. Soon she hopes to manufacture her own chili sauce, flavored salt and dehydrated fruit and vegetable snacks.



JIMENA CAIPILLÁN

Huerto Quento

The inspiration for the garlic pastes sold by Jimena Caipillán is the seasoning that her grandmothers Virginia and Lidia used to make and sell on the island where she was born in the archipelago of Chiloe. After leaving her island as a newlywed at 17, she worked for years as seaweed gatherer and later as a domestic helper. With their savings and a state subsidy they were able to buy a house where she grows potatoes, lettuce, onions and, above all, garlic, to make her delicious pastes.

Due to DreamBuilder, which she joined in 2022, she decided to start selling her products and made progress with her business. "Thanks to the program, I realized that it was necessary to do the math and study the competition, and I went to all the supermarkets to find out what the other garlic pastes were like and how much they cost," she says. Before DreamBuilder she sold 3 or 4 jars a month, now she sells almost 20 and much more in the summer.



MARÍA AYAVIRE

Nisaya Pukara Putchur

Raised in the Lasana Valley, María Ayavire learned from her grandmother to cook countless preparations such as patasca, spicy

rabbit and recipes with corn such as humitas, pastel and tostado. She attended a commercial high school in Calama, working as an accountant for almost two decades until she suffered an aneurysm that forced her to make life changes. "I spent so much time in accounting offices which estranged me from the experiences of my childhood, and when I recovered, I decided to return to the village."

Looking for something to do, she joined a group of entrepreneurs who sold their products in the area. Most of them displayed handicrafts, but "I went for food, remembering the delicacies that my grandmother taught me in my childhood". Nisaya Pukara Putchur - which means "flower of the Pukará" - is the name of her business, which offers roscas, bread, quinoa, and herbal teas.

In 2022 she learned about DreamBuilder from other entrepreneurs and says that the program was extremely useful despite her background as an accountant. "I learned how to set up my business and how to get ahead, especially in terms of marketing," she says.



JESSICA PÉREZ

Santo Cachito

Daughter of an Ecuadorian mother and Chilean father, Jessica Pérez (50) grew up in Guayaquil and prepared food for her little sister, as her mother worked and studied.

She moved to Chile 12 years ago with her husband and eldest daughter and missed Ecuadorian food. In 2019 - with commerce closed due to the pandemic and nowhere to buy bread - she decided to prepare puff pastry doughs with white cheese and tropical fruit juices from her native country.



"It occurred to me to advertise them with a handmade sign that I put outside the house. 'Tropical Smoothies and Bread with Cheese,' it said. We all got to work - my husband, my daughter, and son - we made a couple of kilos and I realized there was a line waiting around the block," she recalls.

She signed up for DreamBuilder, "which helped me to believe in myself and add value to my offer."



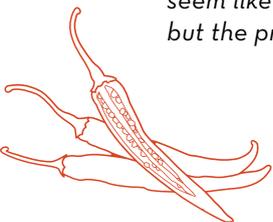
YESENIA LÓPEZ

La Catrina

A heavy metal fan, Yesenia López born in Mexico and first came to Chile in 2010 following Korn, one of her favorite bands. She continued to visit the country for the next ten years until she decided to settle here. Single, childless, and adventurous by nature, she wanted to try her luck elsewhere and chose Santiago, where she landed a job as a nutritionist (her profession) in a hospital.

Her co-workers began to ask her about Mexican food. Yesenia prepared chicken tacos, chilaquiles and enchiladas and sold them with success. She opened an Instagram account to increase orders and offered Mexican lunches at work. Soon she was transporting entire pots of food on the bus. Realizing that her sales were good enough to live on, she quit her job to start her own.

DreamBuilder provided her with accounting tools but also: "The program helped me above all to let go of my fear. Although it may not seem like it, sometimes I did feel fear, but the program gave me security".



MARÍA HELGUERA

T3s Food

María Helguera from Argentina had never heard the word croupier before, until she read in an advertisement that a prestigious hotel in Buenos Aires was looking for applicants for this position. She was 22 years old, needed income and applied, and was picked. She worked there for over a decade and arrived in Chile in 2016 to train croupiers for a casino in Ovalle but, tired of the long night hours, she quit.

she studied business administration at an online institute and when the family moved to La Serena where her husband had been offered a job, and she began to manage the restaurant of an acquaintance and then set up her own food truck by the beach offering empanadas with different fillings.

She signed up for DreamBuilder. "I didn't know what I was going to do with my life, and I felt that this program encouraged me. DreamBuilder pushed me to innovate, offering something that hadn't been done before. It was wonderful to discover at my age that the road to entrepreneurship never ends."



KARLA RIVERA

La cocina De Karly's

Karla Rivera's grandfather, was a chef at the presidential palace of La Moneda and catered to several presidents. Karla inherited his gastronomic talents.

A teenage mother, she had to start working at a very young age as a domestic help, then as a fruit picker and finally as a food handler, although after a while she was laid off. It was her eldest daughter who suggested she sell sandwiches at the University of Talca where she was studying. "Customers began spreading the word and soon my sandwiches evolved to full meals, until one day I was encouraged to go around the offices with my cart and my Styrofoam boxes. I became a familiar figure at the university campus. Not only the quality of my food was recognized, but also the heart and effort I put into the business," she says.

Later, the International Relations Department of the university invited her to participate in DreamBuilder. "With the program I learned how to manage accounting, how to make my products stand out with my logo and how to use social media to reach a wider audience," she explains. She formalized her brand, obtained the food-safety resolution and began offering her food preparations with attractive packaging.



MARICELA LÓPEZ CORONADO

Delicias Mily

Maricela López Coronado's business is based on her talent as a pastry chef, with which she makes a living preparing custard donuts, pies, and cookies. She grew up in Rio Bueno and then went to a vocational high school run by the sisters of the Holy Cross in Cunco. "The nuns taught me. Thanks to them I studied to obtain the title of Medium Level Technician in Cooking and Confectionery".

After working at the nunnery kitchen and then the municipality she left to care for her youngest daughter,

who was constantly sick. "I needed income and started offering door-to-door what I knew how to make: donuts, cakes and pies," she says.

There was too much competition for pies and cakes but she realized that no one was selling cookies. "I put together trays and started touring fairs and nursery schools" she recalls. DreamBuilder "made me see the importance of my business, because I was running around all day and didn't realize what I was accomplishing," she reflects. "It also helped me discover the profitability of my product, because a day's work with the cookies earns me almost four times as much as donuts and pies."



MARÍA SALAZAR

Avellanas Cosemios de Nahuelbuta

At 33, María Salazar already had four children. "In the countryside there were hazelnuts everywhere, but nobody gave them a second thought. To support my family, I began to sell them to a woman who bought them by sacks". After a few years she began to process them herself. "First I dried them and then I split them," she says. "My children helped me sell them and I began to have customers".

Maria gradually equipped her business, acquiring a splitter and a roaster with public funding. She also bought a small mill to make hazelnut flour and drying trays that hang from the ceiling over the fire. Maria then splits, shells, roasts and finally packages the hazelnuts in sealed bags.

She signed up with DreamBuilder at the local municipality. "I had never had classes like this, on the computer, but I made progress without realizing it because it was easier than I thought," she says. Thanks to the program, she now promotes herself

both on social media and with flyers that she hands out at fairs.



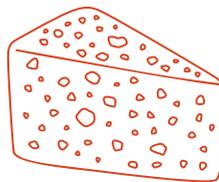
OLIVIA BETANCOURT

Pastelería Olivias

Olivia Betancourt married at 19 and soon had her three children, to whom she devoted herself exclusively for a decade. In 2016 the family moved to Venezuela for her husband's job, and she began making empanadas to sell to the Chilean community living there. She enrolled in a professional institute to specialize in bakery and pastry and, once graduated, became a representative of Chilean gastronomy in the city, taking charge of the kitchen at embassy events.

When the family returned to Chile, she decided to become an entrepreneur, selling at fairs and events organized by the local municipality, where her products sold well, specially the gluten-free doughs.

Thanks to DreamBuilder, Olivia now plans to expand her business to offer workshops and train others. "The course was not easy because I work all day and on more than one occasion I dozed off on the computer, but I have never stopped finishing something, and I finished it."



IN HONOR OF ANCESTORS

The entrepreneurs in the next chapter pay tribute to their ancestors through their handicrafts. Their pottery and textiles express the ancestral knowledge imprinted in their genes, projecting it into the future to ensure its continuity for generations to come.



CAROLINA AYAVIRE

Alma Atacameña

"The spirit of the potter is present in you: you are responsible for making sure it is not lost," an Atacama potter once told Carolina. "When you grow old, someone will come along for you to teach, and you will recognize them just as I recognized you."

The words struck a chord in Carolina, who until then worked as a freelance architect. A Likan Antay descendant, her father passed on his childhood memories to her. "I started in the trade by playing, just as one learns to spin or make bread in the villages."

After university she returned to Calama to help her father when he was elected leader of their community and met Elena Tito, who came to the city to teach a workshop, noticing Carolina's talent. "Architecture is a colder and more rational career. Meeting Elena reunited me with native clay, which awakened my vocation and deepened my pride in my roots and my culture," she says. Her pieces are fire-baked according to the traditional method and incorporate her own designs inspired by the Andean cultures.

DreamBuilder strengthened her knowledge of accounting and administration: "I began to value

my workforce and also legally established my company, getting involved in marketing, working on the logo and packaging,” she says.



JANETT TRNCOSO

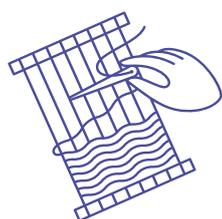
Misky Waira, artesanía y telares

Her grandmother taught Janett Troncoso (46) to work a loom, which Quechua women have used for centuries. Her mother and aunts are also artisans and maintain the traditional way of life of their people, linked to shepherding and cultivating potatoes, quinoa, and beans.

Janett’s father and siblings worked in a large sulfur plant in Ollagüe that shut down in 1985, forcing the family to move, first to Antofagasta and then to Iquique. Janett studied to be a secretary and did her internship at the Arturo Prat University, moving in 2000 to the Araucanía Region, where her first daughter was born. She later returned to Ollagüe where she now works at the municipality in charge of Human Resources.

She took up weaving again. “I returned to ancestral handicrafts with my aunts to make a vest for my baby girl, but then I kept liking it and we created our business, named Miski Waira” which offers ponchos, gloves, headbands, tablecloths and bags for coca leaves.

Janett signed up for DreamBuilder at the invitation of the Quechua community. “We learned how to put together a business plan and were able to apply for competitive funds from Minera El Abra,” Janett recalls.



ALEJANDRA GUTIÉRREZ

Artesanías Nelly

It was her sister who taught Alejandra Nelly Gutiérrez to weave with sticks made from bicycle spokes when she was a child in the Bolivian town of Pelcoya. Her mother and grandmother spun the wool from their llamas and sheep, and Alejandra applies that time-honored knowledge to her handicrafts, giving them a twist from her imagination.

She moved to Calama at 17 looking for work as a domestic helper, had her two oldest children and fifteen years later met her Chilean husband, the father of her youngest daughter, who opened her eyes to the value of her culture.

She says that, driven by DreamBuilder, she has countless other projects that also encompass her handicraft venture.



FABIOLA ÁGUILA

Fieltro Salvaje

“I was inspired by my mother’s love for handicrafts,” says Fabiola Águila, who learned to make hats and socks as a child while growing up in the countryside surrounded by nature. Like many children from Chiloé, she went as a boarder to attend high school in a vocational high school in Castro where she studied tourism. After graduation she worked for almost a decade in restaurants, but the shifts were very demanding, and she started with retail jobs. “But I never abandoned

my taste for handmade things, and in my spare time I would look at handicraft pages on the Internet,” she recalls. That’s how she came across felt and fleece and began creating sculptures inspired by Chiloé scenes such as seaweed gathering or potato harvesting as well as local flora and fauna, that sold well on social media and Christmas fairs.

DreamBuilder “helped me to be more structured in facing my business; to build a model and be more orderly,” she says, “but above all, to motivate me” she confesses.



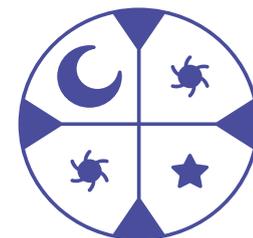
SARAY PÉREZ

Artelanas Imperial

Saray Pérez grew up in Vallenar and at 25 moved with her family to Santiago, where her father opened a minimarket. There she met her husband and father of her two children, a descendant of an indigenous Mapuche community in Nueva Imperial where they finally settled and where she began weaving traditional handicrafts.

At first, she knitted for friends, then started selling her furniture covers, cushions, table runners and wall decorations covered with figures of indigenous Mapuche symbology. “I looked for marketing channels through social media and today my main consumers are tourists or people who travel abroad,” she says.

Through social media she learned about the program. “DreamBuilder’s stories struck a chord in me and led me to dream about my growth,” she reflects. Some of her dreams include opening sale counters throughout the country and to export her handicrafts.



YOUTHFUL DARING

Without fear of risk, the entrepreneurs in the next chapter have ventured into uncharted waters, discovering the business potential of new techniques, products and crafts.



GISLEY CORTÉS

Talabartería Huaso Acampao

Gisley Cortés was born in Tocopilla and raised in Antofagasta where she worked as a risk preventionist in a mining company and met her husband, originally from Quilleco, in the South of Chile. During the pandemic they moved there and Gisley discovered then that she loves the lush green countryside and with her husband set up their own business. They now make belts, wallets, knife holders, hats, reins, muzzles, bridles, saddles and stirrups from cow, lamb, and goat hides, which they began to sell at rodeos, and eventually opened a store.

From DreamBuilder she learned to determine their differentiating element. "We realized that our work is very different from that of other saddlers because we don't repeat a model more than twice: the program reinforced the value of our exclusivity."



KONNY OLIDEN

Helados Yali

It was her personal thoroughness and youthful bravery that enabled



Konny Oliden to create an innovative, profitable business, completely different from her job as a chemical analyst at a mining company, where she began working shortly after graduating from a local vocational high school.

She came across a video on the Internet showing the preparation of Thai-style ice cream rolls, with a dairy base on a cooled plate to which the customer's desired flavor was added and then chopped, aerated, and rolled with spatulas. She began researching on how to make them herself and purchased a machine and tried out different ingredients. The result was a success, with long lines of customers that quickly depleted the stock. With the same success, they continued selling every weekend and even bought a second machine because they couldn't keep up with the demand. DreamBuilder helped her to take on this very different business activity.



CATALINA MUÑOZ

Venetum

Catalina Muñoz 's universe is filled with gothic and rock fantasies. An admirer of heavy metal bands such as Iron Maiden, Slipknot and Megadeth, her production is populated with pentagrams, bats, and skulls that she turns into earrings, necklaces, and key chains.

A business administration student, she wanted to earn her own money. Since she did not know what to sell, she researched her own needs, realized that it was not easy to find metal or anime accessories in Conchi Viejo - where she lives with her family - and began to import them from Chinese websites to resell them online. A fan of handicrafts, she soon began making them herself. Her technique improved when her father

bought her a laser cutter. One of her first pieces was a knife decorated with scenes from horror movies.

Catalina earns an average of 200,000 pesos a month, for which DreamBuilder has been a great help, especially in consolidating her business plan.



CAMILA HERNÁNDEZ

Emporio Avalon

Camila Hernández (32) studied mechanics, inspired by her grandfather, whom she always saw fixing the family car. To generate income, she began knitting amigurumis and was surprised by how successful her crochet cartoon figures were.

With the same idea in mind, she acquired a small 3D printer and together with her partner, began to produce other anime figures. They named their business Emporio Avalon, after the mythological island. In Camila's store there are earrings, coasters, flowerpots, and cosplay accessories, which catch the eye for their originality.

She signed up for DreamBuilder in 2020 and says that "because of the practical examples in the videos, it was very easy to understand the contents," she says. "I understood how to create a business plan, giving it shape and meaning. Thus, I managed to target a very specific niche for which there was little supply."



DREAMBUILDER IN NUMBERS

2012

Freeport-McMoRan develops DreamBuilder pilot program in Atacama Region, Chile.

2013

DreamBuilder is officially launched in the Loa Province, Antofagasta Region, and the Metropolitan Region.

2017

The program is expanded to Tocopilla, Antofagasta Region and an offline version is implemented for people without internet access.

2018

DreamBuilder begins in María Elena, Antofagasta Region. Collaboration agreement is signed with the School of Business and Economics of the University of Chile for students to perform their internships with DreamBuilder.

2019

Agreements are signed with the Ministry of Women and Gender Equality, SernamEG, and Prodemu Foundation to implement DreamBuilder nationwide. Mobile rooms are incorporated in the sea border area of Tocopilla. An agreement was signed with the Universidad de Los Lagos, Chiloé campus, to bring the program to its students. Binational tour of DreamBuilder entrepreneurs to Tacna, Peru and Arica, Chile.



More than 300 live training sessions on entrepreneurship and leadership topics, with an attendance of 10 thousand people every year.





DreamBuilder is present in 300 districts in all 16 regions of Chile, including archipelago of Chiloé and Rapa Nui.

2020

An agreement is signed with the Technical Cooperation Service (Sercotec) of the Ministry of Economy. DreamBuilder is implemented throughout Chile, including Easter Island.

2022

First National DreamBuilder Conference in Santiago, with 100 women from all 16 regions of Chile. Collaboration begins with the Ministry of Social Development.

2023

Second National DreamBuilder Conference with 120 women from Chile and Peru. Regional meeting in Calama with presentations by NGO Comunidad Mujer. Agreements signed with the Social Investment Solidarity Fund (Fosis) of the Ministry of Social Development and Universidad de Talca.

2024

Regional meetings in Castro, Chiloé and Tocopilla with 200 women. Third National DreamBuilder Conference in Santiago. Entrepreneurship fairs are organized in different cities and towns throughout Chile.

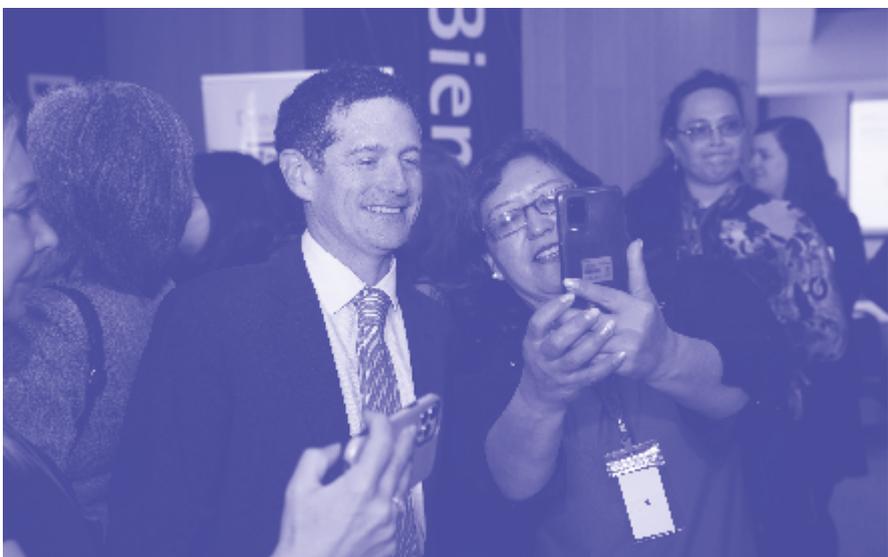


Nearly 13,000 people graduated in Chile over the past decade.



Digital Catalog with 400 ventures of entrepreneurs who have completed DreamBuilder.









EDAD VERGARA - NANCY GAMBOA - MARGARITA
A LISONI - CARLA PÉREZ - LUCY BURGOS - RUTH
ÍNEZ - MARCELA BRAVO - PATRICIA AVENDAÑO -
DREA MANCILLA - JOCELYN CARRASCO - PATRICIA
ZARRO - CAROLINA REYES - GLORIA SALDÍAS - M
ARIBERA - KATIANA ARANCIBIA - MARÍA JOSÉ G
ANA - CAROLINA GÓMEZ - ANDREA CASTRO - VIR
IMENA CAPELLÁN - MARÍA AYAYIRE - JESSICA PE
ARICELA LÓPEZ - MARÍA SALAZAR - OLIVIA BETA
GUTIÉRREZ - FABIOLA ÁGUILA - SARAY PÉREZ - C
HERNÁNDEZ - MARÍA JOSÉ JARAMILLO - LESLIE
RSY MUÑOZ - MÓNICA MALDONADO - ANDREA A
NNY ALVARADO - VERÓNICA OSSES - MARÍA SO
ALOMA ASTUDILLO - CATALINA CANOBRA - SILV
IA PANIRE - LORETO ESPINOZA - CLAUDIA MARI
LANI - OLGA OLIVARES - JACQUELINE DÍAZ - AN
CAROLINA DONGO - CAMILA TORO - JOSEFINA
DILLO - XIMENA VIERA - DENISSE SILVA - MACAR
ANTZA HEREDIA - FLORENCIA PINO - IVO CHAC
GUEZ - PATRICIA HONORATO - FABIOLA SÁEZ - JI
A LÓPEZ - MARÍA HELGUERA - KARLA RIVERA - M
LMA AYAYIRE - JANNET TRONCOSO - ALEJANDRA
- KONNIE OLIDEN - CATALINA MUÑOZ - CAMILA
ZABETH MAUREIRA - MARÍA TERESA LÓPEZ - DER
A TERESA MARTIN - JANELIS CASADIEGO - DANNY