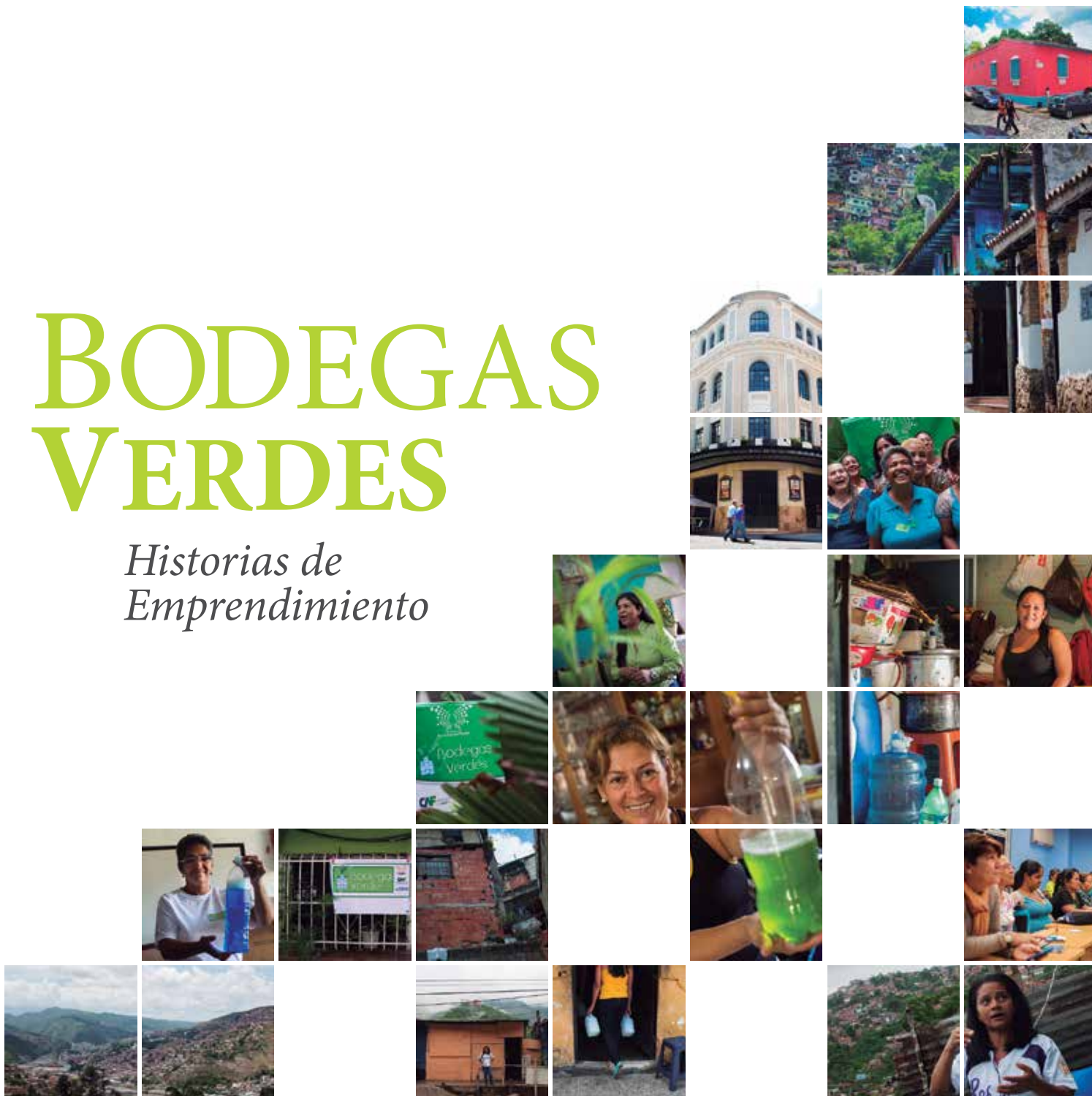


BODEGAS VERDES

*Historias de
Emprendimiento*



A.C. POR LA CARACAS POSIBLE
CAF - BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA
ONU MUJERES

BODEGAS VERDES

*Historias de
Emprendimiento*

A.C. POR LA CARACAS POSIBLE
CAF - BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA
ONU MUJERES



BODEGAS VERDES

*Historias de
Emprendimiento*





© 2015. Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin la previa autorización escrita de la dirección editorial y del autor de los textos.

Edición

A.C. Por la Caracas Posible

Depósito Legal

lf25220153002767

Coordinación Editorial

Daniel Palacios Ybarra

ISBN

978-980-7445-04-7

Investigación y redacción

Daniel Palacios Ybarra

Fotografías

Manaure Quintero

Diseño Gráfico

Víctor Larroque

Corrección de Textos

Libertad Pineda

Impresión

ASOGRAF C.A.

Impreso y armado en Venezuela

Primera edición. Caracas, agosto de 2015

A.C. Por la Caracas Posible

Tel: +58 (212) – 428 05 45 / 428 05 46

Caracas, Venezuela

info@porlacaracasposible.org

porlacaracasposible.org

CAF

Caracas, Venezuela

www.caf.com

ONU Mujeres

Caracas, Venezuela

www.unwomen.org/es

CONTENIDO

PRÓLOGO	6
EL PROYECTO	9
ADAPTACIÓN Y ENTORNO	13
EL EMPRENDEDOR	16
MUNICIPIOS	18
El Hatillo	18
Sucre	20
Libertador	23
CONTEXTO ECONÓMICO	25
CERTIFICACIÓN	27
HISTORIAS	31
Liersy Mendoza	31
Maria Eugenia Sanguino	37
Digna Rodríguez	43
Miriam Bravo	47
Lucelys Vuelta	51
RELACIÓN CON EL MEDIO AMBIENTE	56
ENTREVISTA	60
AGRADECIMIENTOS	64

PRÓLOGO

En los últimos años Latinoamérica ha experimentado logros históricos en la reducción del número de personas viviendo en condiciones de pobreza.

Logros que pasan por empoderar a las mujeres socio productivamente, lo cual permitirá poner fin a la pobreza extrema de la próxima generación. *Bodegas Verdes* representa una pieza más en esta ruta de proyectos diseñados para propiciar el empoderamiento femenino, con el doble objetivo de aumentar los ingresos de estas familias vulnerables lideradas por mujeres, mediante el desarrollo de negocios ambientalmente amigables.

El desafío que se les presenta a miles de mujeres, jefas de hogar sumidas en carencias vitales, es hacerse agentes de su propia vida, mediante la adquisición de nuevas habilidades y el desarrollo de sus talentos, para motorizar la economía local y especialmente el trabajo comunitario de base. CAF, consciente de esta realidad, propicia el dar respuesta a este desafío contribuyendo además en la reducción de uno de los grandes problemas que enfrenta la región, y que tiene que ver con el manejo de desechos sólidos en las grandes ciudades. Con este proyecto, donde mujeres de comunidades populares tienen la oportunidad de organizarse y capacitarse para producir y comercializar productos para el hogar reutilizando envases reciclables, se abordan ambas dificultades de forma integral, dando como resultado una solución sustentable.

Para CAF el desarrollo social basado en la inclusión, el empoderamiento, la integración y la sustentabilidad, dictan pauta en las iniciativas que impulsamos junto a socios locales e internacionales, y *Bodegas Verdes* representa un ejemplo de ello que involucra el trabajo colaborativo con la *Asociación Civil Por La Caracas Posible* y *ONU Mujeres*, así

como las organizaciones sociales que han hecho de puente con las comunidades.

En Venezuela específicamente, donde fue llevado a cabo este proyecto, casi 3 millones de mujeres son las jefas de familia, es decir quienes administran los recursos del hogar y obtienen los principales ingresos para el mismo; ésta situación se repite en varios de los países de la región, por lo que desde CAF pensamos que este puede ser un proyecto susceptible de ser replicado en gran parte del territorio latinoamericano.

Enrique García
*Presidente de CAF - banco
de desarrollo de América Latina*

HISTORIAS DE MUJERES

La reducción de la pobreza en el país no pasa exclusivamente por un incremento circunstancial en los ingresos de las personas, de hecho “la pobreza es algo más que la pobreza económica: es la falta de posibilidades y de oportunidades que permitan de tener una vida digna” (PNUD, 1997).

Orientados bajo esta premisa, desde la Asociación Civil Por la Caracas Posible, hemos apostado por transformar la mirada y concepción tradicional que se tiene sobre las personas, familias y comunidades que experimentan la pobreza, de modo que apuntalamos programas que favorezcan la promoción social, la construcción de una cultura solidaria, el respeto y que ofrezcan oportunidades para mejorar la calidad de vida de las mujeres y sus hogares.

Así nace Bodegas Verdes, proyecto para el empoderamiento socioproductivo de mujeres jefas de hogar en situación de vulnerabilidad en Caracas a través de la generación de emprendimientos, enmarcado en nuestro Programa Caracas Emprendedora, el cual se apoya en el otorgamiento de microcréditos.

Bodegas Verdes busca mejorar la calidad de sus beneficiarias propiciando el acceso a créditos que les permitan iniciar y desarrollar emprendimientos de actividades generadoras de ingresos. Estos préstamos se operan a través de un fondo rotatorio creado con el apoyo de CAF - banco de desarrollo de América Latina. Esta propuesta de abordaje social, busca dar el salto no solo cuantitativo sino cualitativo, en la mejora de las condiciones de estas familias en riesgo de exclusión social.

Con el apoyo de CAF - banco de desarrollo de América Latina y ONU Mujeres, esta iniciativa permitió que un grupo de mujeres superaran la barrera de limitación y la falta de capital para emprender. Todas ellas traen con ellas una historia, que nos habla de la falta de oportunidades y del contexto complejo donde hacen familia. De sus relatos - narrados con tristeza y alegría- emergen vivencias asociadas a la carencia, violencia incluso intrafamiliar pero también emergen historias fascinantes de fuerza, constancia, disciplina, empeño, compromiso, generosidad y entrega a sus familias, amigos y la comunidad donde hacen vida. En todas ellas se abriga la esperanza, todas poseen fortalezas actitudinales que son el signo inequívoco de las mujeres exitosas, su espíritu y sus ganas de superación fue el amalgama para alcanzar la gestación y consolidación de los emprendimientos.

Los resultados que hoy se cristalizan en esta publicación, giran en torno a cuatro fenómenos: actitudes para el emprendimiento, motivaciones al autoempleo, el uso y la identificación de recursos para emprendimiento, y la valoración específica que realizan las beneficiarias de su paso por Bodegas Verdes .

Estos cuatro aspectos ayudan a comprender el núcleo central de esta experiencia: la formación de un círculo virtuoso de la superación, que se origina en el proyecto personal que estas mujeres asumen y que involucra a su familia, su comunidad y la sociedad en general.

Fredery Calderón

*Presidente de la Asociación Civil
Por la Caracas Posible.*



EL PROYECTO

Bodegas Verdes diría mucho en los países donde CAF - *banco de desarrollo de América Latina*, tiene presencia. Puede ser un local de fachada verde, una panadería con envases turquesa o una tienda naturista del mismo color; pero no. Se trata de un proyecto social que nace de la alianza de la ONG venezolana *Por la Caracas Posible* con CAF y ONU Mujeres para conceder poder económico a 64 caraqueñas sin ingresos estables, desempleadas o en minusvalía económica.

Pertenecen a favelas, conocidas en Venezuela como barrios o zonas populares. En términos de urbanismo son colinas pobladas de difícil acceso; de casas sin friso -no todas de cemento-, con precariedad de bienes y servicios; pero donde también se entretejen relaciones cargadas de color y realismo mágico.

Son tan surrealistas estos lugares que lo imposible puede ser cotidiano, donde las modestas dimensiones de una casa puede dar origen a un abasto o bodega, como se le conoce en Venezuela. Ahí, en puntos muy cercanos a sus casas, fueron capacitadas 64 mujeres seleccionadas de Bodegas Verdes durante cinco meses, con un capital semilla. Con el compromiso hacerlo germinar como un abasto ecológico o en una Bodega Verde, que se define como una franquicia social que comercializa artículos de limpieza de utilidad ecológica, por la reutilización de cada envase donde se expenden los productos.

Sencillo: cada acreedora recibió un microcrédito en materia prima de productos de limpieza, como punto de partida de su nuevo negocio. Sus clientes son vecinos, familiares y amigos, contribuyentes a su vez con el medio ambiente por cada botella vacía que entreguen para



recibir otra a cambio llena de suavizante, desinfectante o cualquier otro producto del catálogo ecológico.

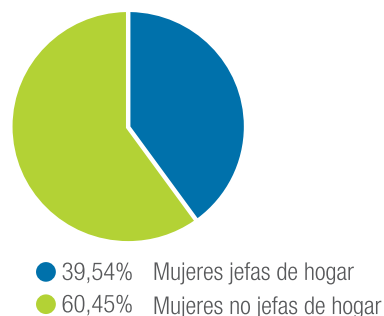
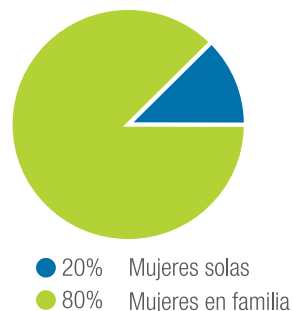
El emprendimiento parece ser un tema ineludible de los países en vías de desarrollo o de aquellos como Venezuela cuyas metas de crecimiento parecen estar cada vez más rezagadas, con un 68,5% de inflación anualizada con la que cerró en 2014. Poco después, en 2015, la *Organización Internacional del Trabajo (OIT)* reveló en su informe “Perspectivas Sociales y de Empleo en el Mundo” que solo una cuarta parte de los trabajadores del mundo tiene un empleo estable. Nada alejado de la realidad.

Por su parte, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) - Banco Mundial señalan que el 80% de los hogares latinoamericanos tienen al frente a una mujer sola. Venezuela no escapa a esta situación. Los indicadores de desocupación de género colocan a las mujeres en desventaja con un 34,7% mientras que en los hombres es de 11,4%, según cifras de la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe, Cepal. En el campo informal, los hombres siguen teniendo más oportunidades con una proporción de 52,9% versus un 43,9% que corresponde a las mujeres, de acuerdo al mismo estudio. La realidad local también apunta a que cuatro de cada 10 de hogares en Venezuela son llevados por mujeres como jefas de hogar, refiere el Instituto Nacional de Estadísticas, INE.

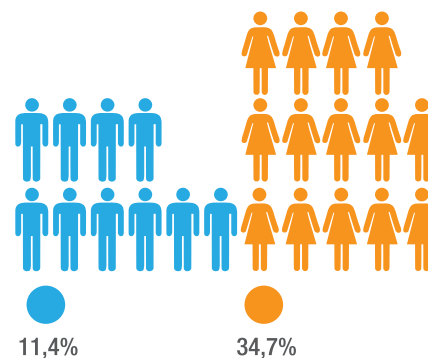
El jefe o jefa de hogar es aquella persona de la familia “mayor de 15 años, que es reconocida como tal por razones de autoridad, parentesco, edad, respeto, dependencia económica o por cualquier otra razón que consideren válida los integrantes del hogar”, amplía el INE. El último censo (2011) que se hizo en Venezuela, a cargo de este órgano, arrojó que de un universo de 6.998.706 mujeres consultadas, 2.762.792 llevan las riendas de sus respectivas familias y que el 90% de sus ingresos son invertidos en alimentación, salud, educación y otros asuntos del hogar.

El Reporte de Economía y Desarrollo 2013 realizado por CAF - banco de desarrollo de América Latina, bajo el título *Emprendimientos en América Latina*, señala que el 17% de la población adulta tiene un emprendimiento propio, lo que posiciona a la región entre las de mayor tasa de iniciativa empresarial en el mundo. Encuestas realizadas en el marco de esta publicación arrojan que 34% de los emprendedores en

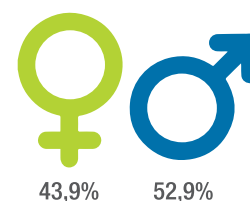
Porcentaje de Mujeres



Desocupación Laboral



Oportunidades en el trabajo informal





Taller de químicos en el Centro Comunal Catia, dictado por Todo Limpio

América Latina decidieron tomar este camino ante la falta de mejores alternativas de empleo, mientras que en países de altos ingresos, el surgimiento de iniciativas innovadoras responde a la posibilidad de aprovechar oportunidades que da el mercado.

En América Latina los empleadores y los trabajadores por cuenta propia difieren entre sí en que los primeros suelen ser hombres, de mayor edad, con mayor experiencia laboral y mayor nivel educativo, mientras que los segundos, aunque también de mayor edad y experiencia laboral, tienden a ser mayormente mujeres y de menor nivel educativo. Prueba de ello son las participantes de la iniciativa *Bodegas Verdes*, mujeres responsables, que sacan hasta del tiempo que no tienen para atender a sus familias sin dejar de trabajar.

No fue fácil, nadie dijo que lo sería. Pero con perseverancia lograron dar los primeros pasos de su meta inmediata: un abasto ecológico que les permitió a cada una reutilizar en promedio 50 botellas de plástico mes a mes que equivale a 38.400 envases reutilizados entre las 64 beneficiarias.

Pues bien, aunque las participantes de *Bodegas Verdes* no escapan de las garras de la pobreza también hay historias con finales felices. Páginas más adelante se develará la historia de Miriam, quien vive en una zona inhóspita cercana a una localidad dormitorio, en el patio trasero del municipio Sucre. En una humilde vivienda vive con su esposo y dos pequeños hijos que aún no llegan al preescolar.

Digna Rodríguez, otra de las comerciantes del municipio El Hatillo, muestra cómo este



proyecto estrechó los lazos familiares a través de su hijo, convertido en el hombre de la casa tras la violencia doméstica que se vivía en el hogar. Ahora él asume las riendas del hogar y del negocio ante la ausencia paterna.

Como ellos prosperaron la siempre intrépida y versátil María Eugenia Sanguino; la siempre amable Lucely Vuelta, y Liersy Mendoza, la ecologista; marcadas todas por el anhelo y el desvelo de emprender y prosperar. Antes de Bodegas Verdes, ellas formaban parte de esas 15 millones de personas en situación de minusvalía económica y desempleo en Latinoamérica, cifra contenida en el informe Panorama Laboral 2014 de la OIT.

Los contextos donde ellas viven son social y económicamente adversos. Sus miedos, sin embargo, se diluyeron como el hipoclorito de sodio que mezclan para hacer cloro y el ácido carbónico para el desinfectante. Casi todas adecuaron un anexo dentro de su vivienda para la preparación de sus productos.

Nada las detuvo. Perseveraron hasta el final, legitimando indicadores del Banco Mundial que apuntan a que la pobreza se redujo en poco más de 30% en los últimos 22 años, gracias a que 70 millones de mujeres en todo el mundo se han sumado a la fuerza laboral. Al menos en esta experiencia se desmitifica esa lapidaria metáfora del sociólogo argentino Bernardo Kliksberg, que señala que “la pobreza tiene cara de mujer”.

“¡Nada de eso!”, señalan convencidas quienes respondieron con un sí al proyecto de la *Asociación Civil Por la Caracas Posible*, CAF y ONU Mujeres, en cooperación con las Fundaciones *Enmanuel*, *Centro Comunal Catia*, *Banaugue*, *Soroptimist*, *José Ángel Lamas* y *Parque Social de la Universidad Católica Andrés Bello*, además de *Todo Limpio* como proveedor de los concentrados químicos. Juntos lo hicieron posible. Ellas también.



Participantes de Libertador, Sucre y El Hatillo mezclaron químicos

ADAPTACIÓN Y ENTORNO

Bodegas Verdes obedece al nombre con que se conocen los abastos en Venezuela, concebidos como comercios de pequeña o medianas dimensiones –algunas dentro de la propia vivienda– y que ofrecen al consumidor granos, harinas, jugos, refrescos, cereales infantiles, artículos de limpieza, de higiene personal y alguno que otro antigripal que no requiera prescripción médica.

De acuerdo con el arquitecto venezolano David Vilorio la heterogeneidad “del comercio vecinal emerge por la necesidad de contar en el ámbito inmediato de residencia con un punto de abastecimiento confiable de productos necesarios para la vida cotidiana, principalmente productos asociados a la alimentación familiar. Así que lo que estuvo siempre detrás de esto es una simple condición de demanda-oferta que abre una oportunidad de negocios y un emprendedor”, señala el experto egresado de la Universidad Central de Venezuela, UCV.

Las bodegas suelen ubicarse en el corazón de las comunidades, o donde haya un flujo peatonal concurrido.

Según la Encuesta de Condiciones de Vida hecha por la USB, UCV y UCAB, en un radio de 500 metros, el 87,3% de la población venezolana tiene acceso a una Bodega: como las de Lucelys, Digna, Liersy, Miriam y María Eugenia o las del resto de beneficiarias de Bodegas Verdes.

Por el arquetipo urbano o rural de las favelas caraqueñas, estos abastos surgen como negocios ergonómicos o de bolsillo, que se adaptan a la realidad del barrio. No importa cuán lejos estén. Quien visita una bodega busca cubrir una necesidad puntual al alcance de la



mano: comprar harina de maíz, leche, granos, azúcar, una pasta dental, papel higiénico. Todo esto sin necesidad de bajar de la favela, tomar un transporte colectivo o adquirir un vehículo propio para resolver las compras cotidianas.

Miguelángel González, vecino del municipio Libertador, señala que algo tan sencillo como comprar café o harina en un abasto formal o supermercado, puede representar una odisea. “Imagínate salir de tu casa, esperar un autobús, demorar 10 minutos de trayecto, más lo que demoras en entrar y salir del abasto y tomar la misma ruta para regresar a casa. Estamos hablando de más de 30 minutos que se reducen a unos 5 si bajas un momentico a la bodega más cercana y compras lo que vayas a comprar”, explicó González, vecino del sector La Vega.

La bodega barrial ahorra a su dueño del 15 al 30% de sus ingresos por alquiler del local. Pagan impuestos y están debidamente registradas en sus municipios, sin embargo, no acarrean gastos de nómina. Por tratarse a su vez de un hogar, los que la atienden son personal de confianza: padres, madres, hijos, sobrinos, primos. Quedan exentos gastos de pasaje o combustible, pues no se requiere ningún vehículo para llegar al trabajo. Ni decir de la ropa; pues la comodidad de la casa evita que se invierta en uniformes.

Los bodegueros de zonas populares, en su mayoría, atienden el negocio en short, sandalias (o cholas como se le conoce en Venezuela), pijamas, blusas en el caso de las damas o franelas (playeras) en los hombres. Algunos de ellos ni la usan, casi mimetizados con la intimidad del hogar y la identidad cultural del trópico, de la que Venezuela no escapa.



Macarao es una de las favelas más simbólicas de Caracas



Liz Briceño emprendió el proyecto Bodegas Verdes

De esta manera el cliente recibe un trato casi familiar y el dueño reduce a su mínima expresión gran parte de los costos -vestimenta, combustible, pasaje o alquiler-, lo que incrementa los márgenes de ganancia.

En esa misma línea, Viloría agrega que por las condiciones adversas de las favelas, “la microeconomía barrial está conformada por habitantes del propio sector que utilizan sus viviendas como domicilio residencial y comercial”. Precisa que los bodegueros forman parte del 40,5% de la población económicamente activa -trabajadores independientes o informales según el INE- que “produce el 15% del Producto Interno Bruto de la nación”, acota el urbanista con datos emanados de la Cepal.

La OIT, por su parte, exhorta a los gobiernos del mundo a tomar medidas integrales para convertir a las pequeñas unidades productivas en las más grandes proveedoras de empleo en la región. El organismo subraya que la tasa de informalidad en América Latina es de 47%, cifra que representa a 130 millones de personas. Al incorporarse a esta franquicia social, las participantes de Bodegas Verdes se sumaron entonces a la segunda fuerza laboral en Venezuela, representada por 4,1 millones de personas que se dedican a actividades independientes o informales, según datos oficiales de ese país.

“Los mercados que pensamos abarcar son los bancos, clínicas, laboratorios, restaurantes, funerarias, colegios privados y condominios”

Liz Briceño

EL EMPRENDEDOR

De una bodega venezolana salen vendedores y proveedores. Pero con los años también salen hijos agradecidos: ingenieros, publicistas, albañiles, contadores, médicos, carpinteros, y una gama amplia de profesionales, cuyas carreras u oficios se financiaron con los esfuerzos de sus padres, que decidieron emprender un negocio a través de una bodega.

Sonaría poco rentable, quizás, que un negocio se sostenga sobre la base de tantos elementos cualitativos. Sin embargo, el rol del comerciante obliga al bodeguero a trabajar en sus modales y tender puentes de confianza con la comunidad, en aras de ganarse la preferencia del colectivo que lo rodea. El bodeguero, en algunos casos, atesora el afecto de comunidades enteras que recompensan la calidez y calidad de atención.

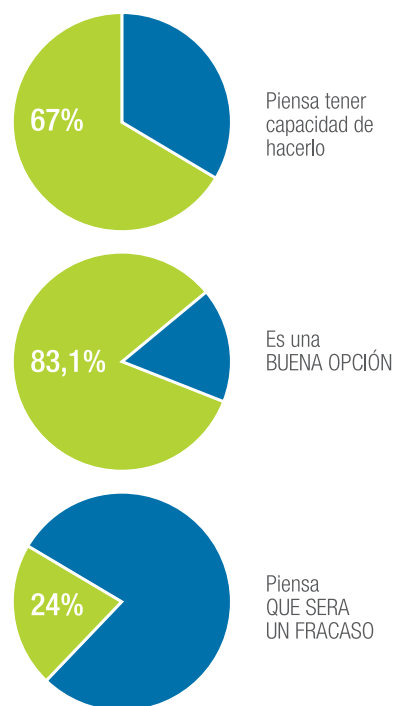
Sabe bien el bodeguero que la confianza se renueva a diario, con un “buenos días”, “¿cómo está?”, “pase adelante”. Incluso, a los que preguntan y preguntan y no compran, a esos también se les trata bien; algún día comprarán. Ser amable no cuesta nada.

Bodegas Verdes se desarrolla entonces en un terreno propicio de oportunidades, toda vez que en Venezuela se registran 2.000.000 negocios al año. Esta proporción se extrae de la organización Monitor Global de Emprendimiento, que en su estudio más reciente ubicó al país suramericano en el puesto 11 de 54 países emprendedores. Asimismo, el Instituto de Estudios Superiores de Administración, IESA, señala que el 15,4% de la población joven emprende un negocio nuevo.

Otro aspecto relevante es que la tendencia de los venezolanos para emprender es que 67% de la población “percibe” que tiene las capacidades



Tendencia al emprendimiento en Venezuela



para hacerlo, mientras que 83,1% cree que emprender es una buena opción de carrera. Sólo el 24%, entretanto, tiende a retirarse de manera temprana por miedo al fracaso. Son cifras que se ensamblan como plataforma para *Bodegas Verdes* que se dirige precisamente a mujeres en situación de vulnerabilidad económica y social y que en la mayoría de los casos son jefas de hogar.

Bodegas Verdes se soporta sobre un fondo rotatorio diseñado para dar financiamiento a personas que participen en los programas sociales de la *Asociación Civil Por la Caracas Posible*, a través de los dividendos que generen los primeros microcréditos. Contempla también la asesoría y capacitación a sus beneficiarios.

Las normas quedaron claras. El reglamento del fondo rotatorio establece que los proyectos de las participantes deben ser financieramente factibles y en ninguno de los casos el capital semilla debe ser utilizado para compra o arrendamiento de muebles o inmuebles, pagos de deudas o un uso distinto a lo convenido. Los microcréditos, ajustados a la capacidad de pago de cada beneficiaria, se entregaron en mercancía y no en efectivo. Sus compromisos crediticios fueron honrados con puntualidad, lo que reedita el esquema de la banca de microfinanzas, cuya morosidad es menos del 1%. ¡Buenas noticias entonces para Bodegas Verdes!



El Hatillo

Arraigadas en un imponente relieve montañoso del sureste caraqueño otro grupo de mujeres se sumó a *Bodegas Verdes* en municipio El Hatillo, el más *sui géneris* de toda la capital, por tratarse de un asentamiento pobre donde vive gente rica, con un paradójico 9% de pobreza extrema en su zona rural. De lo que corresponde por situado constitucional, este ayuntamiento recibe apenas el 10%. 80% de su población migra a otros municipios para poder trabajar, pues se necesitan unas 95.000 plazas que reimpulsen el aparato económico local. El 60% de su territorio no está desarrollado, sin embargo, las aspirantes del programa se formaron en la fundación Soroptimist, que capacita a mujeres en oficios de manualidades, maquillaje y repostería.

Precisamente, si hay otro aspecto que distingue a El Hatillo es la gastronomía, de especial interés para las aspirantes de *Bodegas Verdes*. Muchas de ellas hacen postres que nutren la oferta de dulces de algunos restaurantes, que ofrecen golfeados, churros y tortas (pasteles). Se las ingenian de esa manera para salir al paso a los picos inflacionarios. En el taller inicial de Bodegas Verdes, las canas y la sabiduría que otorgan los años marcaron la pauta, con una concurrida asistencia de mujeres que – en su mayoría- pasaban los 55 años.

Allá estaba Cecilia Colmenares, quien cuida a su familia mejor que su propia vida. “Buenos días, mi nombre es Cecilia y aquí me tienen porque vine a buscar una manera de ser el soporte de mi hija, quien tiene su apartamento propio y dos de sus hijos a cargo, porque la otra está con su padre. Pues entonces vi en Bodegas Verdes la oportunidad de sobreponernos a la crisis con esta alternativa que ustedes nos ofrecen. Al final, estoy aquí porque uno nunca deja de ser madre”, intervino con



reciprocidad de gestualidades de sus compañeras, casi todas contemporáneas.

Poco después de terminada la clase comentó con la serenidad de sus años cuales son las necesidades propias de la clase media. “A esta edad – más de 60 años- nuestra preocupación son los hijos, pero sobretudo las nietas: yo tengo 3. La mayor, que ahora tiene 21, a los 14 se fue con su papá a Tenerife, porque ella es prácticamente española. Me dijo muy firme ‘me voy’ pidiéndome que por favor me encargara de su mamá. Sus hermanas, todavía a cargo de mi hija, tienen 7 y 12 años, de padres distintos a la de 21”

Pese a que cree que generacionalmente va de salida, sabe que tiene una margen de vida útil. “Por eso mientras

yo respire no puedo dejar de velar por ellas. Cuando me muera tendré suficiente tiempo para descansar, pero no ahora, mucho menos en esta situación. Si mi hija da su vida por sus 3 hijas, entonces yo hago lo mismo por las cuatro. ¿Cómo? Siempre he pensado que un negocio familiar aliviará las cargas y acá estoy recibiendo todas las herramientas para que eso sea posible”, señala certera, optimista, sin lágrimas que la aflijan.

Como Cecilia: madre primero, mujer después, se conocerán más historias que invierten más de la mitad de su presupuesto, en su principal activo: la familia. No es la excepción Digna Rodríguez, otra de las participantes de Bodegas Verdes, cuyo rol de madre – poco más adelante- quedará tan claro como el de su compañera Cecilia.



El Hatillo

Caracas



10°-30° Clima



81km² Superficie



70.757 Habitantes (2010)



9% de pobreza extrema



95.000 plazas de empleo deficitarias



80% migran para poder trabajar



60% de territorio no desarrollado



Sucre

Sobre las calles empedradas de Petare, municipio Sucre, se dictaron los talleres de *Bodegas Verdes*, al este de la Caracas. Puertas adentro de la fundación José Ángel Lamas (Fundalamas), se formaron las damas petareñas en un punto privilegiado: cerca de la estación de metro del mismo nombre, diagonal a la fundación Bigott y a pocos pasos de la Iglesia Dulce Nombre de Jesús; dos cuadras más abajo, el Teatro César Rengifo. ¿Mejor?, imposible, si se le suma a eso el ambiente colonial y las pintorescas fachadas de antaño.

Puede ser ésta la carta de presentación de Petare, un escenario que contrasta su referencia violenta con un tejido cultural en su zona colonial y de gente amable que abunda por sus calles. Así demostraron ser las aspirantes de *Bodegas Verdes* en la etapa cumbre del proyecto con la exposición de su modelo de negocio ante los interlocutores Silvia Oteyza, directora de Sostenibilidad Social de CAF y Fredery Calderón, presidente de la *Asociación Civil Por la Caracas Posible*, como oradores de tan anhelado día.

“Podría demorar horas hablando pero sepan, antes de que inicie el ciclo de presentaciones que hay estudios rigurosos que aseguran que el 80% de lo que las mujeres perciben lo invierten en salud, educación y el hogar; de manera que estamos convencidos de que cada bolívar que ustedes ganen será muy bien invertido para mejorar su calidad de vida. No se pongan nerviosas, porque la vamos a pasar muy bien. Nosotros vinimos a aprender de ustedes”, introdujo Calderón.

9:57 am. Era el turno de la joven Thiyolis Aular, vecina de Petare, la más aplicada del curso, quien sorprendió a todos por aplicar criterios



marketing a otro nivel, un poco más corporativo. “Mi negocio está orientado a satisfacer las necesidades de una cadena de comida rápida, con 20 tiendas, donde trabajó mi mamá hace 7 años. Me dijeron que cuando tuviera el catálogo de artículos podíamos empezar una relación comercial. Quiero empezar por cantimploras de 20 litros, que en total de ventas al mes me resulta 1.920 litros por cada producto, que serían desinfectantes, desengrasantes, jabón líquido y cloro”

Comenzando, explica que tendría que comprar dos bidones por cada producto. “Necesitaría entonces un capital semilla de 15.900 bolívares, “colocando yo 5.900 y solicitando 15.000 de crédito para multiplicar mis ganancias, invertir y pagar mi crédito”, explicó Thiyolis, quien vive en el barrio o favela Unión de Petare, y cuyos costos fijos varían entre 5.800 y 14.400 bolívares al mes. Sabe muy bien Thiyolis su cuota de compromiso pues mientras más alto su crédito, mayor debe ser su retribución al fondo rotatorio.

Para Karina Caruzini, a diferencia de Thiyolis, los productos más importantes son la cera, el lavaplatos y

también el cloro. Ella vive en Mariches, una parroquia un poco más alejada de Petare, lo que le significa una ventaja y otra desventaja: la primera sería competir desde una zona de difícil acceso donde no llegan con facilidad otros productos. La desventaja es que tendría que invertir un poco más que el resto en el traslado de los productos de su tienda ecológica.

Palabras más, palabras menos respondió con simpleza que todo el mundo limpia, por lo tanto “cualquier ama de casa, local comercial o escuela por grande o pequeña que sea, tiene la necesidad de limpiar para poder convivir, por eso es muy, pero muy fácil que estos productos se vendan”.

Al igual que varias aspirantes pensó en adaptar inicialmente un lugar de su casa para la bodega y después alquilar otro espacio. “Mis costos fijos son 1.125 bolívares y los variables son 1.800, siendo el total 2.925. Si le resto la cantidad de productos que son 250 litros por bidón me quedaría una diferencia de 225 bolívares como margen de ganancia, una cantidad modesta en principio, para luego crecer y fijar como meta cuatro bidones en dos o tres meses”.



Plaza Antonio José de Sucre, ubicado en el casco histórico de Petare.



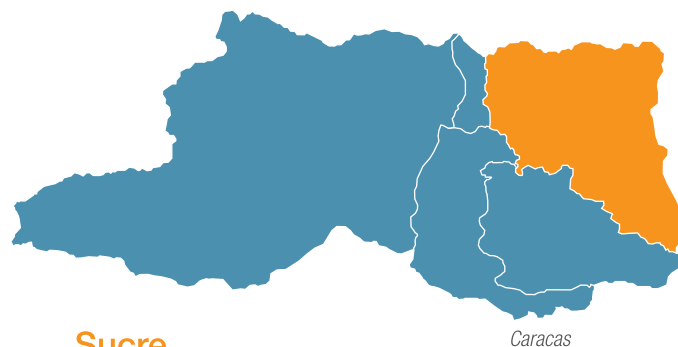
Karina se reconoció como una mujer sola que necesita de esa oportunidad para sobrellevar los gastos familiares y empoderarse en un negocio al que paulatinamente se puede ir incorporando la familia.

En su intervención dijo conocer bien las cualidades de los artículos *Bodegas Verdes*, que además de la calidad compiten por su precio. “Todo está muy caro y la gente preferirá pagar siempre menos por un cloro, un lavaplatos, una cera que sea tan buena como las marcas comerciales por un precio más atractivo, además de contribuir con el factor ambiental por la reutilización del envase”, culminó su exposición.

Durante la presentación, Fredery Calderón, presidente de la *Asociación Civil Por la Caracas Posible*, compartió una observación vinculante.

“Algo me dice que todas ustedes contarán con los créditos que necesitan, pero debemos ser enfáticos en algo: en controlar el riesgo de no comprometer la calidad del producto. En eso debemos ser muy rigurosos, por lo que no se debe permitir que alguien con la franquicia de *Bodegas Verdes*, diluya la materia prima con más cantidad de agua para rendir el producto y baje la calidad. Si eso pasa, se afecta la marca y eso repercute en la reputación del producto y el resto de franquiciadas”.

Al terminar el ciclo de exposiciones en Fundalamas, Silvia Oteyza, en vocería de CAF, mencionó el alcance de *Bodegas Verdes* en el futuro inmediato. “Nosotros como institución estamos satisfechos de lograr este proyecto, al cumplir con su rigurosidad, por ser nosotros un Banco de Desarrollo, no sólo de Venezuela, no sólo de los países andinos, sino de América Latina. Y las experiencias que ustedes construyen con su capacitación queremos registrarla para que sean bandera en otros países”, celebró la interlocutora de CAF.



Sucre



20°-35° Clima



164 km² Superficie



656.556 Habitantes (2010)



5 Parroquias



2.000 barrios o pequeñas favelas



Casco histórico de Petare y sus calles empedradas



Libertador

Al oeste de la ciudad se ubicaron dos puntos de formación: el Parque de Acción Social de la Universidad Católica Andrés Bello UCAB en el sector Antímano y el Centro Comunal de Catia, que se mimetiza con Propatria, todos del municipio Libertador. Para ponerlo en contexto, se trata del municipio más extenso de Caracas con 433 km² de superficie, 13 parroquias y 1.943.901 habitantes, que bien podrían distribuirse en otras 5 jurisdicciones dentro del mismo territorio, para garantizar la gobernabilidad y un mejor acceso a bienes y servicios.

Tan grande es la densidad poblacional del municipio Libertador, que puede triplicar o cuadruplicar los habitantes de estados, provincias o regiones, que son por naturaleza más grandes. Tenemos así un primer vistazo del ambiente donde viven las participantes del oeste capitalino; siempre de la mano de sus facilitadoras, fueron también instruidas hasta lograr hacerse de su abasto ecológico.

“¡No todas a la vez, por favor!” bromeaba Gladys Canelón, una de las facilitadoras de la alianza con la ONG Banaugue, para lidiar con la timidez que en principio mostraban las alumnas, visiblemente abrumadas con términos tan cuadrados y matemáticos que tal vez nunca habían escuchado. Por ejemplo:

Punto de equilibrio: en términos prácticos es el número de unidades de productos de limpieza que ellas deben vender para cubrir sus gastos. Costos fijos: asociados a la inversión de materia prima para preparar los productos de limpieza: ceras, desinfectantes, cloro y otros. Costos variables: aquellos que cambian de acuerdo a la cantidad de productos vendidos, relacionados con bidones, mascarillas o tapabocas.



¿Sencillo de entender? Sí... como teoría o en el cuaderno de apuntes para hacer sus tareas. ¿Complicado? “un poco bastante”, como se dice en el argot caraqueño. Pero nada que no hayan podido superar. Las alumnas lograron hacerse del conocimiento básico para empezar su negocio en el marco de un Plan de Inversión, también explicado, preguntado y repreguntado por ellas.

Hablaron de su inversión total, de las necesidades donde ellas se desenvuelven y del acceso a sus proveedores de servicio.



Libertador

Caracas



24° Clima



433 km² Superficie



2.114.87 Habitantes (2012)



13 Parroquias



Teatro Municipal de Caracas



Catedral de Caracas, municipio Libertador



CONTEXTO ECONÓMICO

Por lo general la mayoría de las alumnas provienen de favelas (barrios), donde se concentra el 55% de la población venezolana y un 48,4% de hogares con un limitado acceso a los bienes y servicios. “En términos absolutos 3.538.930 hogares están en situación de pobreza de ingresos. En pobreza extrema se encuentran 1,7 millones de hogares y en pobreza no extrema 1,8 millones”, refleja la Encuesta sobre Condiciones de Vida levantada por la UCAB, UCV y USB.

Algunos de los datos de este informe reflejan la vida de las participantes de Bodegas Verdes; como Digna, representada en ese 21,43% de venezolanos que no tiene casa propia. O Liersy, quien vive en la entrada de una favela de El Valle, en una vivienda autoconstruida o improvisada, como la del 62,5% de la población, según el estudio. Al cierre de 2014, Venezuela terminó con un 28,6% de escasez en los productos de la cesta alimentaria familiar y un 25,9% en artículos de limpieza, según el Centro de Documentación y Análisis Social de la Federación Venezolana de Maestros (Cendas-FMV).

Pese al desesperanzador escenario, Liz Briceño, quien vive en el barrio Kennedy de municipio Libertador, observó en la crisis una oportunidad. “Los mercados que pensamos abarcar son los bancos, clínicas, laboratorios, restaurantes, funerarias, colegios privados y condominios. Nuestros padres se quedarían en casa atendiendo el negocio, mientras que nosotras buscamos otros clientes por nuestra cuenta”, señala Liz Briceño.

Cuando dice nosotras se refiere a sus otras dos hermanas, con quienes prevé hacer un solo negocio para prosperar juntas como entidad



familiar, valor que suele estar presente en la bodega venezolana como microempresa.

Primero su comunidad, segundo su comunidad y tercero también. Para participar en *Bodegas Verdes*, otra de las participantes Yanisi Aponte antepuso otros intereses distintos al de la economía familiar. Su meta es convertirse en una caja de resonancia para que La Vega, sector popular donde vive, pueda sumarse al proyecto de cara a una segunda etapa.

“Sería interesante que la ONG *Por la Caracas Posible*, ONU Mujeres y CAF promuevan este gran proyecto allá en La Vega donde yo vivo, con las muchachas que carecen de empleo o con aquellas que tienen alguna discapacidad y puedan encontrar en ese programa una oportunidad. Quisiera con el testimonio de mi experiencia multiplicar este mensaje”.

Casi colocándose de última en su orden de prioridades, siguió hablando de las necesidades de su entorno y las bondades de un proyecto que involucre a los centros educativos de La Vega. “Si la bodega nos da para pagar un servicio, sería buenísimo o también sería una forma de darle una beca a mi hijo, para que salga adelante con sus estudios, además de ayudar a la comunidad con precios económicos o con el suministro de productos que no se encuentran en los abastos”, comenta optimista.

Se impone como compromiso reproducir el mensaje ecológico en las escuelas cercanas a la calle La Amapola de La Vega donde vive. “Sería cuestión de llegarnos hasta las escuelas para hablar con los muchachos para que lleven de su casa las botellas plásticas que servirán para reutilizar los productos. De esta manera fomentamos el reciclaje de esos plásticos que se les puede sacar provecho para que todo el mundo salga ganando: quien compre el cloro, el desinfectante; los niños que reciclen y acá en la casa que tendríamos otra entrada de dinero”, enumeró, como siempre, colocándose de última entre sus prioridades.



Fuente: Monitor Global de Emprendimiento, INE, BCV, CENDAS, CEPAL, UCV, UCAB y USB.

Pasados cuatro meses de la jornada de capacitación, el 10 de julio de 2014, se entregaron en la sede de la Fundación Emmanuel 64 microcréditos de *Bodegas Verdes*, que nació de la alianza estratégica de *ONU Mujeres*, CAF y *Por la Caracas Posible*. José Carrera Vicepresidente Corporativo de Desarrollo Social de CAF tomó la palabra para saludar a las damas emprendedoras.

“CAF es un banco que se preocupa mucho de las ciudades y de las personas que habitan en ellas para generar oportunidades de trabajo, de creación y emprendimiento. Creemos en iniciativas como ésta, que ayudan a las jefas de hogar a mantener la unión en sus familias, que tengan la oportunidad de un nuevo modelo de ingreso, pero también es una visión de comunidad y de género, que nos complace comunicar esta mañana. Hoy ustedes recibirán sus certificados. Agradecemos a la ONG *Por la Caracas Posible* y a *ONU Mujeres* por ser parte de este proceso de educación. Esto es parte de una iniciativa de CAF en el programa productivo dentro de las ciudades y esperamos que éste sea el inicio de una nueva etapa”.

Fredery Calderón, presidente de la ONG *Por la Caracas Posible*, se dirigió a las nuevas comerciantes en un evento donde ellas fueron las protagonistas, “porque cuando uno construye un proyecto de este tipo lo más importante es el capital humano, que nos hace celebrar este fruto, producto del esfuerzo, la constancia y la disciplina”, dijo Calderón.

Señaló que *Bodegas Verdes* es un gran esfuerzo por construir institucionalidad, “por eso agradecemos a CAF, por trabajar en el enfoque de la ciudad emprendedora. Estoy absolutamente convencido





Certificadas como titulares de sus Bodegas Verdes

de que pasamos de las ventajas competitivas, para pasar a las ventajas cooperativas, pues estamos obligados a cooperar. Este es un proyecto que responde a una gran alianza trisectorial. Cuando *Bodegas Verdes* se aprobó inmediatamente activamos una red de organizaciones sociales en el Centro Comunal Catia para que ahí se formaran las mujeres de este sector. También nos comunicamos con el Parque Social de la Universidad Católica Andrés Bello, para que le quedara cerca a las damas de La Vega, El Paraíso, así como Soroptimist que tienen un trabajo ejemplar en El Hatillo, también otra alianza con la Alcaldía de Sucre en Fundalamas. Sin duda, nuestros aliados de Banaugue que nos respaldaron en todo el proceso de formación de nuestras emprendedoras”, señaló Calderón.

Subrayó también los inconvenientes asociados por el factor país que se interpusieron como alcabalas durante las jornadas de capacitación, específicamente, las protestas de marzo, abril y mayo de 2014, asociado a las llamadas guarimbas. “Ustedes son hoy CAF, ONU Mujeres y Caracas

Posible. Hoy estamos haciendo una inversión importante de productos. La página web es www.bodegasverdes.com.ve. Lo que ustedes hacen hoy es una franquicia social. Ustedes son las protagonistas de los procesos que ocurren en su casa, porque son mujeres, porque Venezuela es una mujer y Caracas también es mujer. Si ustedes fallan, el proyecto cae”.

Gladys Canelón y Betzaida Narváez, facilitadoras encargadas de la formación, tomaron la palabra sobre los valores que se pusieron en práctica en los ciclos de talleres que facilitó otro de los aliados de este proyecto, la asociación civil Banaugue.

“Nos complace saber que superaron las adversidades. Hay una muchacha que aún cuando tenía tres familiares convalecientes en casa, está acá ahora recibiendo su crédito. Aunque la mayoría de ellas están solas, las que tienen pareja son las que determinan las decisiones dentro del hogar. Puede que sus esposos generen el dinero, pero ella lo administran. De todos los ciclos, creo que se enamoraron del taller de químicos, pero también entendieron los



Liersy, María Eugenia y Miriam, respectivamente, recibieron sus diplomas

conceptos de costos fijos, costos variables, punto de equilibrio. Estamos hablando de más de 200 mujeres que postularon, de las cuales quedaron 64 perseverantes que se hicieron cada una de una *Bodega Verde* como oportunidad sostenible de negocio”, comentó Gladys Calderón quien dirigía a las mujeres del Parque Social UCAB en Antímamo y Fundalamas en Petare.

Por su parte Betzaida Narváez, de Soroptimist en El Hatillo, y el Centro Comunal Catia señaló que en principio todas ponen en práctica, aunque no están conscientes, los roles ejecutivos de la mujer puertas adentro del hogar. “Son ellas quienes toman las decisiones de cómo cuidar a los hijos, la formación, cómo llevar la casa, hacer el mercado, remodelar los espacios. Sus preguntas más recurrentes fueron sobre el miedo de que el negocio funcionara, por el factor inseguridad y autoestima. Sin embargo, se convencieron de la calidad del producto para poder ofrecerlo a su familia. Pero cuando se hizo la presentación del módulo de finanzas ante CAF y la *Caracas Posible*, sintieron que alcanzaron su meta, era como su graduación o como la tesis que se presenta a un jurado”, comentó Narváez, quien sembró junto a Gladys Canelón, y que fueron reconocidas por sus alumnas cuando escucharon sus nombres en los créditos de agradecimiento de Fredery Calderón.

“Nos sentimos realmente complacidos con su trabajo, el aporte y la mística que colocaron en el proyecto, pues de ellas dependía el aprendizaje de las emprendedoras de *Bodegas Verdes*”, acotó.

NO SOLO DE
PAN VIVIRÁ
EL HOMBRE
/MITSU



Se Ven
Domingo 10 de
Junio
Domingo 10 de
Junio
Domingo 10 de
Junio

No se reciben
Más Potes de
Refresco Gracia

LIERSY MENDOZA

de lo artístico a lo doméstico

Cifras del Instituto Nacional de Estadísticas en Venezuela revelan que de la población económicamente activa, el 40,5% trabaja por su cuenta o se las arregla como puede para ser productivo, sin la dependencia formal de una entidad de trabajo, sin seguro, ni tickets de alimentación, ni la seguridad social que consagra el Estado.

Justo en este grupo se ubica la historia de Liersy Mendoza, otra de las emprendedoras de *Bodegas Verdes*, cuando renunció a la agencia de festejos donde se desempeñó como chef y reportera durante 16 años, hasta que decidió ser independiente y ejercer aún mejor el rol de madre. Necesitaba más tiempo para sus hijos, acostarse hasta tarde leyéndoles un cuento, ayudarlos a terminar la tarea, sin que el cansancio hiciera mella en su vida productiva.

“Ser independiente resultó mi mejor opción porque podía generar dinero desde casa y a la vez velar por mis niños, uno de cinco años y la otra adolescente, que requerían atención. Pensé que podía vender mis pasabocas como tequeños, mesas de quesos, canapés o incluso tortas, gelatinas y postres para fiestas infantiles; todo eso lo podía hacer desde casa y me fue muy bien, gracias a Dios”, recuerda Liersy. Pero dejó de ver rentabilidad en su trabajo por la escasez y encarecimiento de los ingredientes que hacían menos provechoso el tema de la gastronomía, lo cual le generó angustias e ingresos deficitarios. Si en un mes preparaba 16 tortas o pasteles para la venta, su producción fue en picada hasta llegar a una o cero.

“Podía estar un mes sin hacer nada o quizás cuando mucho una torta. Se me limitó el mercado de los postres porque me costaba



conseguir ingredientes, que cada vez eran más caros y eso tenía impacto en el precio final de mis dulces. La gente mandaba cada vez menos a hacer tortas o pasapalos. Ahora bien, si el negocio fuera aún rentable, de cualquier manera habría optado por *Bodegas Verdes*, porque yo me sujeto mucho de una frase bíblica que dice ‘Todo lo puedo en Cristo que me fortalece’ porque todo lo puedo hacer y eso incluye a *Bodegas Verdes*. Si tú pones fe y amor todo se puede lograr”, dice convencida.

De *Bodegas Verdes* señala que la atrapó la orientación ecológica del proyecto, inquietud que desde antes la llevaba a rescatar todo lo que consiguiera a su paso. “Pinto cuadros. Por ejemplo, ese que está ahí los pinté yo”, comienza a enumerar Liersy desde la comodidad de su sofá.

Todos los objetos de su casa que ha reciclado como antesala a *Bodegas Verdes*: accesorios para la cocina, flores artificiales y hasta vasijas agrietadas que tomaron un nuevo semblante tras su intervención.

Su cuello también presume otra de sus tantas manualidades. Es un collar de tiras color turquesa, hecho con una vieja camisa de la misma tonalidad, transformada ahora en un accesorio. Son valores que encuentra reflejados en *Bodegas Verdes*, asegura, por la cantidad de plástico que se deja de arrojar al medio ambiente. “Si la gente supiera el daño que eso le hace al medio ambiente, quizás no habría tanta basura tirada en la calle. Esa basura puede ser aprovechada y transformada para generar dividendos económicos”, añade.

Al final ese envase de jugo o refresco que en condiciones regulares sería desechado, para ella es ganancia, pero también un insumo que me permite abaratar costos de producción; “lo que significa una relación ganar-ganar, que tiene



Mezcla sus productos en casa





El Collar turquesa de Liersy fue reciclado por ella misma

como base el emprendimiento ecológico”, señala sobre las decenas de botellas plásticas que sus vecinos le colaboran, sin saber quizás que esa es su cuota de aporte para bajar el precio final del producto que compran 40 ó 50% más económico, con respecto a las marcas comerciales.

Mientras que un litro de desinfectante se ubica en el mercado entre 60 y 70 bolívares, Liersy Mendoza ofrece en 40 Bs 1.5 litros del mismo líquido. “Si el cliente se fija pagaría casi la mitad y se lleva medio litro más. Nosotras en *Bodegas Verdes* no invertimos en el envasado, porque los recipientes los aporta la comunidad. Creen ellos que no les sirve y lo botan, pero no. Nosotras le sacamos provecho en beneficio de todos, pues al final ellos estarán adquiriendo una cera, un desengrasante, un desinfectante más económico gracias a su contribución”.

Señala que de cada 10 clientes que tocan su puerta, cinco llevan el recipiente vacío a cambio de otro lleno, lo que afianza la cultura ecológica. Otras veces, sin embargo, cubre por completo su demanda y avisa desde un letrero pegado en la fachada de su casa que no necesita más recipientes.

Pero no todo fue tan fácil; en su primer mes Mendoza debía pagar de 20 a 30 Bs por bolsa grande de basura llenas de botellas para poder verter sus líquidos, por suerte ya no es necesario. “Al final, el muchacho que me recogía me traía tres bolsas llenas por unos 90 Bs, que ya no invierto porque mis vecinos han ido respondido colaborando satisfactoriamente. A mí me gusta cada vez que traen su botella, porque sé que se está cumpliendo todo lo que nos inculcaron en el proceso de capacitación. Ahora, en el caso de cantidades un poco más grandes, que son las presentaciones de 4 litros, es más difícil que



Liersy vive a pie de una favela en el sector El Valle, de Caracas

nos guarden las botellas que se llevaron porque suelen ser tiendas que no tienen donde almacenar esos envases”.

En total, Liersy Mendoza tiene como clientes siete peluquerías, un consultorio médico y aproximadamente 30 familias que llegan a la puerta de su casa a comprar y que le generan mensualmente 17.000 Bs, de los cuales deben reinvertir 7.000 Bs en reposición de mercancía y pago del crédito. El resto queda como ganancia neta, lo que en Venezuela representa dos salarios mínimos. Su próximo paso es ir a los hoteles capitalinos para ofrecer sus productos.

“Antes de eso mis ingresos eran prácticamente de cero bolívares, pues el mercado de los postres se me cerró con el encarecimiento de los ingredientes. Me costó salir adelante

hasta que mi mamá me presentó *Bodegas Verdes*”, sin jamás imaginar que contagiaría a su hija del proyecto, comentó.

“Ahora hasta mi esposo quiere participar. Por suerte él tiene ingresos estables, pero ahora lo estoy superando y juntos le damos bienestar a nuestros hijos en este momento tan difícil del país, pero cuando uno quiere, uno puede. Tanto así que mi hija, la de 21 años, se involucró en el proyecto y produce mucho más que yo, porque ofrece su producto en oficinas como la torre Movilnet, donde le compraron más de 100 litros en un día. Allá llevó suavizante, detergente líquido, lavaplatos, cloro y desinfectante, lo que le generó más de 5.000 bolívares de venta”.

Con su hija en el negocio, se multiplican los clientes y se dividen los costos. Antes Liersy cancelaba 700 Bs en



transporte, ahora su carga se reduce a 350 bolívars. Lo mismo ocurre con el depósito donde reposan los concentrados de *Bodegas Verdes*, cuyo alquiler calcula 1.000 bolívars mensuales, que también se reducen a la mitad.

¿Su próximo paso? Trazar una ruta hotelera que le permita llevar los artículos de *Bodegas Verdes* a los hoteles de los sectores Sabana Grande, Plaza Venezuela y Altamira, que ya están interesados en recibir las primeras muestras de los productos. “Con ellos haré lo mismo que las peluquerías y el consultorio: trabajarlos con dedicación y mística. Siempre con un caramelo pegado a la tarjeta de presentación y la muestra, para diferenciarnos del resto. Se trata de darle al cliente ese valor agregado, más allá de la calidad del producto”.



“Mi hija, la de 21 años, se involucró en el proyecto y produce mucho más que yo”.

Liersy Mendoza

Bodegas Verde se arraigó en su casa





MARÍA EUGENIA SANGUINO

se pierde de vista

Las puertas del apartamento de María Eugenia Sanguino se abren de par en par para recibir a dos promotoras del Banco Bicentenario. Al llegar se desatan las fragancias lavanda, pino y limón que reposan en la sala de su hogar. Ahí estaba ella, convenciendo a pulso a las funcionarias para obtener un crédito de la banca pública y ampliar la gama de productos de *Bodega Verdes*. Por cortesía, obsequió a cada una dos litros de cada producto, lo que en el acto le significó dos nuevas clientes.

“Señora María Eugenia, gracias. La estamos llamando para confirmar el otorgamiento del crédito y por el producto; hablaré con el condominio del edificio de mi mamá para que prueben el desinfectante”, se despidió una de las promotoras de la banca, agradecida por el obsequio.

María Eugenia no hizo más que sonreír satisfecha y pensar en voz alta, que “quizás otras vendedoras asuman como pérdida regalar el producto, pero esto es parte de mi rol como empresaria. No es un gasto, sino una inversión”, dice con picardía.

“Si queremos que de nuestro producto hablen bien, debemos masificar el mensaje y hasta resarcir con nuestro bien máspreciado, que es nuestro producto, cualquier favor o buena intención”, remata María Eugenia, la más integral de las alumnas de Bodegas Verdes.

Su perfil corresponde, a simple vista, al estrato C de la clase media donde se establecen personas formadas con acceso a la educación y con ingresos iguales o superiores a los dos salarios mínimos. Se le ubica también en esa proporción de 8,8% de la población que vive en



apartamentos, tal como refleja la Encuesta de Condiciones de Vida que convinieron la USB, UCV y UCAB. Precisamente, en el Parque Social de esta última institución se formó como una de las más sobresalientes del curso. Además, fue la mejor vestida de la ceremonia de certificación, con un llamativo traje rojo, con un labial de igual tono que coloreaba aún más su visible alegría.

“A mis compañeras de Antímano se lo dije: no vayan a ir mamarrachas a la entrega de los diplomas, pues nosotras seremos las que mezclamos, pero somos empresarias”, dijo sin temores, ni complejos esta emprendedoras de Bodegas Verdes, mientras arrimaba los bidones con los concentrados en la sala de su apartamento, ubicada en el sector Caricuao, que agrupa a la clase media del municipio Libertador.

Consultada sobre lo que ofrece en su catálogo, María Eugenia responde cuatro fragancias de desinfectantes y tres tipos de ceras, además de lavaplatos, limpiavidrios, cloro, desengrasante, detergente líquido y limpiador multiuso, quizás una de las gamas más extensas de *Bodegas Verdes*, que responde a su ingenio y su visión de empresaria. Por eso fuera de Caracas tiene ya una cadena de distribución, con una clienta que revende sus productos.

“Es una muchacha que vive en Los Teques, viene con su carro un domingo y se puede llevar entre 30 y 35 presentaciones cada una de 4 litros. Ella viene cada tres semanas y vende de todos los productos que acabamos de mencionar, pero particularmente éste que estoy mezclando. Es un desinfectante que se llama Limón y Eucalipto, ¿lo hueles?”, interactúa María Eugenia al tiempo que señala que esa presentación es la favorita entre todas las fragancias, especialmente por la



Llena recipientes en las mañanas y en las noches





Promotoras del Banco Bicentenario ofrecieron crédito para potenciar el negocio

ausencia en el mercado de desinfectantes de una marca comercial de ese tipo que era líder.

“Este producto es espectacular porque tiene un aroma muy fresco, especial para los que no les gusta los olores dulces como fresa, chicle o bebé. Pero especialmente para el caraqueño promedio, cuyo servicio de agua demora o simplemente no llega, que necesita concentrar el baño con muy buen olor por mucho más tiempo. A algunos les huele a malojillo, a otros a pino, como el famoso Pinesol que más nunca se vio en el mercado”.

No son esas las fragancias pautadas en el catálogo de *Bodegas Verdes*, pero su credencial y capacidad de libre empresaria le ha permitido ampliar las perspectivas y ofrecer otro tipo de productos distintos del mismo proveedor Todo Limpio. “Tengo hasta olor a canela, que impregna la casa en Navidad, pero también se le vende a la gente que tiene negocio por el tema esotérico de atraer las buenas energías. El de pino es especial para los condominios, especialmente edificios que tienen bajantes y requieren neutralizar los olores nauseabundos”, sugiere Sanguino.

Si algo tiene claro es que el producto se vende solo, tras constatar cómo la existencia de productos puede acabarse en dos días en un mercado a cielo abierto de fines de semana. “No queda nada. La gente se lo lleva rápido, especialmente la cera que es perfecta, es A1”.

Por otra parte, añade que *Bodegas Verdes* pueda resultar a todas las damas que hicieron el curso. “Me llaman compañeras de Mariche, Carapita, Petare, El Hatillo, porque uno de nuestros facilitadores de la Asociación Civil *Por la Caracas Posible*, les dice que me llamen cuando no se dan abasto. A veces bromeo y le digo que



María Eugenia forma parte del 8,8% de venezolanos que vive en apartamentos

toda consulta genera honorarios, pero ciertamente creo que el deber de todas es retroalimentarnos unas a otras y solventar los problemas que puedan surgir”.

Consultada sobre sus limitaciones señala las dimensiones tan pequeña de su apartamento, donde mezcla los productos en una hora donde su hija y su madre duermen, “porque especialmente mi mamá se ha enfermado por los fuertes olores. No es fácil, porque eso requiere trasnocharme, porque en la noche me dedico a mezclar los pedidos para tenerlos a mano cuando tocan la puerta y cuando viene esta cliente de Los Teques que me compra en cantidades al mayor”.

Otra de sus limitaciones radica en el precio de cada producto pues “el Gobierno establece un litro de cloro en

26 bolívares, cuando sólo el envase me cuesta 16. ¿Cómo hago? Pues entonces opto por mover cantidades en proporciones y volúmenes más grandes”.

Pero de las crisis salen las mejores oportunidades, por eso planifica llevarse los concentrados y materias primas hacia San Agustín, sector donde vive su padre, de manera de contar con un espacio más amplio. “No será sencillo, pero creo que es la mejor opción pues también puedo llevar los productos hacia ese otro sector y tener presencia tanto en Caricuao como en San Agustín. Puede ser que me decante por esa opción, si no consigo antes un almacén acá por mi zona que me permita trabajar más cómoda”.

Sus perspectivas a futuro la llevan a plantearse una distribuidora de productos de limpieza, donde ella



pueda despachar no sólo el producto *Bodegas Verdes*, sino también guantes, bolsas de basura, coletes, haraganes y todo el universo de artículos que puedan servir de marco a los productos ecológicos. “Para eso necesito un local estable, donde pueda manejar cantidad de inventario. El detal sería mi servicio directo a la comunidad y las proporciones al mayor lo que me permita invertir y seguir creciendo para abrir otras sucursales. Me siento orgullosa de haber participado en este proyecto que da una perspectiva distinta del emprendimiento y que nos dio un voto de confianza para salir adelante”.



María Eugenia vive en el sector Caricuao, municipio Libertador

“Si queremos que de nuestro producto hablen bien, debemos masificar el mensaje”.

María Eugenia Sanguino





DIGNA RODRÍGUEZ

y su brazo aliado

Calamidades, unas tras otras. Es el reflejo de la expresión de Digna Rodríguez, otra de las emprendedoras de Bodegas Verdes que en su primera sesión de capacitación se le iluminó el rostro cuando escuchó de los facilitadores de la A.C. Por la Caracas Posible, la invitación al programa Invertir en los Jóvenes, que capacita mediante oficios a jóvenes talentos. “¿Puedo decirle a mi hijo?”, preguntó casi asomando la voz con la prudencia y timidez que la caracteriza, en esa primera jornada en la sede de Soroptimist. “Pregunté por mi hijo, porque le acababan de robar la moto y para él era muy importante trasladarse en la ciudad porque se movía por distancias muy largas. Pensé que con un apoyo de ese tipo podía generar el dinero suficiente que le permitiera reponer la que le quitaron o pedir a un crédito en un banco, no lo sé. Pero sí me llamó mucho la atención esa oportunidad”, comenta ahora sonriente desde el depósito donde mezcla sus productos.

Por un afiche, de esos que se pegan en las paredes de Soroptimist, se enteró de los cursos que dictaría la A.C. Por la Caracas Posible en esos espacios. Pese a su semblante tenue y cabizbajo, Digna siempre se mantiene activa para producir cualquier dinero extra que le permita llevar los gastos del hogar. Cuando puede hace bisutería y la coloca a la venta, aunque no sea mucho lo que perciba. “Vendo lazos, zarcillos, cintillos, que me aportan un 5% o 10% además de mi sueldo”, señala Digna quien también labora como trabajadora doméstica en la Unidad Educativa Cajigal en El Hatillo, donde no supera el sueldo mínimo. Pero las cargas del hogar se hacían cada vez mayores, considerando que el techo donde viven no es propio, como el 21,43% de venezolanos.



Señala que si bien su hijo de 19 años colabora para los gastos diarios, antes de Bodegas Verdes su salario era deficitario. Pero la vida les cambió a los dos para bien y tras una buena noticia vino la otra. Después de que Digna recibió el microcrédito de Bodegas Verdes, su hijo se hizo titular del puesto, de asistente de barra en una panadería, que antes asumía como suplente.

“Como era menor de edad era difícil que pudiera trabajar formalmente en la panadería”, refiere Fredery el hijo de Digna quien también tomó las riendas del proyecto. “Conocí lo que significa la palabra desinterés de manos de mi jefe, el dueño de la panadería, quien se convirtió en un ángel protector, no sólo para mí, sino para mi mamá y el desarrollo del emprendimiento de Bodegas Verdes”.

“En la panadería nos dan las botellas plásticas de todas los refrescos y jugos que se consumen en el local. Ahí ganaba unos 400 bolívares semanales pues yo cubría los fines de semana no trabajados por el personal. Pero ahora quedé fijo y soy otro sueldo estable dentro de mi casa”. Por si las bendiciones fueran pocas en esa familia, el dueño de la panadería –su jefe- privilegió al joven adolescente su confianza y le compró una moto para que trasladara los productos de la bodega de su mamá, que desde ese momento empezó a ser suya.

“Sin ningún otro interés me dieron un voto de confianza, es decir 55.000 bolívares que me generan no sólo un compromiso económico sino también un compromiso moral, de agradecimiento. Con esa misma moto me traslado por todo el municipio para llevar los productos de Bodegas Verdes”, comenta Fredery con un ligero brillo en sus ojos, agradecido con la vida por tantas oportunidades que llegaron junto con Bodegas



Con la moto resuelven los pedidos de Bodegas Verdes





Digna trabaja junto a su hijo Fredery en Soroptimist

Verdes, de la mano de la Virgen María a quien siempre ora y prende una velita. De cada 10 productos que ofrece, 9 se los compra la panadería. “Para ellos representa una ganancia porque se ahorran quizás el 40% con respecto a otras comerciales que se consiguen en la calle, pero también buscamos variedad y ofrecemos productos que están fuera del marco de regulación como lavaplatos en crema, cera autobrillante para tener variedad y ofrecer algo más que cloro, desinfectante y suavizante” comenta Fredery entre risas, mientras Digna se queda atenta a sus palabras.

Satisfecha, reconoce que él es su brazo de apoyo, que se convirtió de pronto en el hombre de la casa y el de su vida, es su hijo. “Nadie sabe la manera en la que nos cambió la vida, porque las alegrías nos llegaron juntas. Fredery es un buen hijo, de esos que siempre preguntan, mami qué necesitas, mami en qué te puedo ayudar. Es de los que atiende las obligaciones de la casa, no solo por mí sino por su hermanita, mi hija menor, que es su adoración. Uno vela por el otro, y ella lo ve como su ídolo”.

Consultada sobre la figura paterna dentro del hogar, Digna se sincera y señala que está separada de su pareja, el padre de sus dos hijos, tras sufrir de violencia doméstica y económica. Como detonante de la separación recuerda cuando su esposo intentó pegarle, sin esperar que su puño sería interrumpido por Fredery, su propio hijo. “No podía



dejar de protegerla”, asegura Fredery, consciente de lo que hizo. “Es mi mamá y debo protegerla de quien sea, así sea de mi papá o de cualquier persona que quiera hacerle daño. Para mí ella es todo”.

Desde entonces se mudaron a una vivienda humilde, lejos de la violencia de género, pero en la paz de un nuevo hogar. En esa casa tienen dos camas, un sofá y una cocina, pero no nevera. Sus alimentos los cocinan día a día. Con sus utilidades compró un televisor para su hija. “Si queremos preparar una carne mechada la metemos en una cava con hielo para que se conserve hasta la hora de la comida y cocinamos al día. Lo mismo ocurre con el jamón y el queso. Sí me gustaría en un futuro generar lo suficiente para pedir un crédito en un banco y comprar la nevera o alquilar un mejor espacio para vivir. A mí no me gusta que nadie me visite, pero tenemos lo más importante que es la tranquilidad”.

Por lo pronto, ya se notan en casa los primeros frutos de Bodegas Verdes. “Bodegas Verdes y el señor de la panadería consolidó un nuevo comienzo en familia. Ahora le podemos pagar a la niña su curso de natación. Antes ella practicaba, pero cuando nos fuimos de la casa se nos complicó todo; ahora retomamos esa actividad que la divierte y la mantiene ocupada. Bodegas Verdes me cambió la vida a mí y a mis hijos”, concluye Digna, abrazada a sus hijos.



MIRIAM BRAVO

una mujer humilde, pero no una humilde mujer

Miriam Bravo es una mujer humilde, mas no una humilde mujer. El adjetivo la humaniza pero no la limita. El hogar donde hace vida da cuenta de ello: una casa que se levantó en condiciones precarias, con láminas de cartón piedra, también madera, bloque y zinc, en el patio trasero del municipio Sucre, a orillas de la carretera Petare – Guarenas y muy cerca de las favelas Ochoa e Izcaragua, afectadas por un alud que también amenaza su casa, considerada como de alto riesgo, como el del 13,8% de la población venezolana.

“Bienvenido a mi casa, pasen adelante”, recibe Miriam con café negro colado una mañana lluviosa que hacía aún más difícil el acceso a su casa. “Cada vez que llueve pasa eso, pero por ser sábado el tráfico no es tan complicado”, agrega.

Salir de ahí le toma unos 40 minutos mientras espera el transporte colectivo y se toma quizás otra media hora más para llegar a Petare, donde toma el Metro para trasladarse al municipio Libertador, donde trabaja como empleada de una tienda de mascotas. Ahí gana poco más del sueldo mínimo, que no es suficiente para pagar la alimentación de sus dos hijos pequeños. Por eso llegó a Bodegas Verdes, feliz y optimista, todo una paradoja si se contrasta con su apellido, pues de brava no tiene nada. Desde el patio de su casa, que declina a una pendiente, observa el paisaje que le ofrece la autopista Gran Mariscal de Ayacucho y a sus espaldas, la urbanización Parque Caiza, también montañosa, con un frío que invita a quedarse y una fauna silvestre que la despierta en las mañanas. Cerca le quedan tres universidades importantes: Metropolitana, Santa María y Monteávila, cuyas matrículas representan entre 7 y 10 veces sus ingresos mensuales. En cualquiera de ellas



visualiza a sus hijos en un futuro, para mejorar su educación. A veces le preocupa vivir en una zona vulnerable y de alto riesgo, pero la situación la obliga a reponerse rápido, a no preocuparse cuando de ocuparse se trata.

“Con Bodegas Verdes me gustaría vivir en otra casa, producir y generar lo suficiente para vivir en un lugar más estable, donde mi familia no corra peligro. Por eso estoy acá, para ocuparme de esos planes que tengo en mente. Mientras tanto, lo más importante es sonreír y despertarse con buen ánimo para lograr lo que uno quiere. En mi caso me hace falta otro ingreso. Siempre he querido tener una bodega, un negocio que pueda atender desde casa para atender mejor a mi familia, estar pendiente de los niños y de mi esposo que por sus condiciones de salud debe permanecer en casa. Es él quien me ha ayudado, por ejemplo, a armar el depósito donde almacenamos los recipientes que sirven para echar los líquidos de Bodegas Verdes”, explica mientras busca entre sus cosas un vestido que mostró orgullosa. Es uno de sus diseños, que hace con sus propias manos para tratar de sortear la inflación que hace mella en su presupuesto familiar. “Así me rebusco, hago vestidos y remiendo ropa de todo tipo. Los dulces también se me dan bien y se los ofrezco a las personas de la comunidad, mis vecinos de siempre que me piden tortas (pasteles) para cumpleaños, bautizos y demás celebraciones”.

Su próximo paso, asegura, es fortalecer el negocio para ofrecer más productos en comunidades cercanas, por ejemplo, la de Araguaney. “Acá en la carretera mis vecinos me compran. El desinfectante, el cloro, el lavaplatos son artículos que cada vez están más caros, y además de eso muy difíciles de conseguir. Se ven poco en los anaqueles. Nosotros, en cambio,



Miriam vive en una zona montañosa de alto riesgo





Casa de Miriam es autoconstruida, con cartón piedra, madera y zinc.

los ofrecemos por un precio muy inferior de lo que se compra en el mercado. ¿Por qué? Porque el material de envase es reutilizado. Eso baja el precio del producto y se baja el nivel de contaminación, porque es una botella de plástico menos que deja de ir a la basura. Eso hace que sean los propios clientes los que colaboran con su descuento y traen la botella de jugo o refresco donde colocamos el producto”, agrega.

“Ahora con Bodegas Verdes tengo un ingreso más estable. Gracias a Bodegas Verdes pude darle el primer Niño Jesús que quería a mis hijos”, señala conmovida sobre el regalo que pidieron a sus hijos a ese mítico personaje que en Venezuela comparte su rol con el conocido San Nicolás. “Bodegas Verdes representa ese segundo ingreso que complementa los gastos de mi casa, la educación de mis hijos e incluso los insumos que necesito para hacer tortas o las telas para hacer más ropa. Gracias, de verdad, por la oportunidad”.

“Siempre he querido tener una bodega, un negocio que pueda atender desde casa para atender mejor a mi familia”.

Miriam Bravo





LUCELYS VUELTA

la suerte le sonríe

Sonriente y optimista como pocas, Lucelys Vuelta da la bienvenida a su hogar en un edificio de clase media en la urbanización Palo Verde, donde vive con sus dos hijas que casi alcanzan los treinta años. A ellas dedica su vida, su trabajo y su descanso, para levantar el hogar que sin proponérselo consiguió sobre la base de la honestidad y la lealtad, como narrará a continuación: “Si yo les contara”, advierte con modestia una de las mejores emprendedoras de *Bodegas Verdes* en el municipio Sucre donde se formó hasta hacerse de su propio negocio.

“Llegué por una publicación de la *Asociación Civil Por la Caracas Posible* en la prensa nacional. No saben lo mucho que me entusiasmé porque en ese momento me encontraba buscando trabajo; la vida de pronto me cambió y tuve la necesidad de buscar otra manera de ganarme la vida”, explica Lucelys, de origen colombiano pero venezolana de toda la vida, desde que fue traída a Venezuela cuando apenas era una niña.

Su madre dedicó sus años a trabajar como empleada doméstica de los Coles, influyente familia caraqueña con resonancia en el ámbito empresarial y político de Venezuela. La tradición de servicio pasó de una generación a otra y es a Lucelys a quien le toca trabajar para los hijos del patrono de su madre.

“Por eso trabajé con el señor Jonathan Coles durante veinte años, hasta 2014 cuando él decide irse de Venezuela, renunciando a todo. Se llevó a su familia, se llevó todas sus cosas y en un principio eso me predispuso bastante, porque durante todo ese tiempo nunca tuve que preocuparme de buscar empleo. Mis necesidades estaban resueltas ya que mi trabajo era a tiempo completo. Yo les hacía todo: cocinaba, planchaba, lavaba y



por último hasta manejaba y los llevaba a hacer las diligencias, en el mejor de los ambientes de trabajo, hasta que recibí la noticia de que se iban”.

Le angustiaba tener que buscar trabajo después de tanto tiempo. Pero llegó la invitación de *Bodegas Verdes* en el periódico. Copió el teléfono que ahí aparecía, luego fue, le tomaron los datos, la registraron y así pasaron como dos meses hasta que les dieron cita en la zona colonial de Petare. Ahí empezó su historia como emprendedora.

Señala que lo más interesante del proceso de formación era tomar confianza en sí misma. “Me daba mucho miedo la mezcla de concentrados porque como era novata no me salía bien. Pero ahora sí queda perfecto, pues ya no tengo miedo de preparar el producto; ahora domino la técnica. Nos quedó claro, por ejemplo, que las botellas de jugos y refrescos son los más apropiados para envasar los productos. No así las botellas de agua, porque el tipo de plástico produce una reacción con el cloro que desvanece el envase. Sin embargo, sí pueden usarse con el lavaplatos y el desengrasante”.

Con los números no se lleva muy bien, pero aprendió sobre los conceptos de ingresos, egresos, punto de equilibrio, costos fijos y variables que impartía el personal de *Bodegas Verdes*. “Ni mis hijas toman un desinfectante sin antes pagarlo, pues si no llevamos un estricto control se pierde la noción de la ganancia o lo que se debe reponer en inversión”.

Actualmente ofrece jabón líquido, cloro, cera blanca, lavaplatos y desinfectante a 14 oficinas, dos condominios y seis consultorios. La mayoría de sus presentaciones se envasan



Se enteró de *Bodegas Verdes* por una nota en el periódico



Reutiliza todos los envases que les proveen sus vecinos

en botellas de tres litros, porque la gente prefiere tener más cantidad en el escenario de escasez y desabastecimiento en el que debutó *Bodegas Verdes*.

“A mí me gusta comparar precios y con nosotras el cliente se ahorra muchísimo, porque 4 litros de cloro lo vendemos en 130 bolívares, mientras que con los buhoneros de Petare se consigue 1 litro en 60 bolívares. El litro de lavaplatos está valorado en 90 bolívares cuando en la calle está en 150 bolívares”, compara Lucely Vuelta, segura de sus cálculos, que los maneja con soltura como toda una ejecutiva de ventas.

Al desinfectante, por ejemplo, le gana el 50%; al cloro, en menor medida, un 30%, todo depende del producto, advierte. “Siempre he aprendido a trabajar con calidad, no me gusta adulterar los productos porque eso hablaría mal de mí misma y estaría traicionando el emblema de la marca. Así le falte un poquito para terminar el producto no se le debe poner agua porque se desmejora. No se puede ser deshonesto con quien colabora con uno”, explica esta vecina de la urbanización Palo Verde, mientras camina a su cocina para preparar los artículos de limpieza.

De cada 10 envases que vende, 10 son reutilizados. Lucely Vuelta se ha encargado de llevar el mensaje de conservación del medio ambiente, “pues al final el factor reciclaje es lo que garantiza la economía del producto o lo que es lo mismo, que la gente pague menos porque nosotras no tenemos que invertir en pots. Mis clientes me guardan las botellas vacías, también la conserje del edificio y el personal de la Alcaldía de Sucre me guarda las botellas plásticas. Por eso es una relación donde todos ganamos”, explica mientras mezcla los concentrados de los productos de *Bodegas Verdes* en la cocina de su nuevo hogar,



ese que consiguió gracias al voto de confianza de su exjefe, el señor Jonathan Coles. De de su relato comprendemos tanto agradecimiento.

Al final fue él quien le dio el impulso para comprar la casa donde ahora vive. Le conservó por años sus prestaciones sociales y financió parte del compromiso crediticio con el banco para la compra de su inmueble. Su jefe le ayudó a conseguir casa antes de irse del país.

“Él y su esposa le dieron estudio a mis hijas, desde la escuela hasta la universidad; velaron por ellas, nos ayudaron a adquirir esta casa y actualmente seguimos manteniendo comunicación. Es una familia que quiero mucho porque les trabajé toda la vida y siempre los extraño y los quiero ver” -se explaya Lucely Vuelta para definir a su jefe, quien fue ministro de Agricultura y expropietario de la marca de margarina Mavesa-. “Bodegas Verdes, sin embargo, llegó en el mejor momento cuando me quedé desempleada y mi vida ahora cambió para bien”

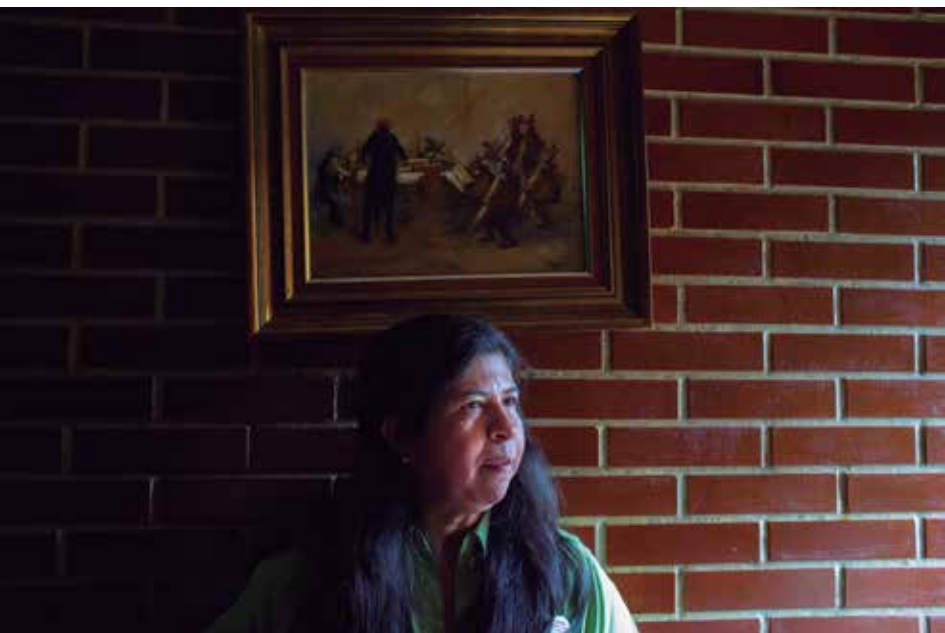
Jonathan Coles: hombre de banca, negocios, academia y también de familia, era el jefe de Lucelys. Sus credenciales lo ubican como un connotado empresario y expresidente del Instituto de Estudios Superiores de Administración, IESA. No obstante, reivindica sin complejo alguno el rol del trabajador doméstico e iniciativas como Bodegas Verdes, orientadas al emprendimiento y al modelo de microfinanzas como primer paso para mitigar los efectos de la pobreza y la posibilidad de superarla.

“No es un acto de caridad recompensar a quien le ha entregado una vida de trabajo a nuestra familia. Es un acto de justicia que también se materializa con esta publicación



Lucely Vuelta vive en un apartamento del sector Palo Verde





que a nosotros nos da una satisfacción inmensa porque no hablamos de nosotros, que estamos acostumbrados a la exposición pública, sino de ella que merece esa oportunidad”.

Por eso misma proporción de trabajadores independientes en Venezuela, que componen la segunda fuerza laboral en Venezuela, señala que es importante que se orienten gestiones como las de Bodegas Verdes “pues se atiende el tema uno de los temas más sensibles para Venezuela como el acceso a productos básicos, entre esos los de limpieza, en un momento país marcado por la escasez. Desde el punto de vista macroeconómico hay una serie de complejidades que se requieren balancear y este programa constituye un estímulo para que se siga replicando con más éxito, orientado a la gente más necesidades”, concluyó el empresario, radicado en Estados Unidos y de visita en Venezuela.



Su apartamento se lo ganó con el esfuerzo de toda su vida

“A mí me gusta comparar precios y con nosotras el cliente se ahorra muchísimo”

Lucelys Vuelta



BODEGAS VERDES Y SU RELACIÓN CON EL AMBIENTE

Luisa Villalba, ingeniero agrónomo de la Universidad Central de Venezuela con maestría en Ciencias Biológicas en la Universidad Simón Bolívar, fue la encargada de presentar las dimensiones ecológicas de este proyecto de franquicia social, que cada mes retira de la ruta de transferencia unas 3.000 botellas de plástico, finalmente reutilizadas y que dejan de llegar al vertedero de La Bonanza, ubicado a 30 kilómetros de la ciudad de Caracas.

Villalba, también profesora de la Universidad Metropolitana, señala que el reto de *Bodegas Verdes* es el procesamiento apropiado del plástico como uno de los principales desechos que se generan en el país, lo que implica que debe tener un tratamiento especial para mitigar la contaminación ambiental.

En su informe presentado ante las autoridades de *ONU Mujeres*, *CAFy Por la Caracas Posible*, Villalba señala que las mujeres de *Bodegas Verdes* son en sí una caja de resonancia del mensaje de microemprendimiento a través de los valores de conservación del ecosistema. Bodegas Verdes es un proyecto para el empoderamiento socioproductivo de mujeres del área metropolitana de Caracas, a través de la generación de microemprendimiento. A continuación parte de su informe:

Este proyecto consiste en que cada beneficiaria, desde su hogar, va a organizar un sitio en el cual vende productos de limpieza. Los productos de limpieza (la materia prima) que va a vender se los lleva un proveedor en bidones concentrados, las emprendedoras lo diluirán y lo expenderán al público en envases de plástico que han sido utilizados, es decir, van a reutilizar los envases de plástico que traen los usuarios. Advierte que ese material representa se hace con un recurso no renovable como lo es el petróleo, siendo Venezuela un país que vive de su trayectoria petrolera.



¿Qué tipo de envases se pueden reutilizar?

Existen muchos tipos de plástico, clasificados de acuerdo a sus componentes y grado de dureza, en la Figura 1 se aprecia esta variedad. En las *Bodegas Verdes* se podrán recibir los envases del tipo de plástico 1, 2 y 3, orientados a las botellas de maltas, refrescos, jugos, aceites comestibles y líquidos de limpieza.



Figura 1. Clasificación de los plásticos.

PET. *Polietileno Tereftalato.* Se refiere a los envases transparentes, delgados, de refrescos, aceites comestibles, aguas, alimentos y cosméticos.

PEAD. *Polietileno de alta densidad.* Envases opacos, gruesos, de diversos colores, rígidos. Se utilizan para verter el coloro, suavizantes, detergentes, lácteos, bolsas para supermercados.

PVC. *Policloruro de vinilo.* Envases transparentes, semidelgados, con asa y una línea a lo largo y fondo del envase. Apropiado para shampoo, agua, manguera, juguetes y tuberías.

PEBD. *Polietileno de baja intensidad.* Principalmente usado para películas y bolsas transparentes, aunque se puede pigmentar. Asimismo, para tuberías y contenedores flexibles.

PP. *Prolipopileno.* Es un plástico opaco, traslúcido o pigmentado, usado para hacer envases, películas, inyectoras o jeringas, equipos de laboratorio y sector automotriz.

PS. Expansible o espumado, apropiados para las carcasas de celulares, aislante térmico en construcción, potes para lácteos.

Otros. *Otros plásticos* en su mayoría utilizado con material reciclable.



¿Cómo beneficia el proyecto de las Bodegas Verdes el ambiente?

1. Minimizando la generación de basura al promover la reutilización:

La Ley de Gestión Integral de la basura, en su artículo 1º manifiesta que el fin, el objeto de la ley es reducir la generación de la basura y garantizar su recolección, aprovechamiento y disposición final de forma sanitaria y ambientalmente segura.

Posteriormente, la misma ley en su artículo 53 define que “el aprovechamiento de los residuos es el proceso mediante el cual se obtiene un beneficio de los residuos sólidos, como un todo o parte de él. Se consideran sistemas de aprovechamiento de residuos sólidos, el reciclaje, la recuperación, la reutilización y otros que la ciencia y la tecnología desarrollen”.

Las *Bodegas Verdes*, desde el punto de vista ambiental, son un proyecto que promueve la reutilización de envases de plástico, y es entonces la reutilización el principal componente ambiental del proyecto, es decir no se van a comprar nuevos envases de plástico, se va a trabajar con envases de agua, refresco, jugos que estén en buen estado y limpios. En el siguiente esquema (Figura 2), se aprecia cómo funcionaría la *Bodega Verde*:



Cuadro 1. Esquema del funcionamiento de la *Bodega Verde*.

En tal sentido los envases que se reutilizarán serán envases que no van a ser enterrados en los sitios de disposición final, ni van a ser botados en las calles para luego terminar en los cuerpos de agua contaminando nuestro ambiente.

2. Disminuyendo la contaminación por plástico en los ecosistemas.

Se estima que el plástico constituye entre un 10 y 12% de los residuos sólidos en nuestro país, material que tiene un gran impacto, ya que tarda entre 400 y 500 años para ser biodegradado (descompuesto), y que debido a su poco peso, cuando no es dispuesto de manera adecuada en vertederos o rellenos sanitarios, se esparce por los cuerpos de agua hasta llegar a los mares o al volar por los aires (las bolsas de plástico) se alojan en las ramas de los árboles o a orilla de los caminos, y los animales los consumen y mueren o enferman.

El plástico representa un porcentaje pequeño en el total de los residuos que generamos (aproximadamente 11% como vimos anteriormente), sin embargo su impacto en el ambiente es muy fuerte. Cerca de 200 diferentes especies de vida marina, incluyendo ballenas, delfines, focas y tortugas mueren a causa de las bolsas plásticas (las asfixian y al tragarlas les obstruyen los sistemas digestivos).

La desembocadura y margen de los ríos, las orillas de nuestras playas, presentan hoy de manera cada vez más creciente la presencia de plásticos, modificando el paisaje y contaminando estos ecosistemas.

3. Ahorrando energía y materias primas.

De acuerdo a McDougall y col. (2004), para producir una tonelada de polietileno de Baja Densidad (PEBD), identificado con el N° 4, a partir de materia prima virgen se requiere un consumo de energía de aproximadamente 40,82 GJ, y para producir una tonelada de polietileno de Alta Densidad (PEAD), identificado con el N° 2, se requieren 32,25 GJ, lo que representa a la vez en estos procesos una generación de 2.320 kg de CO₂ en el caso del PEBD y de 2.060 para el PEAD.



Si estas unidades las llevamos a kg de envases recuperados, podemos apreciar en el siguiente cuadro el ahorro de energía.

Cuadro 2. Relación del consumo de energía (GJ) y emisión de CO₂ requeridos para la elaboración de un kilogramo de PEAD y de PEBD.

TIPO DE PLÁSTICO	UNIDAD	UNIDADES kg	CONSUMO DE ENERGÍA kg (GJ)	EMISIÓN DE CO ₂ / kg (Kg de Co ₂)
PEAD (Polietileno de Alta Densidad)	Envases de 1 L.	28	0,032	0,21
PEBD (Polietileno de baja densidad)	Bolsas de mercado, tamaño estándar	286	0,041	0,23

Fuente: Elaboración propia.

Esto significa que al reutilizar envases plásticos se reduce el consumo de materia prima y la emisión de CO₂ a la atmósfera. En el Cuadro 2 se aprecia el ejemplo para plásticos del tipo PEAD y PEBD. En el caso de las *Bodegas Verdes*, sólo aplica para el PEAD (envases N°2 de la Fig. 1). De este modo, si por ejemplo en un mes se reutilizan 300 envases de 1 L de PEAD, esto representa un ahorro de energía de 0,34 GJ aproximadamente, ya que no se requirió la elaboración de nuevos envases con los consiguientes gastos de energía. Y una reducción en emisiones de CO₂, equivalente a 2,25 kg de CO₂, aproximadamente.

Estas estimaciones no son tan precisas, pero es un ejercicio que nos aproxima a una idea del impacto desde el punto de vista cuantitativo que el proyecto *Bodegas Verdes* puede tener sobre el ambiente.

Reducir las emisiones de CO₂ tiene gran importancia por ser uno de los Gases de Efecto Invernadero (GEI), y es la

manera como se miden los esfuerzos por mitigar y disminuir el impacto del hombre sobre el Cambio Climático.

4. Educando y creando fuentes de empleo.

Las *Bodegas Verdes* tienen un gran impacto en la sociedad. Por una parte genera fuentes de empleo a través de fomentar el microemprendimiento, representado en las mujeres que van a estar al frente de cada una de las *Bodegas Verdes*. Por la otra, estas mujeres van a ser promotoras ambientales al educar a los usuarios y clientes sobre la importancia de reutilizar los envases para la adquisición de sus productos de limpieza.

Los beneficios sociales, entonces, son a la vez beneficios ambientales ya que contribuyen con la reducción de la pobreza, la educación y una mejor calidad de vida.



Al cumplirse el primer año del inicio de *Bodegas Verdes*, Fredery Calderón, presidente de la *Asociación Civil Por la Caracas Posible*, se mostró más que satisfecho sobre los resultados de este proyecto de cooperación multisectorial. CAF, ONU Mujeres, *Todo Limpio*, *Parque Social UCAB*, *Fundalamas*, *Banauge*, *Fundación Enmanuel*, *Soroptimist* y *Centro Comunal Catia* son parte de las alianzas que hicieron posible esta iniciativa que un año reutilizó alrededor de 36.000 botellas de plástico y rescató de la vulnerabilidad económica a más de 60 mujeres, que del desempleo pasaron a ser emprendedoras.

Son estos los resultados de este modelo de franquicia social que prevé reeditar un segundo ciclo en el Área Metropolitana de Caracas, en los municipios Libertador, El Hatillo y Sucre, pero que podría replicarse en otras regiones de Latinoamérica, *donde CAF* tenga presencia.

De la gama de proyectos de Por la Caracas Posible, ¿por qué enfocarse en uno que aborda la vulnerabilidad económica de las mujeres?

Durante muchos años hemos sido una organización que trabajamos temas de participación y reflexión sobre los problemas de la ciudad. No obstante, entendimos que podíamos ser también una organización de desarrollo social. Comenzamos a identificar metódicamente las necesidades de las comunidades donde trabajamos tomando en cuenta que cuando atendíamos programas de contraloría social en los servicios o cuando ayudábamos a conformar a los vecinos en consejos comunales



encontramos que uno de los desafíos era insertar a las mujeres y los jóvenes desde el punto de vista laboral.

Para ese momento había una alianza con el Banco de Desarrollo de América Latina, CAF y ya teníamos una cooperativa de mujeres que funcionaba en el barrio El Winche, una de las zonas más intrínsecas y violentas del municipio Sucre. Esas mujeres fueron también reinsertadas a través del proyecto El Buen Coser para confeccionar bolsas ecológicas, amigables con el medio ambiente y que le permitiera a ellas tener independencia económica, gracias a la cooperación estratégica que tuvimos con la Unión Europea y la Alcaldía de Sucre, en Caracas. Entonces reflexionando nos dimos cuenta que el tema del emprendimiento era de mucha demanda, lo que nos obligó a reformular la experiencia de El Winche y se la presentamos a CAF y así surgió la idea de hacer las *Bodegas Verdes*.

¿Cómo fue recibida la propuesta?

Lo que pensamos que podía ser una experiencia única de formación hoy en día ha resultado ser una franquicia social y un modelo de negocio con resultados muy interesantes para las mujeres y para nosotros como asociación civil. Ha sido bien valorada por el Banco de Desarrollo de América Latina, le siguió el acompañamiento de ONU Mujeres y hoy creo que la experiencia está en proceso de crecimiento, expansión, de sistematizarla y documentarla para ver de qué manera se replica.

¿Por qué mitigar la pobreza entre las mujeres y no entre hombres?

Hay estudios que revelan que más del 80% de lo que las mujeres ganan lo invierten en la salud, la educación y las mejoras de sus viviendas. Además, tienen la

capacidad de desempeñarse en distintos roles y lo que hemos logrado es que las que tienen trabajo lo mantengan a la par de *Bodegas Verdes* y las que estuvieran en vulnerabilidad económica, hicieran de éste su negocio. Otro elemento importante es que está absolutamente comprobado por organismos como el *Banco Interamericano* y el *Banco Mundial* que cuando las mujeres asumen un compromiso crediticio, pagan. Son muy responsables y a nuestro juicio tienen una desventaja importante en la región. Todavía las mujeres en Venezuela tienen un ingreso inferior al de los hombres, ocupando los mismos cargos. Todavía ellas ganan menos teniendo los mismos roles. Además, a nosotros nos educan para estudiar o buscar un trabajo o las dos cosas, pero no para emprender.

¿Qué características particulares tiene Bodegas Verdes?

Estamos viendo el incremento de los ingresos familiares. La gente cuando tienen recursos en el bolsillo tiene capacidad de tomar decisiones.

¿Las mujeres de Bodegas Verdes han sincerado padecer de violencia económica ejercida por su pareja o cónyuge?

Sí, nos pasaba con algunas que cuando el proyecto vislumbraba mejoras económicas dentro del hogar, algunos hombres hicieron lo posible para que sus parejas salieran del programa. Tanto así que ellas iban a escondidas de sus parejas. El modelo machista sigue, pero este proyecto tiene elementos liberadores. Parte de eso es el enfoque ambiental, donde la mujer es el núcleo y son detonantes de cambios, que articulan y motorizan la inclusión.

¿Cuáles son los valores que se conjugan en relación a la familia?

Responsabilidad compartida entre los núcleos del grupo familiar. Solidaridad, por ser un negocio inclusivo. Se apuesta al tema de la cooperación, al sentido de pertenencia, a la competencia de sentirse parte de la comunidad, para ofrecer mejor el servicio. Hay un valor de compromiso, disciplina y ahorro. Por donde se vea, fortalece valores dentro y fuera del hogar ofreciendo el mensaje de la conservación del ecosistema.

Ahora que menciona el impacto ambiental, de Bodegas Verdes se desprende el caso de Liersy Mendoza, cuya casa es un templo del reciclaje. Ella ha capitalizado lo que otros desechan. También Lucelys Vuelta dice que de cada 10 productos que envasa, 10 son reutilizados. ¿Qué opinión le merece estas experiencias?

El principal problema ambiental de Venezuela y del área metropolitana de Caracas es el manejo integral de los residuos sólidos. Nosotros tenemos un problema con La Bonanza como lugar de disposición final, que todavía tienen unos desafíos desde el punto de vista tecnológico y también problemas de las plantas de transferencias que parecen ya vertederos. De manera que cualquier cantidad de envases que dejen de llegar a La Bonanza contribuye, y suma, a la cultura del reciclaje, si bien acá no se recicla, sino que se reutiliza. Pero estos pueden ser los primeros cimientos para la cultura ambiental en el área metropolitana de la ciudad. Una botella de plástica, en las ellas ahora vierten sus productos, puede tardar más de 300 años en degradarse, que da una idea de la dimensión de nuestro aporte.

Retomando el tema de la familia y la violencia, Digna Rodríguez fue elegida como testimonio de esta publicación por ser una mujer un tanto reservada y

taciturna, que se motivó a participar precisamente para tratar de comprar la moto que le habían robado a su hijo, quien finalmente llevó las riendas del negocios ante la ausencia de su padre, a su vez maltratador física, verbal y económicamente de su madre. Según su testimonio, su incorporación a Bodegas Verdes le dio la independencia económica para no necesitar más de la persona que la agredía. ¿Qué puede decir sobre esto?

Son las historias que hacen que estos programas que uno diseña en un escritorio con criterios técnicos, tengan beneficios que se pierden de vista y repercutan en el ámbito personal y humano. Cuando ellas me dicen que han podido arreglar sus baños, mejorar sus cocinas, me da una gran satisfacción y sabemos que esto se está haciendo bien, porque la gente no está buscando que le den cosas sino oportunidades.

Bodegas Verdes se desarrolla en un escenario adverso de escasez y desabastecimiento y un recorte de 60% de liquidación de divisas para el sector privado. ¿Cuán difícil es emprender en una circunstancia como esta?

Muy duro, incluso los muchachos de nuestra asociación civil pensaron que no lo íbamos a lograr porque las mujeres se desmovilizaron ante la dificultad de dar con un proveedor que le vendiera la materia prima. Pero en el sector privado hemos hecho alianza, porque se entiende que este programa tiene una naturaleza social. Las crisis generan oportunidades y de hecho las mujeres han aumentado las ventas, incluso al punto de llamar a las microempresarias de Bodegas Verdes como primera opción cuando no consiguen los productos de limpieza en los anaqueles de automercados y centros de distribución convencionales. Por eso sorteamos los obstáculos de materia prima para que esto sea autosustentable.



¿De cuánto tiempo es esa garantía de sostenibilidad?

No sabemos. Todo es muy incierto por la discrecionalidad del acceso a las divisas. Los aliados que se encargan de modelos similares al de Bodega Verde también están en una situación muy difícil por el acceso a las divisas. Aun cuando hay mucha incertidumbre también cada vez que tenemos una victoria temprana con el programa, es un trofeo que se nos confiere como mecanismo para paliar la crisis.

¿Cómo surge esa cooperación trisectorial entre ONU Mujeres, CAF y Por la Caracas Posible?

Cuando se planteó el programa, sólo participaban CAF y por la Caracas Posible, ONU Mujeres se incorporó al final, firmando un convenio en Panamá. Eso permitió además que este modelo quede documentado en esta publicación para que otros países implementen Bodegas Verdes.

¿Prevé la expansión del proyecto?

Estoy convencido, porque apunta a negocios inclusivos con un componente de la empresa privada a través de la responsabilidad social empresarial.

¿Cómo ha sido llevado el fondo rotatorio?

Todos los recursos que las mujeres obtienen son para ellas. En la medida que paguen su crédito nosotros incorporamos a otras damas, para que el dinero rote en un círculo virtuoso para aumentar la fuerza de venta. También para llevar el modelo de Bodegas Verdes a comunidades de mayor dimensión.

¿A qué se refiere exactamente?

Que no solamente tendríamos bodegas en los hogares, sino otras más grandes en alianzas con organizaciones

sociales de base para que éstas funcionen como centros de distribución más cercano.

Casi todas las mujeres consultadas y que participaron del proyecto se enteraron de Bodegas Verdes en la prensa, además de la cooperación de Soroptimist, Procatia, Fundalamas, Parque Social de la UCAB y la Fundación Enmanuel, donde se entregaron las certificaciones de crédito.

Agradecido con todos porque sin ellos esta iniciativa no hubiera sido posible. Ellos nos facilitaron de manera gratuita los escenarios donde se desarrolló Bodegas Verdes.

Agradecimientos

Un agradecimiento muy especial a las instituciones que gracias a su cooperación hizo posible este proyecto:

Fundación Enmanuel,
Fundación José Ángel Lamas
Banauge
Soroptimist,
Centro Comunal Catia
Parque Social de la Universidad Católica
Andrés Bello
Todo Limpio nuestro proveedor de los
concentrados químicos.

Gracias

Por Creer

Por acompañarnos

*Por ayudarnos a la construcción de la
Caracas Posible.*





