

Éxitos económicos. Todo lo que se relacione con compras, ventas e inversiones generará ganancias extras. Está bajo un período especial propicio para iniciar un plan de ahorros que le permita cumplir alguno de sus sueños.

Mamá emprende

Cinco emprendimientos que nacieron a partir de distintas experiencias de maternidad

+ Elisa Tuiyará - 11.05.2014, 05:00 hs - ACTUALIZADO 12:57

Texto: - A / A +



La fundadora de Naturamama, Patricia Irigay.

Foto 1 de 3

Además de con un pan, los niños también pueden venir con un negocio bajo el brazo. Es frecuente también que las oportunidades surjan de necesidades personales insatisfechas. Para este Día de la Madre, C&N Emprendedores entrevistó a empresarias que visualizaron su idea de negocio a partir de su experiencia como madres.

El almacén de los chicos; Espacio Lúdico; Era Mío; Naturamama; y Tiketate son cinco emprendimientos que nacieron justamente a partir de la maternidad de sus creadoras.

Sus experiencias provocaron que identificaran ciertas faltas en el mercado y optaran por zambullirse a llenarlas ellas mismas. Fue así que estas mujeres se convirtieron en 'momprenneur' (madres emprendedoras). Además, una motivación común en la creación de estas empresas es la búsqueda de flexibilidad para poder dedicar más tiempo a los hijos.

Estimulación

El no hallar una propuesta educativa adecuada para su hijo Joaquín de un año, llevó a que Rosina Singer (35) creara Espacio Lúdico en 2007, el primer centro de estimulación para la primera infancia. Maestra de profesión, formada en Cuba e Israel, visitó varios centros educativos sin éxito. Le llamó la atención que las propuestas que habían eran muy tradicionales y estructuradas. A su vez, se vendían como mejores instituciones aquellas que ofrecían más saber educativo, ya sea en idiomas como en informática.

Pero nadie le hablaba de las necesidades propias de un niño de esa edad, como es el juego, la armonía, una estética agradable, personal cálido y grupos reducidos. "Faltaban todos estos aspectos. Yo sentía que me estaban mostrando cosas para niños de cuatro años y no para mi situación", relató.

Ese fue el puntapié inicial para formar Espacio Lúdico. Por un lado, consideró que seguramente habría otras familias a las que les ocurriría lo mismo. Por otro, Singer sentía un debe a nivel social, porque las propuestas educativas no iban por el camino que creía correcto. "Advertía que Uruguay no se estaba poniendo las pilas en educación para la infancia", expresó.

Decidió comenzar un emprendimiento para satisfacer esa necesidad. Así nació el primer centro de estimulación creado en Uruguay, que se enfoca en los primeros años de vida de los niños. Empezaron con talleres de padres y bebés hasta dos años, para fortalecer el vínculo.

Luego, una propuesta de pre jardín. Los padres no tenían que dejarlos cuatro horas, como ocurría en el mercado, sino que podrían dejarlos dos. Luego se amplió la propuesta para dar respuesta a la realidad de cada familia. Así que hay una modalidad en la que no hay un horario, es libre dependiendo cada niño.

Más adelante, a pedido de los padres que no tenían dónde dejar a sus bebés, abrieron una sección Maternal, a la que se puede ingresar a partir de los 45 días.

Espacio Lúdico se inició en una casa en Pocitos y fue creciendo. Ahora se compone de cuatro viviendas distribuidas en la misma cuadra. Hoy tienen 130 niños en lo que es jardín, y 40 alumnos en los talleres. Singer está evaluando expandirse a Ciudad Vieja, ya que es una de las zonas más demandadas. Esto permitiría que las madres que trabajan en ese barrio puedan acudir al centro en cualquier momento.

Gracias a unas galletas

Al trabajar y tener poco tiempo, Victoria Mignone (38) recurrió a las propuestas que encontraba en los súper para alimentar a sus niños.

En 2007, residía en Argentina y recién había dado a luz a su segunda hija, Clara. Comenzó a pensar en abandonar su empleo –trabajaba para una empresa estadounidense de maquinaria pesada que la trasladó a primero a México y luego a Argentina–.

Un día, su hijo mayor, Matías, le preguntó sobre cómo estaban hechas las galletas de avena. Esa pregunta la llevó a cuestionarse muchas cosas, y pensar en hacer comida casera.

Pronto se dio cuenta que además esa idea se podía transformar en una oportunidad de negocio. Pero no tenía ningún conocimiento en gastronomía y no le gustaba amasar. De hecho, en su casa el que cocinaba era su marido. Como ocurre en muchas familias, es una cuestión difícil de resolver.

"No era un tema que familiarmente tuviéramos resuelto y quisiéramos compartirles el secreto a los demás. Lo teníamos sin resolver y salimos a tratar de compartir nuestra inquietud", aclaró.

Empezó a hacer pruebas de galletas y sus hijos oficiaron de catadores. Se entusiasmó y recibió el apoyo de su familia. Inició en Argentina un negocio de meriendas saludables al que llamó El Almacén de los Chicos, y al año siguiente volvió a Uruguay por temas familiares.

"Cuando arribé no sabía si largarme con el mismo negocio. Todo el mundo me decía que el mercado era pequeño y que al uruguayo no le preocupaba tanto lo que comía", recordó. A pesar de esos comentarios poco alentadores, se animó y le fue bien.

La propuesta Mignone gira entorno a galletitas de avena, galletitas de masa integral con chocolate y alfajores. La semana que viene incorporará alfajores de remolacha, rosados naturalmente, ya que no usan colorantes ni conservantes.

Es importante que todos los productos sean sanos, ricos y divertidos. Si cumple con estos requisitos, salen al mercado. "Es fundamental que sea rico, no solo porque asegura que se compre el producto, sino porque está bueno que los niños asocien que lo sano también es rico", subrayó.

A su vez, ofrecen una premezcla de las galletitas para hacer en casa, que viene con un palote y una bandeja; y un set de huerta, para que los niños puedan ver crecer las plantas. Según la emprendedora, es una forma de amigarlos con lo verde.

También tienen un kit de materiales plásticos que desarrollaron junto con Infantozei. Mignone se divierte mucho trabajando y tiene la posibilidad de que sus hijos la ayuden. "Los hijos son nuestros mayores fans. Te da ánimo tener su apoyo. Ellos creen en una", expresó.

Todo se recicla

En Uruguay los accesorios y ropa infantil son muy caros y se usan un período muy corto. Dentro de las familias, es común que una hermana le pase a otra la ropa que su hijo ya no utiliza. Pero quien no tiene esa suerte debe salir a hacerse del vestuario completo de sus hijos. Así lo visualizaron en 2001, dos madres y decidieron fundar Era Mío, el primer second hand infantil de Uruguay.

María José Pérez (41), arquitecta de profesión, madre de dos hijos, percibía lo costoso que era vestir a los niños. No obstante, le parecía importante ver a sus chicos con ropa adecuada.

En ese tiempo, a su amiga Aline Beyhaut (38) –que era maestra y estaba embarazada de su primer hijo Joaquín– le rondaba una idea. A Beyhaut le encantaban los remates, lo antiguo y los lugares de segunda mano. Se le ocurrió poner una tienda de segunda mano para bebés y niños y se lo propuso a su amiga Pérez, quien se unió sin pensarlo.

Era Mío empezó en un pequeño local de 25 metros cuadrados en Carrasco, con mucha expectativa e ilusión, pero también con ciertos temores. No había otra igual en el mercado y tenían que luchar con el prejuicio de quienes creían que el público objetivo era quien no tenía mucha dinero para comprar. "Tuvimos que destruir barreras, las cuales hoy gracias a Dios no existen. Todos compran en Era Mío, no quienes no tienen mucha plata", recaló Beyhaut.

Funciona con un sistema de interacción: se vincula a proveedores de mercancía usada y al público comprador. Se busca el precio justo para ambas partes. Por lo general, cuesta 40% del valor del mercado.

Hoy la empresa tiene dos locales, uno Pocitos y otro en Carrasco, y 15 empleados en total. Ambas consideraron importante transmitirles a sus hijos que disfrutaran lo que hacen. "Ellos lo perciben y generan valores de trabajo", opinó Beyhaut.

Comodidad en la maternidad

Cuando Patricia Irigay (41) tuvo a su hija Agustina, pasó por un período de dificultad en la lactancia de su bebé. Fue así que descubrió la importancia que tiene el vínculo del bebé con su familia para su futuro desarrollo, y decidió crear un negocio que le permitiera pasar más tiempo con su hija y le diera independencia. En 2002 comenzó vendiendo libros, juguetes didácticos y almohadones de lactancia en ferias. Se sorprendió con la aceptación del público con los almohadones, y casi sin darse cuenta, el emprendimiento comenzó a crecer. Fue así que decidió poner el foco de su negocio en los almohadones.

Se animó a ir a un local a ofrecer sus productos, y así surgió Naturamama. Irigay era contadora y no tenía capacitación en diseño textil. No obstante, se crió viendo a su madre coser en forma autodidacta. Con el apoyo de su hermana diseñaron el almohadón Naturamama, con una innovadora funda removible sin cierres que pudieran dañar al bebé, relleno de vellón siliconado, producto no alergénico que cuida la posición de la mamá y la espalda del niño. El éxito fue muy rápido.

Hace pocas semanas lanzó un nuevo producto: el almohadón Unisex Descanso Naturamama, que permite cuidar la postura al dormir sustituyendo las tres almohadas recomendadas por profesionales, según Irigay.

Añadió que con su emprendimiento logró estar cerca de la crianza de su hija Agustina. "Hay que disfrutar de todo el camino. Los tiempos se aprietan, pero hay que buscar la forma de equilibrar ambos roles", recaló.

Identificación atractiva

Las madres siempre se las ingenieron para conseguir que sus hijos no perdieran sus útiles y ropa en el colegio. Les ponen etiquetas de papel o escriben con marcadores indelebles el nombre del propietario del artículo. Tal era el caso de María Victoria Díaz (40), madre de dos hijos.

En 2005 –había abandonado su empleo dos años antes con el nacimiento de su primer hijo– estaba buscando una idea de negocio que le permitiera dedicarle más tiempo a su familia.

Una amiga que vivía en Australia le contó que en ese país había emprendimiento que se dedicaba a hacer etiquetas atractivas para los chicos. Díaz reconoció una solución para una problemática propia pero además hizo una investigación de mercado y se encontró con que no había otro negocio similar en la región. Así nació Tiketate en 2007.

La empresa ofrece tres líneas de productos: etiquetas de distintos materiales y con diseños personalizados, vinilos y papeles decorativos, y tarjetas personales.

Los pedidos se realizan a través de su sitio www.tiketate.com. Esto le permite ahorrar todos los gastos de fijos de un local de venta. En su momento, a la gente le complicó un poco el sistema porque no estaba acostumbrada, pero hoy es muy común, según contó Díaz. Por otro lado, le sirve esta modalidad para evitar errores. "El cliente es el que escribe el nombre para las etiquetas o el texto, lo que hace que se eviten malentendidos. Me da seguridad", expresó.

No quiso hacer publicidad para no apresurarse. Su crecimiento fue por el boca a oído. En la actualidad, es madre de cuatro hijos, quienes les ayudan en algunas tareas.

"Si no hubiese hecho esto, mi vida hubiese sido muy diferente. Tendría que haber comenzado a trabajar en seguida después del parto. No me perdí la etapa de estar con mis bebés y me encantó estar presente", aseguró.

Compatibilizar ser madres y emprendedoras

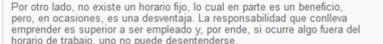
Ser madre y emprendedora a la vez no es sencillo. Es muy importante que la familia esté involucrada y de acuerdo con la decisión de comenzar un negocio. Se tienen que sentir todos parte. Sobre todo porque es difícil de equilibrar no trasladar al hogar las cuestiones del negocio.

Por otro lado, no existe un horario fijo, lo cual en parte es un beneficio, pero, en ocasiones, es una desventaja. La responsabilidad que conlleva emprender es superior a ser empleado y, por ende, si ocurre algo fuera del horario de trabajo, uno no puede desentenderse.

Las emprendedoras identificaron como principal ventaja la flexibilidad horaria. Ser su propio jefe permite que uno pueda coordinar sus actividades y ajustar sus horarios según la conveniencia. Todas están contentas con su decisión y recomiendan a las demás madres a que se animen a hacerlo. Cuando uno está seguro con lo que quiere y confía en el modelo, se pueden generar cosas que están buenas, según plantearon las entrevistadas. Las emprendedoras consultadas forman parte del programa [Más Emprendedoras de Endeavor](#).

Resultados relacionados

by Kalooga



Hay cuatro lugares en la lista

Se duplicaron horas de clase

Uruguay será...

del Mundial

perdis por falta de docentes

Uruguay será...

del Mundial

del Mundial